

**EL LEASING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA DE CRÉDITO ALTERNATIVO
Y COMPLEMENTARIO UNA OPCIÓN DE COMPRA E INVERSIÓN PARA LOS
EMPRESARIOS Y COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE CARTAGENA**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS D. T. y C.**

2008

**EL LEASING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA DE CRÉDITO ALTERNATIVO
Y COMPLEMENTARIO UNA OPCIÓN DE COMPRA E INVERSIÓN PARA LOS
EMPRESARIOS Y COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE CARTAGENA**

JUAN CARLOS ZÚÑIGA ZABALETA

KAREN PAOLA DEL VALLE LÓPEZ

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS D. T. y C.**

2008

**“EL LEASING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA DE CRÉDITO ALTERNATIVO
Y COMPLEMENTARIO UNA OPCIÓN DE COMPRA E INVERSIÓN PARA LOS
EMPRESARIOS Y COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE CARTAGENA**

JUAN CARLOS ZÚÑIGA ZABALETA

KAREN PAOLA DEL VALLE LÓPEZ

Trabajo de grado como requisito para optar al título de
Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales

Asesor

Lic. ADALGIZA CÉSPEDES DE LEYVA

Trabajadora Social – Gerencia en RR HH

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS D. T. y C.**

2008

Cartagena de Indias D.T. y C. 30 de octubre 2008

Señores

COMITÉ DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Cartagena

Cordial saludo.

Me permito someter a su consideración la Tesis titulada **“EL LEASING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA DE CRÉDITO ALTERNATIVO Y COMPLEMENTARIO UNA OPCIÓN DE COMPRA E INVERSIÓN PARA LOS EMPRESARIOS Y COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE CARTAGENA”**, realizada por los estudiantes **JUAN CARLOS ZÚÑIGA ZABALETA Y KAREN PAOLA DEL VALLE LÓPEZ**, en la cual me desempeñé cumpliendo la función de Asesor.

Atentamente.



Lic. ADALGIZA CÉSPEDES DE LEYVA
Asesor

Cartagena de Indias D.T. y C. 30 de octubre 2008

Señores

COMITÉ DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Cartagena

Cordial saludo.

Nos dirigimos a ustedes muy respetuosamente para hacerles entrega de la Tesis titulada: **“EL LEASING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA DE CRÉDITO ALTERNATIVO Y COMPLEMENTARIO UNA OPCIÓN DE COMPRA E INVERSIÓN PARA LOS EMPRESARIOS Y COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE CARTAGENA”** con el fin de someterla a su estudio y aprobación como requisito para optar al título de Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales.

Atentamente.

JUAN CARLOS ZÚÑIGA ZABALETA

Código: 04-16-506

Cód. de sirius: T00014866

CC. # 1047375023 de Cartagena

KAREN PAOLA DEL VALLE LÓPEZ

Código: 04-16-02

Cód. de sirius: T00014781

CC # 1128054619 de Cartagena

Cartagena de Indias D.T. y C. 30 de octubre 2008

Señores

COMITÉ DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Cartagena

Cordial saludo.

Por medio de la presente autorizo el uso y la publicación en el catalogo on line de la biblioteca de la Universidad Tecnológica la tesis titulada **“EL LEASING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA DE CRÉDITO ALTERNATIVO Y COMPLEMENTARIO UNA OPCIÓN DE COMPRA E INVERSIÓN PARA LOS EMPRESARIOS Y COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE CARTAGENA”**

Atentamente.

JUAN CARLOS ZÚÑIGA ZABALETA

Código: 04-16-506

Cód. de sirius: T00014866

CC. # 1047375023 de Cartagena

KAREN PAOLA DEL VALLE LÓPEZ

Código: 04-16-02

Cód. de sirius: T00014781

CC # 1128054619 de Cartagena

ARTICULO 23

“La Universidad no se hace responsable por los conceptos emitidos de sus alumnos en los trabajos de tesis. Solo velará por que no se publique nada contrario al dogma y a la moral, y por que las tesis no contengan ataques personales contra nadie, antes bien se vea en ellas el anhelo de buscar la verdad y justicia”.

Nota de aceptación

Firma de presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Cartagena de Indias D.T. Y C., 30 de octubre 2008

Con el tiempo se aprende que los años que se dejan atrás, traen consigo enseñanzas y personas que cambian nuestras vidas, familiares, amigas, amigos en fin, un sin número de personas con las que compartí un mundo de experiencias, y que hoy al final de este ciclo de mi vida es gratificante **dedicar este trabajo de Grado:**

- A aquellos seres queridos que han estado conmigo apoyándome.
- A **Dios** que me dio la vida, la fe y lo necesario para escoger mi carrera y lograr este triunfo y me llenó de sabiduría, fortaleza, perseverancia en el desarrollo de este proyecto que será el último paso para culminar mi carrera.
- A mi familia que de una u otra manera, siempre estuvo conmigo aconsejándome, en especial a mis padres, **Haroldo y Aimée**, que me han dado todo para ser feliz y hacer esto posible, porque sin ellos no estuviera hoy en día donde estoy y no sería la persona que soy hoy, con valores inquebrantables y defectos que me hacen irremplazable, porque con esfuerzo, empeño y dedicación durante toda mi vida, principalmente en el transcurso de mi carrera me sacaron a adelante, Gracias a su apoyo emocional y económico es que orgullosamente hoy he podido alcanzar este sueño que muy seguramente es compartido.
- A mis hermanos y a mi novio por sus muestras de amor, por el apoyo incondicional, por creer en mí y por su voz de aliento para continuar en el proceso.
- A todos mis amigos por los que siento un gran afecto, por su lealtad, cariño y afecto que me demostraron durante el desarrollo de nuestra carrera y estuvieron siempre ahí para apoyarme.
- A todas las personas que han estado conmigo y que de una u otra forma contribuyeron en este triunfo brindando consejos y apoyo para no desfallecer y a las que aprecio mucho por compartir este sueño.

Karen Paola Del Valle López

Dedico esta obra

A DIOS

A mi Señor de los cielos por entregarme como regalo la perseverancia y la paciencia para poder finiquitar esta obra y esta mi carrera, Tú me obsequiaste la experiencia universitaria para forjar mi ética profesional.

A mis Padres.

A esos seres tan maravillosos que me regalaron la espectacular oportunidad del estudio, y gracias a ellos el maravilloso trabajo de forjar con valores a la persona que soy en día.

A mi Familia.

A aquellos integrantes que siempre tuvieron fe en mí, la paciencia y el amor que me brindaron, esta obra se la dedico con mucho cariño, como muestra de agradecimiento.

A mis Amigos.

Lo maravilloso de una amistad, es la fuerza adicional e incondicional brindada por aquel afecto sincero en que te aferras para seguir adelante, aquellos ángeles llamados amigos es mas que la manifestación de Dios para saber que uno es amado por El en su infinita bondad . A mis pilares que siempre estuvieron conmigo en todas las situaciones, dedico esta obra a ellos con todo mi corazón.

“LA AMISTAD ES LA CIENCIA DE LOS HOMBRES LIBRES”

ALBERT CAMUS.

JUAN CARLOS ZÚÑIGA ZABALETA.

Cierra tus ojos y construye sueños. Has cada peldaño, con dedicación y perseverancia, para que pronto puedas...

V i v i r l o s !!!

Anónimo

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos:

A Dios por habernos regalado la familia que tenemos. Siempre le vamos a estar muy agradecidos.

A nuestros Padres por su sacrificio, su constante motivación y paciencia. Mil gracias Familia. Estamos muy orgullosos de ser uno más de ustedes.

A nuestra asesora de Tesis Licenciada Adalgiza Céspedes de Leyva, por sus valiosos y acertados aportes y sobre todo su paciencia y su tiempo; sin su acompañamiento no hubiera sido posible alcanzar este logro.

A la Universidad Tecnológica de Bolívar por habernos dado la oportunidad de formarnos para ser personas exitosas.

A todos los DOCENTES que durante la realización de la carrera fueron nuestros guías.

A las Corporaciones Financieras y a los pequeños empresarios y comerciantes por su tiempo al colaborarnos con su valiosa información.

A todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, a ellos hago extensivo mis más sinceros agradecimientos.

CONTENIDO

	Págs.
INTRODUCCIÓN	
0 MARCO GENERAL DEL ANTEPROYECTO	26
0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	26
0.2 FORMULACIÓN	29
0.3 SISTEMATIZACIÓN	29
0.4 DELIMITACIÓN	29
0.4.1 Delimitación temática	29
0.4.2 Delimitación geográfica	30
0.4.3 Delimitación cronológica	30
0.5 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	30
0.6 LOGROS ESPERADOS	31
0.7 OBJETIVOS	32
0.7.1 OBJETIVO GENERAL	32
0.7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	32
0.8 INVESTIGACIONES PREVIAS	32
0.9 DISEÑO METODOLÓGICO	35
0.9.1 Tipo de estudio y nivel de investigación	35
0.9.2 Procedimiento	36
0.9.3 Técnicas de recolección de la información	36
0.9.4 Muestreo	36
0.9.5 Universo y muestra	37
0.9.6 Procesamiento de la información	38
0.9.7 Limitaciones del proyecto	38
0.9.8 Hipótesis general	39
0.9.9 Hipótesis de trabajo	39
0.9.10 Conceptualización de la variable de investigación	40

1.	MARCO REFERENCIAL	41
1.1	ANTECEDENTES HISTÓRICOS	41
1.2	MARCO TEÓRICO	44
1.3	MARCO CONCEPTUAL	49
1.4	MARCO LEGAL	50
1.4.1	Elementos legales constitutivos del Leasing	52
2.	FUNCIONAMIENTO DEL LEASING EN TODAS SUS FORMAS DE CONTRATO	54
2.1	¿COMO FUNCIONA EL LEASING?	56
2.2	CLASES DE LEASING	59
3	NATURALEZA JURÍDICA Y CARACTERÍSTICAS DEL LEASING	66
3.1	NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	67
3.2	CARACTERES DEL LEASING	70
3.2.1	Caracteres estructurales	72
3.2.2	Caracteres funcionales	72
4	SISTEMA DE CRÉDITO TRADICIONAL Y EL SISTEMA LEASING A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE FLUJO DE CAJA.	75
4.1	CRECIMIENTO DEL LEASING RESPECTO A LOS CRÉDITOS TRADICIONALES	77
4.2	RECAUDOS SOLICITADOS PARA UN ARRENDAMIENTO	83
5	RELACIÓN DEL LEASING Y LA INVERSIÓN	86
6	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING	92
6.1	VENTAJAS DEL LEASING PARA EL USUARIO	93
6.2	VENTAJA PARA LA SOCIEDAD DE LEASING.	95
6.3	DESVENTAJAS PARA EL USUARIO	95
6.4	DESVENTAJAS PARA LA SOCIEDAD DE LEASING	96
7	AUGE QUE HA TENIDO EL LEASING EN COLOMBIA CON RELACIÓN A LA INVERSIÓN	99
8	IMPORTANCIA DEL LEASING PARA LAS EMPRESAS FRENTE A UNA FUTURA APERTURA COMERCIAL	103
9	ANÁLISIS DE RESULTADOS	107
9.1	ANÁLISIS DE LA GUÍA DE ENTREVISTA DE LAS PYMES	107
9.2	RESULTADOS DE LA GUÍA DE ENTREVISTA DE LAS PYMES	108

9.3	ANÁLISIS DEL INSTRUMENTO APLICADO A LAS CORPORACIONES FINANCIERAS	121
9.4	INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL INSTRUMENTO APLICADO A LAS CORPORACIONES FINANCIERAS	122
10	CONCLUSIONES	153
	RECOMEDACIONES	157
	BIBLIOGRAFÍA	159
	ANEXOS	163

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Población y Muestra	38
Tabla 2. Casos puntuales de modalidad más utilizada de Leasing para cosas muebles	47

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Diferencias del Leasing operativo y financiero	55
Cuadro 2. Riesgos de la Operación y su Administración	64
Cuadro 3. Conveniencia del Leasing frente al crédito	82
Cuadro 4. Ventajas y desventajas del Leasing para el usuario y la entidad Leasing	98

LISTA DE DIAGRAMAS

	Pág.
Diagrama 1. Características del Leasing	74
Diagrama 2. Recaudos solicitados para un arrendamiento	83
Diagrama 3. Recaudos Adicionales	84
Diagrama 4. Causa - Efecto del Leasing y Sistema de Crédito tradicional	85

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Esquema de funcionamiento del Leasing	57
Gráfico 2. Representación gráfica de las Modalidades del Leasing	63
Gráfico 3. ¿Conoce usted o ha escuchado hablar acerca del sistema de financiamiento Leasing?	108
Gráfico 4. ¿Qué opinión tiene del Leasing?	109
Gráfico 5. ¿Mediante que medios ha obtenido la información acerca del funcionamiento del sistema de Leasing para financiar su Empresa?	110
Gráfico 6. En algún momento de tener necesidad de financiamiento ¿Ha utilizado el sistema de Leasing para la solución de sus problemas?	112
Gráfico 7. Si nunca ha utilizado este sistema de financiamiento diga ¿cuáles son las razones para no hacerlo?	113
Gráfico 8. En caso de que haya utilizado este sistema de Leasing ¿Cuál fue su finalidad?	114
Gráfico 9. Si Ud. Ha financiado su empresa con el sistema de Leasing y la experiencia no fue satisfactoria, diga ¿por qué?	116
Gráfico 10. ¿Tiene o ha realizado usted algún tipo de financiamiento con una entidad bancaria?	117
Gráfico 11. Si Ud. ha financiado su empresa con el sistema tradicional y el Leasing ¿Cuál le parece mejor o cuál tiene más ventajas?	118
Gráfico 12. ¿Recomendaría a otros empresarios implementar en sus Empresas el sistema de Leasing para el crecimiento de la misma?	120
Gráfico 13. ¿Cuál es la función de esta herramienta financiera en una empresa?	122
Gráfico 14. ¿Por qué cree usted que las empresas deberían optar por usar esta herramienta financiera?	123
Gráfico 15. ¿Considera usted que los empresarios de Cartagena conocen como opera este sistema de financiamiento?	124
Gráfico 16. ¿Qué estrategias utiliza esta corporación para dar a conocer a los empresarios que el Leasing es una buena opción para financiar, invertir y modernizar su empresa?	125
Gráfico 17. ¿Qué rentabilidad tiene una corporación financiera al utilizar el Leasing?	126
Gráfico 18. ¿Qué tipos de empresas utilizan el Leasing en estos momentos?	127
Gráfico 19. ¿Qué tipo de bienes se financian a través del Leasing?	128
Gráfico 20. ¿Qué requisito necesita una empresa para realizar una operación de Leasing?	129
Gráfico 21. ¿Cuál es el rendimiento que tiene el empresario al utilizar esta herramienta?	130
Gráfico 22. ¿Cuáles son las ventajas de utilizar este sistema de financiamiento?	131
Gráfico 23. ¿Financia el Leasing el valor total del bien?	132

Gráfico 24. ¿Ofrece esta herramienta mayor flexibilidad para cambios y actualizaciones de equipos?	133
Gráfico 25. ¿Como afectaría la quiebra del dador al tomador del Leasing?	134
Gráfico 26. ¿Cuales serian los beneficios impositivos para las empresas?	135
Gráfico 27. ¿Que ventajas considera usted que tiene el Leasing para el tomador (cliente)?	136
Gráfico 28. ¿Cuáles considera usted serian las ventajas para el dador (Corporaciones Bancarias)?	137
Gráfico 29. ¿Cuáles cree usted serían las desventajas de utilizar esta herramienta financiera para las empresas?	138
Gráfico 30. ¿Puede otorgarse un Leasing por un plazo distinto al determinado por la ley?	139
Gráfico 31. ¿Cuál es la duración de un contrato?	140
Gráfico 32. ¿Quién fija la opción de compra?	141
Gráfico 33. ¿Qué porcentaje del valor de la deuda o el costo del bien adquirido debe pagar la empresa como canon de arrendamiento?	142
Gráfico 34. ¿Cuáles son los costos del Leasing?	143
Gráfico 35. ¿Cómo se aplica el IVA?	144
Gráfico 36. ¿Que sucede al final del contrato si el tomador del Leasing no quiere comprar?	145
Gráfico 37. ¿El tomador puede tomar el bien en cualquier momento de la vigencia del contrato?	146
Gráfico 38. ¿Qué porcentaje debe pagar al final del contrato si está dispuesto a adquirir e bien?	147
Gráfico 39. ¿Cuántas clases de Leasing existen y cuál cree usted es el más conveniente para las empresas?	148
Gráfico 40. ¿Cuál cree Ud. es la diferencia entre un Leasing financiero y un Leasing operativo?	149
Gráfico 41. ¿Cuál cree Ud. es la diferencia que existe entre un crédito tradicional y un contrato a través del Leasing?	150
Gráfico 42. ¿Opina usted que ha habido un crecimiento acelerado de esta forma de financiación con respecto al crédito tradicional? ¿Por qué?	151

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Recursos Administrativos	164
Anexo B. Cronograma de Actividades	165
Anexo C. Guía de Entrevista no Estructurada para PYMES	166
Anexo D. Análisis de la instrumento aplicado a las corporaciones financieras	168

RESUMEN EJECUTIVO

El problema del estudio apuntó a investigar cuáles eran los beneficios y las ventajas de conocer y utilizar el Leasing como herramienta financiera de crédito alternativo y complementario como una opción de compra e inversión entre los empresarios y comerciantes de la ciudad de Cartagena. Su objetivo fue comprobar y/ o determinar los beneficios y las ventajas de esta herramienta a través del análisis costo beneficio, utilidad, operación, naturaleza y funcionamiento para aportar al desarrollo progreso y crecimiento de las Pymes de la ciudad de Cartagena.

En cuanto al método, se utilizó el estudio documental analítico. El nivel de investigación utilizado fue el descriptivo, de carácter cualicuantitativo. Para validar el proceso de investigación de este proyecto se seleccionó el método deductivo. El muestreo que se utilizó fue el no probalístico a juicio para poblaciones finitas, la razón primordial de este método fue seleccionar las unidades de análisis que entregaron información relevante sobre el tema investigado. Se tomaron dos tipos de universo uno documental y otro de campo. La muestra o universo de campo estuvo conformado por las 10 Compañías de financiamiento de Cartagena, autorizadas por ley para trabajar con esta herramienta financiera. También se utilizó una guía de entrevista con 50 Pymes de la ciudad de Cartagena.

Los datos de estas guías fueron analizados después de realizada la respectiva codificación, ya que las preguntas fueron abiertas para darle libertad a la fuentes de anotar cuanto conocían del tema. Posteriormente se hizo la tabulación y el análisis de los resultados que se presentaron a través de gráficos. La conclusión general de los investigadores fue que utilizar esta herramienta de financiación puede influir en las diferentes actividades económicas y sociales que se realizan en la ciudad de Cartagena y en el país, porque genera crecimiento económico, empleo, inversión, desarrollo tecnológico y desarrollo a nivel sectorial y empresarial. Las corporaciones Financieras deben vender este producto no solo a sus clientes potenciales sino a todas las Pymes pues el desconocimiento de su funcionamiento lleva a los empresarios a pasar necesidades y acudir a formas no muy convenientes de préstamos que terminan perdiendo todo cuanto tienen.

Palabras Claves: Leasing financiero, contrato, opción de compra, funcionamiento, ventajas y desventajas.

EXECUTIVE SUMMARY

The problem of the study aimed to investigate what were the benefits and advantages of knowing and using Leasing as a financial tool of complementary and alternative credit as an option to purchase and investment between businessmen and traders in the city of Cartagena. Its aim was to test and / or determine the benefits and advantages of this tool through the cost-benefit analysis, utility, operation, the nature and operation to bring progress to the development and growth of SMEs in the city of Cartagena.

As for the method, used the desk study analytical. The level of research used was descriptive in nature cualicuantitativo. To validate the research process of this project was selected the deductive method. The sample used was the probalístico not on trial for finite populations, the primary reason for this method was to select the units of analysis that gave information on the subject under investigation. Two types were taken from a universe of documentary and other fields. The sample or universe field was made up by the 10 finance companies in Cartagena, authorized by law to work with this financial tool. It was also used an interview guide with 50 SMEs from the city of Cartagena.

The data from these guides were analyzed after completion of the respective coding, since the questions were open to give you the freedom to sources familiar note regarding the issue. Later it became the tabulation and analysis of the results that are presented through graphics. The general conclusion of researchers was to use this financing tool can influence different social and economic activities that take place in the city of Cartagena and in the country, because it generates economic growth, employment, investment, technological development and development at sectoral and enterprise levels. Financial corporations must not only sell this product to their customers but to all SMEs because of their ignorance operation leads employers to spend and needs to go to the not-too-convenient forms of loans that end up losing everything you have.

Key words: financial Leasing, contract, purchase, operation, advantages and disadvantages.

INTRODUCCIÓN

El Leasing financiero configura hoy una de las herramientas más importantes que debe ser explorada, conocida, utilizada y manejada por los pequeños empresarios e industriales para enfrentar y responder satisfactoriamente a un complicado y versátil contexto empresarial con procesos de reestructuración y reconversión. Con los beneficios de este negocio financiero de arrendamiento Leasing, se pueden ejecutar proyectos de modernización de equipos e infraestructura necesarias, que permitan un mayor equilibrio de los beneficios, costos y riesgos empresariales.

El Leasing se enmarca en el sistema financiero como una fórmula de crédito alternativo y complementario, disponible para empresas y profesionales en sus negocios de bienes de inversión, compra de maquinarias y equipos.

Una operación de arrendamiento financiero puede determinarse como una financiación destinada a ofrecer a los industriales, empresarios y comerciantes un medio flexible y nuevo de disponer de un bien o equipo, alquilándolo en vez de comprarlo, el cual puede ser devuelto a su arrendador o bien puede ser comprado por el arrendatario si este así lo prefiere.

Este sistema de financiación a través de “Leasing” atiende a todos los sectores de la economía empresarial que tengan necesidades de inversión en activos fijos productores de renta; al mismo tiempo es una herramienta efectiva para estar al día en tecnología de equipos y poder darse la oportunidad de hacerse acreedor a él sin tener que reunir el capital para comprarlo, ya que muchas veces para una empresa no es una tarea fácil conseguir créditos con cuotas altas e invertir en tecnología. Además en este sistema de financiamiento no hay que comprar los bienes para utilizarlos porque precisamente uno de los beneficios para el usuario proviene de su uso sin tener que hacer un gran desembolso inicial por su adquisición.

Hoy, el mercado financiero brinda algunos nuevos servicios que no están de más revisar al momento de renovar y/o modernizar un negocio, sobre todo por las garantías y ventajas que

ofrece el sistema Leasing al cotejarlo con un sistema de crédito tradicional. Es bueno entonces que los empresarios lo contemplen como una opción o una alternativa complementaria para incrementar su empresa y dejar atrás el paradigma que existe acerca del recelo por este tipo de negociaciones a través de las corporaciones bancarias.

La idea del grupo investigador por realizar este proyecto investigativo partió de la necesidad de dar a conocer los beneficios y las ventajas de esta nueva herramienta financiera a los empresarios y comerciantes de la ciudad de Cartagena, para que sea utilizada como una opción de compra e inversión y de esta manera apostarle al desarrollo y crecimiento de su negocio; por esta razón se consideró necesario investigar sobre su funcionamiento haciendo un análisis minucioso de esta herramienta, estudiando sus características, los tipos de Leasing existentes dependiendo de las necesidades del empresario, industrial o comerciante, las diferencias entre ellos, sus intervinientes, las obligaciones contractuales tanto del arrendador como del locatario y otros servicios que de ella se deriven; se cotejará igualmente el sistema de crédito tradicional vs sistema Leasing y se propondrá el mejor.

Son diez capítulos los que conforman este Trabajo de grado, cada uno hace referencia a su contenido, pero todos guardan relación. En el capítulo 0 se presenta el Marco General del Anteproyecto, importante para el proceso investigativo.

El capítulo uno corresponde al Marco Referencial, el cual contempla los antecedentes históricos del Leasing relevantes para conocer su origen, el marco teórico con soportes de escritores y profesionales que apoyan este estudio. Igualmente da a conocer los elementos legales constitutivos del Leasing.

En el capítulo dos se da a conocer el Funcionamiento del Leasing en todas sus formas de contrato al igual que las clases de Leasing que se utilizan.

El tercer capítulo aborda la naturaleza jurídica y las características estructurales y funcionales del Leasing, importantes para realizar una contratación con el soporte jurídico correspondiente.

Al cuarto capítulo le correspondió plantear el sistema de crédito tradicional y el sistema Leasing a través del análisis de flujo de caja, contemplando el crecimiento del Leasing respecto a los créditos tradicionales y los recaudos solicitados para un arrendamiento.

En el quinto capítulo se muestra la relación que hay entre el Leasing y la inversión, importante para ver su necesidad de ser utilizada para la competitividad de las Pymes.

Las ventajas y desventajas del Leasing se dan a conocer en el sexto capítulo, estas se plantean para el usuario y para la sociedad de Leasing con el fin de hacer una buena recomendación a las Pymes acerca de utilizar o no esta herramienta financiera.

En el capítulo siete se bosqueja el auge que ha tenido el Leasing en Colombia con relación a la inversión. En el capítulo ocho se da a conocer importancia del Leasing para las empresas frente a una futura apertura comercial, teniendo en cuenta que Colombia está a las puertas de la firma de un tratado de Libre Comercio con EE.UU. y se consideró importante tocarlo desde esa óptica también.

El capítulo nueve analiza los resultados del instrumento aplicado a las corporaciones financieras autorizadas por ley para trabajar con esta herramienta financiera.

En el capítulo 10 se establecen las conclusiones resultantes del estudio con sus respectivas recomendaciones tanto a las Pymes como para las entidades financieras que manejan este sistema de financiamiento.

Finalmente se presenta la Bibliografía que se utilizó durante todo el estudio con sus soportes teóricos dándoles el crédito a sus autores a lo largo de toda la investigación. Además se presentan los anexos que se utilizaron durante el estudio.

0. MARCO GENERAL DEL ANTEPROYECTO

0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sistema de Financiamiento “Leasing” hasta el momento en muchas empresas Colombianas es muy poco conocido. A muchos les suena un tanto complicado y otros le tienen temor. Sin embargo, para algunos industriales el Leasing se ha convertido en una de las herramientas con mayor aplicabilidad para una empresa y a la cual le deben buena parte de su crecimiento y desarrollo.

La herramienta financiera, que empezó a ser manejada por algunas pocas agrupaciones empresariales en el país, hoy hace parte de las divisiones más dinámicas de bancos y corporaciones.

El Leasing, viene del verbo inglés “to lease”, que significa “tomar” o “dar en arrendamiento”, es parecido al arrendamiento pero no es igual en todo su contexto, tiene mayores ventajas, especialmente en materia de impuestos y se ha propagado a casi todos los bienes. De esta manera puede considerarse el Leasing como un contrato de arrendamiento mediante el cual una entidad de financiamiento comercial entrega a una persona natural o jurídica un activo lucrativo y/o productivo para su uso y goce a cambio de un canon fijo durante un plazo acordado por las partes. Cuando este plazo se vence, el bien se repone a su propietario o se transfiere al arrendatario, en caso de que éste último decida adquirirlo.¹

Teniendo en cuenta el argumento anterior, se puede decir que indudablemente el Leasing es una herramienta de financiación muy atractiva para pequeños empresarios y comerciantes que quieran financiar la adquisición de un activo fijo por sus ventajas tributarias, puesto que el canon es deducible como un gasto operativo de la empresa; además por los buenos plazos que ofrece.

¹ ESCOBAR Carolina. El Leasing. En Informe especial Catering. Año 2. N.º 3

En Colombia desde hace más de una década el Leasing era utilizado principalmente para la adquisición de maquinaria industrial, también se empleaba para la compra de vehículos y en una proporción creciente para financiar la adquisición de bodegas, locales comerciales, vivienda, hasta computadores, maquinarias y equipos².

Pero para la gran mayoría de las empresas sobre todo en las PYMES, la figura del Leasing no está muy difundida ni muy clara aún, a pesar que estas pequeñas y medianas empresas tienen las mismas necesidades que las grandes compañías o incluso están mucho más ávidas de financiación porque cuentan con un capital muy limitado para invertir en maquinaria o equipos, aunque la gran mayoría de ellas erróneamente se inclinan por otras alternativas de financiación mucho más costosas y desventajosas por el temor que les representa esta herramienta debido al poco conocimiento que se tiene de la forma como funciona.

Entre empresarios y comerciantes hay mucho recelo sobre este tipo de financiamiento debido al poco conocimiento que de él se tiene, ya que existen creencias y paradigmas sobre los cuales nosotros como grupo investigador nos motivamos a realizar este estudio, para dar a conocer su verdadera naturaleza, su funcionamiento, ventajas y beneficios pero como una alternativa de desarrollo, progreso y competitividad empresarial.

Actualmente para los pequeños y medianos empresarios el Leasing es **una venta con reserva de propiedad**. Y basan su opinión en que los pagos periódicos que hace el arrendatario a la sociedad de Leasing no son tarifas de arrendamiento, sino cuotas de un precio global ya que cubren el valor económico total del bien. Pero hay que darle a conocer y demostrarle a este grupo de empresarios que el pago de una suma de dinero no es un elemento suficiente para determinar con certeza un tipo de negocio, ni tampoco se puede afirmar que el conjunto de las tarifas o cánones que se paga a la entidad financiera corresponda al valor del bien, ni que al vencimiento de este, tenga un valor insignificante.

² Ibíd.

Otra creencia que se tiene entre empresarios y comerciantes es que el Leasing semeja a **un arrendamiento que tiene como propósito la venta**. Según esa opinión, el cliente que recibe el goce del objeto se convertirá en propietario si paga la suma pactada; lo cual se presta para entender que se trata de una venta disimulada bajo un contrato de arrendamiento, porque ellos lo consideran como un disfraz, un simulacro, o una falsedad en el contrato; pero realmente hay que conocer un poco más sobre esta herramienta para tener ese concepto y no se debe generalizar sobre esta creencia cuando se está ofreciendo al arrendatario distintas posibilidades como serían: opción de compra, prórroga del contrato o devolución del bien al final del plazo del contrato.

Existe también otro paradigma y es que el Leasing es un contrato cuya **característica es la financiación**, es decir los empresarios y comerciantes lo ven como una solución alterna al crédito para satisfacer unas exigencias financieras específicas. De hecho hay que reconocer que efectivamente el Leasing cumple la función de dar una alternativa a las necesidades del empresario-cliente, pero no por esa razón se puede decir que el fin último de estos contratos son de naturaleza crediticia como si lo son el mutuo, la apertura de crédito y el anticipo bancario.

Siempre se debe tener presente que las corporaciones que trabajan con Leasing no producen el bien, sino que lo adquieren de acuerdo a las especificaciones del cliente con el objetivo de invertir su capital en un movimiento de financiación, ya que este cliente acude a la corporación dada una necesidad para financiar su negocio, y son ellos quienes van a pactar la disponibilidad y el uso de ese bien, pero esto no quiere decir que se trate de un contrato típico de financiación.

Dentro del contexto anterior surge la necesidad al grupo investigador de conocer esta herramienta financiera tal y como opera en la realidad, y en consecuencia, comprobar su beneficio y ventajas para los pequeños y medianos empresarios y de esta manera presentarles una buena alternativa financiera, por tanto se plantea la siguiente pregunta:

0.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los beneficios y las ventajas de conocer y utilizar el Leasing como herramienta financiera de crédito alternativo y complementario entre los empresarios y comerciantes de la ciudad de Cartagena como una opción de compra e inversión?.

0.3 SISTEMATIZACIÓN

- ∇ ¿En Colombia las empresas se encuentran en una posición optimista para hacer negociaciones con las corporaciones financieras a través del Leasing para el crecimiento, desarrollo y progreso de la misma?
- ∇ ¿Las corporaciones financieras planean y ejecutan estrategias de gestión que conduzcan a los empresarios a conocer y utilizar el Leasing como herramienta financiera de crédito alternativo y complementario para que pueda ser utilizada como una opción de compra e inversión?
- ∇ ¿Los empresarios se han dado a la tarea de investigar en las corporaciones financieras qué es y cómo se utiliza esta herramienta financiera para el desarrollo de su empresa?
- ∇ ¿En qué estado real de competitividad financiera se encuentran las empresas de la ciudad de Cartagena ante una futura apertura Comercial?

0.4 DELIMITACIÓN

0.4.1 Delimitación temática. La investigación se basó en el análisis de la información existente sobre el funcionamiento y naturaleza del Leasing, identificando sus beneficios, ventajas y desventajas; así mismo de la opinión que tienen empresarios y corporaciones de la importancia y oportunidad de dar a conocer esta herramienta financiera en las empresas sin distinción de tamaño, para que de esta manera den el uso de acuerdo a sus necesidades de progreso y desarrollo, como una alternativa complementaria y opción de compra e inversión para el crecimiento y competitividad de la misma ante una futura apertura comercial.

0.4.2 Delimitación geográfica. El estudio se realizará en la ciudad de Cartagena de Indias, en las corporaciones de financiamiento autorizadas por ley para trabajar con esta herramienta financiera, al igual que en algunas pequeñas y medianas empresas de la ciudad.

0.4.3 Delimitación cronológica. El estudio se inició en el primer semestre del año 2008 con la escogencia del tema, revisión bibliográfica y sondeos de opinión en algunas pymes de esta ciudad, así mismo en corporaciones bancarias que trabajan con esta herramienta financiera y finalizará con la entrega del informe final en la fecha estipulada por la Universidad.

0.5 JUSTIFICACIÓN

La pertinencia de realizar este estudio a nivel profesional apunta básicamente en la oportunidad de conocer el funcionamiento y operación del Leasing como herramienta financiera, poder determinar si realmente es una buena alternativa para el desarrollo de la empresa colombiana, hecho que servirá al grupo investigador para cotejar y poner en práctica todos los conocimientos aprendidos en la Universidad, no solo por ser un área de competencia de la carrera, sino porque será un reto para el grupo investigador recopilar toda esa información y lograr como profesional en Finanzas hacer un aporte a empresarios y comerciantes de la ciudad de Cartagena y de esta manera colocar un peldaño para contribuir al crecimiento y desarrollo en el contexto empresarial.

A nivel personal para el grupo investigador es importante poner en marcha esta investigación por el esfuerzo intelectual que amerita el estudio, en el cual se pondrá en juego el conocimiento, el pensamiento creativo, recursivo y ante todo la responsabilidad de cumplir con este reto: conocer esta herramienta financiera para ser el multiplicador de la información en el sector empresarial a fin de que se pueda utilizar dependiendo sus necesidades, de esta manera no solo se contribuirá a su progreso empresarial sino que las impulsará a ser más competitivas en cualquier tipo de mercado nacional e internacional.

Es relevante el estudio, porque las empresas tendrán la oportunidad de utilizarla como una nueva alternativa de financiación pero con el pleno conocimiento del beneficio y las ventajas para su empresa o negocio; asimismo podrán conocer su funcionamiento, importancia y limitaciones.

El estudio en estos momentos es relevante a nivel económico- social, porque Colombia ha iniciado negociaciones para el tratado de libre comercio con Estados Unidos, lo que implicaría enormes esfuerzos para adecuar las empresas a la competencia extranjera. En estas condiciones, esta herramienta financiera “Leasing” podrá jugar un papel significativo en el proceso de reconversión productivo, y para ello será indispensable mantener las ventajas tributarias al uso de esta fuente de recursos con miras a reducir los costos del capital.

Para la Universidad Tecnológica de Bolívar el estudio es relevante y pertinente porque el contenido de este informe se constituye en un aporte de sus estudiantes de pregrado para el sector empresarial, sector que apoya la institución académica ofreciéndole profesionales idóneos y bien preparados en las diferentes áreas del saber, de igual manera porque podrá servir como material de consulta a los estudiantes de los programas de administración, economía y finanzas, además, servirá de soporte a otros estudios que se enmarquen en esta línea de investigación.

0.6 LOGROS ESPERADOS

Al finalizar el estudio los investigadores esperan:

- ▽ Identificar plenamente la naturaleza del Leasing y sus características operativas.
- ▽ Conocer su funcionamiento y las clases de Leasing con sus respectivas diferencias.
- ▽ Tener claro cuáles son las ventajas y desventajas de su uso.
- ▽ Diferenciar claramente el sistema Leasing del sistema tradicional de financiamiento.
- ▽ Determinar cuál de los dos sistemas de financiamiento (Leasing vs crédito tradicional) es más ventajoso y recomendable para las Pymes.

0.7 OBJETIVOS

0.7.1 Objetivo general. Determinar los beneficios y las ventajas de conocer y utilizar el Leasing como herramienta financiera de crédito alternativo y complementario como una opción de compra e inversión a través del análisis costo beneficio, utilidad, operación y funcionamiento para el desarrollo, progreso y crecimiento de las empresas de la ciudad de Cartagena.

0.7.2 Objetivos específicos.

- ☞ Conocer el funcionamiento del Leasing en todas sus formas de contrato.
- ☞ Examinar la naturaleza jurídica y las características del Leasing
- ☞ Cotejar el sistema de crédito tradicional con el sistema Leasing a través del análisis de flujo de caja, para saber cuál es la mejor opción para las empresas de la ciudad de Cartagena.
- ☞ Analizar la relación entre el Leasing e inversión.
- ☞ Establecer las ventajas y desventajas del Leasing.
- ☞ Examinar el auge del Leasing en Colombia con relación a la inversión.
- ☞ Analizar la importancia del Leasing para las empresas frente a una futura apertura comercial.

0.8 INVESTIGACIONES PREVIAS

Un proyecto investigativo sobre el tema del financiamiento a través de Leasing antecedió a esta investigación; los autores³ analizaron el desarrollo de la operación financiera como tal, desde el punto de vista de las sociedades de Leasing, es decir la función económica que cumplen con respecto a la parte arrendadora. A través de este trabajo se pudo evidenciar el impulso que ha tenido esta herramienta financiera en la práctica la cual ha cambiado el deseo adquisitivo de los consumidores, pero sin cambiar su poder, ya que cada vez más personas utilizan el sistema de

³ BULGARELLI González Fiorella y LEIVA Martínez Marilyn. La realidad jurídica social y económica de los contratos de “Leasing” financiero en Costa Rica. Tesis de Maestría en Derecho Económico. San José de Costa Rica. www.uned.ac.cr/sep/recursos/investigaciones/documents/RealidadJuridica.pdf

Leasing por el deseo de adquirir un bien que según su poder adquisitivo no pueden hacerlo. Esto trajo como consecuencia que a través del contrato Leasing empresarios y productores puedan obtener herramientas de trabajo sin tener que comprarla, razón por la cual en los últimos años esta herramienta financiera se ha convertido en la posibilidad de adquirir bienes que respondan a una necesidad o muchas veces a un nuevo estilo de vida, donde cualquiera puede obtener lo que quiere de forma muy “simple” y por medio de una operación financiera en donde la parte arrendadora resulta ser en apariencia la más beneficiada.

El problema que los autores planearon en este estudio no fue su naturaleza jurídica, que no deja de ser polémica también, ellos plantearon indagar si esta herramienta Leasing era conveniente para los usuarios, o si estaría creando una situación irreal de poder adquisitivo entre las personas. Igualmente desarrollaron el tema dentro de su función social, pensando que la misma ha dado pie a lo que hoy se conoce sobre este tipo de financiamiento, ya que su práctica es la que lo ha hecho crecer hasta llegar a lo que es hoy. Finalmente procedieron a elaborar un análisis desde el punto de vista económico basado en los diversos criterios que la Administración Tributaria de San Juan de Costa Rica ha emitido y que han servido de fundamento para la elaboración de los contratos que utilizan las sociedades de Leasing para pactar la financiación con el usuario.

El tipo de investigación que utilizaron fue de carácter inductivo, porque se pudieron extraer los elementos constitutivos del contrato de Leasing desde el plano social, económico y por supuesto jurídico a partir del mismo método, tomando para ello no solo la interpretación de las diferentes normas (nacionales e internacionales), sino también la experiencia de funcionarios de las arrendadoras comerciales y la utilización y análisis de los oficios emitidos por la Administración Tributaria.

El aporte a este trabajo apunta fundamentalmente a enriquecer su marco de referencia. La diferencia entre los dos estudios radica en su objetivo general ya que el estudio referenciado analiza los contratos desde el contexto económico, social y jurídico y la presente investigación apunta a determinar las ventajas y los beneficios de conocer y utilizar la herramienta financiera para el desarrollo, progreso y crecimiento de los empresarios de la ciudad de Cartagena.

Autores Argentinos escriben en la Revista LeoPyME⁴ sobre la evidencia que ha tenido en la práctica el Leasing Financiero en las PYMES.

En el artículo escrito por el Dr. Eduardo Barreiro Delfino, afirma que en los últimos doce meses del año 2006 la utilización del Leasing como instrumento de financiamiento tuvo un incremento de un 120% en muchos bancos Argentinos⁵. Indicó que el Leasing constituía una figura jurídica distinta y muy compleja, que excede la función económica y los límites propios del arrendamiento. Anotó que el Leasing interpreta una necesidad corriente que permite contar bajo un sistema de erogaciones periódicas, con bienes y equipos que se requieren para un mejor desenvolvimiento y más rápido progreso económico empresarial. Señaló que es un negocio con atractivo Financiero, porque la financiación que encierra éste, configura una alternativa más para tomar decisiones de inversión, pues el arrendamiento financiero constituye una fuente de financiación, afirmó que un contrato de esta naturaleza es semejante a tomar dinero prestado.

Según Barreiro el Leasing financiero configura una útil herramienta de financiación que deben ser explorada y manejado por las PYMES para enfrentar y responder satisfactoriamente a un complejo y cambiante escenario con procesos de reestructuración, por las bondades que este negocio financiero tiene para proyectos de modernización de equipos e instalaciones imprescindibles que permiten un mayor equilibrio de los beneficios, costos y riesgos asociados.

José Luis Romaní Jefe de departamento de Productos PYMES del Banco CREDICOOP. Durante el curso de una entrevista indicó cuáles eran los sectores de actividad y tipo de empresas que más están demandando el Leasing en Argentina y manifestó que están duplicando la participación en el mercado en relación a los créditos⁶ ya que uno de los beneficios que el Leasing dio a las empresas Argentinas, es que el canon pagado por su alquiler puede ser deducido íntegramente en la mitad del tiempo, lo cual incide favorablemente en el balance de la empresa, disminuyendo el impuesto

⁴ LeoPyME . revista de publicación mensual del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa. Argentina. Año 8, N° 49, septiembre- octubre 2006

⁵ BARREIRO Delfino Eduardo. Qué es el Leasing. En LeoPyME . revista de publicación mensual del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa. Argentina. Año 8, N° 49, pp. 13. septiembre- octubre 2006

⁶ ROMANÍ José Luis. Las Virtudes del Leasing corren de boca en boca. En LeoPyME . revista de publicación mensual del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa. Argentina. Año 8, N° 49, pp. 18. septiembre- octubre 2006

a las ganancias, dijo además, que las alternativas que daba el Leasing era financiar básicamente bienes de capital, equipos, rodados, maquinaria agrícola, etc. Para ello el banco CREDICOOP tenía convenios con algunas empresas que motivan al comprador sobre las características del producto y lo contactan con el banco para que obtengan un trato preferencial. Se evidencia en CREDICOOP que muchas de las empresas se están volcando a esta herramienta, renovando sus flotas de camiones, resultando muy atractivo para ese tipo de operatoria, pues las tasas son muy competitivas. Igualmente habían observado que toda la visión de las empresas que operan con el banco utilizan este instrumento y al dividirlo por sectores se observó que tenían Leasing colocados en el agro, en la industria, en el comercio, es decir que todos los sectores están contribuyendo en este crecimiento. Dijo también que en el Banco CREDICOOP ha habido un crecimiento acelerado de esta forma de financiación respecto al crédito tradicional, él lo divide en dos etapas. Hasta el año 2000 el Leasing formaba parte, en casi todos los bancos, de su línea de crédito pero no era muy utilizado. Hoy puede decir que parecería se estuviera corriendo de boca en boca las virtudes del Leasing, y si bien la mayoría de los bancos no hicieron campaña de colocación del Leasing, las empresas se han enterado a través de artículos periodísticos, del asesoramiento de sus contadores; y se están acercando masivamente a los bancos. En su caso particular el Leasing tuvo un crecimiento importante en CREDICOOP, incluso están duplicando su participación en el mercado en relación a los créditos.

0.9 DISEÑO METODOLÓGICO

0.9.1 Tipo de Estudio y nivel de investigación. Para desarrollar la siguiente investigación se utilizó el estudio documental analítico, el cual es definido por la UPEL (1998) como: “el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo, principalmente en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónicos. La originalidad de este estudio se refleja en el enfoque, criterios, conceptualizaciones, reflexiones, conclusiones y en general en el pensamiento del autor” (p. 6). En cuanto al nivel de investigación se utilizó el descriptivo, de carácter cualicuantitativo, éste es definido por Ander Egg (1982) como la investigación que “consiste en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos y características más peculiares o diferenciadores” (p. 61).

0.9.2 Procedimiento. Se validó el proceso de investigación por el método deductivo, el cual según Muñoz (1998) es definido como “el método de razonamiento a través del cual se obtienen conclusiones partiendo de lo general, aceptado como válido, hacia aplicaciones particulares”. (p. 192).

0.9.3 Técnicas e instrumentos de recolección de la información. Todo proceso investigativo requiere del uso de técnicas que le permitan al investigador obtener toda la información o datos necesarios para el desarrollo del mismo. De acuerdo a esto se utilizaron técnicas y fuentes que se describen a continuación:

- ***La encuesta:** Técnica que se aplicó a las 10 corporaciones financieras autorizadas en Cartagena y/o funcionarios entendidos en el manejo de esta herramienta, con el propósito de obtener datos relevantes que de otro modo serían muy difíciles conseguir. Se aplicó a través de un cuestionario de preguntas cerradas y abiertas para dejar libertad a sus respuestas, las que posteriormente se codificaron para realizar la tabulación.
- ***Entrevista no estructurada:** Esta técnica se aplicó a 50 Pymes que han utilizado o no el sistema de financiamiento Leasing, con el fin de obtener información relevante sobre sus experiencias y resultados. De igual forma es importante también conocer los motivos que han llevado a algunas pymes a no utilizar esta herramienta financiera.
- ***Fuentes primarias:** Guía de entrevistas.
- ***Fuentes secundarias:** Instructivos, manuales, libros y textos especializados facilitados por las corporaciones financieras sobre Leasing, información de las páginas Web con todo lo referente al tema.

0.9.4 Muestreo. El método de muestreo utilizado en el estudio fue el no probalístico a juicio para poblaciones finitas; la razón primordial de este método es “seleccionar unidades de análisis que entreguen información relevante y particular sobre el tema investigado, y puede ser más preciso que si se utilizará al azar, también porque es el más apropiado debido al corto tiempo que se tiene para recolectar la información y porque el estudio será una primera aproximación exploratoria de esta herramienta financiera, donde no es necesario de un marco de muestreo. Además porque

este método es recomendable para las investigaciones cualitativas, debido a que este tipo de estudio no busca la representatividad de los resultados, sino un punto de vista del investigador”⁷.

0.9.5 Universo y muestra. Se tomaron dos tipos de universo: un universo documental y un universo de campo. El universo documental lo conformaron todos los documentos suministrados por las corporaciones de Financiamiento y la indagada a través de la Web. La muestra o universo en el campo lo conformaron las 10 Compañías de financiamiento encargadas y autorizadas por ley para trabajar con esta herramienta financiera y 50 pymes de la ciudad de Cartagena. Las Pymes entrevistadas correspondieron a pequeños comerciantes y medianas empresas, muchas de ellas dieron la información con la condición de no incluir su razón social en el estudio, por esta razón los investigadores optaron por no colocar nombres de esas pymes en el estudio sino trabajar solo con la información por ellos suministrada.

Tabla 1. Población y Muestra

UNIDADES DE ESTUDIO O FUENTES DE INFORMACIÓN	POBLACIÓN OBJETO	ENTREVISTAS A REALIZAR	PARTICIPACIÓN QUE SE ESPERA (%)
GERENTE DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA. (Rango Alto)	10	10	14
FUNCIONARIOS QUE OPERAN LA HERRAMIENTA LEASING. (Rango Medio)	10	10	14
PYMES	50	50	71
TOTAL	70	70	100

CORPORACIONES FINANCIERAS	DIRECCIÓN	GERENTE
LEASING DE CRÉDITO S.A. HELM FINANCIAL SERVICES NIT: 800051334-5	BOCAGRANDE AV SAN MARTIN CR 29-219 Teléfono: 6653129	MONICA VERGARA
LEASING BANCOLOMBIA S.A. COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL NIT: 860059294-3	BANCA PYME – BANCA EMPRESARIAL, Bocagrande Carrera 3 N° 9-13 9465 Teléfono: 665	MYRIAM LUZ SILGADO – CARLOS FERNANDO DAZA

⁷ BELLO Parias León Daría. Estadística como apoyo a la investigación. DarioBelloP/ciem@telecom.com.co

LEASING DE OCCIDENTE S.A. C.F.C. NIT: 860503370	Bocagrande carrera tercera, edificio torre empresarial de protección, oficina 708. Teléfono: 665 8054 - 665 8951	LUIS FDO. MANZANERA N. A NIVEL REGIONAL
LEASING CORFICOLOMBIANA NIT: 800024702-8	Cll. 10 No. 4 – 47 piso 17. Cali contactenos@Leasingcorficolombiana.com www.Leasingcorficolombiana.com	PATRICIA GIRALDO RINCÓN
LEASING BOLÍVAR NIT: 860067203	Cra. 7 No 71 – 52 Torre B, Piso 11 y 12. Santa Fe de Bogotá mposada@Leasingbolivar.com	MIGUEL A. POSADA SAMPER
LEASING BOGOTÁ S.A. COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL NIT: 800161680	www.bancodebogota.com.co mtorres@Leasingbogota.com.co Calle 36 No. 7-47 Piso 11. Bogotá	SONIA DURAN ARANGO
LEASING BANCOLDX NIT:800574783	Barranquilla, Cra. 54 No. 68-196 - Teléfono: 3603734/ 3456892 Leasing@Leasingbancoldex.com http://www.Leasingbancoldex.com	CLAUDIA BARÓN
LEASING POPULAR C.F.C. S.A. NIT: 860043581	Cll. 72 No. 10-70 Torre A, Piso 11. Santa Fe de Bogotá lpopular@col1.telecom.com.co	CAROLINA CASTELLANOS LOPEZ
BBVA LEASING S.A. COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL NIT:800452789-5	Cra. 9 N° 72-21 piso 6 teléfono: (1) 3077121 maunuel.gonzales@bbva.com.co	MANUEL IGNACIO GONZALES MORENO
LEASING SURAMERICANA COMPAÑÍA DE FANACIAMIENTO COMERCIAL NIT: 800861247	Plaza de los arcos calle 34 N°7-33 Tel :6643540-6644065 suleasing@suleasing.com.co	LUIS FERNANDO PEREZ MYRIAM LUZ SILGADO

Fuentes: Datos elaborados por los investigadores

0.9.6 Procesamiento de la información. Se realizó a través del método estadístico, el cual se elaboró después de codificado el instrumento y analizada la entrevista que se aplicó a las fuentes de información para su correspondiente tabulación e interpretación de los resultados que se presenta a través de gráficos.

0.9.7 Limitaciones. La presente investigación tuvo algunas limitaciones durante su ejecución: Muchos empresarios y comerciantes de las pequeñas y medianas empresas nunca han utilizado esta herramienta para su financiación, pero de igual forma se recopiló esa información para conocer los motivos que las han llevado a no utilizarla. Otra limitante fue el factor tiempo ya que con algunas corporaciones financieras se acordó dejar las encuestas para su diligenciamiento y recogerla en el tiempo indicado por ellas.

0.9.8 Hipótesis general. Los beneficios y las ventajas de conocer el funcionamiento y la operación del Leasing como herramienta financiera de crédito alternativo y complementario las cuales son determinantes para utilizarla como una opción de compra e inversión hacia el desarrollo, progreso y crecimiento de las empresas.

0.9.9 Hipótesis de trabajo. El logro de los objetivos comunes en las empresas que quieren ser exitosas solo pueden concretarse si estas utilizan herramientas financieras que operen como una alternativa de crédito complementario para adquirir o renovar sus maquinarias y equipos sin tener que comprarlos. Éstos podrán ser adquiridos por medio de arriendos durante el tiempo que el empresario pacte con la corporación financiera a través de un contrato y al final de éste podrá comprarlo o devolverlo según sea más conveniente para la empresa, hecho que le dará la oportunidad de desarrollarse y ser competitivas en el mercado con cualquier empresa nacional e internacional, pero para quemar esta etapa los empresarios deberán conocer cómo opera y como funciona ésta, cual es su clasificación y cuál de ellas se ajusta a su necesidad, cuales son las ventajas y desventajas, cotejarla con el sistema de crédito tradicional para determinar cuál es la mejor opción para el progreso y crecimiento de la misma.

0.9.10 Conceptualización de la variable de investigación

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	INSTRUMENTO	FUENTES DE INFORMACIÓN
BENEFICIOS DEL LEASING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA	Ganancia que se obtiene al conocer y utilizar el Leasing financiero para el crecimiento de la empresa, por tanto esta es más exitosa cuanto mayor sea el beneficio o ganancia.	Saber, comprender y entender el funcionamiento de la operación Leasing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uso ▪ Funcionamiento ▪ Rentabilidad ▪ Rendimiento ▪ Utilidad ▪ Conocimiento de la herramienta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista: Guía de entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> • Funcionarios Corporación Financiera • Empresarios
VENTAJAS DE LEASING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA	Provecho e Incremento en la utilización y eficacia del Leasing, de manera que su regularidad produzca progreso y beneficio para una empresa o un negocio.	Saber la conveniencia, utilidad y comodidad de las empresas al utilizar esta herramienta financiera	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Privilegio ▪ Libertad de compra. ▪ Reducción de impuesto a la ganancia ▪ Financiamiento total. ▪ Libera efectivo. ▪ Reduce pasivos en estados contables ▪ Flexibilidad para cambio y actualización de equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista: Guía de entrevistas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Funcionarios Corporación Financiera • Empresarios
OPCIÓN DE COMPRA E INVERSIÓN	Elección al adquirir, cambiar o restituir un bien financiado a través de un contrato Leasing durante un período de tiempo determinado entre dos partes.	Alternativa que tienen las empresas para comprar e invertir y progresar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprar ▪ Innovar ▪ Modernizar ▪ Competir 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista: Guía de entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> • Funcionarios Corporación Financiera • Empresarios

1. FUNDAMENTOS HISTÓRICOS Y TEÓRICOS DEL LEASING

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS⁸

- ☞ **Orígenes Primitivos.** El concepto del Leasing no es nuevo; lo que sí es nuevo es el perfeccionamiento y sofisticación que han acompañado al mismo. El Leasing constituye una de las más elocuentes manifestaciones del cambio que se ha venido operando, en los últimos años en las costumbres del sector empresarial respecto a la manera de decidir sus inversiones en bienes de capital.
- ☞ **Cinco mil años de Leasing.** Cinco mil años a.C. (Medio Oriente, Mesopotamia), ceder el uso de sus terrenos a cambio de un canon; luego el Leasing desarrolló una forma de arrendamiento. En la Antigua Grecia se desarrollaban Leasing (Contratos de Arrendamiento) de esclavos, minas, barcos, etc. entre un banco y una fábrica de escudos. En Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos a las minas. (El Leasing de esclavos).
- ☞ **Otros Orígenes.** El Leasing tiene sus cimientos en el pueblo egipcio cuya práctica data del año 3,000 a.C., desarrollando contratos de arrendamiento en donde participaban un arrendador, un arrendatario y una opción de compra.
- ☞ **Orígenes Próximos.** Los Promotores del Leasing: ~Los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales o filiales de estas quienes vieron en el arrendamiento industrial una novedosa fórmula para dar salida a sus productos. ~Empresas explotadoras de grandes ferrocarriles americanos. ~Empresas de telecomunicaciones como Bell Telephon System decidió sus operaciones con éxito bajo este sistema, esto es, alquilando sus teléfonos en lugar de venderlos. ~Otras empresas como la International Business Machines, la International Cigar Machinery y la United Schoe Machinery Corporation, con resultados positivos.
- ☞ **Las primeras empresas de Leasing⁹.** El punto de partida del Leasing con sus actuales características es el año 1952 en que se funda en San Francisco de California la United States

⁸ TRELLES Araujo Gustavo. El Leasing. 2003 gustavot84@hotmail.com

⁹ Ibíd

Leasing Corporation, a fines del mismo año se funda también la Boothe Leasing Corporation. La característica básica de estas empresas estribó en que su finalidad no es de producción sino de servicios o de intermediación financiera, empleando una mejor terminología. Atendiendo a su objeto social, entonces, proporcionan ayuda financiera a las empresas que requieren la utilización de bienes de capital o de equipo, poniendo en relación a estas con las empresas fabricantes o distribuidoras de tales bienes.

☞ **Evolución y desarrollo del Leasing a través de los años.** El Leasing es el negocio que ha obtenido el más espectacular crecimiento en el mundo capitalista, iniciando a partir de la década del cincuenta y alcanza su mayor esplendor en la década del 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito, por todo el mundo.

En los Estados Unidos, el desarrollo alcanzado por el Leasing tuvo como cercanos aliados a: 1) Normas fiscales de amortización poco liberales; 2) créditos bancarios a mediano plazo poco desarrollados; 3) una etapa de economía próspera con márgenes de beneficios apreciables pero con empresas comprometidas con una renovación acelerada de bienes de capital. Esta fue una época de fuerte demanda de capitales frente a una rigidez de la oferta de los mismos.

En Europa. Las empresas de Leasing están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE). En Gran Bretaña fue el país europeo donde se practicó por primera vez el Leasing. En Francia, país que tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal ex professo para las operaciones y las empresas de Leasing. Bélgica es otro de los países que cuenta con un estatuto legal para el Leasing. En Italia, a pesar de no tener aún una legislación orgánica en materia de Leasing, su crecimiento fue y es considerable. Este significativo crecimiento del Leasing se presenta en otros países de este continente y de otras partes del mundo: España, República Popular China, La India, Indonesia, Corea. Sin embargo fue Japón el país pionero del Leasing que en poco tiempo, se convirtió en uno de los países líderes en Leasing, al grado de adoptar un subtipo: El samuray Leasing.

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

en esta parte de América, al igual que en Europa en sus primeros años, las transacciones de Leasing fueron escasas. Sin embargo, la situación mejoró hacia la década del 80, siendo **Brasil** el país en el que alcanzó su mayor auge. **Ecuador** es otro de los primeros países que se preocupó de darle una regulación especial al Leasing. En **Chile** existe la asociación Chilena de Empresas de Leasing, la cual a tenido a su cargo la difusión de la importancia económica del Leasing y sus bondades en el financiamiento de las empresas en estos últimos años. En **Uruguay**, la carencia de regulación especial fue superada por la citada ley conocida como “Crédito de uso”. En **Argentina** el Leasing ingresa a inicios de la década del 60, siendo adoptado no solamente por empresas privadas sino también por empresas estatales. En el **Perú** la primera mención oficial del Leasing, en este país, se realizó a través del Decreto Ley 22738 del 23 de octubre de 1979, bajo la denominación de arrendamiento financiero, esta ley faculta a estas instituciones a adquirir inmuebles, maquinarias, equipos y vehículos destinados a este tipo de operaciones.

En **Colombia** el Leasing financiero llegó a este país producto de la globalización y surgió precisamente como consecuencia de la crisis económica que enfrentan los países en vía de desarrollo, los empresarios prefieren no destinar la mayoría de su capital a la adquisición de bienes para la producción sino que mediante el pago de cánones adquieren el uso de esos bienes y pueden destinar la otra parte de su capital a actividades de producción. Los empresarios vieron que importar maquinarias les sería muy difícil por los costos que les podría conllevar, buscaron modalidades para su mayor beneficio, en lo que la perseverancia ayudó y encontraron modalidades como el Leasing operativo y el Leasing financiero¹⁰.

Las operaciones de Leasing en Colombia se aplican según las disposiciones del Código Civil y del Código de comercio relativo al mandato, arrendamiento, compraventa etc. Esta actividad del Leasing en este país tuvo su auge en 1994 y 1995, cuando los activos dados en Leasing por las compañías de financiamiento comercial representaban 2.7% del PIB y 6,5% de la cartera del sistema financiero. A partir de 1995 empezó su descenso hasta el 2002, fecha desde la cual la actividad se ha venido reactivando, aunque aún sin alcanzar los niveles anteriores a 1995. Además del efecto del ciclo, buena parte esta contorsión se originó con la abolición de los beneficios

¹⁰ <http://www.empresario.com.co/Leasingdecredito/Leasing20operativo.htm>, el 7 de marzo del 2008

tributarios en el uso del Leasing otorgados a las grandes empresas lo que redujo sustancialmente la utilización de este mecanismo de financiamiento¹¹. Hoy las empresas que hacen uso importante de Leasing son el sector bancario, financiero, la industria manufacturera, los negocios de maquinarias y equipos para el movimiento de tierras.

1.2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS

El contrato de "Leasing", también llamado "arrendamiento financiero" o "locación financiera", es una típica operación de crédito a mediano o largo plazo que se realiza entre una sociedad de "Leasing" y una empresa industrial, comercial o de servicio, interesada en incorporar, renovar o modernizar sus maquinarias, equipos o instalaciones para obtener mejores niveles de producción. La sociedad dadora de "Leasing", a petición del cliente o tomador, adquiere el bien previa selección por éste, y se lo entrega para su utilización durante un período de tiempo fijado de común acuerdo. El cliente o tomador se obliga a pagar durante el tiempo del uso una cuota periódica de dinero. El Banco debe reconocer al cliente, al vencimiento del plazo el derecho de adquirir el bien pagando una suma de dinero en concepto de valor residual. En este contrato intervienen dos partes: el dador y el tomador del "Leasing". Los bienes que pueden ser objeto del Leasing son los bienes muebles y los bienes inmuebles.¹²

El Leasing presenta unas características muy particulares:¹³

- ~ Provee una financiación del cien por ciento, ya que el dador entrega el bien al tomador sin que éste último deba pagar una parte de él. Lo anterior representa una ventaja para la empresa tomadora al no restarle a su capital.
- ~ No necesita anticipos, ni pagos adicionales por parte del tomador. Desde el inicio paga solamente una cuota periódica.
- ~ El tomador selecciona el bien y la firma proveedora es quien lo adquiere y se lo proporciona.

¹¹ "El Leasing en Colombia. www.fedeLeasing.org.co/Conceptos/Leasing.

¹² AYALA Navarrete Laura Patricia. Leasing o arrendamiento financiero. Tesis de grado en Ciencias Jurídicas. Universidad Salvadoreña Alberto Masferrer. San Salvador, El Salvador. Año 1993. pp. 48

¹³ *Ibíd.*

- ~ El bien objeto del " Leasing" comienza a producir y rendir beneficios desde el momento en que se realiza la entrega.
- ~ El precio de la cuota y el valor residual son fijadas en relación al plazo de vida útil del bien y del período de utilización previsto en el contrato.
- ~ El objeto del "Leasing" se convierte en la mejor garantía del dador, ya que conserva su propiedad, así que no necesita más garantías bancarias.
- ~ El contrato se convierte en una modalidad operativa que permite a las empresas mantener sus bienes de producción actualizados.
- ~ La empresa tomadora no ve agravada su situación fiscal, ya que el bien tomado en Leasing no ingresa en su patrimonio, y la cuota periódica es deducible como cuota de producción.

Hay dos elementos esenciales del contrato Leasing como son la opción de compra y el valor residual. El Contrato debe conceder al tomador la posibilidad de adquirir el bien, una vez vencido el plazo de uso, y debe fijar el precio del valor residual. En caso de no darse lo anterior, no sería un contrato de Leasing. Además el contrato contendrá un plazo para que el tomador haga uso de su derecho de compra y para que la notifique. Una vez se da la notificación del tomador es cuando se establece la oportunidad de pago del valor residual. También se prevé el mecanismo a aplicar en caso de que el tomador no ejerza el derecho de compra del bien, que podría ser la devolución, su remate en pública subasta o venta directa.

Para lograr la amortización del valor residual es necesario, que una vez devuelto el bien se proceda a su venta o pública subasta. Si el precio es inferior al valor residual pactado, el tomador debe pagar la diferencia dentro del plazo convenido, y así el dador amortiza el crédito otorgado. Pero si el precio es superior al valor residual, la entidad entregará la diferencia al cliente o tomador.¹⁴

El posicionamiento que ha logrado el Leasing financiero se debe a que este servicio es demandado por pequeños y medianos empresarios, pues se convierte en un crédito flexible que no pide

¹⁴ AYALA L. Op. Cit. pp.23

mayores garantías más que el inmueble que es otorgado en alquiler, al menos así lo aseguran los expertos en Leasing de la Escuela de Negocios INCAE en Salvador.

“El Leasing financiero no tiene restricciones pero tiene mucho más sentido cuando se habla de empresa que de una persona. Los temas del récord crediticio no pesan tanto, es decir, que en la medida que se genere flujo de caja para pagar se tiene el bien, pero si no se paga, el bien es del arrendador, si se da un problema, la garantía es la clave para conservar ese bien”, refuerza. “Había una creencia donde el arrendamiento era un servicio como una forma de financiar a empresas que no cumplieran con algunas características para ser sujetos de crédito en el sistema bancario, ese es un concepto erróneo porque yo lo defino más como estrategia de inversión para las empresas o personas”.¹⁵

Pese a las opiniones encontradas, este instrumento financiero ha comenzado a despegar en aquellos países en vías de desarrollo. Actualmente se cuenta con dos tipos de Leasing: el operativo y el financiero, este último es el más utilizado y casi el 90% de las transacciones se efectúa con esta modalidad.

Los especialistas en materia del Leasing financiero afirman que a la hora de decidir por la adquisición de un préstamo convencional o un crédito en Leasing, se debe realizar primero un análisis de costo-beneficio que determine cuál será la solución financiera más adecuada. “Se debe hacer un análisis de flujo de cajas, comparando cómo serían los desembolsos de ese flujo de caja con el préstamo tradicional, y los desembolsos del flujo de caja con un Leasing financiero, se hace un valor presente neto de los dos flujos y el que dé menor es el que conviene”, asegura Luís Sanz experto en Leasing de INCAE. Este especialista recomienda que antes de tomar la decisión se debe verificar las tasas de interés de ambos tipos de financiamiento y sobre todo el porcentaje de comisión ya que muchas veces en estos cobros se esconden algunos costos; pero pensar que el Leasing financiero es más barato muchas veces puede ser una percepción equivocada, pues si es un banco el que está otorgando el arrendamiento pueda que tengan tasas relativamente

¹⁵ LOMELÍ Carlos, Vicepresidente de subsidiarias de Scotiabank El Salvador. En entrevista con María José Monjarás. El Salvador. 2007

competitivas, pero si es una compañía que se dedica al alquiler de bienes puede ser más caro, porque estas empresas no captan fondos del público sino que obtienen un préstamo a través de terceros para poderlo intermediar y eso tiende a subir los costos.

Los expertos del INCAE¹⁶ reconocen que en algunas naciones, la comercialización de Leasing está mal enfocada, debido a que los argumentos que utilizan para vender son falsos, al decir que el arrendamiento está fuera de los balances de las empresas. “La gente erróneamente vende el producto con el argumento de que es deuda, pero que no aparece en los libros contables, para empezar eso es falso, porque si la empresa tiene un buen analista financiero, lo primero que va a preguntar es qué contrato de Leasing tiene, porque sí es deuda y lo va a considerar deuda aparezca o no en libros”, destaca Sanz. El éxito del Leasing en cada uno de los mercados dependerá de dos factores: hacer que el producto sea más barato y dar a conocer las bondades de éste, que se expliquen los beneficios y las desventajas, de tal manera que el cliente pueda tomar la decisión.

La modalidad más utilizada es la del Leasing sobre cosas muebles (maquinarias, vehículos, equipos de computación, etc.). En Argentina, la financiación tiene un plazo mínimo de 31 meses para rodados y 61 meses para maquinarias.¹⁷ A modo de ejemplo se detallan algunos casos puntuales para las pequeñas y medianas empresas:

Tabla 2. Casos puntuales de modalidad más utilizada de Leasing para cosas muebles.

BIEN	VIDA ÚTIL ESTIMADA	PLAZO NORMAL	PLAZO MÍNIMO PARA PYMES
Máquinas y equipos	10 años	61 meses	31 meses
Equipos, aparatos e instrumental de uso técnico y profesional	8 años	49 meses	25 meses
Rodados (automóviles, camiones, grúas, acoplados, autoelevadores, maq. viales)	5 años	31 meses	16 meses
Equipos de computación y accesorios de informática	3 años	19 meses	10 meses

Fuente: José Luis Romaní. Contador Público, Universidad de Buenos Aires (UBA).

¹⁶ Escuela de negocios internacionales #1 de América Latina. Dedicada a investigaciones en el campo de la administración y la economía.

¹⁷ *Ibíd.*

Los trámites de obtención de un Leasing es muy sencillo: el interesado presenta al banco una factura proforma o presupuesto del bien que desea adquirir y el banco realiza todos los trámites para adquirirlo al proveedor. Una vez puesto el bien a disposición del tomador, se liquida el Leasing.

La operatoria anterior puede realizarse para el caso de bienes importados, en cuyo proceso el banco se encarga de la apertura de la carta de crédito para la importación del bien. La documentación que se requiere para gestionar el Leasing es similar a la que se necesita para cualquier crédito de inversión.

Las operaciones de arrendamiento financiero son operaciones de crédito asimilable a cualquier otra (préstamo, crédito hipotecario, etc.) en tanto que implican la función intermediadora de un financiador (Sociedad de Leasing) entre un potencial usuario (arrendatario) de un activo (y eventual adquirente del mismo) y el suministrador o proveedor del mismo, que debe poseer unos atributos que le confieren sustantividad propia:¹⁸

- ~ La adquisición del bien de la operación (previamente seleccionado por el futuro usuario) es efectuada por la sociedad de Leasing, que paga al contado el valor del mismo al suministrador o proveedor.
- ~ El usuario dispone del bien en carácter de arrendatario, lo que implica la existencia de una cesión del derecho de disfrute del mismo por parte de su propietario (sociedad de Leasing).
- ~ La operación de crédito se plasma en un contrato de arrendamiento que compromete al deudor (arrendatario) al pago de un canon de alquiler determinado y cuyo acreedor es la sociedad de Leasing (arrendador).
- ~ El contrato de arrendamiento incorpora una opción de compra en favor del usuario-arrendatario del bien.

¹⁸ SEGURADO Llorente, J.L. El Leasing, Editorial De Vecchi, 1992. pp. 150

El contrato de Leasing será de tipo financiero cuando constituya una auténtica operación de financiación, es decir, cuando el valor actual de las cuotas, siguiendo una determinada ley financiera, iguale el valor al contado del bien deducido al valor residual, que lógicamente será pequeño, porque de lo contrario podría dar lugar a la renuncia al ejercicio de la opción de compra por parte del arrendatario, quedando el bien en poder de la sociedad de Leasing, que tendría que intervenir en el mercado secundario¹⁹.

1.3 FUNDAMENTO CONCEPTUAL

- * **Caución:** es generalmente cualquiera obligación que se contrae para la seguridad de otra obligación propia o ajena. Son especies de caución la fianza, la hipoteca y la prenda.
- * **Compañías de Leasing:** son Compañías de Financiamiento Comercial cuya organización, funcionamiento y operaciones permitidas están legalmente contenidas en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, contemplando dentro de su objeto social las operaciones de Arrendamiento Financiero Leasing.
- * **Contrato:** acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o extinguir entre ellas una relación jurídica patrimonial, y, salvo estipulación en contrario, se entenderá celebrado en el lugar de residencia del proponente y en el momento en que éste reciba la aceptación de la propuesta.
- * **Exenciones tributarias:** son supuestos en los que la Ley fiscal considera un hecho imponible sujeto al impuesto, pero a cuyo sujeto pasivo exime de la totalidad del pago, ya sea por razones de política económica o por aplicación de los principios tributarios de generalidad y justicia.
- * **Locatario:** persona o personas naturales o jurídicas que recibe (n) la tenencia del bien ó de los bienes dados en Leasing, para su uso y goce por parte de la Compañía de Financiamiento Comercial.

¹⁹ JORDA Dura, M. Paz: "La calificación del Leasing financiero: reflexiones ante el Plan General de Contabilidad", Esic-Market, octubre-diciembre 1992. pp. 44

- * **Proveedor:** persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que suministra el bien o conjunto de bienes que son entregados en Leasing; debe entenderse como proveedor, también, a la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que suministra los servicios necesarios para colocar en estado de funcionamiento los Bienes.

- * **SubLeasing:** es una modalidad de Leasing mediante la cual, la compañía de Leasing que celebra el contrato no es la propietaria del equipo objeto del mismo, sino que éste pertenece a otra compañía de Leasing. La norma legal colombiana sólo autoriza el subarrendamiento o subLeasing, respecto a bienes de sociedades extranjeras que se importen para dar en Leasing a locatarios domiciliados o residentes en Colombia. En estos casos se requiere que la compañía de Leasing extranjera autorice expresamente a la nacional, para entregar el bien en subarriendo. (Artículo 4°, D. 1799/94).

- * **Vendedor Leasing:** Los acuerdos entre compañías de Leasing y proveedores de equipos que pueden comercializarse masivamente mediante el contrato de Leasing, y en virtud de los cuales, el proveedor otorga a la compañía descuentos sobre el precio de los bienes, comisiones, y en ocasiones, asume compromisos de mantenimiento y recompra, a cambio de lo cual la compañía de Leasing se constituye en el mecanismo de financiación de la venta de dichos bienes

1.4 FUNDAMENTO LEGAL

Norma	Fecha	Contenido
	1972	Creación Citycol (primer compañía de Leasing)
	1975-80	Creación primeras compañías
Decreto 148	Ene 1979	Autoriza a corporaciones financieras a adquirir acciones de sociedades de Leasing
Decreto 148	Ene 1979	Se utilizó el término 'arrendamiento financiero' o 'Leasing financiero' para distinguirlo del simple arriendo, el cual se denominó 'arrendamiento operativo o 'Leasing operativo'
Decreto 2059	1981	Somete a las Leasing a inspección y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades

Norma	Fecha	Contenido
Decreto 2920	Oct-1982	Prohíbe la captación masiva y habitual de recursos del público sin previa autorización
Decreto 3541	1983	Grava el canon de arriendo con el impuesto al valor agregado (IVA) con una tarifa del IVA del 10%
Ley 75	1986	No constituyen costo ni deducción el componente inflacionario de los intereses y demás costos y gastos financieros
Decreto 1997	1988	Califica al Leasing como una actividad financiera, no obstante estar sometidas al control de la Superintendencia de Sociedades
Ley 74	1989	Dispone el control y vigilancia de las compañías de Leasing por parte de la Superintendencia Bancaria
Ley 45	1990	Califica a las sociedades de Leasing como entidades de servicios financieros
Decreto 2913	1991	Dispone depreciación en línea recta al tiempo del contrato
Ley 6	1992	Dispone la desgravación del IVA del canon de arriendo
Ley 6	1992	Permite descontar el IVA por la adquisición de bienes en Leasing del impuesto de renta
Ley 35	1993	Obliga a convertir a las sociedades de Leasing en establecimientos de crédito
Decreto 913	1993	Determina el nivel de especialización en Leasing en el 35%
Decreto 913	1993	Reglamenta la actividad del Leasing
Decreto 1812	1994	Permite a las Leasing invertir en entidades financieras del exterior y efectuar Leasing de propiedad compartida, sublease y Leasing de exportación
Decreto 2649	1993	Activos en Leasing revelados en los estados financieros
Ley 223	1995	Reforma tributaria. Considera dos tipos de Leasing el que tiene beneficio fiscal y el que no tiene beneficio fiscal

El arrendamiento financiero es una de las formas de adquirir bienes, por lo general activos fijos, que se encuentra regulada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por considerar que se trata de operaciones financieras. Dicha Ley define al contrato de arrendamiento financiero como aquél por el cual la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y a adoptar al vencimiento

del contrato alguna de las siguientes opciones terminales: La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato.

A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía realizando, conforme a las bases que se establezcan en el contrato, o
A participar con la arrendadora financiera en el precio de venta de los bienes a un tercero.

Esta Ley, además prevé la posibilidad de que el bien sea entregado directamente al arrendatario por el proveedor; fabricante o constructor; asimismo, establece las obligaciones y responsabilidades de las partes (Arrendador y arrendatario) y señala diversos aspectos de control.

1.4.1 Elementos legales constitutivos del Leasing: Lo componen los elementos personales, elementos esenciales, elementos de validez.

*** Elementos personales:**

- ◆ *El arrendador*, da la cosa en arrendamiento y tiene legitimación sobre el bien.
- ◆ *El dador*, debe ser una entidad financiera o una sociedad que tenga por objeto operaciones financieras.
- ◆ *El arrendatario*, recibe la cosa en arrendamiento.

*** Elementos esenciales:**

- ◆ *La cosa*. Se refiere al bien que se dará en arrendamiento.
- ◆ *El precio*. Que sea determinable al hacerse exigible.
- ◆ *El tiempo*. En el arrendamiento, como lo indica su carácter temporal en la definición, el tiempo es un elemento esencial.

*** Elementos de validez:**

- ◆ Capacidad de goce y de ejercicio
- ◆ Ausencia de vicios del consentimiento.

*** Obligaciones y derechos del arrendador:**

- ◆ Entregar la cosa en buen estado para el uso convenido o natural de la misma cosa.
- ◆ Conservar la cosa en ese buen estado y responder por los vicios o defectos ocultos de la cosa arrendada.
- ◆ Garantizar el uso o goce pacífico de la cosa por todo el tiempo del contrato.
- ◆ Recibir o en su caso exigir una renta acordada en el contrato.

*** Obligaciones del arrendatario.**

- ◆ Pagar la renta
- ◆ Usar debidamente la cosa
- ◆ Conservar la cosa
- ◆ Avisar de las reparaciones necesarias y de las novedades dañosas

*** Derechos del arrendatario:**

- ◆ Puede "revocar el arrendamiento" en forma unilateral.
- ◆ Puede promover un juicio sobre cumplimiento de contrato al arrendador, a in de que éste sea condenado a ejecutar las reparaciones requeridas; y durante el mismo, podrá también diferir el pago de las rentas.

*** Duración:** El arrendamiento financiero prevalece lo acordado en el contrato., Duración mínima 2 años en bienes muebles y 10 para inmuebles.

*** Forma:** En la práctica, este tipo de contrato se celebra de ordinario y por escrito. Se debe otorgar una escritura pública cuando el arrendamiento tenga un plazo mayor a seis años.

2. FUNCIONAMIENTO DEL LEASING EN TODAS SUS FORMAS DE CONTRATO

Tener una empresa con tecnología de punta no puede ser para el empresario un sueño imposible. El Leasing es una herramienta que ha sido utilizada exitosamente en países industrializados y tiene como objetivo financiar esos activos que las empresas necesitan y que debido a sus características no pueden ser adquiridos fácilmente a través del crédito.

En Colombia con el transcurrir de los años se han venido practicando varios sistemas de financiamiento para la adquisición de bienes, los cuales se enmarcan en dos tipos fundamentales como son el Leasing Financiero y el Leasing Operativo, teniendo más campo de utilización el Leasing financiero ya que en los países latinoamericano se ha dado en los últimos tiempos un aumento representativo en la participación de estas operaciones, “al término que actualmente el 70% de ellas, corresponde a este tipo de arrendamiento financiero²⁰; sin importar que tipo de Leasing se vaya a practicar, esta operación se puede dar de diferentes formas dependiendo de las necesidades y situaciones o las posibilidades que se presente al empresario.

El *Leasing Financiero* es un contrato en virtud del cual, una Compañía de Financiamiento Comercial, denominada LA LEASING, entrega a una persona natural o jurídica, denominada EL LOCATARIO, la tenencia de un activo que ha adquirido para el efecto y que éste último ha seleccionado para su uso y goce, a cambio del pago periódico de una suma de dinero (CANON) durante un plazo pactado y a cuyo vencimiento, el locatario tendrá derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de adquisición.

El *Leasing Operativo* es un contrato en virtud del cual, una persona natural o jurídica, denominada LA ARRENDADORA, entrega a otra, llamada LA ARRENDATARIA, la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio del pago de un canon o renta periódica.

²⁰ TRELLES. Araujo Gustavo. *Derecho comercial El Leasing*. Monografía. 1995 gustavot84@hotmail.com

La diferencia fundamental entre el Leasing financiero y el operativo consiste en que el financiero existe una opción de adquisición, pactada desde el inicio del contrato a favor del locatario, mientras que en el operativo sólo se presenta esta opción excepcionalmente, y de existir, es por el valor comercial del bien (Opción de compra a precio comercial). En el Leasing financiero, la disposición del bien es pasar al patrimonio del locatario, al paso que en el operativo es permanecer en poder del arrendador. La opción de adquisición en un Leasing financiero puede estar determinada en valor en el contrato, o ser determinable siempre y cuando claramente se indique como llegar a su determinación y dicha determinación guarde relación con el valor del bien en el momento en que se inicie el contrato. La potencial opción de compra en un Leasing operativo, como se dijo, se realiza por el valor comercial del bien, entendido éste valor como aquel precio en el mercado de bienes de similares características al objeto del contrato, en un momento determinado y considerando el estado en que se encuentra.²¹ Las principales diferencias se establecen en el siguiente cuadro a saber:

Cuadro 1. Diferencias del Leasing operativo y financiero

	LEASING OPERATIVO	LEASING FINANCIERO
Partes Contractuales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fabricantes, distribuidores e importadores. ✓ Empresa Arrendataria 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Empresa de Leasing (bancos, financieras o empresas especializadas) ✓ Empresa usuaria
Duración del contrato	1 a 3 años	Irrevocable por ambas partes
Carácter del contrato	Revocable por el arrendataria con preaviso.	Irrevocable por ambas partes
Elección del bien	Por la arrendataria entre los que tenga la arrendadora	Por la usuaria en cualquier fabricante o distribuidor
Tipo del bien	Bien standard o de uso común	Bien capital o equipo
Calidad del bien	Bienes nuevos o usados	Sólo bienes nuevos
Conservación y mantenimiento del bien	Por cuenta de la empresa arrendadora	Por cuenta de la empresa usuaria
Utilización del bien	Limitada a un determinado número de días/meses	Ilimitada en cuanto al número de días/meses
Amortización del bien	En varios contratos con distintos arrendamientos	En un solo contrato

²¹ SOLEY Sans Jorge. *Diferencias entre el Leasing operativo y el financiero*. En *Estrategia financiera*, N° 227, 2006, págs. 48-52

	LEASING OPERATIVO	LEASING FINANCIERO
Obsolencia	La soporta la arrendadora	La soporta la usuaria
Riesgos para el arrendadora	Riesgos técnicos y financieros	Riesgos financieros
Riesgos para el arrendatario	Ninguno	Riesgos técnicos
Opciones Facultativas	No previstas	Transmisión de la propiedad del bien
Iniciativa	Empresa productora o arrendadora	La empresa usuaria, por lo general.

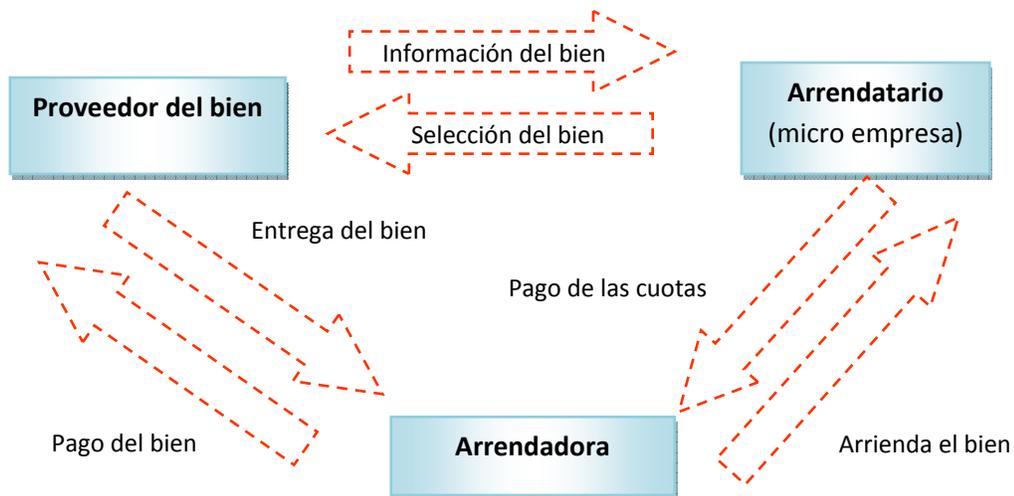
Fuente: Gustavo Trelles Araujo.

2.1 COMO FUNCIONA EL LEASING?

El Leasing es un arrendamiento que para su funcionamiento exige la intervención de tres partes: **el cliente**, el **proveedor** y la **compañía** que ofrece el servicio de Leasing. Así, el cliente elige un proveedor, este proveedor le vende sus activos a la compañía de Leasing y esta a su vez, entrega en arrendamiento el activo al cliente. Al finalizar el contrato, el cliente tiene la opción de adquirir el bien que había tomado en arriendo. En la última cuota que paga el cliente al final del contrato y que es pactada desde que comienza el arrendamiento, se compra el bien. Esta corresponde a un porcentaje de su valor. Por ejemplo, “para equipos de cómputo es equivalente al 1%, para vehículos el 10%, en cambio, cuando se trata de maquinaria, equipos, enseres e inmuebles esta puede fluctuar entre el 1% y el 10%”²².

²² LÓPEZ. María Mercedes. *Con el Leasing la Tecnología está a la Mano*. En Boletín Electrónico Semanal Edición 37. Octubre 28 - 2002

Gráfico 1. Esquema de funcionamiento del Leasing



Fuente: Dupleich Mauricio.

“Una de las ventajas más interesantes de esta herramienta financiera es mantener las mismas tasas del crédito bancario pero con un mínimo de trámites y con un plazo hasta de 15 años. Además, el gobierno fijó la deducción del cien por ciento del canon de arrendamiento para empresas con un patrimonio inferior a los \$10.318 millones. De igual forma, la pyme no incrementa innecesariamente su patrimonio ni el índice de endeudamiento pero si necesita un activo para generar renta y puede contabilizar el total del canon como un gasto”²³.

A lo anterior se añade, que todas las operaciones de Leasing sean de la banca privada o de redescuento –IFI Leasing o Bancoldex- pueden respaldarse con Fondo Nacional de Garantías hasta por el 50% de manera automática²⁴.

El proceso de evaluación de riesgo es similar al del trámite para el crédito tradicional, para ello es necesario realizar: Estudio de los estados financieros, de la capacidad de endeudamiento del cliente, de la calidad, capacidad y conocimiento de la compañía.

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

☞ **¿Qué se financia?** El Leasing financia todo tipo de activos generadores de renta ya sean muebles o inmuebles, con excepción de la vivienda. Entre ellos se encuentra:

- ◆ Maquinaria de producción
- ◆ Equipos de cómputo
- ◆ Maquinaria agrícola
- ◆ Oficinas, bodegas y locales comerciales
- ◆ Vehículos de carga pesada, mediana o liviana.
- ◆ Vehículos para ejecutivos y vendedores
- ◆ Vehículos para transporte de pasajeros.
- ◆ Equipos para proyectos de infraestructura y sectores energéticos, transporte, medio ambiente y telecomunicaciones.
- ◆ Intangibles: como marcas y patentes.

☞ **Limitaciones:** Como todo proceso también existen sus excepciones, por lo que hay una serie de elementos que suelen no ser adquiridos por Leasing para evitar contratiempo, los cuales se presentan a continuación:

- ◆ Bienes no identificables como estanterías entre otros.
- ◆ Instalaciones de difícil recuperación, una vez instaladas impiden un nuevo uso, evitando ser garantía para el negocio.
- ◆ Equipos de segunda mano por dificultad de establecer su valor de mercado.
- ◆ Equipos muy especializados que son de difícil venta posterior.

Para tener derecho a los beneficios tributarios consecuencia de la adquisición de bienes que buscan el fortalecimiento empresarial, la ley establece plazos mínimos para recurrir a la figura del Leasing dependiendo del activo así:

- ◆ Vehículos y equipo de cómputo: 24 meses
- ◆ Maquinaria, equipos, muebles y enseres: 36 meses
- ◆ Inmuebles: 60 meses

2.2 CLASES DE LEASING²⁵

- ◆ **Leasing financiero.** Es una figura de arrendamiento con opción de adquisición. Se toma en arrendamiento un activo generador de renta para la empresa. El dueño del activo es una compañía de financiamiento comercial y este puede ser maquinaria, computadores, vehículos de carga, entre otros. Se paga un canon de arrendamiento no grabado con IVA y equivalente a las tasas de interés del mercado.

- ◆ **Leasing operativo.** Se considera una figura de arrendamiento puro. A diferencia del Leasing financiero, la compañía propietaria del bien no tiene que ser necesariamente una compañía de financiamiento comercial y la opción de compra del bien solo se da de manera excepcional y cuando existe, es por el valor comercial del bien.

- ◆ **Leasing internacional o Cross Border Leasing:** Esta modalidad de Leasing suele utilizarse cuando los participantes en la operación de Leasing (compañía de Leasing y arrendatario) se encuentran ubicadas en un contexto geográfico diferente y por sistemas legales desiguales. Dado el caso de que el locatario de esta modalidad esté domiciliado en Colombia, el bien que va a ser objeto del contrato será importado bajo el régimen de importación temporal a largo plazo, hasta la finalización del contrato o se haga efectiva la compra si hay lugar a esta, cumpliéndose los requisitos establecidos por la ley para el efecto. Las operaciones se hacen en moneda extranjera. Se califica como una operación temporal de importación y los impuestos que cause se pueden diferir al mismo número de cuotas que se hayan pactado.

- ◆ **Leasing de importación:** Lo más representativo de esta modalidad de Leasing, es que el bien objeto de Leasing no se encuentra ubicado en el mismo entorno geográfico de los participantes en la operación de Leasing, por consiguiente serán importados y la compañía de Leasing correrá con todos los gastos en que incurra dicho proceso, además solo se hará efectivo los pagos de los cánones por parte del locatario, cuando dicho bien sea entregado con satisfacción al mismo. Dado sea el caso de que el locatario como la compañía de Leasing

²⁵ LÓPEZ. María Mercedes. *Con el Leasing la Tecnología está a la Mano.* En Boletín Electrónico Semanal Edición 37. Octubre 28 - 2002

importadora son nacionales, el Leasing será de importación pero no será un Leasing Internacional, carácter que adquirirá si la Compañía de Leasing es extranjera. Una particularidad de esta modalidad es que la empresa determina cual es el equipo que necesita del exterior para que la compañía de Leasing lo importe, lo nacionalice y lo entregue al cliente en arrendamiento con opción de adquisición.

- ◆ **Leasing de exportación:** Es un contrato sobre equipos que deben exportarse. En este tipo de contrato, la compañía de Leasing es Colombiana y el locatario de cualquier nacionalidad, por lo cual, todo Leasing de exportación es igualmente un Leasing Internacional.

- ◆ **Lease-Back:** También se conoce como retroLeasing, es un contrato de Leasing en que el proveedor y el locatario son la misma persona. La pyme vende el activo fijo productivo a la compañía de Leasing por un precio previamente acordado por las partes, el cual debe cubrirse de contado. Luego, la pyme toma en arriendo ese activo para aprovecharlo en su operación. Esta figura es usada por empresas que desean liberar recursos para capital de trabajo, vendiendo a las compañías de Leasing sus activos para tomarlos en Leasing.

- ◆ **Leasing de infraestructura:** Entiéndase aquél que trata sobre bienes destinados a la ejecución de obras o proyectos de infraestructura. Mediante ésta modalidad la compañía de Leasing adquiere el activo productivo que la pyme necesitará para desarrollar un proyecto de infraestructura y lo arrienda con opción de compra. La particularidad de esta forma de Leasing es que el contrato debe tener un plazo mínimo de 12 años. Los cánones de arrendamiento son ciento por ciento deducibles ó al término del contrato de concesión respectivo, si existiere. Este tipo de Leasing se realiza en proyectos de infraestructura en los siguientes sectores: Transporte, energético, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico.

- ◆ **Leasing inmobiliario.** Contrato en el cual el bien objeto del Leasing es un Inmueble, para finalmente darlos en arriendo a las pymes con o sin opción de compra para una destinación

productiva, tales como bodegas, oficinas, locales, lotes o plantas industriales. Esta modalidad también permite liberar al empresario de los ajustes por inflación.

- ◆ **Leasing sindicado.** Cuando el activo objeto del contrato de Leasing pertenece a dos o más compañías de Leasing, nacionales o extranjeras. De conformidad con la normativa vigente en Colombia, cuando una compañía colombiana quiera participar como copropietario con compañías extranjeras en una operación de Leasing internacional, realizada con locatarios colombianos, su participación no podrá exceder del quince por ciento 15%, del costo del bien. Cuando se trate de operaciones sindicadas entre compañías nacionales, el porcentaje de copropiedad sobre el bien dado en Leasing que corresponda a cada una de ellas, será el que libremente acuerden. En estos casos, la legislación colombiana prevé que el contrato lo celebren conjuntamente todas las compañías copropietarias y denomina la operación como Leasing en Copropiedad.

- ◆ **SubLeasing.** Es una modalidad de Leasing mediante la cual, la compañía de Leasing que celebra el contrato no es la propietaria del equipo objeto del mismo, sino que éste pertenece a otra compañía de Leasing. La norma legal colombiana sólo autoriza el subarrendamiento o subLeasing, respecto a bienes de sociedades extranjeras que se importen para dar en Leasing a locatarios domiciliados o residentes en Colombia. En estos casos se requiere que la compañía de Leasing extranjera autorice expresamente a la nacional, para entregar el bien en subarriendo.

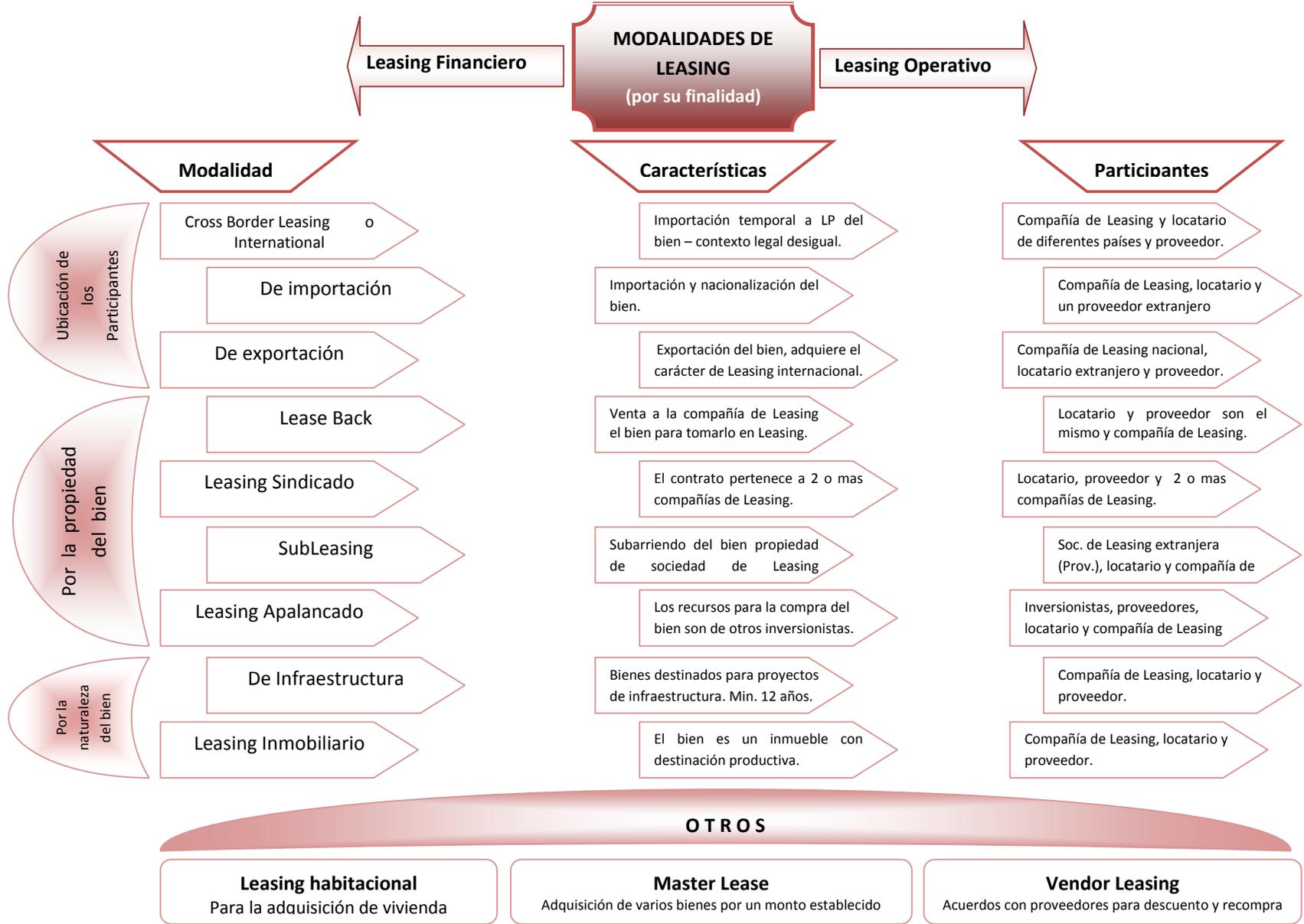
- ◆ **Leasing apalancado.** Es una operación en virtud de la cual los recursos que utiliza la compañía de Leasing para adquirir bienes y entregarlos en Leasing, provienen de uno o varios inversionistas, por lo cual la compañía se convierte en un administrador del contrato. Bajo esta modalidad también es posible que la compañía de Leasing actúe como copropietaria del bien entregado en Leasing, si aporta parte de los recursos con los cuales se adquiere el bien objeto del contrato. Esta modalidad de Leasing aún no se ha desarrollada en Colombia ni se encuentra regulada.

- ◆ **Contrato maestro o “master lease”.** La operación consistente en el establecimiento por parte de una compañía de Leasing de un límite máximo para operaciones de Leasing, por un monto y por un plazo determinado, donde la totalidad de los bienes adquiridos se incorporan en un solo contrato.

- ◆ **Leasing habitacional.** De acuerdo con la ley colombiana “se entiende por operación de Leasing habitacional, el contrato de Leasing financiero mediante el cual una parte denominada entidad autorizada -lease establecimiento bancario ó compañía de financiamiento comercial- entrega a un locatario la tenencia de un inmueble destinado a vivienda para su uso y goce, a cambio del pago de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor”.

- ◆ **Vendor Leasing.** Los acuerdos entre compañías de Leasing y proveedores de equipos que pueden comercializarse masivamente mediante el contrato de Leasing, y en virtud de los cuales, el proveedor otorga a la compañía descuentos sobre el precio de los bienes, comisiones y en ocasiones, asume compromisos de mantenimiento y recompra, a cambio de lo cual la compañía de Leasing se constituye en el mecanismo de financiación de la venta de dichos bienes. Estos convenios implican una colaboración mutua entre las partes y traen beneficios tanto para la compañía de Leasing como para los proveedores, puesto que se amplía la fuerza de ventas de esos bienes y se fomenta la celebración de contratos de Leasing.

Gráfica 2. Representación gráfica de las Modalidades del Leasing



Fuente: Elaborado por los Investigadores

Cuadro 2. Riesgos de la Operación y su Administración

RIESGOS	CAUSA	EFEECTO	PREVENCIÓN
Impositivo	Cambios en las tasas impositivas.	Incremento o disminución en los costos.	Vía cobertura contractual.
Propiedad del activo	Requerimientos legales y nuevos impuestos a la propiedad.	Inseguridad en el cobro de los impuestos, a la empresa correspondiente.	Cobertura contractual.
Mal calculo de la vida útil	Falta de capacitación.	Un pago elevado o poco racional por el valor residual al final del contrato.	Alianzas con entes que puedan ofrecer asistencia técnica.
Sobre-utilización del bien, Cambios o Mejoras	Falta de especialización en nueva tecnología, o por incremento forzado de utilización.	Disminución en la producción esperada.	Especialización en la utilización del equipo o cobertura contractual.
Accidentes por uso, total o parcial	No se tienen en cuenta las medidas necesarias.	Disminuye la ayuda para el arrendatario cumplir con al deuda.	Seguro obligatorio y prima de seguro.
Accidentes Industriales	No se toman medidas de seguridad.	Perdidas de vidas humanas.	Seguro obligatorio para el bien y los trabajadores. Medir riesgos.
Responsabilidades civiles ante terceros	El uso inadecuado o en zonas no previstas del bien, perjudica a personas ajenas a la operación.	Inconformidad en los clientes finales.	Seguros necesarios.
Defectos de fabrica no cubiertos por proveedores	No revisión y prueba del bien en el momento oportuno.	Disminución en la producción. Perdidas no esperadas. Aumento en los costos.	Vía seguro o cobertura contractual.

RIESGOS	CAUSA	EFFECTO	PREVENCIÓN
Mal servicio técnico de apoyo	Desaparición del proveedor y pérdida de repuestos.	Perdida del valor del bien.	Seguros contra robo.
Registro y reclamo de terceros sobre el bien	Adquisición de bienes de segunda mano.	Perdida total del bien.	Registros de propiedad y sistemas donde se comparte información de clientes y bienes en garantía.

Fuente: Elaborado por los investigadores.

3. NATURALEZA JURÍDICA Y CARACTERÍSTICAS DEL LEASING

El contrato de Leasing es una técnica económico-financiera de gran utilidad social, que requiere de una forma jurídica idónea para regular las relaciones de las personas vinculadas por estas operaciones, la cual se logra mediante el otorgamiento del contrato de Leasing financiero.

La calificación jurídica de este negocio es de trascendental importancia porque delimita el contenido de las relaciones jurídicas de las partes comprometidas, y por ende, determina las normas jurídicas que le son aplicables.

Para contratantes y terceros es de suma importancia conocer exactamente la naturaleza jurídica de sus actos negociables, porque ello les enseñará la medida de sus derechos y obligaciones; y para el juez lo es en otro tanto, porque ello le indica el régimen jurídico aplicable a los negocios sometidos a su conocimiento, cuestión que no es de hecho sino de derecho.

La complejidad de las relaciones que surgen de esta forma de negociar ha generado las más diversas tesis sobre el contrato de Leasing financiero. Así al discutir sobre la naturaleza jurídica del contrato de Leasing, algunas teorías hablan de él como un contrato de arrendamiento, y junto a quienes participan de esta teoría están aquellos que lo consideran un contrato de crédito. Éstos últimos, a la vista de la actividad financiera que desarrolla la sociedad de Leasing, afirman que el contrato cuestionado es una modalidad de mutuo o préstamo. Pero al mismo tiempo, los autores que defienden esta postura suelen concebir el arrendamiento financiero como un contrato (de crédito) que se inserta en un esquema de negociación más amplio, esquema que constituye una venta a plazos con reserva de dominio, según algunos, o un negocio fiduciario, en opinión de otros.

También se le ha visto como equivalente a una venta a plazos, pero también se han encontrado razones en contra de la asimilación de ambas figuras, y que analizaremos más adelante.

3.1 NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO²⁶

Pocos temas como el referente a la naturaleza jurídica del Leasing, han suscitado una polémica tan viva últimamente en el sistema bancario y empresarial; pero hay que recordar que se está ante una figura, que procede del Derecho anglosajón. El traslado de un sistema al de Colombia proveniente del derecho romano no es fácil, y debe hacerse con el máximo cuidado, tratando de evitar tanto una posible desvirtuación del origen de la figura, como que esta no llegue a incorporarse el Ordenamiento Jurídico Colombiano.

El contrato de "Leasing", también llamado "arrendamiento financiero" o "locación financiera", es una típica operación de crédito a mediano o largo plazo que se realiza entre una sociedad de "Leasing" y una empresa industrial, comercial o de servicio, interesada en incorporar, renovar o modernizar sus maquinarias, equipos o instalaciones para obtener mejores niveles de producción.

La sociedad dadora de "Leasing", a petición del cliente o tomador, adquiere el bien previa selección por éste, y se lo entrega para su utilización durante un período de tiempo fijado de común acuerdo. El cliente o tomador se obliga a pagar durante el tiempo del uso una cuota periódica de dinero. El Banco debe reconocer al cliente, al vencimiento del plazo el derecho de adquirir el bien pagando una suma de dinero en concepto de valor residual.

En este contrato intervienen dos partes: *el dador* y *el tomador* del Leasing. Los bienes que pueden ser objeto del Leasing son los bienes muebles y los bienes inmuebles.

Desde el punto de vista del sector económico que intervenga en el contrato se divide en: "Leasing privado" y "Leasing público". Según la naturaleza de los bienes que son objeto del contrato se conocen el "Leasing mobiliario" y "Leasing inmobiliario". Y dentro del Leasing mobiliario se encuentra el Leasing relativo a automotores, el marítimo y el aeronáutico; quedando el corriente o simple Leasing mobiliario el relativo a las máquinas herramientas.

²⁶ TRELLES., Op cit. pp. 39

La complejidad de los procesos de producción y de las relaciones comerciales en general, la creciente especialización de las actividades, la circulación cada vez más rápida de las riquezas y bienes, así como la ampliación del sector geográfico de las empresas, se constituyen como factores que determinan la necesidad de adecuar los sistemas financieros a los requerimientos de la realidad económica vigente.

Esto ha generado la búsqueda de nuevas formas contractuales distintas a las reguladas en las leyes, o la utilización de tipos contractuales con fines que se apartan de aquellos que motivaron su creación legal. Así, el incremento en las operaciones que se traduce en cadenas de contratos, se explica precisamente por la evolución económica de las sociedades así como por la expansión de las entidades financieras y el crecimiento del consumo o la búsqueda cada vez más intensa de una mayor seguridad en los negocios mediante una garantía reforzada. Desde esta perspectiva, se debe brindar especial atención a la relación entre contratos que origina la clasificación jurídica de numerosas argumentos.

Se debe distinguir la *operación financiera de Leasing* del *contrato de Leasing*, señalando que la **operación financiera** tiene como causa la función económica-social llamada a desempeñar en la que participan: *financiadore, usuario y proveedor*, mientras que en el **contrato Leasing** su causa se entiende como fin, como motivo determinante de la obligación.

La obligación financiera en su aspecto económico satisface tres distintos intereses subjetivos: *el del usuario* de acceder al disfrute de los bienes y que no puede o no le conviene adquirir directamente; *el del fabricante o proveedor* en dar salida en el mercado a sus productos; y *el de la sociedad de Leasing* en obtener un rendimiento económico de su capital sin más riesgo que el financiero. *El Leasing es al final de cuentas y desde el punto de vista económico una forma de crédito y concretamente una operación crediticia de financiación* ya que implica la transferencia de poder adquisitivo del dador al tomador.

En su naturaleza original el Leasing permite obtener rentabilidad a los empresarios que intentan dotar de medios materiales su negocio. El contrato de Leasing tiene su propia naturaleza jurídica por lo tanto no se le puede incorporar otros de tipo contractuales a ella. Lo que quiere decir lo

siguiente: es un contrato de Leasing y no puede ser cambiado siempre y cuando no existan leyes o condiciones jurídicas que no se encuentren existentes en el contrato de Leasing; se determinará e incorporará otras con el fin de que halla un perfecto equilibrio y prórrogas totalmente entendibles en el momento de leer el contrato por las partes y halla una buena acción de operación. Esto siempre y cuando el contrato del Leasing no se vea desvirtuado por las prórrogas o cláusulas incluidas en el contrato.”*Solamente se podrá acudir analógicamente a la normativa aplicable a otras figuras contractuales, cuando una situación no se encuentre regulada por la ley ni por el contrato de Leasing o no exista costumbre mercantil sobre el particular*”²⁷.

*“La unidad contractual del arrendamiento no queda desvirtuada por la inclusión de cláusulas que lo conforman como un arrendamiento con finalidad financiera, ni por el hecho de existir operaciones preparatorias, pues la compraventa entre el arrendador y el suministrador del bien constituye una relación jurídica separada y distinta del arrendamiento celebrado entre el primero y el usuario-arrendatario. No obstante, la adquisición del bien por sociedad del Leasing es determinada directamente por el arrendamiento, ya que se trata de un contrato de ejecución adquisición del bien dentro del marco de otro distinto (arrendamiento financiero)”*²⁸.

En la naturaleza jurídica del contrato de arrendamiento se discute en doctrina si es personal o real. Personal dice varios autores porque existe obligación del arrendador de mantener al arrendatario en el goce y uso pacífico de la cosa arrendada. TROP LONG sostiene que es de derecho real, porque fundamentalmente dice que el contrato de arrendamiento subsiste como cuando se vende la propiedad, pero esto solo sería en nuestro caso cuando hay contrato de arrendamiento por escritura pública debidamente inscrita.

No siendo solemne el contrato de arrendamiento, su prueba puede aducirse mediante cualquiera de las formas legales, siendo la confesión la mejor, sin excluir la testimonial con el impedimento que trae el Código Civil. Para esto en el contrato de arrendamiento financiero se exigen ciertos

²⁷ “Leasing una herramienta para el progreso”. www.fedeLeasing.org.co/generales.htm

²⁸ TRELLES. Araujo Gustavo. *Derecho comercial El Leasing*. Monografía Pág. 6. 1995 gustavot84@hotmail.com

requisitos para que el contrato sea valido y estos requisitos se precisan en tres puntos que son: en *consentimiento, en objeto y causa*.

En el arrendamiento urbano, el objeto del contrato es el goce y uso del inmueble ajeno, por un precio determinado y tiempo cierto. El inmueble debe ser determinado. La causa para cada parte es la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte.- El arrendador percibir el canon. El arrendatario disfrutar del inmueble²⁹.

3.2 CARACTERES DEL LEASING³⁰

3.2.1 Caracteres estructurales. En el contrato de Leasing en el momento de la realización se le debe hacer entender a las partes la naturaleza de la composición de la misma, del contenido de los derechos y deberes que cada uno debe asumir con el fin de cumplir las mismas; en el contrato de arrendamiento de carácter estructural le hace ver a los personajes que están interviniendo en el contrato, el rol que desempeña dentro del mercado financiero como una opción más a los créditos tradicionales ofrecidas por las entidades financieras como formula de inversión para las empresas.

* **TIPICO.** El contrato de Leasing debe ser efectuado por una entidad financiera competente, que esté regida bajo leyes y que legisle bajo la operatividad que se impongan, es decir, que es habitual la aparición de nuevas instituciones contractuales, que al redactar los contratos se han preocupado más por los aspectos tributarios y financieros que del aspecto sustancial como lo es la legislación en que se apoya o enmarca.

** **PRINCIPAL.** Se le dice que es un contrato principal, a aquellas que no necesitan de otros contratos para poder seguir teniendo vigencia, es decir, que no depende de la lógica, no jurídicamente de otro, pues el presenta independencia de cualquier otro. Sobrevive por si solo, y cumple por si mismo, donde tiene un fin contractual propio y subsistente. Sin duda alguna tiene por decirlo así, vida propia.

²⁹ GARCÍA, Falconí José, *Contrato de Arrendamiento*. Quito Ecuador.

³⁰ *Ibid.*

- ***CONSENSUAL.** El Leasing es un método súper eficaz, además de ser un recurso de financiación otorgado a la empresa que lo esté necesitando por parte de la compañía de Leasing. Al momento de la realización del contrato expresan el consentimiento dictando de forma clara y concisa todas las necesidades y beneficios al que desean llegar como un mutuo acuerdo, para así contribuir a la modernización y en mayor efecto a la eficiencia que este contrato y por ende la compañía de Leasing le puedan proveer a la empresa, con el fin de que esta pueda adquirir mayor competitividad en el mercado en que se desempeñe y pueda tener mayor productividad y calidad en los productos demandados en el mercado. Y cuya consensualidad es admitida de forma unánime. Todo contrato de Leasing se celebrará a través de escritura pública, para dar relevancia jurídica a la voluntad contractual, con el fin de dar a conocer la transparencia al negocio en todas las formas vistas y dar prueba de la existencia del contrato de Leasing.

- ***ONEROSO.** En el contrato de Leasing, el sacrificio patrimonial que experimenta la empresa financiera, al adquirir el bien y conceder el uso del mismo durante un plazo inicial, se ve compensado con el pago del canon periódico que recibe y, en su oportunidad, por el pago del valor residual pactado para la ulterior transferencia de la propiedad del bien. A su vez la empresa usuaria sufre un sacrificio patrimonial al tener que pagar los respectivos cánones, pero se beneficia con el uso, disfrute y, a su sola decisión, con la propiedad del bien que ha sido materia del contrato. Ambas partes buscan un beneficio en común con la utilización de esta herramienta de financiamiento, gravándose cada uno en beneficio del otro.

- ***CONMUTATIVO.** Se impone la categorización del Leasing como contrato conmutativo y ello, ante todo, porque en el acto mismo de estipulación de este negocio, cada parte realiza la valoración del sacrificio y la ventaja que le depara su celebración. Con razón, pues, se dice que cada parte conoce con la debida anticipación, cual es la importancia económica que el contrato reviste para ella, es decir que las ventajas que esperan derivar las partes del contrato pueden ser determinadas desde el mismo momento de la celebración del contrato.

- ***DE DURACION.** Se puede decir, que el Leasing es un contrato de duración porque las prestaciones, tanto de la empresa de Leasing como de la usuaria se van ejecutando en el

tiempo durante un lapso prolongado. El dilatar la ejecución de las prestaciones en el tiempo es una hipótesis fundamental para que el Leasing produzca el efecto querido por ambas partes y satisfaga, a su vez, las necesidades que los indujo a contratar. La duración en él no es tolerada, sino, por el contrario, querida por ellas. En suma, más estrictamente, el Leasing es un contrato de duración determinada, cuya prestación de la empresa de Leasing es continuada y la contraprestación de la usuaria es periódica.

3.2.2 Caracteres funcionales. Habiéndose referido a los que se considera como formas estructurales del Leasing, surge el interés ahora de hacer mención a los que la doctrina y jurisprudencia destacan como funcionales, a saber:

* **DE FINANCIACION.** Las doctrinas económica y jurídica están de acuerdo que la más marcada entre las particularidades del Leasing es la de ser un contrato de financiación. El predominio de esta finalidad es patente, obvia, 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. Por eso, con sumo acierto, se dice que ahora las empresas tienen a su disposición, además de los tradicionales “capital de riesgo” y “capital de crédito”, otra constituida por el denominado “capital de uso”, de forma tal que, a la pacífica distinción entre titularidad del capital (del Estado o accionistas privados) y titularidad de dirección (de los ejecutivos o de los técnicos), se puede agregar una ulterior subdistinción entre la titularidad del capital de la empresa y la titularidad del capital de gestión.

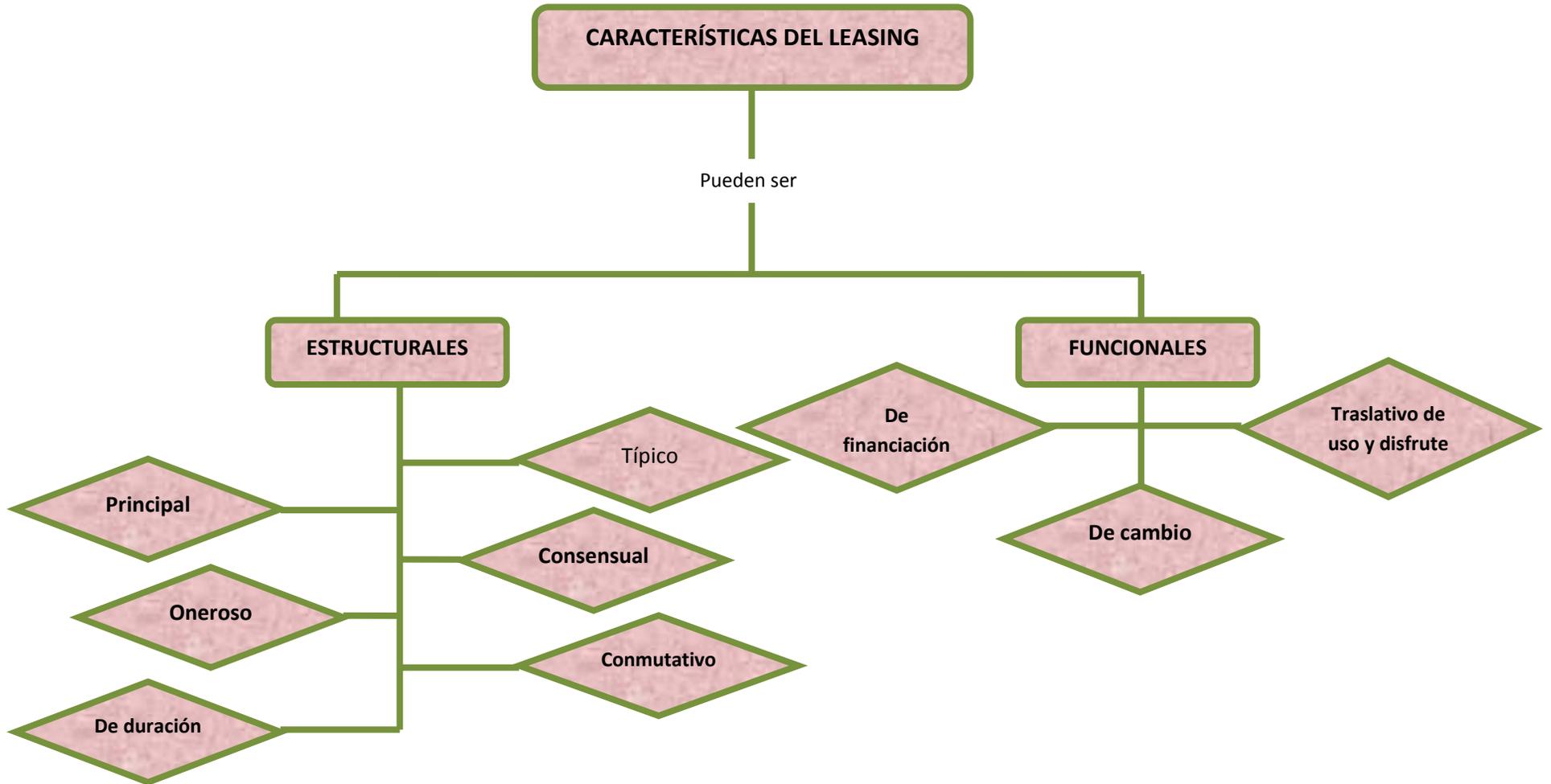
* **DE CAMBIO.** El contrato de Leasing, permite la circulación de la riqueza, al conceder el uso y goce económico de un bien, por un plazo determinado, y al otorgar la totalidad de los poderes económicos que tiene sobre el bien materia del negocio si se hace uso de la opción de compra; por otro lado posibilita una mayor eficiencia y expansión de la empresa usuaria incrementando su producción y sus resultados a 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.

* **TRASLATIVO DE USO Y DISFRUTE.** Para alcanzar una mejor exposición didáctica de las instituciones contractuales, la doctrina en estas últimas décadas clasifica los contratos vendiendo a sus objetivos sustanciales. En tal sentido, se habla, de un lujo de contratos traslativos de la propiedad, donde naturalmente están la compraventa, el mutuo, la permuta etc.; y, de otro de contratos traslativos de uso y disfrute, en los que se alistan el arrendamiento, el comodato, etc. 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 título 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 interés al final del plazo contractual.

Las terminaciones del contrato de Leasing pueden ser muchas y muchas las circunstancias que pueden intervenir en dicha convención del arrendamiento financiero de un bien en objeto, uno de estos elementos que pueden dar fin al trato plasmado en el papel puede ser que el plazo acordado en el contrato halla llegado a su final, y por ende la empresa puede ejercer la opción de compra, otro elemento de intervención puede ser que halla un mutuo acuerdo entre las partes pues ya sea la condición que halla sucedido o hallan establecido por cualquier condición, otro puede ser por terminación unilateral por incumplimiento por las obligaciones pactadas. Para terminar unilateralmente un contrato de Leasing, basta que la parte cumplida notifique a la otra del incumplimiento de las obligaciones del contrato y de su intención de darlo por terminado. Si el incumplido es el locatario, la compañía de Leasing tendrá derecho a exigir la devolución del bien sin perjuicio de las demás obligaciones y sanciones que se hayan pactado en el contrato.

La característica más importante en el arrendamiento financiero es que el bien estipulado en el contrato debe generar renta a medida que vaya transcurriendo el tiempo, de tal forma que este pague por si solo los cánones pactados y celebrados en el contrato de Leasing financiero, para que la compañía o empresa pueda tener ciertos beneficios y pueda aumentar su productividad y arranque en el mercado en donde se desempeñe como empresa, y su competitividad se consolide con el fin de posicionarse no de forma nacional sino internacionalmente en un mundo globalizado y más competitivo.

Diagrama 1. Características del Leasing



Fuente: Elaborado por los Investigadores.

4. SISTEMA DE CRÉDITO TRADICIONAL Y EL SISTEMA LEASING A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE FLUJO DE CAJA.

Desde años atrás hasta la actualidad, se realizan variadas actividades financieras para adquisición de bienes muebles e inmuebles destinados para el uso personal o con fines comerciales, entre los más conocidos están los créditos bancarios y los créditos comerciales, que han permitido el desarrollo y el emprendimiento de pequeños empresarios, fortaleciendo los bienes de capital de las empresas, e incluso a la creación de pequeños negocios.

“El crédito de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución”³¹.

Para impulsar el desarrollo económico los sistemas de créditos son de gran importancia por su eficacia en la calidad de servicios crediticios que son otorgados por los diferentes agentes económicos y que generan oportunidades de crecimiento empresarial y productivo en las diferentes áreas de la economía del país, provocando una reactivación económica.

La creación de empleo es otro aspecto positivo que se ve reflejado con el uso de los sistemas crediticios, pues el crecimiento económico-social incluye el beneficiar o encontrar las soluciones a los problemas como la necesidad de trabajos para mantener una estabilidad económica, los altos niveles de pobreza y el desarrollo del país como tal.

Teniendo en cuenta lo anterior se puede decir que es propicio mantener y fomentar los niveles de financiación sin importar cuales sean los términos utilizado, ya que estos sistemas son un factor primordial para desarrollar estrategias que impulsen al desarrollo requerido.

³¹ AYALA, Villegas Sabino. Licenciado en Administración de Empresas y Estudios de Maestría en Gestión Empresarial Catedrático de la FCAFyC- UNSM- Tarapoto “Los Créditos Financieros”. Julio de 2005. cayalavi@hotmail.com

Como se mencionó anteriormente los principales créditos tradicionales son los siguientes:

- ❑ **Crédito Comercial**³²: Este crédito permite el acceso a nuevos materiales y capital de trabajo, al igual que el Leasing y el crédito bancario con la diferencia, que en este tipo de crédito no hay campo al desembolso de dinero, si no a la financiación para la compra de un bien a un plazo muy corto de, dos a tres meses, por esta razón aquí no intervienen entidades financieras, este mecanismo de financiación es netamente de proveedor (una empresa) a deudor (otra empresa).

La importancia de ese sistema está en la obtención de recursos productivos de manera menos costosa y generando pasivos a corto plazo, permitiendo al empresario realizar otras inversiones beneficiosas para su empresa a un corto plazo. Como todo negocio tiene sus contra para ambas partes, el proveedor corre el riesgo que el acreedor no cancele la deuda posteriormente, para esto cada quien puede tomar las medidas necesarias y para la empresa si los términos del crédito son amplios se generaría el pago de tasas pasivas, lo que incrementará el valor de la compra, en ese caso si se volvería costosa la operación, además que los bienes a financiar son limitados, por ejemplo materia prima, inventario, y capital de trabajo de costos no tan elevados, entre otros, volviéndolo desventajoso ante los créditos bancarios y el Leasing.

- ❑ **Créditos Bancarios**³³: Es uno de los métodos más accesibles que utilizan las empresas hoy en día para obtener financiamiento necesario a corto plazo, este tipo de créditos consiste en la prestación o desembolsos de dineros concedidos por un acreedor (entidad bancaria) a cambio de una garantía ofrecida por el tomador del crédito (empresas), para la adquisición de bienes, financiando dicha deuda en un periodo de tiempo corto, con pagos mensuales a una respectiva tasa de interés. Esta financiación se puede dar parcial para la financiación de un porcentaje del valor del bien y total para inversiones libres, donde se le proporciona el dinero que según el estudio crediticio el prestatario pueda reembolsar con posterioridad, en ambos casos el desembolso se realiza con la seguridad que el deudor cumplirá con el pago de la deuda acarreada adicionando los intereses pactados.

³² BRICEÑO, Atilio. "Formas y fuentes de Financiamiento a Corto Plazo". UNIV. "Rafael Beloso Chacín" Facultad de [Ciencias](#) Administrativas. Maracaibo, Venezuela. 2006. tili18_2000@hotmail.com

³³ Ibid.

Este sistema de crédito es elegido por tradición en las empresas, ya que las entidades bancarias son las encargadas de manejar las cuentas de las empresas y en su caso de las personas naturales, además poseen una amplia capacidad para realizar préstamos, esto no impide que toda solicitud de crédito sea minuciosamente revisada para conocer las capacidades de pago, nivel de endeudamiento, entre otros, respectivos de cada persona.

Este sistema pierde ventaja con respecto al Leasing, en cuanto a los trámites y requisitos que este dispone, pues suele ser instrumentado lentamente y con más obstáculos en comparación con el sistema de Leasing, por lo que las entidades bancarias no toman necesariamente, ni en todas las ocasiones, como garantía el bien financiado u otros elemento aparte, solo tienen en cuenta la solvencia económica que de confiabilidad en el pago. Por otro lado, precisamente estos trámites, representan un incremento en los costos financiero de las empresas, ya que a diferencia del Leasing, los costos para la preparación de la documentación son elevados, a pesar de los márgenes altos del negocio (Leasing), esto tiene relevancia para el caso del los pequeños empresarios.

4.1 CRECIMIENTO DEL LEASING RESPECTO A LOS CRÉDITOS TRADICIONALES

La industria del Leasing no solo ha logrado penetrarse en el mercado colombiano, también a surgido en diferentes mercados de muchos países del mundo incluidos los latinoamericanos como Brasil, México, Chile y Perú. En Colombia este fenómeno a tenido tanto apogeo que la federación de empresas de Leasing en Colombia (FEDELEASING) señaló, la participación de más de 40 empresas del sector durante los años noventa que influyeron en el crecimiento del país que se vio desmejorada en la crisis económica y financiera que vivió el país a finales de los noventa principios del nuevo milenio, esto no fue motivo para el desvanecimiento del sistema, puesto que con el tiempo han conseguido apoyo en las legislaciones de los diferentes mercados que protegen y fomentan el desarrollo y crecimiento de esta herramienta financiera, que se ha convertido en un jugador importante en las diversas economías³⁴.

³⁴ MONJARÁS María José. Créditos Vía Leasing. En archivo de prensa El Economista. 11/05/2007. mmonjaras@laprensa.com.sv

Este progreso es gracias a la ineficiencia de algunas corporaciones bancarias que suelen no favorecer a los empresarios en la búsqueda del fortalecimiento de sus empresas, por lo que solo tienen en cuenta los datos cuantitativos que arroje el análisis y no los aportes cualitativos en los que la empresa se pueda desenvolver con satisfacción en la zona donde se encuentra ubicada y que le pueda ofrecer los rendimientos necesarios para soportar una deuda crediticia.

Debido a esto el sistema financiero bancario muchas veces comete errores al rechazar oportunidades de negocios con pequeños y grandes empresarios a la hora de solicitar créditos de inversión, así lo estipula un estudio que realizó la federación latinoamericana de bancos FELABAN el año pasado arrojando como resultado los niveles bajos de bancarización en los países latinoamericanos debido a las deficiencias detectadas en los mecanismos de evaluación del riesgo de los bancos, más que por los altos niveles de pobreza que se vive en la región³⁵.

Entre las deficiencias o errores que los bancos suelen cometer a la hora de evaluar las operaciones de crédito se encuentra, las relaciones o diferencias proporcionales entre dos índices o magnitudes financieros como los activos y pasivos circulantes, el capital social y la rentabilidad y beneficios de la sociedad, así como sus pasivos, gastos, ventas y recursos propios, que pueden diferir en la práctica, pueden llevar a los analistas de créditos a tomar decisiones no resolutorias, como en los siguientes ejemplos³⁶:

- ✓ Negación de crédito para la compra de capital de trabajo, por un elevado endeudamiento patrimonial y reducido capital social, sin tener en cuenta el flujo de efectivo disponible puede cubrir la obligación financiera u otros factores en el medio que puedan favorecer a la empresa.
- ✓ Negación de crédito para la adquisición de maquinaria útil y generadora de altos rendimientos, por falta de efectivo para cumplir el pago de la cuota inicial requerida por los bancos, cuyo saldo podría reemplazarse con una garantía real, hasta el pago del faltante.

³⁵ LOZANO Flores Iván. ¿ESTAMOS ANALIZANDO ADECUADAMENTE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO?. Perú 28/01/2008. ilozanofloresarrobayahoo.es ; nilozanoarrobahotmail.com

³⁶ Ibid.

- ✓ Negación de crédito para ampliar el capital de trabajo, por falta de una garantía real, a empresas que demuestran tener un negocio viable, tener una historia crediticia impecable y que el sector donde se desempeña esté en crecimiento.
- ✓ Negación de un crédito, por un capital social reducido debido a la no capitalización de las utilidades, la cual es condición del crédito, sin tener en cuenta que un alto capital social no determina la capacidad de pago de las empresas.
- ✓ Negación de crédito, por elevadas obligaciones financieras, sin tener en cuenta que estas son a largo plazo y la empresa está en la capacidad de cumplirlas satisfactoriamente a tiempo, además de que su actividad comercial está en crecimiento por el incremento de la demanda en diferentes sectores del mercado.
- ✓ Negación de crédito, por no tener un alto capital social, el cual no se ha incrementado lo esperado por la reinversión de sus utilidades, que le han permitido adquirir una representativa cantidad de activos fijos con la ayuda de otros financiamientos.

Los anteriores son casos que en algunas ocasiones los analistas no saben manejar, por tal razón se puede decir que basar en parámetros y estándares de análisis de riesgos financieros establecidos con anterioridad una decisión de crédito no es suficiente para determinar las capacidades de endeudamiento y de pago de las diferentes empresas de los variados sectores, lo recomendable es innovar, dar a los clientes alternativas de financiación y mirar otros aspectos de los cuales guiarse, como el entorno donde se desenvuelve la empresa, que puede estar a favor o en contra del mismo, especialmente el flujo de efectivo disponible para la inversión sin dejar de proyectarlo, comparando lo planeado por la empresa y si esto va acorde con la evolución del negocio en el mercado y las perspectivas del sector para una vez recopilada toda la información necesaria poder tomar la decisión más certera que no impida dar por perdido un buen negocio o limitar el crecimiento de las empresas en el país.

Conocidos entonces los términos en los que se realizan y funcionan los créditos tradicionales, las diferencias salen a relucir, pero estas características no pueden ser las únicas que guíen en la toma de decisiones por uno de los dos sistemas, ya que es precisamente la diferencia en sus actividades funcionamiento y servicios ofrecidos lo que impide establecer con exactitud que sistema es el más conveniente, por ende se debe buscar una comparación con base al flujo de caja que se presente

en cada operación y donde se muestren claramente el flujo de dinero en egresos e ingresos en cada una de las operaciones, relacionándolas con las ventajas y desventajas económicas, facilidades y tiempo del proceso que cada una ofrece y así encontrar la más viable para la solvencia económica de la empresa.

Comparando los créditos tradicionales, las operaciones de Leasing se realizan con montos y plazos más elevados, lo que incrementa el riesgo, por ende cuando se habla de dinero y gastos específicamente, no se debe cegar a la realidad, por lo que en todo tipo de inversión que requiera un gran desembolso de dinero debe ser minuciosamente estudiada como es el caso de las operaciones de Leasing, observando y analizando los puntos más importantes como lo son los beneficios y las limitaciones que este proceso de financiación puede traer a los empresarios³⁷.

Por lo anterior es de vital importancia conocer los verdaderos pasos y costos a seguir en la adquisición de un bien mueble o inmueble en las opciones previstas para su financiación, como es el caso del sistema de crédito tradicional y el sistema de Leasing, una vez conocida las ventajas, desventajas, proceso y funciones detalladas de cada sistema de financiación, se da paso a un análisis de costo-beneficio en ambos mecanismos, con el fin de conocer cual será la solución financiera más beneficiosa y satisfactoria para la cartera de la empresa.

Para este análisis el especialista de la INCAE Luis Sanz, recomienda que antes de tomar la decisión se deba verificar las tasas de interés de ambos tipos de financiamiento y sobre todo el porcentaje de comisión, ya que muchas veces en estos cobros se esconden otros costos, teniendo pleno conocimiento de dichos datos, se procede al análisis, en el cual, "Se debe hacer un análisis de flujo de caja, comparar cómo serían los desembolsos de flujo de caja con el préstamo tradicional, con los desembolsos de flujo de caja con un Leasing financiero, se hace un valor presente neto de los dos flujos y el que dé menor es el que conviene" asegura Sanz³⁸

³⁷ GUTIÉRREZ, Ricardo. *Instrumentos de financiación. II Leasing*. Argentina. 2005.
rg@lineafiananciera.biz

³⁸ MONJARÁS. María José *Créditos vía Leasing*. El Salvador. 5 de noviembre de 2007.
mmonjaras@laprensa.com.sv

Estos resultados pueden variar dependiendo del interés y otros factores relacionados con diferentes gastos, por lo tanto pensar que el Leasing financiero es la opción elegida muchas veces puede ser una percepción equivocada, pues si es un banco el que está otorgando el arrendamiento pueda que tengan tasas relativamente competitivas, pero si es una compañía que se dedica al alquiler de bienes puede ser más caro, porque estas empresas no captan fondos del público sino que obtienen un préstamo a través de terceros para poderlo intermediar y eso tiende a subir los costos.

El experto del INCAE reconoce que en algunas naciones, la comercialización de Leasing está mal enfocada, debido a que los argumentos que utilizan para vender son falsos, al decir que el arrendamiento está fuera de los balances de las empresas. “La gente erróneamente vende el producto con el argumento de que es una deuda pero que no aparece en los libros contables, para empezar eso es falso, porque si una empresa tiene un buen analista financiero lo primero que va a preguntar es qué contrato de Leasing tiene, porque sí es una deuda y lo va a considerar deuda aparezca o no en libros³⁹”.

³⁹ Ibid.

Cuadro 3. CONVENIENCIA DEL LEASING FRENTE AL CRÉDITO.

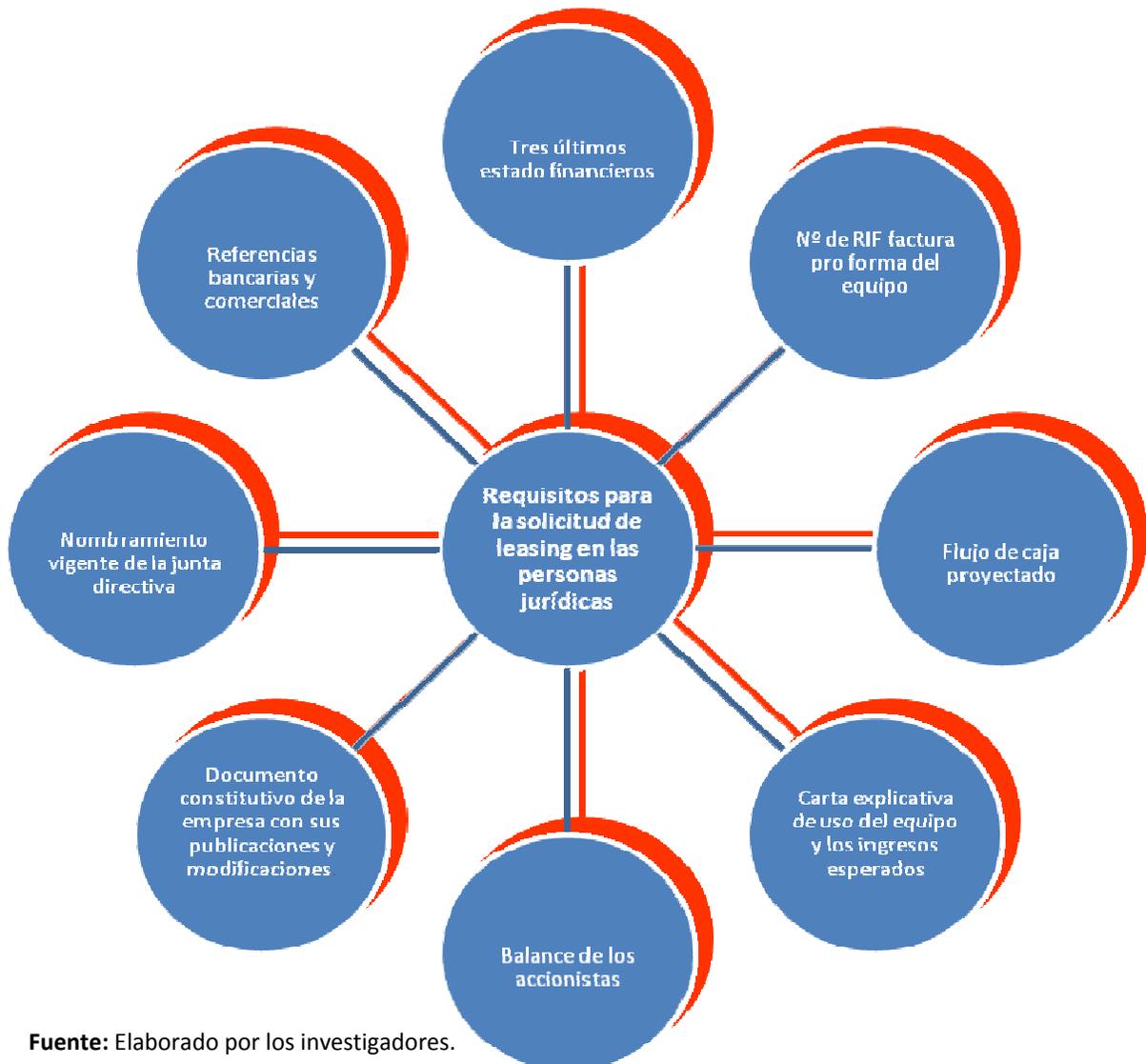
	LEASING	CRÉDITO
Cuota Inicial	Se puede financiar hasta el 100% del valor del activo, incluido el IVA pagado en su adquisición. El cliente no necesita un capital inicial para poder disfrutar del activo.	Normalmente se exige una cuota inicial entre el 20% y el 30% del valor del activo. Toma la financiación por un menor valor.
Opción de compra	Por lo general, esta entre el 1% y el 10% del valor total del activo y se paga al final del contrato.	No aplica.
Propiedad del activo	Durante la vigencia del contrato, el activo figura a nombre de la compañía de Leasing. Esto le conviene al cliente en el aspecto patrimonial por seguridad personal.	El activo figura a nombre del cliente, incrementa el patrimonio bruto.
Influencia sobre el patrimonio	Las personas naturales y las pequeñas y medianas empresas no incrementan innecesariamente el patrimonio ni el índice de endeudamiento.	El patrimonio bruto se incrementa en el mismo monto del valor del activo. De igual forma, se genera un pasivo financiero.
En el momento de vender el activo	Al final del contrato, el cliente puede ejercer o ceder la opción de compra sin generar utilidad por venta de activos ni costos de traspaso de matrícula en el caso de vehículo.	En el momento de vender el activo, lo debe hacer por el valor comercial, generando utilidad por la venta de activos y costos por traspaso de matrícula.
Impuesto de timbre	Genera impuestos de timbre por el valor del contrato si este es superior a los \$53.000.000 (sumatoria de los cánones)	Genera impuestos de timbre sobre el capital.

Fuente: SuLeasing

4.2 RECAUDOS SOLICITADOS PARA UN ARRENDAMIENTO⁴⁰

Cuando una empresa desea solicitar ante una entidad de Leasing la adquisición de un bien, debe llenar una solicitud representativa de cada institución y con la misma anexar los siguientes requisitos, para tal efecto.

Diagrama 2. Recaudos solicitados para un arrendamiento



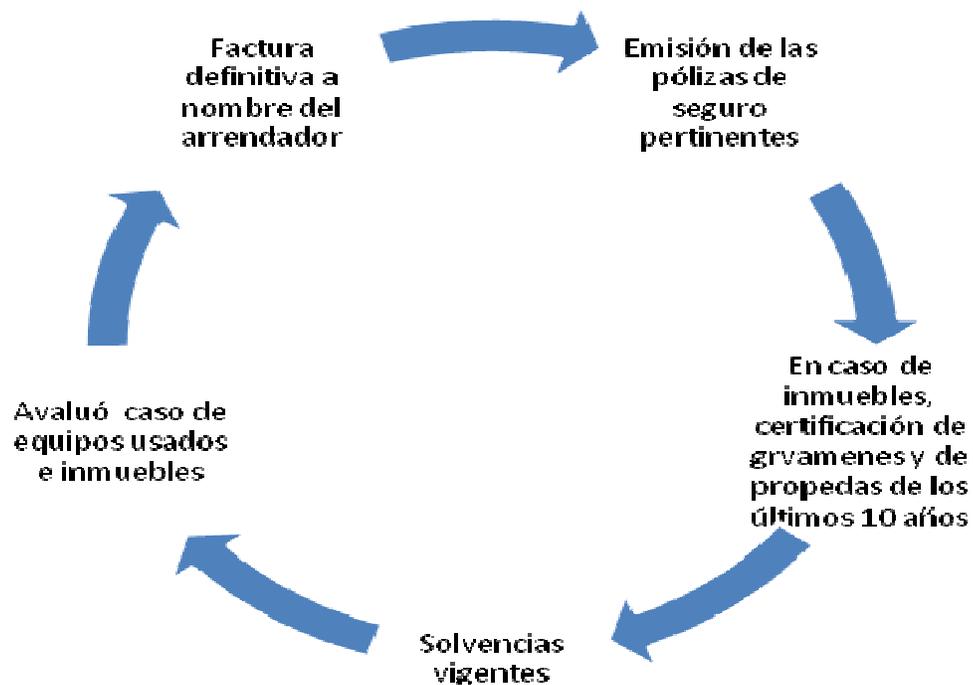
Fuente: Elaborado por los investigadores.

⁴⁰“Arrendamiento Financiero”. www.multipuerta.com/educacionmaster.asp. economía finanzas y negocios en Venezuela

Una vez aprobado el arrendamiento se solicitan recaudos adicionales como son⁴¹:

- Una solicitud de *Leasing* diligenciada.
- Estados financieros de los últimos tres años.
- Declaraciones de renta.
- Certificados de Cámara de Comercio.
- Autorización para consultar en las centrales de riesgo.

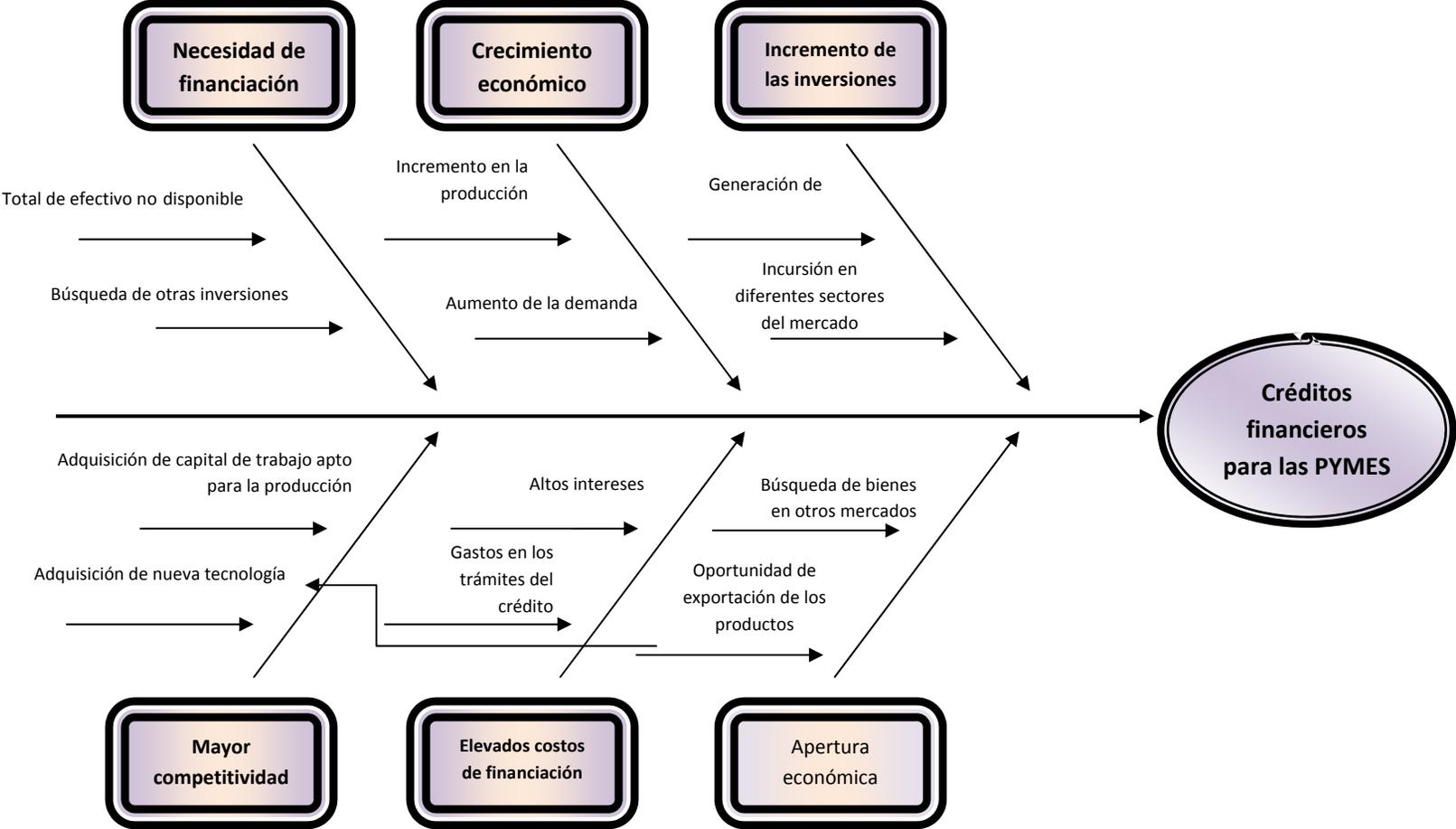
Diagrama 3. Recaudos Adicionales



Fuente: Elaborado por los investigadores.

⁴¹ Ibid.

Diagrama 4. Causa - Efecto del Leasing y Sistema de Crédito tradicional



Fuente: Elaborado por los investigadores.

5. RELACIÓN DEL LEASING Y LA INVERSIÓN

Las inversiones sean a corto o largo plazo es un ahorro que se realiza mediante la compra de bienes productivos o industriales, materias primas o mediante la participación accionarial en empresas con índices altos de rentabilidad con el fin de mantener o incrementar el stock de capital de la economía, en otras palabras es una forma de poner el dinero en disposición y uso para obtener más dinero. Las inversiones a corto plazo pueden ser recuperables en cualquier momento y de poco riesgo, todo lo contrario a las inversiones de largo plazo. Para que una inversión tenga lugar es necesario que exista un inversionista, ya sea persona natural o jurídica, que es el que coloca su dinero en alguna alternativa que le genere un rendimiento futuro a corto o largo plazo⁴².

- **Inversiones a Corto Plazo.** Generalmente las inversiones son temporales, porque consiste en la adquisición de documentos como certificados de depósito, bonos tesorería y documentos negociables, así como las inversiones en valores negociables de deuda, como los bonos del gobierno y de compañías o en valores negociables de capital refiriéndose a acciones preferentes y comunes, adquiridos con efectivo, el efectivo disponible y que su uso no es de necesidad inmediata para otras operaciones, por lo tanto, pueden o no tener una relación directa con el objeto social de la empresas. Este tipo de inversiones se pueden mantener temporalmente, en vez de conservar el efectivo, y se pueden convertir rápidamente en efectivo en el momento en el que las necesidades financieras se presenten.^{43 - 44}
- **Inversiones a Largo Plazo⁴⁵.** Son inversiones que realiza la empresa por periodos superiores a un año o al ciclo de las operaciones, en el que realiza colocaciones de dinero en elementos que permanecen y ofrecen a la empresa participación activa durante sus periodos productivos, por esta razón se le denomina activo fijo, es decir que cuando se hable de o se

⁴² B., Mary Emily, "Inversiones". noviembre de 2003. Emilita_2001@hotmail.com

⁴³ Ibid.

⁴⁴ GOMEZ, López Roberto. "La ciencia contable: fundamentos científicos y metodológicos". Capítulo reflexiones sobre la contabilidad: financiera y de sociedades. Análisis contable de la inversión, inversiones a corto plazo. Málaga, España. ROBERTGL@terra.es.

⁴⁵ Ibid.

refiera a créditos tradicionales o financiación por medio de Leasing para la adquisición de activos fijos, es lo mismo que hablar de una inversión a largo plazo.

Para que una empresa determine realizar una inversión se debe a que, del negocio espera obtener grandes beneficios o lo que es lo mismo recuperar el capital invertido más otros ingresos que superen los costos de la inversión realizada, por lo que se tienen en cuenta 3 elementos determinantes de la inversión⁴⁶:

☞ **Los ingresos**, una ganancia en dinero adicional a la invertida.

☞ **Los costos**, los tipos de interés e impuestos.

☞ **Las expectativas**, que genere la confianza de los empresarios que el rendimiento de las inversiones será mayor que los costos.

Para que la inversión sea más segura se tiene que enfocar un análisis del impacto de las variables como la inflación, la tasa de cambio, tasa de interés y ciclo económico, entre otras, puedan causar en la inversión o se puede recurrir a la ayuda de expertos que recomienden la opción más certera⁴⁷.

Una vez tomada la decisión de inversión que consiste en la adquisición de activos fijos para una mejor productividad de la empresa, se opta por utilizar los recursos propios de la misma, en ausencia de estos, se puede recurrir a créditos comerciales, crédito bancario o Leasing.

➤ **Tipos de Inversión**⁴⁸. Dependiendo las expectativas que el empresario tenga para el futuro de la empresa teniendo en cuenta el contexto global que la envuelve y en la que se dirige en un futuro cercano, este puede optar según *Joel Dean* por:

☞ **Inversión de Sustitución o Reemplazo**: Mediante esta inversión se busca renovar o actualizar aquellos equipos de trabajo obsoletos y de constante uso.

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ MARTINEZ, Orozco Alejandro. “*Como conformar un portafolio de inversiones en Colombia*”. Colombia, diciembre de 2001. alejomo@express.net.co – martinezalejo@latinmail.com

⁴⁸ “*Tipos de Inversión*”. www.monografias.interbusca.com/economia/tipos-de-inversion129

- ☞ *Inversión de Expansión*: En este tipo de inversiones la prioridad es acceder a nuevos mercados en el país o en el exterior, conjunto al crecimiento económico de la empresa.
- ☞ *Inversión de Producto*: se intenta mejorar y ampliar la gama de productos producidos por la empresa, para esta inversión se puede recurrir a la adquisición de equipos de última tecnología que cumplan con los resultados que se quieren obtener.
- ☞ *Inversiones Estratégicas*: en esta inversión las operaciones de Leasing juegan un papel importante, pues se busca reducir riesgos en cuanto a los avances tecnológicos que se dan en el día a día y el desmejoramiento de las instalaciones propias de la empresa, con lo que se puede perder competitividad en el mercado, por la disminución productiva a causa de un equipamiento obsoleto y desestimulo de los trabajadores.

Estas y otras inversiones son el campo donde un financiamiento de Leasing es adecuado para el crecimiento físico y financiero de las empresas y consigo mejores nivel de vida en lo social y económico del país.

Entre diferentes estudios realizados en relación a la inversión se ha visto que la evolución de la misma en Colombia ha sido representada por varios ciclos de descensos y ascenso correspondientes a la situación financiera del país y otros factores relevantes de cada periodo que impidieron establecer seguridad en los empresarios la toma de decisión en realizar una inversión, entre esos factores se destaca la falta de acceso al crédito, el cual es el determinante de la dinámica de una inversión en un ambiente macroeconómico favorable, así como créditos de salvamento para créditos en crisis, estos y otros aspectos son los que reprimen los patrones de inversión preestablecidos. En Colombia entre las diferentes empresas se presentan patrones de inversión disimiles, por ejemplo en cuanto al tamaño, para las pequeñas empresas la inversión es mucho mas volátil, ya que mantienen una mayor proporción de activos líquidos resultado de su menor capacidad de endeudamiento, mientras que las empresas grandes fundamentan su dinámica de inversión en su capacidad de endeudamiento⁴⁹.

⁴⁹ GARAY, Luis Jorge. “*Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*”. Evolución y composición de la inversión. Colombia. 2004. Biblioteca Virtual del Banco de la República.

- **Recursos Gubernamentales y Deducción por Inversiones en activos.** Con el fin de fomentar la inversión en los empresarios para una mayor competitividad con los mercados externos el gobierno busca aportar recursos de inversión para financiar programas de reconversión industrial y de promoción tecnológica, con esto se facilita el proceso de colocación de los productos nacionales en el exterior, estas actividades se podrán llevar a cabo mediante líneas de crédito vía Leasing ofrecidas por el banco de desarrollo empresarial y comercio exterior de Colombia (BANCOLDEX) u otras instituciones en el país que realice Leasing internacional, proceso caracterizado por la intensificación tecnológica y el aumento de la capacidad instalada que refleje una mayor acumulación de capital⁵⁰.

Para efectos de beneficios, todo tipo de inversiones en activos fijos como adquisición de tecnología y capacidad instalada para la producción, tanto las personas naturales como jurídicas contribuyentes del impuesto sobre la renta se pueden beneficiar reduciendo desde el 2007 hasta el 2001, el 40% del valor de las inversiones en los activos. Para que se pueda disfrutar de dichas deducciones se tendrá en cuenta las siguientes condiciones⁵¹:

- ❖ Los Activos productivos deben ser tangibles, depreciables y formar parte del patrimonio.
- ❖ Solicitar la deducción en el año gravable en el que se realiza la inversión. Cuando la inversión se efectuó mediante el sistema de Leasing, el arrendatario podrá deducir el 40% del costo del activo objeto del contrato.
- ❖ El bien dado en Leasing debe activarse y depreciarse para cumplir con el requisito de formar parte del patrimonio.
- ❖ El contrato puede ser a cualquier plazo.

La relación que hay entre el Leasing y la inversión radica en que el primero es una herramienta para la aplicación y desarrollo del segundo, conllevando a que el Leasing contribuye a la financiación y expansión de las empresas, en el momento en que se haga una celebración de Leasing la empresa automáticamente invierte en sí misma, con el fin de generar mayor producción

⁵⁰ Ibid.

⁵¹“*Las ventajas de financiar sus Activos Productivos en Leasing Corficolombiana*”.
www.corficolombianaLeasing.com

con la adquisición del bien nuevo e innovadores objetos estipulado en el contrato. Facilitando por parte de la compañía de Leasing el minimizar los costos por los beneficios tributarios que es el principal estímulo para la realización de esta operación. La eliminación de estos beneficios desestimularían a las PYMES, como consecuencia a la disminución en la utilización de este mecanismo y por ende en la reducción de la inversión por parte de estas empresas.

Lo dicho anteriormente se vio reflejado en el año de 1995 en la introducción de la ley de 223, puesto que las pequeñas empresas tienen una corta vida crediticia con las que se les dificultan el acceso a créditos tradicionales de largo plazo muy costosos oportunidad que es brindada por las operaciones de Leasing. Por esta razón, estos recursos son indispensables para hacer inversiones de apertura o de reconversión industrial, lo que conllevan a un financiamiento de largo plazo en la que deben hacerse por Leasing, teniendo en cuenta que todas las empresas, independientemente de su tamaño, objeto social o clasificación jurídica pueden acceder a esta herramienta financiera. Además para estas empresas el adquirir estos bienes significa la liberalización de recursos que les permita cubrir necesidades de capital de trabajo y por consiguiente aumentar las posibilidades de crecer⁵².

En el caso de que las pequeñas y medianas empresas enfrentan grandes restricciones financieras muchísimos más agudas que las grandes empresas en el momento de consolidación y necesario crecimiento, se ha convertido en un gran tema de estudio de búsquedas rápidas de soluciones políticas por parte de los gobiernos, especialmente en los países en desarrollo, en donde las MYPIMES son una gran fuente de empleo y crecimiento de ellos. En Colombia, por ejemplo, las MIPYMES colaboran con el 67% del empleo en la economía y el 38% del PIB⁵³.

⁵² ARBELÁEZ RESTREPO, María Angélica, SALAZAR FERRO, Natalia, VILLEGAS, Fabio, ROSALES RUEDA, María Fernanda. “El Leasing en Colombia: diagnóstico e impacto sobre la inversión y el crecimiento”. Bogotá, D.C.: FEDESARROLLO, 2004.

⁵³ *Ibíd.*

- **Determinantes del Leasing**⁵⁴. La empresa no tiene que comprometer su capital de trabajo o sus cupos de endeudamiento en la adquisición de activos fijos de producción. De igual forma conserva la ventaja de ser una operación por fuera de balance.

El Leasing puede ser una herramienta importante para ambas partes en una franquicia, permitiendo que se genere un esquema gana-ganas. Generalmente en las franquicias el tema de inversión, tanto en el local comercial como en los equipos, se da por un monto importante que el franquiciado necesita diferir en un espacio amplio de tiempo, para que el flujo de caja del negocio permita el cubrimiento de la inversión. El Leasing permite la adquisición de los activos fijos que se requieren dentro de un esquema de franquicia, permitiendo diferir la financiación en un plazo de tiempo acorde a los ingresos de la operación, dándole viabilidad al negocio para ambas partes.

De debe analizar este interrogante ¿Es el Leasing en Colombia una forma de financiación muy nueva? ¿Qué países han adoptado esta fórmula antes que Colombia y cuáles han sido sus resultados? En Colombia el Leasing se desarrolla desde los años 70's como una actividad comercial no vigilada. En 1981 el gobierno estableció que las sociedades comerciales dedicadas a la actividad de Leasing, serían vigiladas por la Superintendencia de Sociedades, igual que cualquier otra sociedad mercantil. En 1990, con la expedición de la Ley 45 (Reforma Financiera), se reglamenta que las compañías de Leasing serán vigiladas por la Superintendencia Bancaria. En otros países el Leasing como actividad se inició mucho antes de la década de los 70's, con experiencias importantes en países como Estados Unidos, Alemania, Reino Unido y Japón. Desde su aparición, el Leasing siempre ha sido utilizado como un mecanismo para el desarrollo de los países y el fomento de la reconversión industrial.⁵⁵

⁵⁴ PÉREZ CARDONA, Luis Fernando. “*Franquicias en Colombia*”. En Tormo.com , 4 de Mayo de 2008

⁵⁵ SHAPIRO E *Análisis macroeconómico* Ediciones ICE, ISBN 84-7085-095-4

MANKIŪ Gregory N. *Principios de economía* ISBN 84481-1422-1

LARRAÍN Felipe JEFFREY B. SARCHS D. *Macroeconomía en la Economía Global*. ISBN 987-9460-68-5 (OJM)

6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING

Actualmente en el mercado Colombiano las operaciones de Leasing se han venido desarrollando con paso firme, no obstante el conocimiento en el tema suele ser nulo entre algunos gremios, lo que lleva en muchas ocasiones a tomar la decisión de realizar una operación de Leasing en la que se puede vivir una fantasía por la adquisición de nuevos materiales de trabajo novedosos y útiles para el crecimiento de cualquier tipo de empresa, que puede ser beneficioso por las facilidades, el cómodo pago, entre otros beneficios otorgados, pero en el mundo real una vez en la práctica las cosas pueden ser diferentes, ya que muchos de estos aspectos pueden resultar en contra de lo que se había planeado con anterioridad. Debido a esto se busca dar a los empresarios mejores condiciones para el buen desempeño de sus negocios⁵⁶.

Todas las oportunidades de negociación o actividad financiera tienen aspectos positivos y negativos para cada una de las partes, lo cual a largo o corto plazo en el que perdure la operación se puede ver reflejado todo mecanismo de financiamiento a través del Leasing donde se adquiere un compromiso contractual no anulable, el cual debe ser valorado de forma detallada con el fin de tener un negocio exitoso y beneficioso para ambos. Por lo tanto, antes de la celebración del contrato se debería dar una evaluación significativa de las ventajas y desventajas de esta operación y del tipo de modalidad en el que se va a trabajar, donde se pueda exponer y conocer en toda su expresión los pro y contras que puedan influir en cualquiera de las partes, sin perder de vista que la elección del Leasing como alternativa de financiamiento requiere del conocimiento del negocio y de una adecuada ponderación de sus costos y beneficios. Una vez se obtengan los resultados se prosigue a plantear por escrito lo acordado, una vez puesto en marcha la operación no hay vuelta atrás.

En el momento de analizar las ventajas y desventajas que esta operación genera, se puede tener en cuenta que será muy difícil establecer términos que compensen satisfactoriamente a ambos

⁵⁶ CONTACTO DYSA CONSULTORES. “*El Leasing*”. Buenos Aires, Argentina. 2006. CONTACTO@DSYA-CONSULTORES.COM.AR . www.dsysa-consultores.com.ar/Leasing.htm

contratantes, pues lo que significaría una ventaja para uno de ellos se convertiría en una desventaja para el otro y viceversa.

No se puede olvidar que para tener éxito en este tipo de operaciones, las sociedades de Leasing tendrán que exponer claramente al cliente los beneficios que esta actividad le ofrece al llevarla a acabo así como las consecuencias que en algunos casos este tipo de financiación trae consigo además tratar al máximo de que el bien sea más barato sin dejar atrás las bondades que este pueda ofrecer⁵⁷.

6.1 VENTAJAS DEL LEASING PARA EL USUARIO.

- ◆ **Beneficios Impositivos.** El solo hecho que el bien no se encuentre entre los activos de la empresa, las ganancias que este genere no representarán pago de impuestos, ya que el bien es perteneciente a la compañía de Leasing y no al locatario hasta que este último haga efectiva la opción de compra, posee otros beneficios tributarios como una disminución del IVA en la adquisición de maquinas y exclusión de aranceles e IVA en bienes importados, lo que conllevaría a un gran beneficio financiero para el locatario.

- ◆ **Financiamiento del total del valor del bien.** A distinción de los créditos tradicionales, el Leasing le permite financiar un 100% del valor total de los bienes que necesita el locatario o la empresa, lo que quiere decir que no se verá en la necesidad de desembolsar dinero para la compra del bien excepto, la primera cuota por el primer periodo de uso, lo que es usual en las compras a crédito, permitiendo liberar fondos para otros proyectos comerciales, además dependiendo del valor del contrato y del bien objeto de Leasing se pueden conseguir mayores plazos de financiación que los existentes utilizados frecuentemente.

- ◆ **Libera efectivo.** La operación de Leasing le permite a las empresas conservar su capital a pesar de que incrementaran su inversión, lo que facilitará a la compañía dirigir el dinero que desembolsaría con la compra de los bienes hacia otros negocios, gastos o inversiones.

⁵⁷ SANZ, Luis. “Créditos vía Leasing”. Experto en Leasing del INCAE. El Salvador. Noviembre de 2007.

- ◆ **Reduce los pasivos mostrados en sus estados contables.** Los activos y los índices de endeudamiento referentes al bien no aparecen en los estados contables, lo que le permitirá adquirir otros créditos financieros presentando mejores índices de liquidez y endeudamiento reflejados por la ausencia irreal de la deuda.
- ◆ **Mayor flexibilidad para el cambio y actualización de equipos.** Esta operación de financiación es una figura perfecta que le permite a las empresas adquirir y reconvertir tecnologías de manera continua y acorde a las nuevas tendencias sistemáticas, y a su vez logra facilitar a las compañías la minimización de los costos que estos cambios continuos podrían generar, disminuyendo el riesgo de obsolescencia del bien arrendado, fomentando la renovación. Este tipo de actividades se pueden efectuar por ciertos convenios entre las compañías de Leasing y los proveedores de dicha tecnología.

Esta ventaja puede tener dos connotaciones dependiendo del caso o el bien que se vaya a adquirir, puesto que el riesgo de obsolescencia en muchos casos suele recaer en el usuario del bien, en la medida que el costo de este se amortice durante el periodo básico del Leasing mientras se cumple con el pago de una obligación fija, sin importar que el bien se vuelva o no obsoleto⁵⁸, lo que se podría convertir a partir de ese momento en una desventaja para el tomador del Leasing.

- ◆ **La quiebra del dador no afecta al tomador del Leasing.** Dado el caso de quiebra por parte de la compañía de Leasing, el locatario desde pactado el contrato hasta cualquier termino o finalización del mismo se le preservará por ley el derecho de adquisición del bien en objeto una vez cancele su valor residual.
- ◆ **Ausencia de restricciones.** Además de permitir el financiamiento del valor total del bien, en los contratos de Leasing están ausentes las cláusulas protectoras que suelen imponerse en los

⁵⁸ “Finanzas de empresas” tinpan.fortunecity.com/dreadlock/898/apuntes/finanzas/teorico.html

contratos de préstamo, lo cual es de gran ayuda para las pymes pues la corta existencia en el mercado le presenta trabas para acceder a un crédito tradicional⁵⁹.

6.2 VENTAJA PARA LA SOCIEDAD DE LEASING.

- ◆ **Elevado valor residual.** El hecho de tener en su propiedad el bien dado en Leasing, le permite obtener todos los beneficios que este le pueda ofrecer, como es el caso del valor residual que conserve el bien y que en algunos casos son elevados y los usuarios del bien se ven obligados a pagar al final del periodo del Leasing para hacer efectiva la opción de compra⁶⁰.
- ◆ **Maximizar utilidades.** La oportunidad de dar a los arrendatarios plazos de financiación amplios, para cómodo pago, les permite al mismo tiempo a las arrendadoras la posibilidad de diferir sus entradas futuras gravables, incrementando sus utilidades en el tiempo.
- ◆ **Minimiza en gastos.** Entre los puntos establecidos en los contratos de Leasing se encuentra el pago de un seguro que cubra el activo, por parte del arrendatario, en el que el principal favorecido son las sociedades de Leasing, puesto que no se ven en la necesidad de desembolsar dinero para el pago del seguro o para la pérdida irrecuperable del bien, ya que esta sería responsabilidad del seguro, lo cual elimina el riesgo de la pérdida del bien para el arrendador⁶¹.

6.3 DESVENTAJAS PARA EL USUARIO⁶²

- ◆ **Mayor costo de seguros.** Para la adquisición del bien la empresa deberá asumir un mayor costo para asegurar los riesgos que se puedan tener en la operación, puesto que además de pagar el seguro obligatorio de cualquier crédito usual, deberá pagar una prima de seguro con lo que se auto-segura lo pactado en el contrato, prima que no se tendría en cuenta si el bien fuera de su propiedad.

⁵⁹ Ibid.

⁶⁰ Ibid.

⁶¹ LUCKE, Rudolf. "Leasing: 44% de crecimiento en un año". *En Actualidad Económica*. 26 de julio de 2008

⁶² Ibid.

- ◆ **Mayores costos financieros.** Usualmente, el componente financiero implícito en el contrato de Leasing es superior al de una operación crediticia, ya que el mismo incluye una prima de riesgo que resarcirá al dador de Leasing en el supuesto que el locatario no ejerza la opción de compra. Sin embargo este costo suele ser totalmente compensado por los beneficios impositivos.

La principal desventaja para el arrendatario es el costo de financiación que tiende a ser mucho más elevado que los métodos de financiaci3n bancarias tradicionales, por el doble pago de intereses, por los costos del dinero con que la sociedad del Leasing adquiere el bien, ya que en la medida de que no tengan acceso a ahorro primario, recurren a entidades bancarias y por el costo de los plazos que esta otorga al locatario o empresa.

- ◆ **Incorre en gastos adicionales.** Teniendo en cuenta que el mueble o inmueble pactado en el contrato de Leasing no ser3 propiedad del arrendatario, este incurrir3 en los gastos de mantenimiento y da3os que el bien sufre cuando est3 en posesi3n del locatario sin estar en sus activos.

6.4 DESVENTAJAS PARA LA SOCIEDAD DE LEASING⁶³.

- ◆ **Elevado costo de financiaci3n.** Para la compra de maquinarias de alto costo, las compa3as de Leasing corren con un alto desembolso de capital para la adquisici3n de las mismas, corriendo riesgos de incumplimiento de pagos por parte de las empresas. Lo que llevar3a a una recuperaci3n imprevista del bien.
- ◆ **Recuperaci3n imprevista del bien.** A pesar de que a la vista las corporaciones financieras de Leasing salen ganando, porque ese es su objeto de funcionamiento, esta operaci3n en ocasiones, tiene un costo elevado con respecto a otras formas alternativas de financiamiento, lo que la quiebra o litigio por parte del usuario puede traer una recuperaci3n problem3tica del bien que es la principal garant3a en la operaci3n, pues se le dificultar3a la reventa en caso

⁶³ “LEASING”. www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/economia_agraria/financiamiento/Leasing

de ser bienes de poco uso en las empresas o inservible en otros casos, trayendo pérdidas en la recuperación del dinero.

- ◆ **No cobro superior a su valor residual.** Al momento de hacer una negociación con esta herramienta financiera es preciso establecer y tener en cuenta que todo lo que se encuentra estipulado en un contrato de Leasing desde un principio, no podrá ser revocables ni durante ni al final del contrato, por lo tanto dado el caso de que el activo dado en arrendamiento tenga un valor más elevado en el mercado que su valor residual, a la empresa de Leasing no se le permite cobrar el exceso del valor del bien o incumpliría con lo pactado al inicio del contrato⁶⁴.

⁶⁴ *Ibid.*

Cuadro 4. Ventajas y desventajas del Leasing para el usuario y la entidad Leasing

VENTAJAS		DESVENTAJAS	
Usuario	S. de Leasing	Usuario	S. de Leasing
Beneficios impositivos , con la disminución de impuestos, como el IVA y la Renta.	Elevado valor residual , son pagados por el usuario para adquirir el activo.	Mayores costos de seguro , por la adición de una prima de seguro, para tener con que responder en caso de pérdida total.	Elevado costo de financiación , incrementa el riesgo de incumplimiento de pago a la deuda.
Financiamiento del total del valor del bien , sin desembolso de dinero y a plazos cómodos.			
Libera efectivo , conservando el capital o dirigiéndolo a otras inversiones.	Maximizar utilidades , en el largo plazo, por diferir a amplios plazos de financiación.	Mayores costos financieros , por el pago de altos intereses.	Recuperación imprevista del bien , por litigio o quiebra del usuario, puede traer pérdidas en la recuperación del dinero.
Reduce los pasivos mostrados en sus estados contables , facilitando otros créditos.			
Flexibilidad para la actualización de equipos , minimizando costos y disminuyendo riesgos de obsolescencia.	Minimizar gastos , por el no pago para asegurar el activo, que minimizan sus riesgos y desentenderse en los gastos de mantenimiento.	Incurre en gastos adicionales , como el mantenimiento y los daños que pueda sufrir.	No cobro superior a su valor residual , en caso de que el valor en el mercado sea superior.
La quiebra del dador no afecta al tomador , preservando por ley todos los derechos, como la compra del bien.			
Ausencia de restricciones , que impiden el rápido acceso a créditos bancarios.			

Fuente: Elaborado por los investigadores

7. AUGE QUE HA TENIDO EL LEASING EN COLOMBIA CON RELACIÓN A LA INVERSIÓN.

Todo el auge en Colombia comenzó con una expedición de una ley llamada ley 36 de 1993, la cual dotó a estas entidades de herramientas esenciales para su crecimiento, desarrollo y competitividad en el mercado financiero. Con esta ley las entidades fueron obligadas a incrementar su patrimonio hasta lograr el requerido para las compañías de financiamiento comercial. Esta norma exigía un cambio necesario en las estructuras del sistema financiero en Colombia, ya que las entidades de Leasing, estaban catalogadas como entidades de Leasing financiero, gracias a esta ley tomaron o asumieron la categorización de establecimientos de créditos, lo que definió un porcentaje de riesgo lo que debería estar incorporadas en las operaciones de Leasing, según fuese o no la especialización en tareas de arrendamientos⁶⁵.

Después de la crisis del 95 el gran número de competidores en ese entonces era de 70 reduciéndose a un reducido número de 10, en este tiempo las compañías de Leasing quien presta estos servicios de financiamiento son perteneciente a entidades financieras (bancos), estas operaciones están mejor que antes y tienen varios puntos fuertes a su favor. Son primordialmente empresariales y se tiene como garantía el bien en objeto o estipulado en el contrato principal en donde se encuentra descrita la operación de financiación que se entrega como arrendamiento.

Otro punto a su favor es que los portafolios ofrecidos son más diversificados que un tiempo atrás, ya que toda la industria está demandando este producto o método de financiación, todos los sectores y principalmente el sector industrial se está preparando para el tratado de libre comercio (TLC), metidos los negocios de transportes quien se encuentran en este tipo de juego los cuales se encuentran en una etapa de modernización preparándose de igual forma a este tipo de apertura económica. Todo el mundo está apostando a la vanguardia para hacerse más competitivos y hacer frente a posibles contrincantes muy fuertes quienes vienen para quedarse. Como es el caso de Leasing de infraestructura que es utilizado para adecuar y crear proyectos de centrales telefónicas, plantas de tratamiento de aguas para aquellas empresas concesionarias y lo

⁶⁵ LINARES, Dora. "LEASING INTERNACIONAL", 22 de mayo de 2006, Bogotá Colombia, dlinaresarrobaalfa.com.co

mejor también los municipios para mejorar la infraestructura que poseen, adecuar los puertos y redes de transmisión de gas.

Hay muchas inquietudes rondando la cabeza de muchas personas y una de ellas es que al tener mucha inversión de muchos proyectos se puedan colar ciertos planes muy malos en donde entra en juego un análisis de riesgo muy riguroso para que no se filtren estos proyectos demasiados riesgosos, otra preocupación es con relación al TLC, donde analizan que las inversiones realizadas no son los suficientes por parte de las compañías para poder aguantar la terrible competencia otorgada por las compañías de origen estadounidense, en la que pueden tener un designio apocalíptico de salir del mercado un año después de hacerse realidad este tratado. Por lo pronto, muy seguramente, las compañías de Leasing tendrán que ajustar fuertemente sus procesos de administración de riesgo, para acomodar el aumento en la demanda del segundo semestre y para manejar el deterioro de la cartera de algunos sectores en el futuro.

En estos momentos hay muchas personas naturales, que no tienen muy claro lo que es un Leasing y tienden a confundir esta modalidad con el crédito tradicional, no obstante el ministerio de hacienda abrirá un debate para proponer hacer una reforma financiera profunda, en la que movería la banca colombiana hacia un esquema más universal, lo que esto quiere decir que permitirá a los bancos muchísimo más servicios⁶⁶.

Todo apunta al tratado del libre comercio con los estados unidos y todos tienen presente que entrará una gran competencia, en la que necesitan invertir en si mismo, para poder hacerle frente a toda situación y circunstancias que le pueda proveer este tratado. El Leasing financiero desde el punto de vista de las compañías de Leasing es un método de financiación que se les otorga a las compañías que necesiten para poder modernizarse, y desde el punto de vista de las empresas es una inversión ya que ellas toman la decisión de acercarse a las compañías de Leasing para poder financiar la inversión que ellos necesitan, por decirlo así subir un escalafón de la competitividad y eficacia que de por si en Colombia necesita una gran dosis de estos elementos que hace mucha falta." *Todos los sectores sin excepción de ninguno de ellos, necesitan invertir en sus procesos de*

⁶⁶ VIENTOS DE CAMBIO, www.dinero.com

*modernización, para la incorporación y adquisición de nuevas tecnologías y maquinas fundamentales con el gran objetivo de elevar los índices de productividad y calidad, lo que en verdad es lo único que representa una tendencia a la competitividad en el momento en que llegue la liberación del mercado*⁶⁷.

Lo que si se conoce y se tiene muy claro es que el sector financiero ha dotado a muchos sectores de herramientas necesarias para su crecimiento, brindándoles una segura incrementación en la producción de bienes finales, otorgándole a su vez un estándar de calidad necesarias donde son reconocidos por los entes más importantes, los consumidores.

Unas de las ventajas que tiene este modelo de financiamiento es que le brinda cierto descanso a las inversionistas al ser excluidos los derechos fiscales que son recaudados por el gobierno, al ser abolidas por gobierno nacional, sería una situación devastadora y desincentiva especialmente a las medianas y pequeñas empresas.” *la abolición de las ventajas tributarias puede ser perjudicial para las empresas de todos los tamaños, y especialmente para las pequeñas y medianas, en tanto que su inversión depende en gran medida del acceso a estos recursos con bajos costos*⁶⁸.

Los beneficios tributarios juegan un papel crucial en el uso del Leasing, sobre todo en las PYMES, debido a que ellas no poseen una vida crediticia predominante para poder financiarse y poder hacer las debidas inversiones necesarias para estar a la vanguardia en todos los aspectos necesarios para subsistir en el mercado. *“Los incentivos tributarios son un factor crucial para el uso del Leasing, en especial en las Pymes, debido a las dificultades que estas firmas tienen en el acceso a otros recursos para financiar capital*⁶⁹.

Las empresas buscan además buscar otros beneficios que le otorga el Leasing financiero, y que no hace un desembolso anticipado de un porcentaje que se le exige en el crédito tradicional, lo que ese dinero es destinado a otras inversiones o capacitación de personal que le es de gran utilidad,

⁶⁷ CENTRO DE FORMACIÓN MANUAL DE INVERSIÓN FINANCIERA, www.corfinsura.com, Bogotá Colombia

⁶⁸ “El Leasing en Colombia: diagnóstico e impacto sobre la inversión y el crecimiento”. www.fedeLeasing.org.co/Conceptos/Leasing.doc -

⁶⁹ *Ibid.*

ya que esa es otra forma de invertir, en el personal, ya que ellos son la fuerza trabajadora de una empresa y son ellos quienes sacan adelante cualquier empresa.

Todas estas inversiones hechas por las compañías gracias a la financiación del Lesing, se ven reflejadas en la economía, ya que el PIB se incrementa, otorgándole un renombre de jalonadoras de la economía en cualquier país, y en especial la colombiana. Lo que quiere decir que las inversiones a través de este método de financiación van en aumento, conllevando a más inversión y por ende el alza en las productividades en la economía, lo que se podría observar en un futuro en el incremento en el PIB nacional de Colombia. Lo que se debe tener muy en cuenta por parte del gobierno nacional porque se debe incentivar a las PYMES ya que ellas representan una gran parte de la economía colombiana, de esta manera ellas puedan invertir y armarse de más implementos innovadores como lo es la tecnología, y equipos de alto tecnología o tecnología de punta para aumentar la competitividad y a su vez la calidad de los productos con el fin de concretar su posicionamiento en el mercado en que actúan y se desenvuelven. Ésta es una opción que se adapta a las inversiones en activos durables como maquinaria, bodegas o infraestructura, los cuales no se convierten en bienes obsoletos después de vencido el contrato y, por lo tanto, todavía son útiles para la empresa.

8. IMPORTANCIA DEL LEASING PARA LAS EMPRESAS FRENTE A UNA FUTURA APERTURA COMERCIAL.

Se hará una breve historia sobre la apertura económica de Colombia donde este fue el acontecimiento que tomó a los colombianos por sorpresa a principios de los noventa, en los tantos pasos que dio el continente suramericano para poder integrarse a una economía global. El primer país suramericano que dio paso a este sistema fue Chile durante el mandato del general Augusto Pinochet. Este modelo consistió en otorgarle a las empresas nacionales un toque de competitividad extranjera, que por ende la calidad de los precios internos aumentaría y de igual forma la innovación, mientras que los costos tendían a disminuir, de tal forma que el gran beneficiado era el consumidor. Todo estas hipótesis anteriormente dichas estaban basadas en la teoría de la ventaja comparativa propuesto por la economía clásica, donde establece que todo país posee una ventaja particular sobre otros productores es decir que un país o productor puede producir un bien con menor costo con respecto a otro país. Así, mientras que una base de producción tendría que invertir más y esparcir sus recursos para generar distintos productos, le resulta más conveniente especializarse en esa área sobre la que tiene una ventaja y simplemente importar aquellos otros productos que necesita. Si todos los actores en el mercado se comportan de tal manera, el resultado es productos de mayor calidad y menos precio que fluyen de un país a otro según los niveles de demanda del mercado.

Colombia tomó la decisión de adoptar este modelo, esto se produjo luego de una política proteccionista que dominó y prevaleció durante varias décadas. A causa de hecho en el mercado nacional la oferta no sobrepasaba la demanda y las empresas nacionales grandes en esa época estaban dormidas y no tenían ni un pensamiento de modernización, el sistema de producción era demasiado demacrado y con el tiempo el precio de estos productos habían incrementado demasiado en un lapsus corto, además el control de la calidad se había deteriorado por falta de competencia. Al entrar en marcha este modelo en el gobierno de turno (Cesar Gaviria) la gran competencia que se había introducido en el mercado nacional colombiano era tanta que las empresas nacionales se veían en serios aprietos, al observar que los productos que ofrecían empresas extranjeras eran de mejor calidad y lo mejor desde el punto de vista de los

consumidores dichos productos tenían mejores precios, lo que le dio un vuelco rotundo al mercado colombiano. A causa de esto muchas industrias no sobrevivieron a la feroz competencia de origen extranjero, y sectores enteros de producción desaparecieron. Y para aquellos consumidores veían gran variedad de productos para escoger, con mejores atributos mejor calidad y sobre todo mejores precios. Pero viéndolo del punto de vista más objetivo este modelo no fue aplicado en su totalidad, los países continuaron hasta el día de hoy y siguen aplicando medidas proteccionistas como lo son los aranceles, subsidios a ciertos sectores otros tipos de restricciones. Igualmente, la idea de una economía global no se ha concretizado en su totalidad. Lo que se ha hecho a estas alturas de la vida es la creación de bloques económicos y uno de las reciente es el MERCOSUR, ALCA Y EL CAN⁷⁰.

El Leasing va íntimamente ligado al desarrollo de la apertura económica para hacer viable la internacionalización de la economía, se diseñó un ambicioso programa de reforma estructural que abarcó cambios en los sistemas financiero, cambiario, laboral y de infraestructura física. Estos mismos cambios permitieron paralelamente el desarrollo del Leasing internacional en cuanto se le asignó cambiariamente la función de financiar las importaciones temporales como operación de endeudamiento externo y sin constitución de depósito, con lo que se abrió el “caudal” del crédito externo y de los mercados financieros internacionales.

Los beneficios otorgados por el Leasing se encontraron con factores particularmente favorables para su desarrollo como: la necesidad de las empresas del país de una rápida renovación de sus equipos para poder competir internacionalmente; una legislación fiscal rigurosa en materia de amortizaciones; un proceso de privatizaciones en sectores fundamentales para la economía como los puertos y las zonas francas; el sector financiero y la generación y distribución de energía⁷¹.

Se espera en un futuro que el acuerdo del tratado de libre comercio que está batallando Colombia para que entre en vigencia sea un factor favorable en la economía del país, por el impacto positivo

⁷⁰ FERNANDEZ Cristina y GONZALES Andrés, integración y vulnerabilidad externa en Colombia, hace parte de la serie Borradores de economía, de la subgerencia de estudios económicos del Banco de la república, núm. 156, Agosto de 2000, Bogotá Colombia. www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/poli/poli69.htm.

⁷¹ARCE, Rojas Patricia. “Leasing internacional: mecanismo de financiación de importaciones”, vicepresidente Araujo Ibarra & Asociados S.A. WWW.araujoibarra.com/doc/doc11.pdf

en la inversión y productividad que tendrán que hacer las empresas colombianas. Por lo que el tratado forzará a los empresarios de origen colombiano a impulsar su crecimiento y productividad por medio de la modernización de nuevos implementos productivos y de reconversión industrial para aumentar su competitividad en el mercado.

Por otra parte, el acuerdo va a significar en cualquier elemento cronológico, una reducción notable o significativa de las medidas de protección arancelaria para aquellos sectores en Colombia, que son altamente sensibles a la competencia internacional, obligando a estos sectores perjudicados en tomar medidas rápidas para la adquisición de tecnología de punta para mejorar su productividad industrial y por ende su competitividad. Por esta razón, las grandes empresas, que son las principales exportadoras y son jalonadoras de pequeñas y medianas empresas, deben ser impulsadas y apoyadas para iniciar este inminente proceso de cambio⁷².

Este sistema de financiamiento es un arma que puede ser muy efectiva e indiscutiblemente importante para aquellas empresas que ven un futuro cercano la ratificación del tratado del libre comercio (TLC) con los Estados Unidos, ya que con este modelo de financiamiento las MYPIMES pueden acceder a este tipo de sistema crediticio por decirlo así para que estos puedan invertir en más equipos modernos para que su competitividad y calidad de productos puedan aumentar y consigo puedan establecerse y concretizarse en el mercado en el que se destacan y mueven.

Estas compañías tienen un problema muy grande, por ser de ese tipo, la mayoría de las veces no poseen una vida crediticia apropiada, es lo que se les dificulta dar pie a las inversiones que tanto desean para poder crecer y poder mantenerse a la alta competitividad del mercado, donde éste es muy complejo y que cada día es más difícil de satisfacer en su totalidad. Para que esto ocurra este tipo de compañías debe tener información necesaria y apropiada para poder instruirse, para que esto se concrete y se haga realidad se le ha de recomendar a las compañías financieras que tomen un poquito de su tiempo para se acerquen a estas compañías y les puedan proveer u otorgar información pertinente y necesaria, se nutran y encuentren otras alternativas de inversión y vean que el Leasing es una buena opción de financiación y puedan acceder a las herramientas

⁷² *Ibíd.*

que sean necesarias por ellas y así poder proveerse de implementos necesarios para el uso y goce, con el fin de que se posicione con competitividad y calidad en sus productos en un mercado que cada día es más difícil y competitivo, sobre todo que el presidente actual Álvaro Uribe le apuesta al tratado del libre comercio.

Es muy importante el Leasing, tanto, que si llegase a firmar el TLC con los Estados Unidos, Colombia aprovecharía su ventaja comparativa en los sectores que mejor se destaca. Además este sistema de financiación le podía permitir alzar los estándares de innovación del aparato productivo en donde Colombia está muy por debajo que los Estados Unidos con el fin de bajar sus costos y pueda prepararse a una futura apertura comercial y puedan ser más competitivas. *“Uno de los principales factores en este proceso son las fuentes de financiación, en la medida que el acceso a éstas sea fácil y bajo en costos y riesgos, más efectiva será la preparación empresarial para encarar un acuerdo bilateral”*⁷³.

⁷³ “El Leasing en Colombia: diagnóstico e impacto sobre la inversión y el crecimiento”, ANIF-FEDESARROLLO, pág. 12. www.fedelising.org.co/Conceptos/Leasing.doc

9. ANALISIS DE RESULTADOS

9.1 ANALISIS DE LA GUÍA DE ENTREVISTA NO ESTRUCTURADA PARA PYMES

Se aplicó una guía de entrevistas no estructurada con preguntas abiertas a una muestra de 50 empresas (pequeños comerciantes, pequeños industriales y medianas empresas), legalmente constituidas, muchas de ellas con más de 10 años de estar en el mercado y otras constituidas entre 3 a 5 años, siendo las más recientes. La actividad de estas están ubicadas en el: sector industrial, manufacturero, servicios o outsourcing.

Se escogieron dos tipos de empresas con la siguiente connotación: unas que manejaran este sistema de financiamiento Leasing y otras que no utilizaran esta herramienta. A través de esta guía se pudo conocer con las primeras sus experiencias y los resultados obtenidos en la utilización de este sistema de financiamiento y con las segundas se determinó el conocimiento que ellas tienen sobre este sistema de financiamiento Leasing, además de las razones para no utilizarla.

Las empresas que utilizan el Leasing fueron referenciadas por las mismas corporaciones financieras a las cuales también se les aplicó otro instrumento diferente. Es importante aclarar que la mayoría de las empresas que colaboraron suministrando la información establecieron como condición no revelar su razón social en el estudio, por tal razón no aparecen sus nombres, igual a los investigadores solo le interesaba la información para complementarla con los datos suministrados por las corporaciones financieras y llegar al objetivo propuesto.

La guía de 10 preguntas abiertas se hizo a través de una entrevista no estructurada a representantes legales, gerente financiero y propietarios administradores de esas empresas, los cuales eran eslabones fundamentales para lograr la información que se necesitaba y completar el estudio con una buena información por parte de ellos.

Las preguntas se hicieron abiertas para darle libertad al entrevistado para que contestara de manera espontánea lo que se aplicaba en su empresa, de esta manera no se manipuló la respuesta

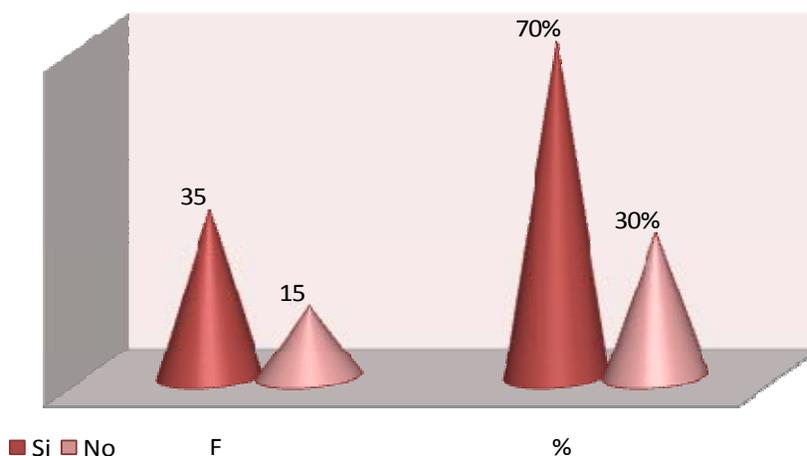
por parte del investigador. Una vez diligenciadas la guía de preguntas se hizo la codificación respectiva agrupando todas las respuestas iguales en alternativas de la de la “a” a la “d” en algunas y en otras Si – No; para posteriormente hacer la tabulación respectiva a través del método estadístico (tablas de frecuencia) y realizar los gráficos para su análisis e interpretación.

9.2 RESULTADOS DE LA GUIA DE ENTREVISTA NO ESTRUCTURADA DE LAS PYMES

1. ¿Conoce usted o ha escuchado hablar acerca del sistema de financiamiento Leasing?

Codificación	Frecuencia
Si	Si 35 = 70%
No	No 15 = 30%
	Total 50

Gráfico 3. ¿Conoce usted o ha escuchado hablar acerca del sistema de financiamiento Leasing?



Fuente: Datos suministrados por Pymes

Se evidencia en el gráfico 3 que el 70% de las Pymes entrevistadas manifestaron que si han escuchado hablar sobre la existencia de ese sistema de financiamiento, algunos revelaron que solo a manera de comentarios porque nunca han estado interesados por conocer como funciona. El 30% dijo no saber nada al respecto, lo que indica que estas Pymes se sienten bien como están, no hay interés por parte de ella de modernizarse o tecnificarse para crecer como empresa y ser más competitivas en el mercado, este hecho impide el crecimiento de las pymes en la ciudad de Cartagena.

2. ¿Qué opinión tiene del Leasing?

Codificación

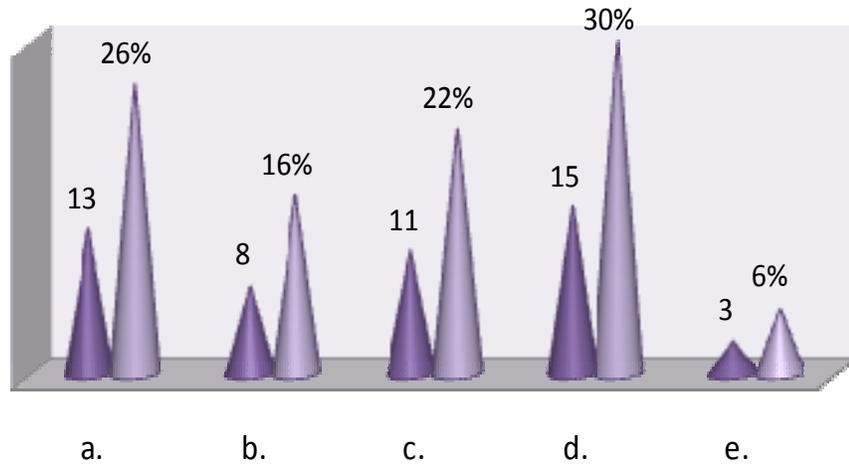
- a. Si he oído hablar de él pero no se como funciona.
- b. Creo que es lo mismo que un crédito bancario.
- c. Es bueno y recomendable, me ha servido para comprar maquinaria necesaria en mi empresa.
- d. No tengo opinión de él, porque no se en que consiste.
- e. Es bueno, pero es complicado.

Frecuencia

- a. 13 =26%
- b. 8 =16%
- c. 11 =22%
- d. 15 =30%
- e. 3 =6%

Total 50

Gráfico 4. ¿Qué opinión tiene del Leasing?



Fuentes: Datos suministrados por las Pymes

■ F ■ %

El gráfico 4 indica que el 30% de las Pymes coincidieron en afirmar que pueden opinar por que no saben en que consiste; el 26% si ha escuchado hablar del Leasing pero no saben como funciona. El 22% le apostó a la respuesta c, para ellos el Leasing es una buena opción para las Pymes que no cuentan un capital puedan adquirir maquinarias y equipos y de esta manera pueden incrementar su negocio. El 16% asegura que el Leasing financiero trabaja lo mismo que un crédito bancario tradicional y un 6% argumentan que es bueno, pero complicado de utilizar. Reforzando lo anterior, se puede decir que el conocimiento que tienen los empresarios acerca del tema es tan pobre que no les deja ver las posibilidades que hay en el mundo exterior que les permite tener un mayor desarrollo a nivel empresarial.

3. ¿Mediante que medios ha obtenido la información acerca del funcionamiento del sistema de Leasing para financiar su Empresa?

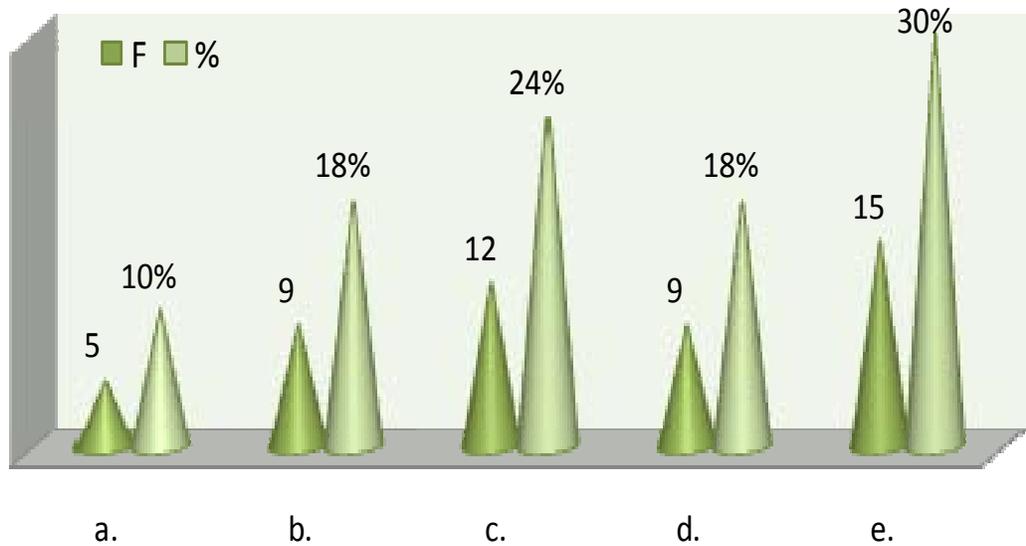
Codificación

- a. Por un asesor bancario.
- b. Por un empresario conocido y de confianza, que lo ha aplicado.
- c. He escuchado hablar de el pero no le presto mucha atención.
- d. Por medio del banco de mi confianza.
- e. No responde

Frecuencia

- a. 5 =10%
- b. 9 =18%
- c. 12 =24%
- d. 9 =18%
- e. 15 =30%

Gráfico 5. ¿Mediante que medios ha obtenido la información acerca del funcionamiento del sistema de Leasing para financiar su Empresa?



Fuente: Datos suministrados por Pymes.

En el gráfico 5 se observa que un 30% de los empresarios no respondieron a esta pregunta, por que no saben o temen ejercer esta modalidad de financiación por una sencilla razón, no tienen un conocimiento claro de lo que es el Leasing y/o tienen una percepción errada de la misma, el 24% dijeron haber escuchado hablar de este sistema de financiamiento, pero no han prestado atención porque no están interesados en su uso, el 18% manifestó haber escuchado hablar del Leasing a través de otros empresarios que si conocen sobre él porque lo han utilizado y también por medio de su banco de confianza, por otra parte el 10% de los empresarios señalaron que conocen este tipo de financiamiento por medio de un asesor bancario. Las respuestas anteriores son el resultado de la poca información que tiene las Pymes sobre esta herramienta financiera por lo tanto las corporaciones encargada de trabajar con este sistema financiero deben tomar la iniciativa para darla a conocer más a fondo, no solamente entre sus clientes sino hacerla extensiva a todas las Pymes de la ciudad para motivar a los empresarios con una nutrida información pues hay que venderles la idea del beneficio que esta genera para el progreso en cuanto a empleo, producción y competitividad.

4. ¿En algún momento de tener necesidad de financiamiento ha utilizado el sistema de Leasing para la solución de sus problemas?

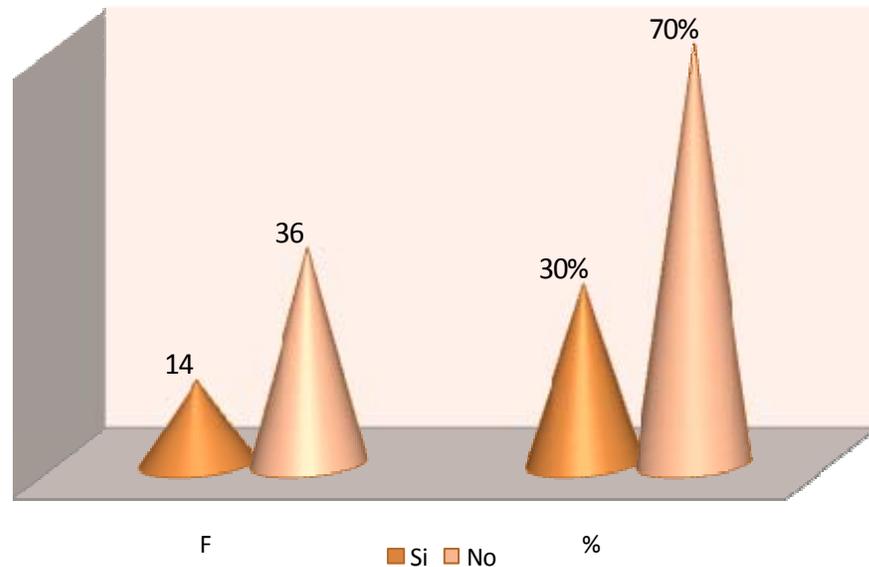
Codificación

- a. Si
- b. No

Frecuencia

- a. 14 =30%
- b. 36 =70%

Gráfico 6. ¿En algún momento de tener necesidad de financiamiento, ha utilizado el sistema de Leasing para la solución de sus problemas?



Fuente: Datos suministrados por pymes.

En el gráfico 6 indica que el 70% de las Pymes no han utilizado esta modalidad de financiamiento, el 30% si lo han utilizado, lo que muestra una vez más que no hay impulso, unos manifestaron que es por temor al no poder cumplir con lo pactado, otros por falta de conocimiento o de experiencia por parte de esos empresarios, ya que no se visualiza una participación activa de esta herramienta financiera a pesar que la mayoría han escuchado hablar de él. Además tampoco hay una iniciativa por parte de las entidades financieras prestadoras de este servicio que no divulgan entre las pymes los grandes beneficios que le puede generar este sistema de financiación a las compañías.

5. ¿Si nunca ha utilizado este sistema de financiamiento, diga cuales son las razones para no hacerlo?

Codificación

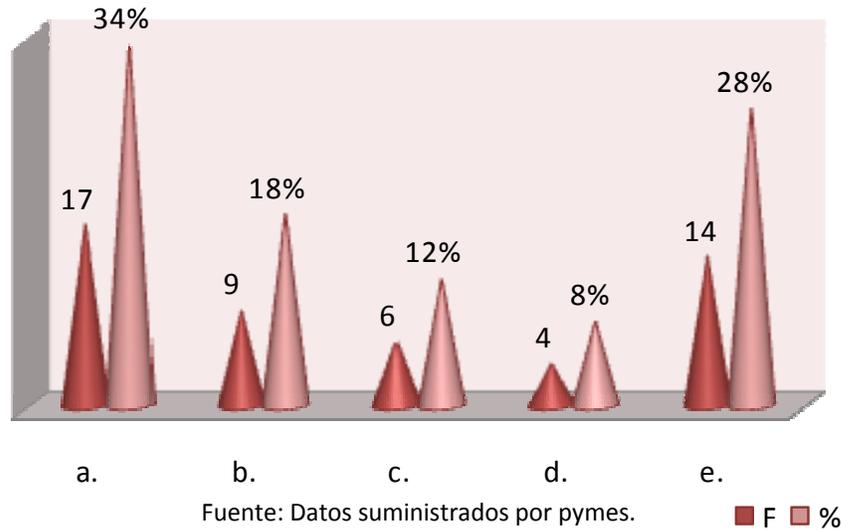
- a. Por que no conozco muy bien sobre su modo de operar y me da temor.
- b. No me gusta deberle a los bancos.

- c. Porque he tenido siempre el apoyo del banco f donde tengo mis cuentas y me prestan con mucha facilidad.
- d. Por que afortunadamente no he tenido esa necesidad.
- e. No responde, porque si lo ha hecho.

Frecuencia

- a. 17 =34%
- b. 9 =18%
- c. 6 =12%
- d. 4 =8%
- e. 14 =28%

Gráfico 7. Si nunca ha utilizado este sistema de financiamiento, diga ¿Cuáles son las razones para no hacerlo?



En el gráfico 7 se puede apreciar que el 34% de los encuestados nunca han utilizado este sistema para su financiamiento, por que no conocen muy bien su modo de operar por un motivo muy grande el factor miedo, el 28% de los encuestados no respondieron , el 18% aseguraron que no les gusta tener pasivos en sus cuentas con ningún banco por temor a lo peor, el 12% expresan que no han tenido la necesidad de utilizarlo por cuanto han tenido siempre el apoyo de su banco de confianza y se inclinan por otro tipo de financiamiento ya que se les hace muy fácil que el banco

donde es cliente les preste sin ningún problema, el 8% dijo no lo han utilizado por que afortunadamente no han tenido que utilizarlo. Este modo de pensar de las Pymes se fundamenta por la falta de contacto de las entidades financieras con los posibles clientes que podrían entrar al mundo del Leasing, por ende deben buscar la manera de romper las barrera y mitos entre los empresarios y las entidades financieras y su funcionamiento, pues el objetivo que se puedan beneficiar mutuamente.

6. ¿En caso de que haya utilizado este sistema de Leasing cuál fue su finalidad?

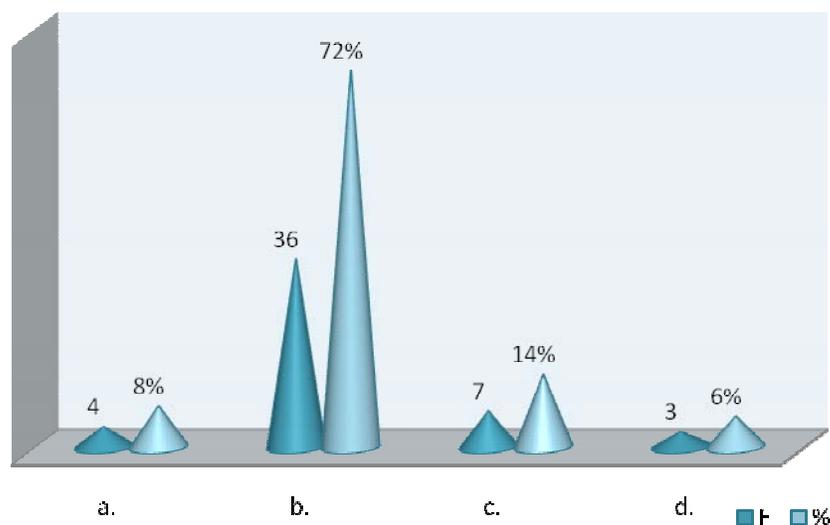
Codificación

- a. Comprar maquinaria y equipos para modernizar la empresa.
- b. No responde, porque no la ha utilizado.
- c. Comprar equipos que se necesitaban para el funcionamiento de la empresa
- d. Para ampliar mí negocio.

Frecuencia

- a. 4 =8%
- b. 36 =72%
- c. 7 =14%
- d. 3 =6%

Gráfico 8. En caso de que haya utilizado este sistema de Leasing cual fue su finalidad?



Fuente: Datos suministrados por pymes.

El resultado que se evidencia en el gráfico 8 indica que el 72% de los encuestados no respondió por nunca han utilizado este sistema de financiamiento, el 14% respondió que lo han utilizado con el fin de comprar equipos que se necesitaban para el funcionamiento de la empresa, el 8% si lo han utilizado para comparar y modernizar la compañía donde trabajan y el 6% correspondientes lo utilizaron para ampliar su negocio.

A pesar que la mayoría de los empresarios no han tomado en cuenta esta herramienta para sus beneficios, se percata que el sistema es eficaz para que adquirieran bienes y crecimiento físico y económico de sus empresas, teniendo en cuenta las experiencias positivas en gran parte de las empresas que lo han utilizado. Lo que se afirma que esta herramienta es buena para comprar maquinarias y equipos que son muy costosos y a una Pyme le es muy duro modernizar su empresa porque la inversión que tiene que desembolsar a la compra de la maquinaria, en cambio con el sistema Leasing no hay necesidad de sacar ese dinero y eso es una gran ventajas para las pequeñas y medianas empresas.

7. ¿Si usted ha financiado su empresa con el sistema de Leasing y la experiencia no fue satisfactoria, diga por qué?

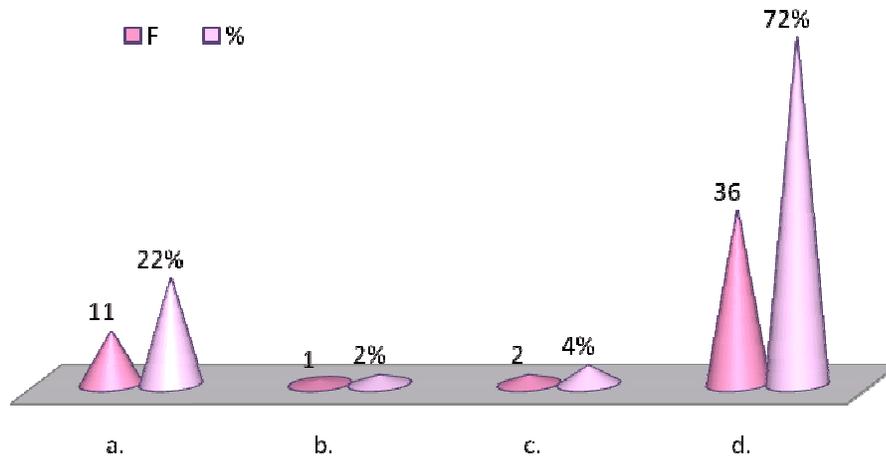
Codificación

- a. No aplica en mi caso, porque mi experiencia ha sido buena.
- b. No se obtuvieron los beneficios esperados.
- c. Porque la responsabilidad total del bien recae en mi empresa.
- d. No responde, porque no la ha utilizado.

Frecuencia

- a. 11 =22%
- b. 1 =2%
- c. 2 =4%
- d. 36 =72%

Gráfico 9. Si usted ha financiado su empresa con el sistema de Leasing y la experiencia no fue satisfactoria, diga por qué?



Fuente: Datos suministrados por Pymes.

El gráfico 9 explica que el 72% de los encuestados no respondieron, porque no han utilizado el Leasing por ende no han tenido ninguna experiencia que puedan compartir, el 22% no les aplica en su caso, porque la experiencia vivida con el Leasing ha sido totalmente satisfactoria, el 4% respondió que la responsabilidad del bien recae sobre la empresa lo que hace que nazca un sentido de pertenencia por parte de la empresa que con el bien adquirido es con que se va a trabajar y necesita tenerlo en el mejor estado posible, el 2% expresaron que no obtuvieron los beneficios esperados ya sea la circunstancia ocurrida. Esto sustenta lo expuesto anteriormente, pues la mayoría de las experiencias son exitosas, el problema es saber asumir riesgos y responsabilidades en cuando a los pagos de las obligaciones y bienes adquiridos, pues este podrá ser de su propiedad en un futuro, además de que el mismo será el generador de las ganancias, que lo más probable es que sean cuantitativas y en crecimiento.

8. ¿Tiene o ha realizado usted algún tipo de financiamiento con una entidad bancaria?

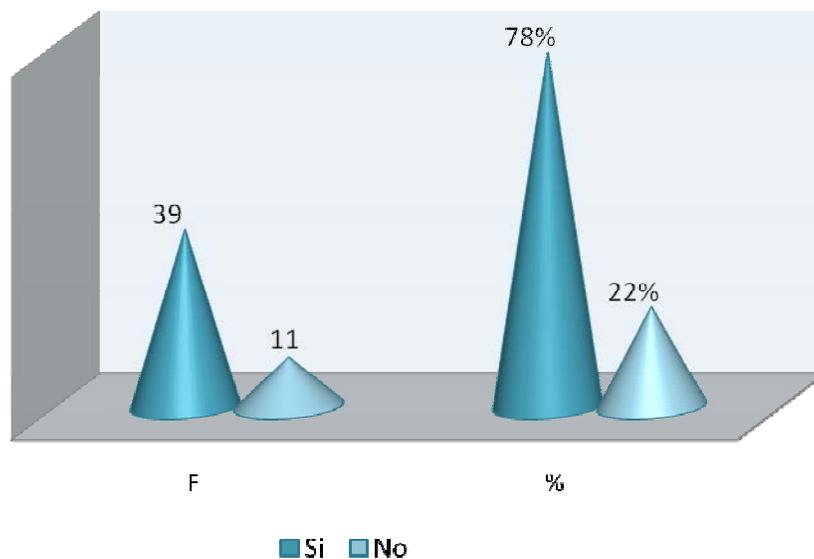
Codificación

- a. Si
- b. No

Frecuencia

- a. 39 =78%
- b. 11 =22%

Gráfico 10.¿ Tiene o ha realizado usted algún tipo de financiamiento con una entidad bancaria?



Fuente: Datos suministrados por pymes.

En gráfico 10 se evidencia que el 78% si han utilizado algún tipo de financiamiento con algún tipo de entidad bancaria, y el 22% no lo han hecho por alguna razón por parte de las compañías pues algunas empresas no lo han necesitado y han podido financiarse por si solas o porque no han querido o no han podido por su prematura vida crediticia, u otras por el temor de realizarlas. Lo que si se puede explicar es que a pesar de que muchos empresarios no han aplicado el sistema de Leasing aún hay un porcentaje muy significativo que se rehúsa, a tomar bienes productivos por ningún medio de financiación, pues tienden a considerarlos un tanto riesgosos y costosos y prefieren mantener su empresa con maquinaria obsoleta, o sacrificar otras inversiones y desembolsar el dinero para la compra de los bienes necesarios.

9. Si usted ha financiado su empresa con el sistema tradicional ¿Cuál le parece mejor o cuál tiene más ventajas?

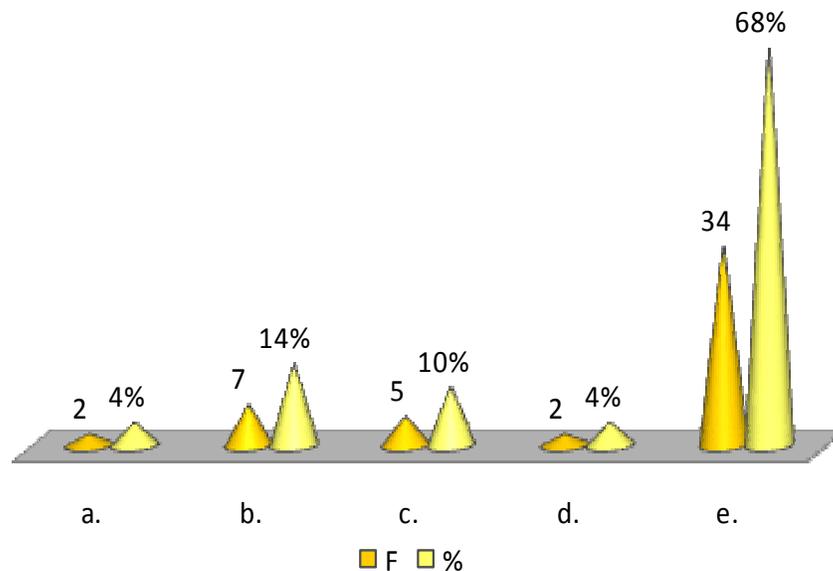
Codificación

- a. El tradicional, porque se liberan más rápido de los pasivos y es menos costoso.
- b. Con el sistema Leasing, porque se pacta la forma de pago y además el cliente pone la opción de comprar o no, además tiene la ventaja de no desembolsar dinero inicial, entre otros beneficios.
- c. En el Leasing el costo de financiación resulta menor a la del crédito tradicional por los beneficios y ventajas que ofrece.
- d. Ninguno o le da lo mismo, porque prefiere desembolsar el dinero que tiene, no le gusta tener pasivos.
- e. No responde, no tiene experiencia en actividades crediticias o solo tiene experiencia en el crédito tradicional.

Frecuencia

a. 2	=4%	d. 2	=4%
b. 7	=14%	e. 34	=68%
c. 5	=10%		

Gráfico 11. Si usted ha financiado su empresa con el sistema tradicional ¿Cuál le parece mejor o cual tiene más ventajas?



Fuente: Datos suministrados por pymes.

Se puede observar en el gráfico 11 el 68% no respondieron por que no tienen ninguna actividad crediticia algunos tienen su experiencia en el crédito tradicional, el 14% escogieron el financiamiento del Leasing porque, se han de pactar la forma de pago y además el cliente pone o estipula el tomar o no la opción de compra , además se tiene la ventaja de no desembolsar dinero inicial, entre otros beneficios, el 10% de los encuestados afirman que en el Leasing el costo de financiamiento resulta menor a la del crédito tradicional por los beneficios y ventajas que ofrece, y el 4% prefieren el crédito tradicional, porque se liberan mas rápido de los pasivos y es menos costos, un 4% expresó que les da lo mismo, porque prefieren desembolsar el dinero que tienen ya que no le gusta deberles a nadie y menos a los bancos., pero ellos desconocen los beneficios que el sistema de Leasing les puede ofrecer, se puede considerar al mismo como una herramienta eficaz, menos costosa y de confiabilidad para ser objeto de los pequeños, medianos y grandes empresarios, en su búsqueda por obtener rentabilidad y crecimiento competitivo.

10. ¿Recomendaría a otros empresarios implementar en sus Empresas el sistema de Leasing para el crecimiento de la misma?

Codificación

- a. Si, porque es la única forma de adquirir sin tener que desembolsar dinero por la compra.
- b. Si, porque es la única forma de modernizar un negocio y hacerlo competitivo.
- c. Si, porque incrementa el desarrollo de la compañía.
- d. No, porque es muy complicado y resulta costoso.
- e. No, porque no he tendido la experiencia con ese sistema de financiamiento.

Frecuencia

- a. 4 =8%
- b. 5 =10%
- c. 3 =6%
- d. 2 =4%
- e. 36 =72%

Gráfico 12. ¿Recomendaría a otros empresarios implementar en sus Empresas el sistema de Leasing para el crecimiento de la misma?



Fuente: Datos suministrados por pymes.

En el gráfico 12 se observa que el 72% de las PYMES encuestadas no respondieron por que como no tienen experiencia de utilización de este sistema de financiación prefieren en tomar prudencia al no recomendar algo que no tiene conocimiento, el 10% si la recomiendan ya que al contrario de de los anteriores han tenido su propia experiencia con muy buenos resultados para la inversión, el 8% reconocen que es una excelente opción ya que con ella es la única forma de adquirir lo que se necesita sin tener que desembolsar dinero para la compra, el 6% la recomiendan porque es útil para incrementar el desarrollo de la compañía, y el 4% no la recomienda, porque es muy complicada y resulta costosa. Afirmando lo anteriormente dicho, el Leasing permitirá a las pequeñas empresas a buscar una solvencia económica a futuro y así, poder crecer como empresa y ser más competitiva en el campo en el que se desenvuelve, a nivel local en el corto plazo y a nivel nacional o internacional en el largo plazo, todo es cuestión de vencer temores, indagar en el temas, correr riesgos y adquirir responsabilidad.

9.3 ANALISIS DE LA INSTRUMENTO APLICADO A LAS CORPORACIONES FINANCIERAS INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para llevar a cabo la investigación referente a las oportunidades de las Pymes para ingresar en el manejo del sistema de Leasing a fin de conocer a fondo el manejo de sus operaciones en el contexto social; refiriéndose a las empresas de las ciudad de Cartagena, se empleó una guía de entrevistas con preguntas abiertas y en algunos casos cerradas a una muestra de 10 corporaciones financieras que prestan ese servicio, en la que se efectuaron 2 entrevistas por cada corporación para ampliar la información, ya que la población es muy pequeña, correspondiendo cada una al gerente financiero o el encargado de dirigir las operaciones de Leasing y un funcionario subalterno, como los asesores comerciales de Leasing que se encarguen de realizar el monitoreo de las operaciones, se realizaron teniendo en cuenta que estos individuos poseen conocimientos concluyentes para suministrar acerca del manejo de esta herramienta, para un total de 20 cuestionarios que fueron resueltos a modo de entrevistas y en otros de encuesta, ya que algunos de los funcionarios no tenían el tiempo disponible para atender el llamado del grupo investigador.

Como la mayoría de estas entidades prestadoras de este sistema de financiación, tienen una larga trayectoria logrando ganar fidelidad de las personas por su reconocimiento en el sector financiero. Las entrevistas fue el medio más certero para obtener datos relevantes por el tipo de actividades.

La guía de 30 preguntas abiertas se hizo a través de una entrevista no estructurada con su respectiva guía a representantes legales, gerentes financieros, entre otros quienes tienen conocimiento a cerca de este sistema de financiación, lo que fueron parte fundamental para la recopilación e informaciones necesarias y pertinente, para completar el estudio con una buena fuente de datos otorgados por parte de ellos. Además de información otorgada por estas corporaciones prestadoras de este sistema de financiación entregó documentos instructivos importantes para poder completar el trabajo investigativo, al mismo tiempo se recopiló información de páginas Web con todo lo referente al tema, los cuales sirvieron de soporte al análisis e interpretación de los resultados con datos relevantes y significativos para el estudio.

De las preguntas que se formularon, en su mayoría se hicieron de forma abierta, para otorgarle libertad a las respuestas del entrevistado, con el fin de que contestara espontáneamente. De este modo no se manipuló las respuestas por parte de los investigadores. Una vez diligenciada la guía de preguntas se hizo la codificación respectiva agrupando todas las respuestas iguales en alternativas de “a” a la “e” en algunas y en otras SI – NO; para posteriormente hacer las respectivas tabulaciones a través del método estadístico (tablas de frecuencia) y realizar de inmediato un análisis e interpretación.

9.4 RESULTADOS DEL INSTRUMENTO APLICADO A LAS CORPORACIONES FINANACIERAS.

1 ¿Cuál es la función de esta herramienta financiera en una empresa?

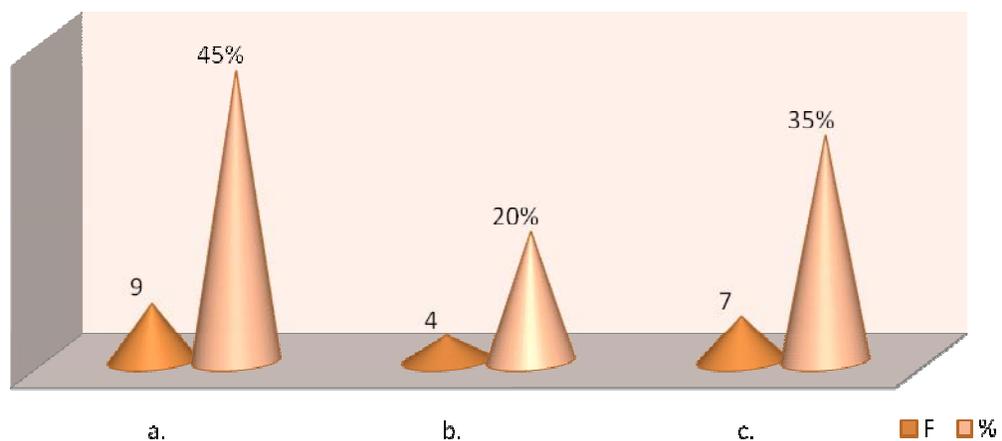
Codificación

- a. Solventar necesidades para la adquisición de bienes capitales.
- b. Obtención de beneficios tributarios.
- c. Financiamiento necesario para el desarrollo de la empresa.

Frecuencia

- a. 9 = 45%
- b. 4 = 20%
- c. 7 = 35%

Gráfico 13. ¿Cuál es la función de esta herramienta financiera en una empresa?



Fuente: Datos suministrados por corporaciones de Leasing

El gráfico indica que el 45% de las compañías financieras equivalente a 9 encuestados respondieron que la función del Leasing financiero es solventar las necesidades de cada empresa para la adquisición de bienes capitales, 7 personas de las encuestadas representados en un 35% optaron por la respuesta c, que describe al instrumento financiero como una necesidad para el desarrollo de la empresa, con un alto porcentaje de encuestados que aseguran en el Leasing el desarrollo de cualquier tipo de empresa, se puede concluir que esta herramienta es favorable crecimiento significativo para las empresas permitiéndoles incrementar su competitividad en el mercado en que participan, y el 20% asegura que uno de los funciones principales de este sistema son los beneficios tributarios otorgados por el gobierno nacional, dando por entendido que su función es intentar evadir impuestos en la compra de bienes.

2. ¿Por qué cree usted que las empresas deberían optar por usar esta herramienta financiera?

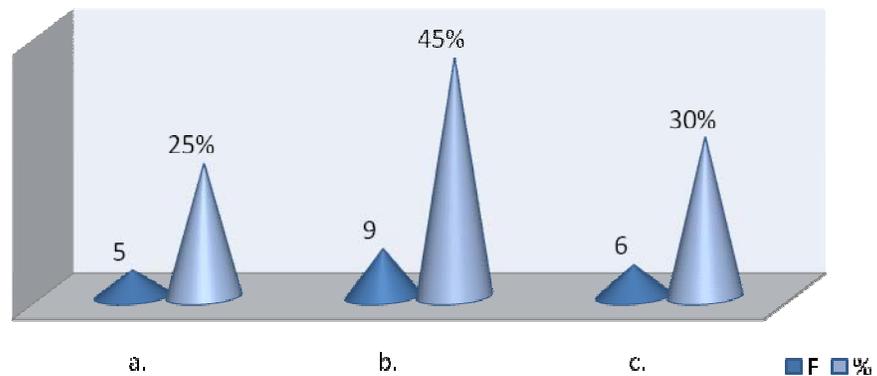
Codificación

- a. Beneficios tributarios por parte del gobierno.
- b. Los costos financieros pueden ser más bajos que una línea de créditos tradicional.
- c. Permite el crecimiento de la empresa, por la adquisición de maquinaria con nueva tecnología, entre otros beneficios.

Frecuencia

- a. 5 = 25%
- b. 9 = 45%
- c. 6 = 30%

Gráfico 14. ¿Por qué cree usted que las empresas deberían optar por usar esta herramienta financiera?



Fuente: Datos suministrados por corporaciones de Leasing

El 45% de los encuestados de la pregunta anterior afirman que las empresas deben usar esta herramienta como método de financiación, porque le disminuye costos financieros a diferencia de otras líneas de crédito tradicional o para la compra de equipos de trabajo, mientras que el 30% asegura que el Leasing brinda muchos beneficios, en especial le permite a las empresas crecer a medida que adquiere maquinaria con nuevas tecnologías al utilizar este sistema y el 25% expresan que las empresas deberían utilizarlas por los beneficios tributarios otorgados; estos resultados dan a conocer que el Leasing como Herramienta de financiación es muy útil y ventajosa tanto en los aspectos económicos como los comerciales en el que prima la innovación y la competitividad.

3. ¿Considera usted que los empresarios de Cartagena conocen como opera este sistema de financiamiento?

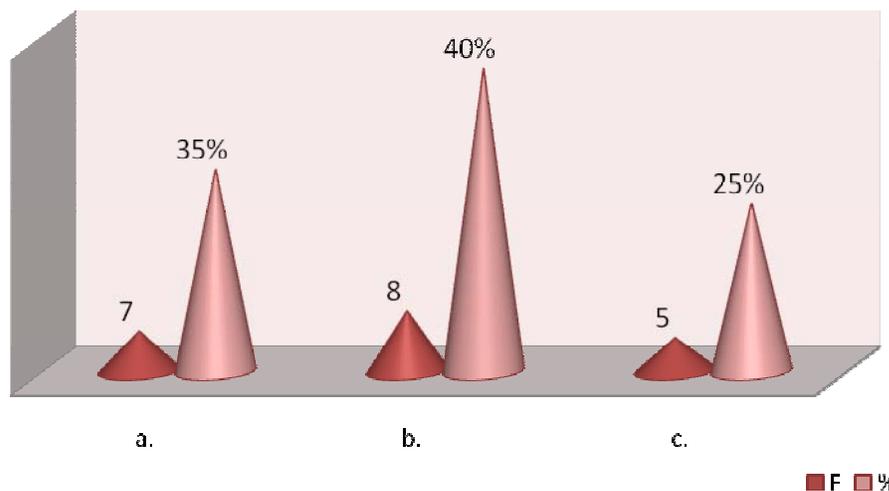
Codificación

- a. Si, la mayoría
- b. Muy poco por parte de las pymes y más por parte de las medianas y grandes compañías.
- c. La herramienta es más conocida por los clientes de los bancos.

Frecuencia

- a. 7 = 35%
- b. 8 = 40%
- c. 5 = 25%

Gráfico 15. ¿Considera usted que los empresarios de Cartagena conocen como opera este sistema de financiamiento?



Fuente: Datos suministrados por corporaciones de Leasing.

En el gráfico 15 se observa que en la ciudad de Cartagena el conocimiento del funcionamiento del sistema Leasing por parte de las pymes es casi nulo, lo cual se representa en un porcentaje del 40%, aunque aseguran que las medianas y las grandes empresas si conocen esta modalidad, un 35% manifestó que la mayoría de los empresarios de Cartagena conocen como opera este sistema, por lo que se puede contemplar la idea que en dichas entidades la mayoría corresponde a sus clientes o las grandes empresa conocedoras del tema y el 25% afirman que este instrumento financiero solo lo han de conocer los clientes de los bancos a los cuales les es ofrecido el servicio, esta repuesta obedece a que las entidades no optan en ofrecer este modelo y expandir sus utilidades en la entrada de nuevos clientes que no se encuentran en su portafolio de clientes, relacionando lo obtenido en este gráfico con los resultados de las encuestas realizada a las pymes.

4. ¿Qué estrategias utiliza esta corporación para dar a conocer a los empresarios que el Leasing es una buena opción para financiar, invertir y modernizar su empresa?

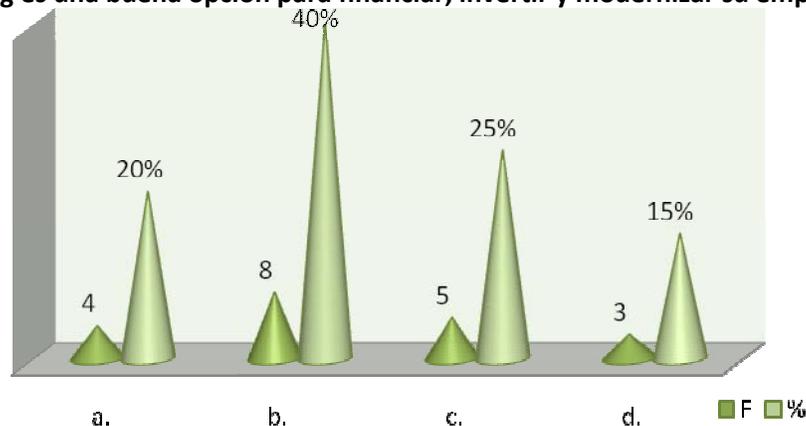
Codificación

- a. A través de charlas y visitas.
- b. Publicidad.
- c. A través del portafolio del banco.
- d. Referenciados por los mismos clientes.

Frecuencia

- a. 4 = 20%
- b. 8 = 40%
- c. 5 = 25%
- d. 3 = 15%

Gráfico 16. ¿Qué estrategias utiliza esta corporación para dar a conocer a los empresarios que el Leasing es una buena opción para financiar, invertir y modernizar su empresa?



Fuente: Datos suministrados por corporaciones de Leasing.

En el gráfico 16 se reflejan las estrategias que las corporaciones de Leasing utilizan para dar a conocer sus servicios, un 40% lo hace por medio de publicidad como folletos de libre repartición, dirigidos a sus propios clientes y anuncios televisivos (son escasos y van dirigidos para la adquisición de vivienda), entre otros, un 25% a través del portafolio del banco, un 20% por visitas realizadas por los empleados encargados de dar a conocerlo y el 15% se referencian por los mismo clientes, es decir que basan su estrategias en la opinión de otros con respecto a sus experiencias, los investigadores piensa que es un error, por aunque esta herramienta sea útil y beneficiosa, las expectativas en sus usuarios no siempre son desarrolladas a cabalidad. Estos resultado comparados con los obtenidos en la encuesta a las pymes, manifiestan que las estrategias utilizadas para dar a conocer este instrumento a los empresarios y convencerlos que es una buena opción de financiación e inversión no son las mejores dada la falta de conocimiento y de implementación de esta operación en esas empresas.

5. ¿Qué rentabilidad tiene una corporación financiera al utilizar el Leasing?

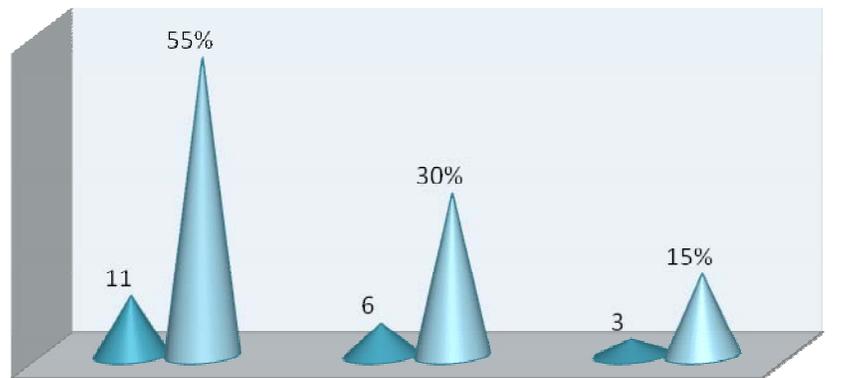
Codificación

- a. La rentabilidad se obtiene dependiendo de la tasa a la que es colocada el Leasing.
- b. Está definida por cada entidad financiera, según la captación y colocación.
- c. No responde.

Frecuencia

- a. 11 = 55%
- b. 6 = 30%
- c. 3 = 15%

Gráfico 17. ¿Qué rentabilidad tiene una corporacion financiera al utilizar el Leasing?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing

■ F ■ %

En el gráfico 17 se observa que el 55% de los encuestados respondieron que la rentabilidad de la corporación financiera es obtenida por la tasa a la que es colocado el Leasing, el 30% dijo que está definida dependiendo de cada entidad financiera, según sea su captación y su colocación, ya que no todas las entidades financieras aplican un mismo porcentaje en los intereses cobrados por la realización de la operación, lo que quiere decir que la rentabilidad es variable, y dependerá del tipo de bien, el monto y el plazo pactado en el contrato Leasing además de la tasa de interés negociada; el 15% no dio a conocer su opinión, se intuye por parte de los investigadores que no tenían certeza de la utilidad que genera esta herramienta o por no dar conocer lo verdaderos resultados que son objeto de su funcionamiento.

6. ¿Qué tipos de empresas utilizan el Leasing en estos momentos?

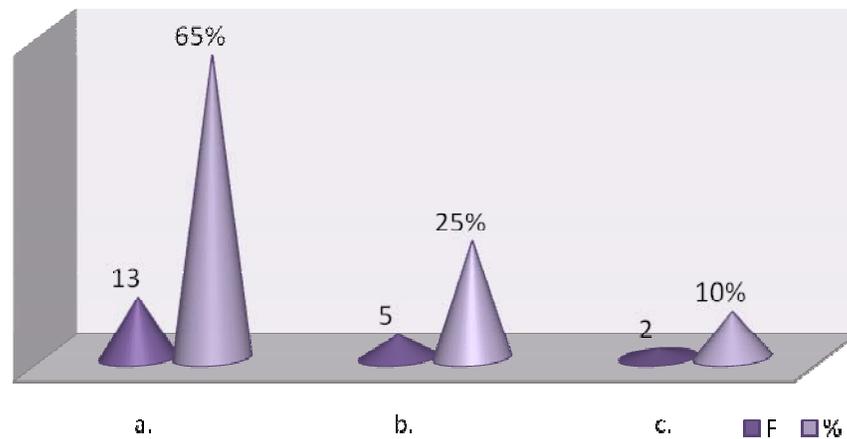
Codificación

- a. Todas las empresas legalmente constituidas.
- b. Las empresas industriales, servicios e institucionales.
- c. Las PYMES.

Frecuencia

- a. 13 = 65%
- b. 5 = 25%
- c. 2 = 10%

Gráfico 18. ¿Qué tipo de empresas utilizan el Leasing en estos momentos?



Fuentes: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing

Se puede visualizar de forma muy simple el gráfico 18, donde el 65% de las empresas de la ciudad de Cartagena que utilizan este modelo de financiamiento están legalmente constituidas, el 25% dieron a conocer que solo las implementan aquellas empresas de gran envergadura como las industriales, servicios e institucionales, un 10% afirman que es utilizada por las PYMES. Lo anterior va acorde a lo indagado en la investigación, ya que la herramienta puede ser utilizada por todo tipo de empresas que estén constituidas legalmente incluyendo las PYMES, siempre y cuando tenga solvencia económica y capacidad de pago y endeudamiento. El problema de la no implementación surge tal vez por la falta de conocimiento en las mismas y acercamiento de las entidades a clientes (externos) nuevos, en el último porcentaje (10%) se refleja que las PYMES utilizan muy poco este sistema de financiamiento por varias razones además de las anteriormente mencionadas por: a) poca vida crediticia en una corporación financiera, b) factor temor, c) la mayoría de este tipo de empresas no pertenecen o no se encuentran en la lista de clientes de los bancos quienes éste último mencionado solo da a conocer esta herramienta a sus clientes.

7. ¿Qué tipos de bienes se financian a través del Leasing?

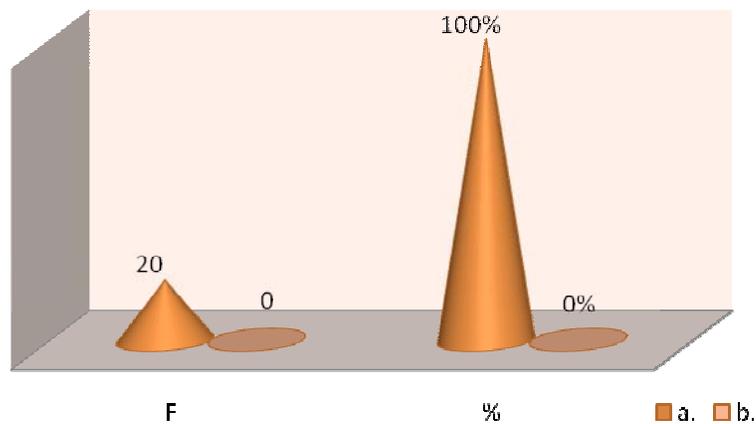
Codificación

- a. Todos los activos fijos productivos de una empresa.
- b. Otra.

Frecuencia

- a. 20 = 100%
- b. 0 = 0%

Gráfico. 19 ¿Qué tipo de bienes se financian a través del Leasing?



Fuentes: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing

De acuerdo a la bibliografía existente sobre el Leasing y consultada por los investigadores se puede decir que por medio de ella se adquiere todo tipo de bienes dirigidos a la productividad de una empresa o al crecimiento de la misma; bienes inmuebles como terrenos, edificios, bodegas etc. Esto concuerda con los resultados de la encuesta donde el 100% de los encuestados apostaron a que todo tipo de activos fijos productivos pueden ser objetos de Leasing. Por tanto se puede decir que solo se le puede hacer Leasing a aquellos bienes si solo si son generadoras de renta, que pueda certificar o avalar los pagos obligatorios de los cánones.

8. ¿Qué requisito necesita una empresa para realizar una operación de Leasing?

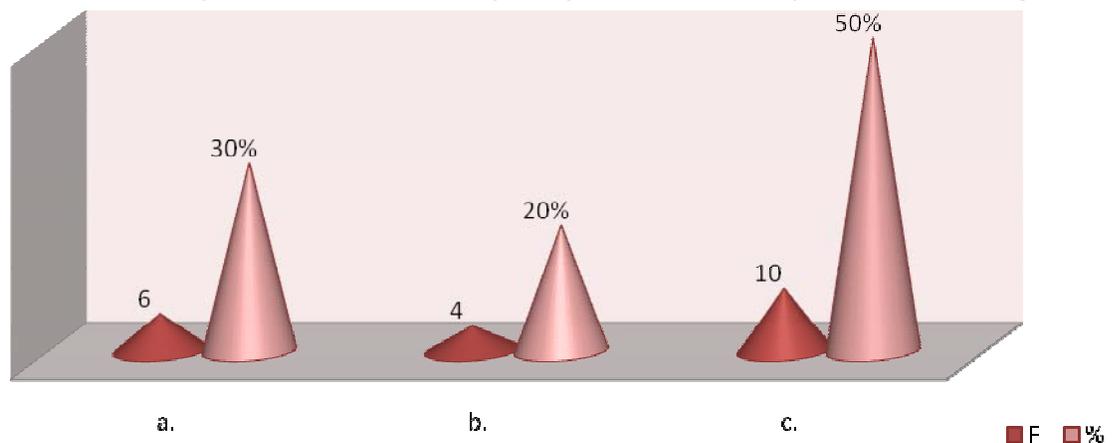
Codificación

- a. Capacidad de endeudamiento y de pago.
- b. Trayectoria en el mercado con experiencia crediticia excelente.
- c. Solidez financiera y patrimonial.

Frecuencia

- a. 6 = 30%
- b. 4 = 20%
- c. 10 = 50%

Gráfico 20. ¿Qué requisitos necesita una empresa para realizar una operación de Leasing?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing

En el gráfico 20 se debe considerar que lo más importante para otorgar un crédito por Leasing es la estabilidad financiera y patrimonial de la empresa siguiéndose por las políticas preestablecidas

en cada corporación representado en una 50%, un 30% indica que los requisitos necesarios por parte de las empresas debe ser una capacidad de endeudamiento y de pago por parte del arrendatario, el 20% debe poseer experiencia crediticia y una trayectoria importante en el mercado en que se opera o actúa su compañía. Las compañías de Leasing optan por seguir las políticas de la corporación, las cuales tienen como garantía un alto capital social: el pago de los cánones, dejando a un lado los verdaderos puntos que si se debe tener en cuenta como es el nivel de solvencia por parte de la compañía o empresa para el pronto pago del arriendo.

9. ¿Cuál es el rendimiento que tiene el empresario al utilizar esta herramienta?

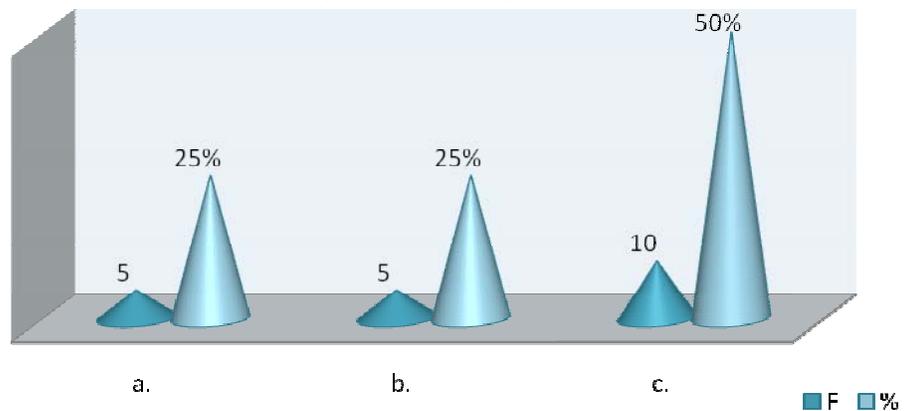
Codificación

- a. Dependiendo de la empresa.
- b. Un crecimiento competitivo ante la competencia por el mejoramiento en la calidad del bien final.
- c. Ayuda a crecer el rendimiento reflejado en un mayor volumen de producción y venta

Frecuencia

- a. 5 = 25%
- b. 5 = 25%
- c. 10 = 50%

Gráfico. 21 ¿Cuál es el rendimiento que tiene el empresario al utilizar esta herramienta?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

En el gráfico anterior (21) se establece que un 50% de las personas encuestadas aseguran que los beneficios al utilizar esta herramienta es ayudar a crecer el rendimiento reflejado en un mayor

volumen de producción y venta, un 25% dice que beneficia en un crecimiento competitivo en ese mercado por el mejoramiento en la calidad del producto final, un 25% expresó que el rendimiento esperado depende de la empresa que utiliza el Leasing, porque de las actividades que ellas realicen va a determinar si utiliza o no este sistema de financiación como una opción de crecimiento competitivo ante otras empresas de su misma envergadura y que tanto están motivado para que su empresa tenga rendimientos importantes por su participación en el mercado, el riesgo de ejercerla o no dependerá si le generará rendimiento esperado o si las condiciones comerciales del mercado lo requiere.

10. ¿Cuáles son las ventajas de utilizar este sistema de financiamiento?

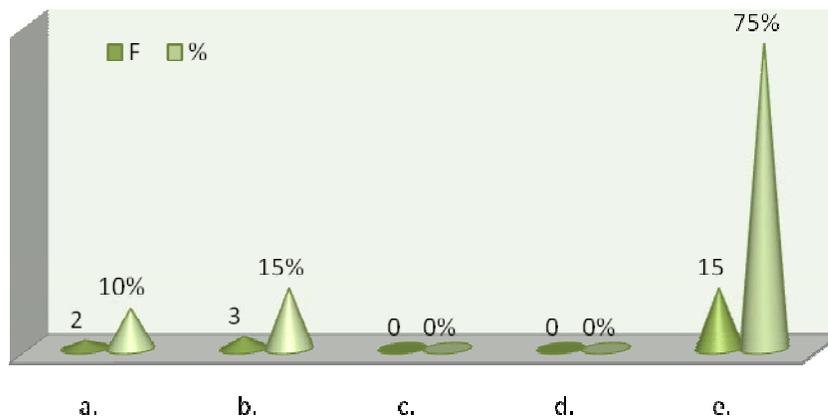
Codificación

- a. Reduce el impuesto a las ganancias.
- b. Reduce el costo financiero convirtiéndola en una alternativa económica.
- c. Mayor costo de seguro.
- d. Mayor costo financiero.
- e. La a y la b

Frecuencia

- a. 2 = 10%
- b. 3 = 15%
- c. 0 = 0%
- d. 0 = 0%
- e. 15 = 75%

Gráfico 22. ¿Cuáles son las ventajas de utilizar este sistema de financiamiento?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing

En el gráfico anterior el 75% optaron la respuesta “e” donde expresan que las principales ventajas al utilizar este sistema de financiamiento es reducir el impuesto a las ganancias y además el costo financiero convirtiéndola en una alternativa económica. Conocidos los resultados de las encuestas con relación a la investigación acerca del tema por parte del grupo investigador, se integra en la operación del Leasing puntos ventajosos que beneficiarían a las empresas, con la disminución de costos en su proceso de crecimiento y desarrollo económico.

11. ¿Financia el Leasing el valor total del bien?

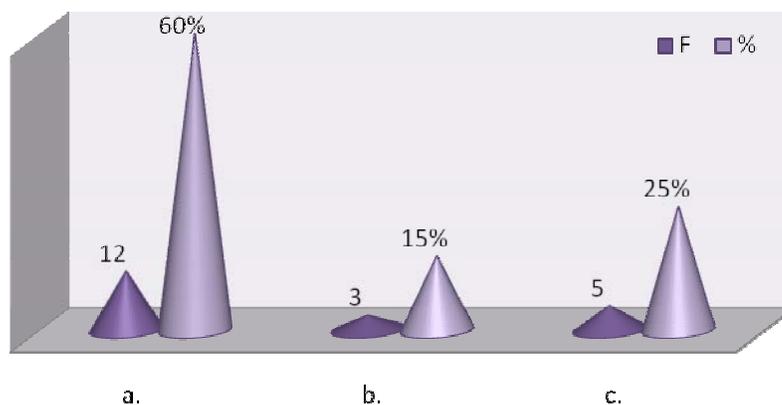
Codificación

- a. Si, en un 100%, si la empresa es solvente y patrimonialmente establecida.
- b. No, dependiendo del bien y la empresa.
- c. No, aproximadamente el 90%.

Frecuencia

- a. 12 = 60%
- b. 3 = 15%
- c. 5 = 25%

Gráfico 23. ¿Financia el Leasing el valor total del bien?



Fuentes: Datos suministrado por Corporaciones Leasing

En el gráfico 23 se evidencia que el 60% de las compañías de Leasing encuestadas aseguran que si financian hasta un 100%, dependiendo si la compañía es totalmente solvente y patrimonialmente establecida, el 25% no financian el 100% y solo lo hacen hasta el 90% y el 15% restante lo hacen pero dependiendo de la compañía y el bien objeto a que se quiere llegar. Esto muestra contradicciones a los presentados en otro campo de la encuesta, donde aseguran regirse por lo

establecido por la superintendencia financiera, porque según lo indagado durante el proceso investigativo reflejó la adquisición de bienes sin ningún desembolso inicial de dinero, una ventaja significativa en comparación a la metodología utilizada en los créditos tradicionales, pues especialmente las Pymes no cuentan con la disposición suficiente de dinero para la compra de bienes de altos costos que puedan hacer las expansiones necesarias a las compañías que se inclinan por este método de financiación.

12. ¿Ofrece esta herramienta mayor flexibilidad para cambios y actualizaciones de equipos?

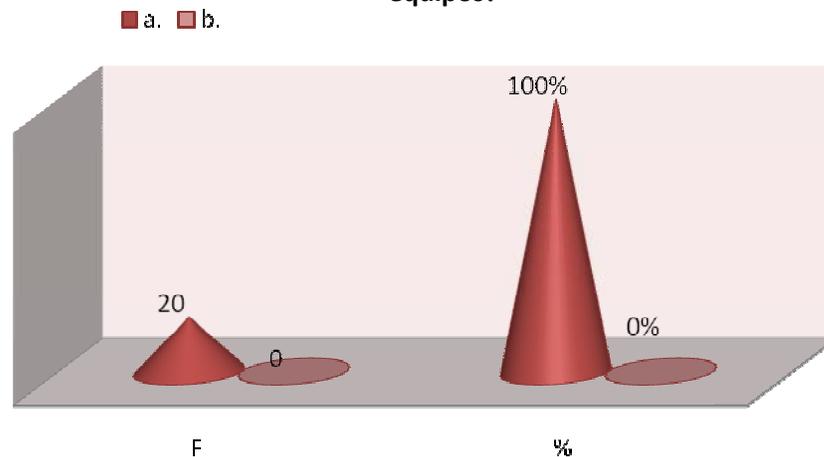
Codificación

- a. Si.
- b. No

Frecuencia

- a. 20 = 100%
- b. 0 = 0%

Gráfico 24. ¿Ofrece esta herramienta mayor flexibilidad para cambios y actualizaciones de equipos?



Fuente: Datos suministrado por Corporaciones de Leasing

En el gráfico 24 se observa que el 100% de los encuestados afirmaron que esta herramienta ofrece mayor flexibilidad para cambios y actualizaciones de equipos; se puede constatar con las respuestas dadas que el Leasing como herramienta de financiación permite ampliar y modernizar las PYMES de la ciudad en los diferentes sectores como el comercial, industria y servicio, esto

permite mayor competitividad empresarial que redundará en crecimiento económico y empleo de la ciudad por tanto las corporaciones deben emplear otro tipo de estrategias para vender ese producto en las Pymes.

13. ¿Cómo afectaría la quiebra del dador al tomador del Leasing?

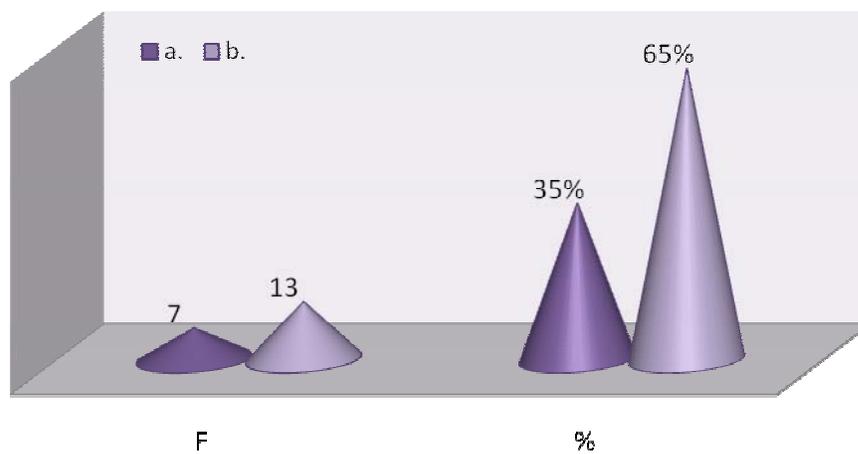
Codificación

- a. De ninguna manera.
- b. No responde.

Frecuencia

- a. 7 = 35%
- b. 13 = 65%

Gráfico 25. ¿Cómo afectaría la quiebra del dador al tomador del Leasing?



Fuente: Datos suministrado por Corporaciones de Leasing

El 65% de los funcionarios que se encuestaron manifestaron que la quiebra del dador no afectaría de ninguna manera al tomador del Leasing, ya que el arrendador al tomar el bien objeto en Leasing adquiere de forma inmediata el derecho de opción de compra al finalizar el contrato, el 35% restante no respondió ya que prefirieron no dar información al respecto o porque simplemente no tenían el conocimiento para responderla ya que al ser una corporación financiera sólida no ven la opción de quiebra en el banco donde trabajan. Estos resultados demuestran la falta de conocimiento en las entidades financieras, de los perjuicios o contratiempos que una

inestabilidad económica en su corporación pueda generar en las empresas que implementaron el sistema Leasing, pues su único interés es ofrecer la herramienta y enardecer el incremento de sus rendimientos. A esto se le puede conceptualizar por las investigaciones realizadas que el tomador no tomará los riesgos ya que sus derechos preestablecidos en el contrato son irrevocables hasta finalizar el mismo.

14. ¿Cuáles serían los beneficios impositivos para las empresas?

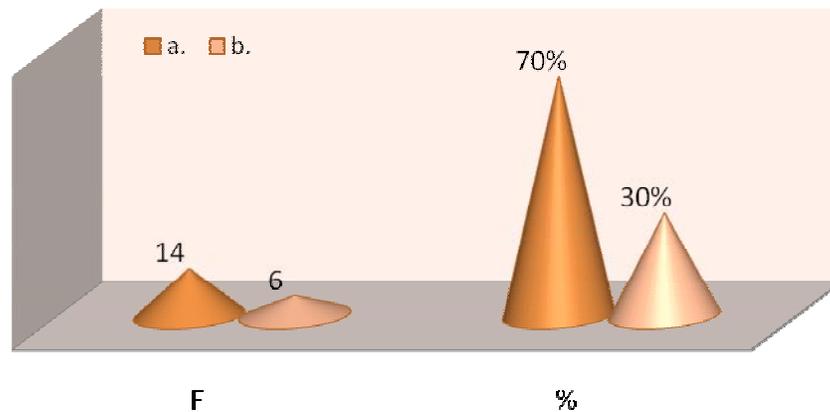
Codificación

- a. Reducción de la base gravable para el impuesto de renta.
- b. No registra el activo en los asientos contables de la empresa, por ende no genera IVA.

Frecuencia

- a. 14 = 70%
- b. 6 = 30%

Gráfico 26. ¿Cuáles serían los beneficios impositivos para las empresas?



Fuente: Datos suministrado por Corporaciones de Leasing.

En el gráfico 26 se puede observar, que el 70% de los encuestados afirmaron que los beneficios impositivos para aquellas empresas que utilicen este tipo de financiamiento tienen una reducción de la base gravable para el impuesto de renta, mientras que el 30% restante optaron por responder que el bien objeto estipulado en el contrato no entra en los asientos contables de la firma o empresa ya que el producto es perteneciente al Leasing lo que el tomador o tenedor no paga IVA, hasta cuando haga efectiva la opción de compra. Con estas respuestas se puede decir

que los grandes beneficios ofrecidos por esta clase de financiamiento otorgado a las compañías, sin duda alguna son los beneficios tributarios sobre la renta, ya que los empresarios se ahorrarían una cantidad importante referente al dinero que puede ser destinado a otras inversiones necesarias para su empresa.

15. ¿Qué ventajas considera usted que tiene el Leasing para el tomador (cliente)?

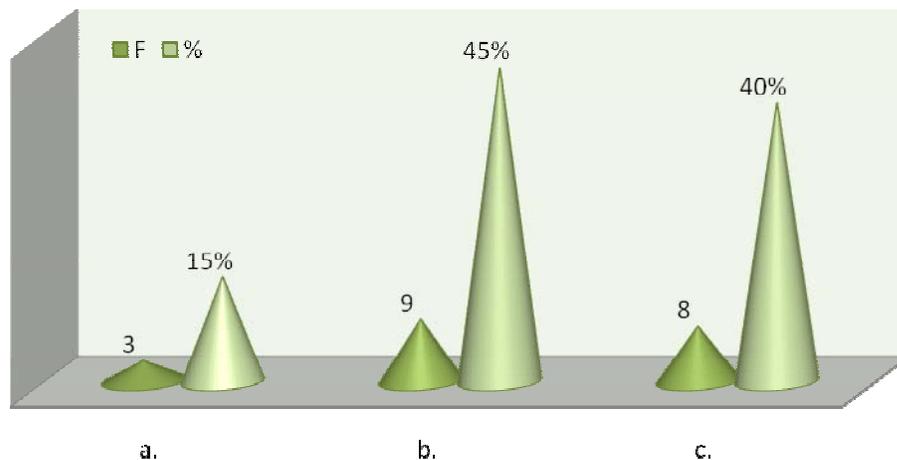
Codificación

- a. Hace el negocio más productivo por adquisición de nueva tecnología.
- b. Disfruta de beneficios tributarios otorgado por el estado.
- c. Un costo de financiación más bajo.

Frecuencia

- a. 3 = 15%
- b. 9 = 45%
- c. 8 = 40%

Gráfico 27. ¿Qué ventajas considera usted que tiene el Leasing para el tomador (cliente)?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

En el gráfico 27 se evidenció que el 45% dijo que los beneficios por parte del tomador o arrendador es disfrutar de los beneficios tributarios otorgados por el estado, el 40% de los encuestados respondieron que las ventajas consideradas por parte del tomador (cliente) del bien que adquirió por medio de Leasing los costos financiero serán mas bajos, y el 15% restante

afirmaron que la empresa que utiliza este tipo de financiamiento será más productiva por la adquisición de nueva tecnología. Estos resultados corroboraron lo arrojado en los encuestados realizadas a las Pymes, ya que el sistema Leasing otorga diferentes ventajas como en el ámbito tributario, comercial, productivo y financiero que le permitirá minimizar costos y aumentar utilidades.

16. ¿Cuáles considera usted serian las ventajas para el dador (Corporaciones Bancarias)?

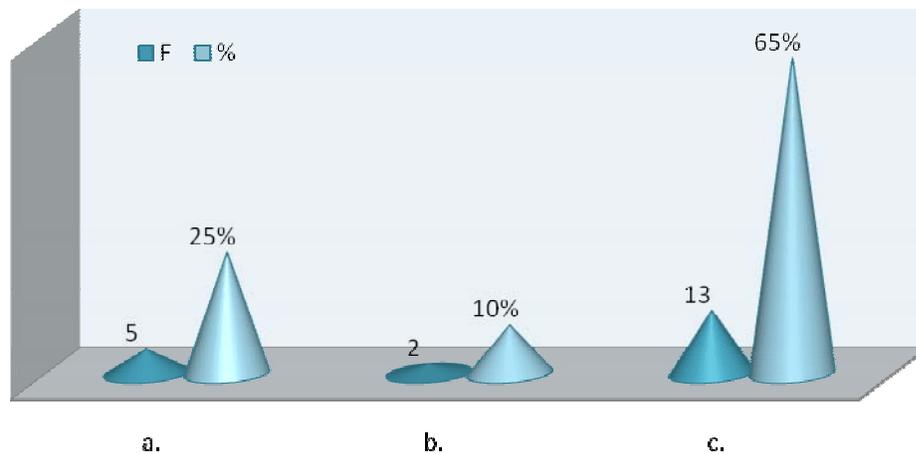
Codificación

- a. Mayor capacidad de participación en el mercado financiero.
- b. Mayor captación y colocación.
- c. No responde.

Frecuencia

- a. 5 = 25%
- b. 2 = 10%
- c. 13 = 65%

Gráfico 28. ¿Cuáles considera usted serian las ventajas para el dador (Corporaciones Bancarias)?



Fuente: Datos Suministrados por Corporaciones de Leasing.

El gráfico 28 precisa que el 65% de que este significativo porcentaje, desconoce las oportunidades que ofrecen o realizan esta operación. Manifestaron que les podía brindar rendimientos obligatorios en la cancelación de cada canon con los respectivos intereses. Teniendo en cuenta los

resultados de la investigación, este hecho es una desventaja para las empresas la cual en algún momento también se puede convertir en una ventajas para las corporaciones que prestan el servicio de Leasing como lo es la minimización de gastos al no pagar seguro, recibir el pago del valor residual al final del contrato y maximizar utilidades al largo plazo, siempre y cuando se realicen en extensos plazos, un 25% afirman que una de las ventajas significativa por parte del dador es tener mayor capacidad de participación en el mercado financiero y el 10% restante seleccionaron la respuesta “b” en que la corporación bancaria eleva los índices de captación y colocación.

17. ¿Cuáles cree usted serían las desventajas de utilizar esta herramienta financiera para las empresas?

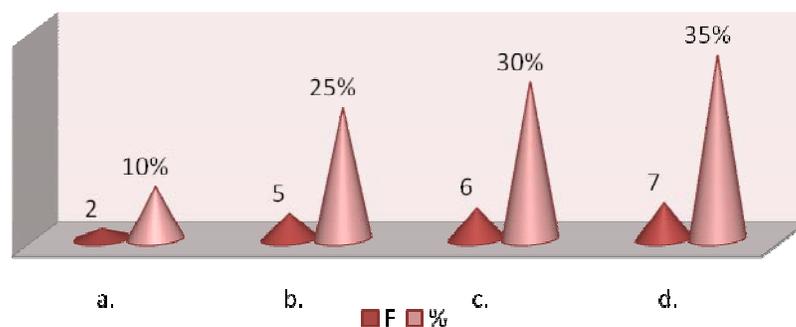
Codificación

- a. Por ser una obligación a largo plazo, asume el riesgo de una tasa moratoria alta.
- b. Pago de intereses a un plazo largo por lo que se debe mantener una estabilidad financiera.
- c. La adquisición de la propiedad del bien se hace efectiva al finalizar el contrato.
- d. No responde.

Frecuencia

- a. 2 = 10%
- b. 5 = 25%
- c. 6 = 30%
- d. 7 = 35%

Gráfico 29. ¿Cuáles cree usted serían las ventajas de utilizar esta herramienta financiera para las empresas?



Fuente: Datos Suministrados por Corporaciones de Leasing.

El gráfico 29 presenta que un 35% de las empresas financieras no respondieron a esta pregunta, lo que se puede referenciar con este porcentaje en especular que corresponde al tipo de corporaciones que no dan a conocer a sus clientes los riesgos a incrementar, el 30% afirman que la adquisición de la propiedad del bien se hace efectiva al finalizar el contrato lo que en realidad puede tomarse como ventaja, en la medida de que terceros no podrían disponer del bien en caso de incumplimiento económico (inembargable) lo que le permitirá seguir gozando de los beneficios la operación, un 25% se inclinan en tomar esta respuesta (c) ya que los pagos de interés a un largo plazo por lo que se debe mantener una rentabilidad financiera y el 10% certifica que por ser una obligación a largo plazo asume el riesgo de una tasa moratoria alta. Es decir, que deberá procurar en esforzarse en conservar durante el tiempo que prevalecerá el contrato, como una estabilidad económica, para no incumplir en el pago mensual, ya que esto tiende a aumentar los costos de financiación, al pagar intereses sobre interés (intereses de mora).

18. ¿Puede otorgarse un Leasing por un plazo distinto al determinado por la ley?

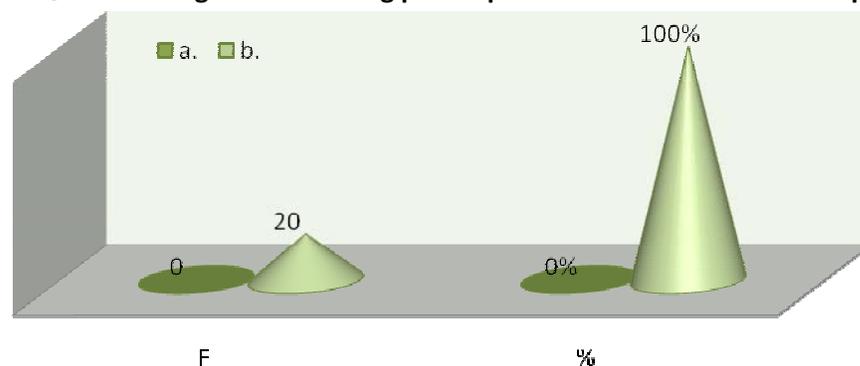
Codificación

- a. Si
- b. No, por que se debe seguir por lo parámetros establecidos por la superintendencia financiera.

Frecuencia

- a. 0 = 0%
- b. 20 = 100%

Gráfica 30. ¿Puede otorgarse un Leasing por un plazo distinto al determinado por la ley?



Fuentes: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

En el gráfico 30 se puede evidenciar que el 100% aseguran de forma concreta que no se puede, dar otro plazo que no sea el de ley, ya que ellas deben seguir los parámetros establecidos por la superintendencia financiera. Lo que quiere decir que un tenedor no puede exceder el plazo aplicado en el contrato, porque es el plazo estipulado por el ente que regula este tipo de sistema financiero. Lo que si se puede es pagar todos los cánones antes de tiempo y como incentivo se le hace un descuento por pronto pago.

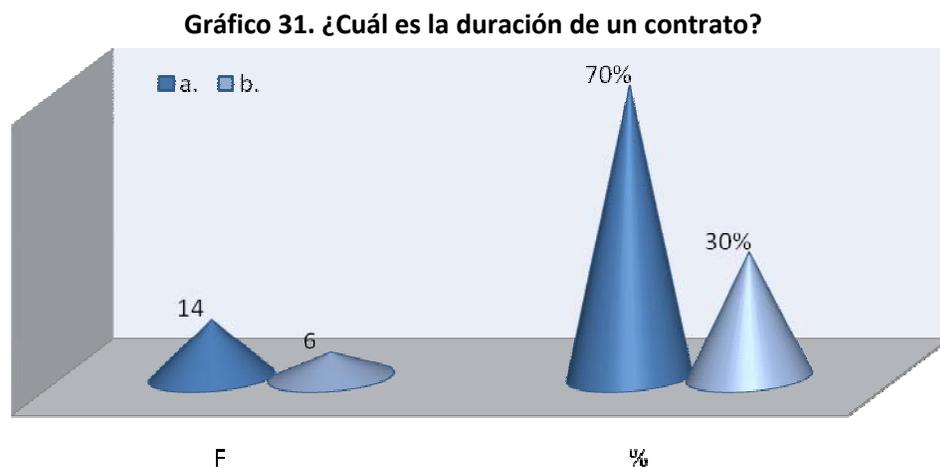
19. ¿Cuál es la duración de un contrato?

Codificación

- a. Dura hasta 15 años dependiendo del bien que financie
- b. Dependiendo de las políticas de la empresa.

Frecuencia

- a. 14 = 70%
- b. 6 = 30%



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing

El gráfico 31 indica que el 70% de las corporaciones encuestadas respondieron que la duración de un contrato es hasta 15 años, dependiendo del bien que se financie y el 30% restante dijeron que dependiendo de las políticas de la empresa. Para poder establecer la duración de un contrato se tendrá en cuenta el monto y bien a financiar y las necesidades que a comodidad del tomador se requiera, pero sin sobrepasar el límite de 15 años. Toda esta información fue recopilada por los

investigadores tomada de la manos con las respuesta de las corporaciones de Leasing, que en algunos casos estas compañías (Bancos) tienen en cuenta que tan obsoleto es el bien para establecer el tiempo y determinar la depreciación del bien, con el fin de establecer el lapso que se le darán a los clientes para su financiamiento, lo que estipulado en las respectivas políticas de las corporaciones de Leasing.

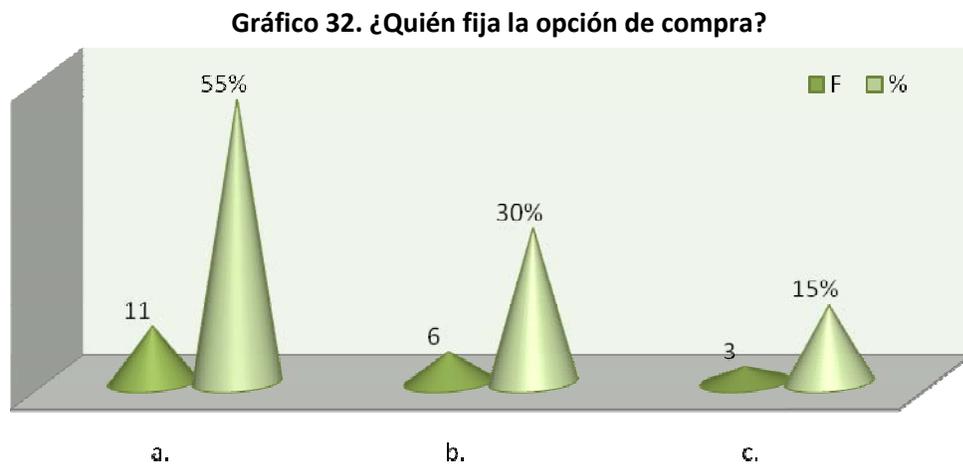
20. ¿Quién fija la opción de compra?

Codificación

- a. El cliente, de un rango del 1% al 10% o al 20%.
- b. El cliente o la empresa, dependiendo las políticas de la compañía.
- c. Por un comité de crédito.

Frecuencia

- a. 11 = 55%
- b. 6 = 30%
- c. 3 = 15%



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing

En el gráfico 32 se puede observar que el 55% de los encuestados respondieron que el cliente es quien fija la opción de compra, en un rango del 1% al 10% o al 20%, el 30% lo fija el cliente o la empresa, dependiendo de las políticas de la compañía de Leasing y el 15% restante aseguraron

que el que fija la opción de compra es un comité de crédito. Por la inconsistencia de los resultados se puede opinar o dar la impresión que los funcionarios de las diferentes corporaciones de Leasing no conocen con certeza la funcionalidad del Leasing con lo que establece la ley.

21. ¿Qué porcentaje del valor de la deuda o el costo del bien adquirido debe pagar la empresa como canon de arrendamiento?

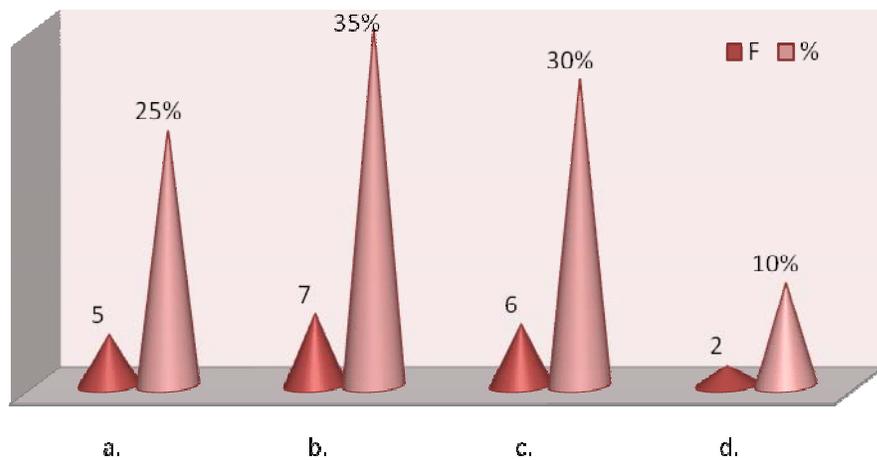
Codificación

- a. Depende de la tasa, el timbre y el seguro.
- b. Depende del tipo de bien y el plazo.
- c. Se parametrizan en promedio del 2.5% y 3.5% mensual sobre el costo.
- d. No responde.

Frecuencia

- a. 5 = 25%
- b. 7 = 35%
- c. 6 = 30%
- d. 2 = 10%

Gráfico 33. ¿Qué porcentaje del valor de la deuda o el costo del bien adquirido debe pagar la empresa como canon de arrendamiento?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

En el gráfico 33 se puede observar que estos porcentajes son muy cercanos uno del otro, referente a las respuesta de los funcionarios encuestados se puede determinar que el 35% aseguraron que depende del tipo de bien y plazo pactado en el contrato, el 30% respondió que el canon de

arrendamiento no tiene un porcentaje fijo, es decir, será variable y dependerá de la tasa de interés, del timbre, del seguro, el plazo, el tipo de bien que se quiera financiar cuyo porcentaje oscila entre un 2.5% y 3% del valor del contrato además de esto todo se estimará acorde a las políticas de las corporaciones de Leasing, el 25% atestaron que el monto a pagar está sujeto al seguro, al timbre y al seguro mientras que un 10% se limita a no dar su respuesta.

22. ¿Cuáles son los costos del Leasing?

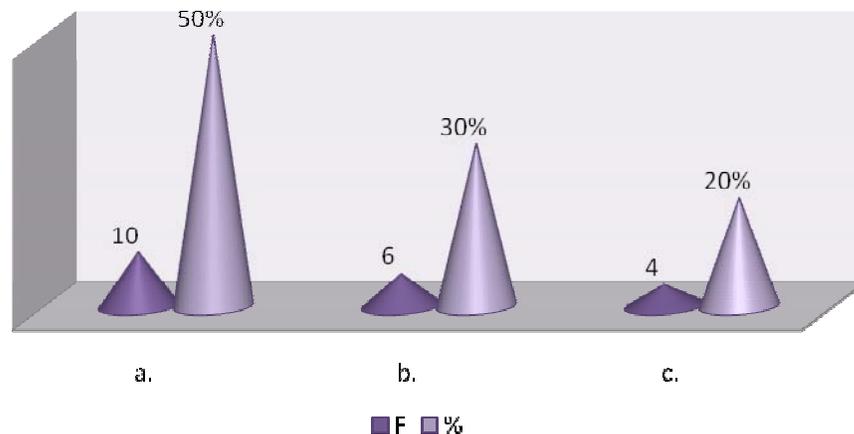
Codificación

- a. Un costo fijo que es la DTF, y otros costos variables.
- b. Costos operativos por la compra de activos y traspasos.
- c. No responde.

Frecuencia

- a. 10 = 50%
- b. 6 = 30%
- c. 4 = 20%

Gráfico 34. ¿Cuáles son los costos del Leasing?



Fuente: Datos suministrados por corporaciones de Leasing.

El gráfico 34 permite observar que el 50% de los encuestados en relación a los costos generados por el Leasing, hacen referencia a un costo fijado por la DTF, entre otros costos variables a los que se refiere el 30%, como son los operativos, en el momento de realizar la compra del equipo de trabajo y los que se generen por los traspasos pertinentes del mismo una vez el bien sea otorgado

en propiedad al tomador para hacer efectiva la cláusula de la opción de compra estipulada en el contrato de Leasing, en la que el consecutivamente al pago de dicho traspaso el bien entrara en los asientos contables de la empresa y un 20% rehúsa dar una respuesta concreta.

23. ¿Cómo se aplica el IVA?

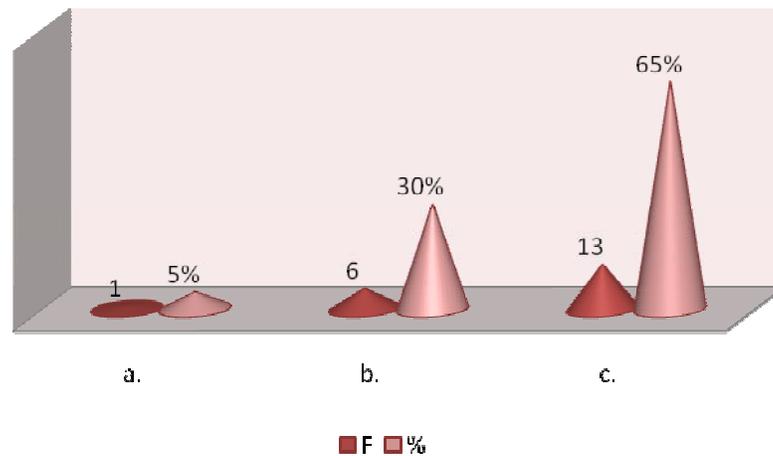
Codificación

- a. El IVA se aplica al Leasing financiero normalmente.
- b. Al Leasing financiero no se le aplica IVA, al Leasing puro si.
- c. No responde.

Frecuencia

- a. 1 = 5%
- b. 6 = 30%
- c. 13 = 65%

Gráfico 35. ¿Cómo se aplica el IVA?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

Los porcentajes indicados en el gráfico 35, exponen que un 65% de los individuos encuestados no respondieron a esta pregunta manifestando una incompetencia en el funcionamiento del área en la que se desenvuelven, el 30% apuesta que el Leasing financiero no se le aplica el IVA mientras que al Leasing operativo si y el 5% afirma que el IVA es aplicado normalmente, con lo anterior se puede ratificar lo dicho preliminarmente en cuanto a una completa ignorancia sobre el tema,

teniendo en cuenta que este impuesto de valor agregado no es empleado en el sistema de Leasing financiero, ya que este es pagado desde el principio por la compañía financiera y no por el tomador otorgándole un beneficio al no pagar este tributo fiscal y brindándole un ahorro ventajoso.

24. ¿Que sucede al final del contrato si el tomador del Leasing no quiere comprar?.

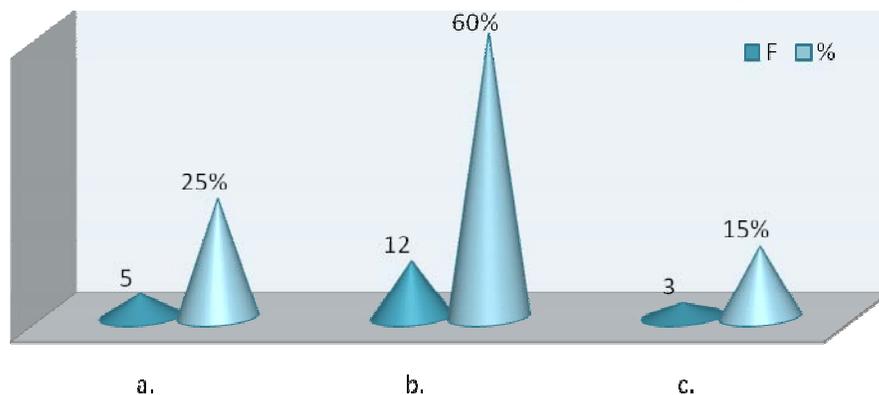
Codificación

- a. Se cede la opción de compra a un tercero.
- b. Se tiene que ejercer o se somete al pago de una multa.
- c. No responde.

Frecuencia

- a. 5 = 25%
- b. 12 = 60%
- c. 3 = 15%

Gráfico 36. ¿Qué sucede al final del contrato si el tomador del Leasing no quiere comprar?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing

La información expresada en el gráfico 36 manifiesta que el 60% de de los encuestados dijo que se tiene que ejercer la opción de compra en caso contrario se someterá al pago de una multa por incumplimiento del contrato, a grosso modo esto dependerá de las políticas de cada una de las instituciones de Leasing, ya que este tipo de problemas o circunstancias puede solucionarse con clausulas previamente estipuladas en el contrato, u otra iniciativa es ceder la opción a un tercero como lo da conocer el 25% de la población y el 15% restante no responde. Con lo anterior se debe tener muy en cuenta que al hacerse un contrato de Leasing financiero siempre habrá una opción

de compra por parte del cliente o tomador del bien, en caso de no tener la plena seguridad de poder ejercer esta opción al finalizar el contrato, puede protegerse por medio de cláusulas de situaciones adversas, como no tener las posibilidades económicas para adquirir el bien o la obsolescencia que este pueda tener al finalizar el contrato, hecho esto de antemano, no tendrá derecho la corporación de Leasing obligar al cliente a ejercer la opción de compra.

25. ¿El tomador puede tomar el bien en cualquier momento de la vigencia del contrato?

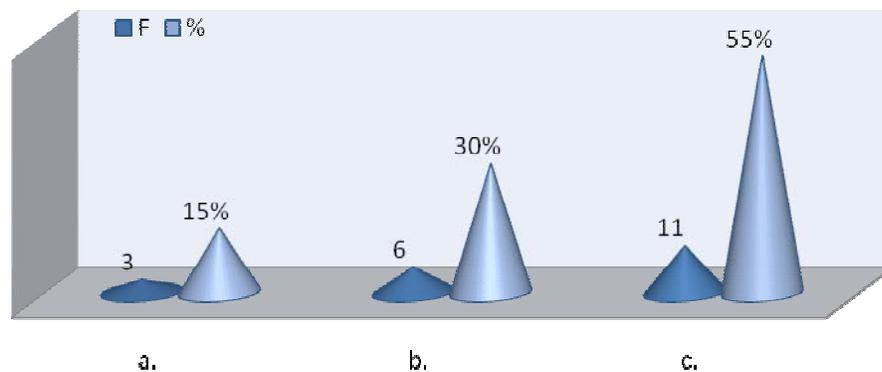
Codificación

- a. Dependiendo de la modalidad del Leasing (Leasing habitacional).
- b. No puede ejercerse en el Leasing financiero.
- c. Si se puede hacer mediante la estipulación de cláusulas en el contrato.

Frecuencia

- a. 3 = 15%
- b. 6 = 30%
- c. 11 = 55%

Gráfico 37. ¿El tomador puede tomar el bien en cualquier momento de la vigencia del contrato?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

Los porcentajes que se indican en el gráfico 37, afirman que el 55% de los encuestados manifiestan que si se puede tomar el bien en cualquier momento antes de ultimar el contrato mediante cláusulas condicionales, el 30% enuncia que no se podrá ejercer si se trata de un Leasing Financiero y 15% remanente estipula que solo dependerá de la modalidad que se aplique, expresando entre ellas el Leasing habitacional. Enunciada la preliminar información, se puede

señalar que todo se consigue hacer, siempre y cuando esté estipulado en el contrato pactado entre las partes, lo que en este caso interviene el dador (compañía financiera) y el tomador del bien (cliente), por otra parte si los pagos mensuales de los cánones se hacen a tiempo y con montos superiores a los establecido cumpliendo con antelación los términos del contrato, se podrá llevar a cabo la adquisición del bien antes del tiempo establecido, por pronto pago.

26. ¿Qué porcentaje debe pagar al final del contrato si está dispuesto a adquirir el bien?

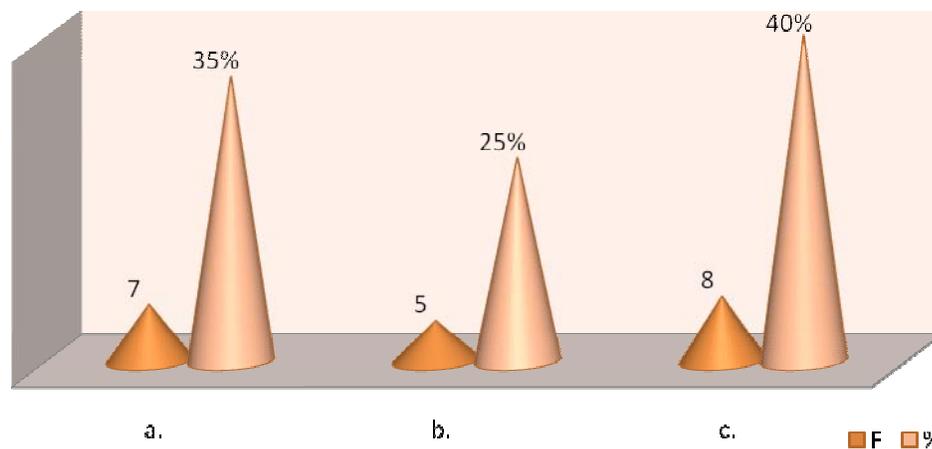
Codificación

- a. Del 1% al 10%
- b. Del 1% al 20%
- c. Dependiendo de lo que haya estipulado el cliente en el contrato.

Frecuencia

- a. 7 = 35%
- b. 5 = 25%
- c. 8 = 40%

Gráfico 38. ¿Qué porcentaje debe pagar al final del contrato si está dispuesto adquirir el bien?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing?

Los datos expresados en el gráfico 38 indican que el 40% de los encuestados afirma que el cliente determinará en el contrato el monto a pagar por la adquisición del bien al finalizar el mismo, el 35% dice que el costo fluctúa entre el 1% y el 10% y el 25% restante que el monto oscila entre el 1% y 20% del valor del contrato. Teniendo en cuenta las antepuestas aseveraciones, se puede

opinar que este pago, variara de acuerdo al monto de los cánones que ya se han concretado y a lo que el cliente haya pactado en mutuo acuerdo con la corporación de Leasing, previendo cual será el valor residual que poseerá el bien en el término de tiempo señalado, sin perder de vista que este tipo de decisiones deben ser previamente estipuladas en el contrato, para evitar complicaciones en el momento de su clausura.

27. ¿Cuántas clases de Leasing existen y cuál cree usted es el más conveniente para las empresas?

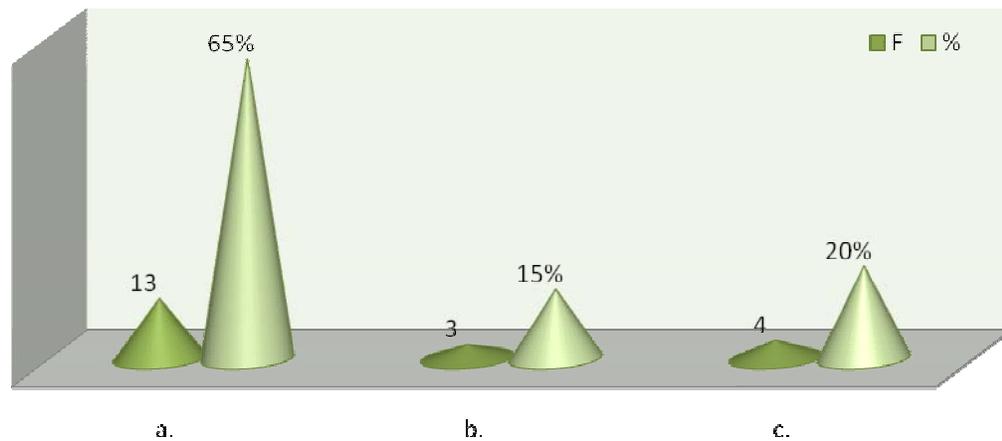
Codificación

- a. Financiero y operativo, dependiendo del bien y la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- b. Existen varios, depende del bien que se vaya a financiar y como se vaya a hacer.
- c. No responde.

Frecuencia

- a. 13 = 65%
- b. 3 = 15%
- c. 4 = 20%

Gráfico 39. ¿Cuántas clases de Leasing existen y cual cree usted es el más conveniente para las empresas?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

El gráfico 39 indica que las respuestas dadas por los funcionarios de las diferentes instituciones, se puede afirmar que desconocen el hecho de la existencia de las diferentes modalidades de Leasing que existen además del Leasing financiero y el Leasing operativo y el realizar una de estas

modalidades dependerá de las situación en la que se encuentre el tomador y el dador en relación con el proveedor, el bien y terceros dado el caso, pues del 85% de los encuetados el 65% aposto por Las dos Principales modalidades y el 20% no respondieron, en cuanto al 15% da cabida a la variabilidad de las modalidades de Leasing, lo que se puede resaltar que la conveniencia del funcionamiento de Leasing dependerá del bien que se vaya a financiar y de la modalidad en que se quiera operar, en donde todo estará sujeto a lo que necesite el cliente en ese momento.

28. ¿Cuál cree Ud. es la diferencia entre un Leasing financiero y un Leasing operativo?

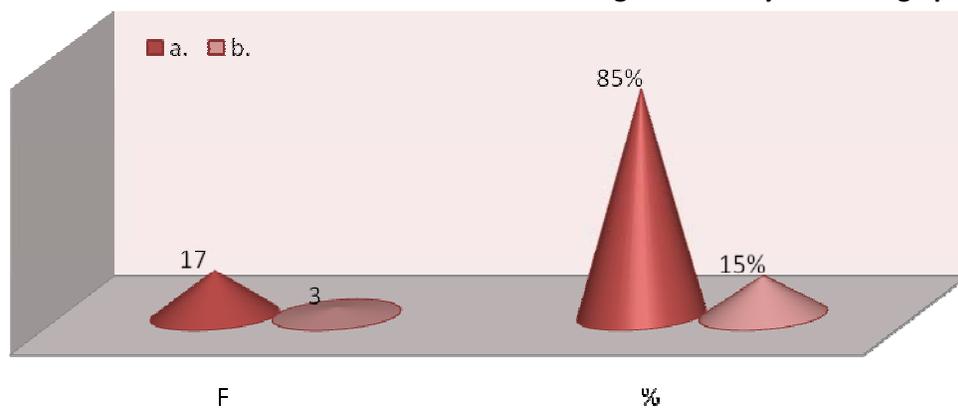
Codificación

- a. En que en una hay una opción de compra y la otra no.
- b. En el Leasing operativo cobran IVA y el Leasing financiero no.

Frecuencia

- a. 17 = 85%
- b. 3 = 15%

Gráfico 40. ¿Cuál cree usted es la diferencia entre un Leasing financiero y un Leasing operativo?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

El gráfico 40 dice que el 85% de los encuestados respondieron que en el Leasing financiero siempre hay una opción de compra, mientras que en el Leasing operativo no hay esa opción de compra y el 15% manifestaron que en el Leasing operativo cobran IVA y en el Leasing financiero no. Una cifra muy significativo donde se muestra la diferencia más notoria que existe entre las dos principales modalidades del Leasing una vez más esto demuestra la falta de conocimiento entre los mismos encargados de llevar a cabo esta operación, a pesar de que ambas facilitan la

adquisición de bienes a las empresas estas se diferencia en tanto a que una se tiene opción de compra y la otra no, en el Leasing financiero no se cobra IVA y en el operativo si, en el Leasing financiero el tomador del bien tiene el deber de el mantenimiento del bien estipulado, mientras que en el Leasing operativo no.

29. ¿Cuál cree Ud. es la diferencia que existe entre un crédito tradicional y un contrato a través del Leasing?

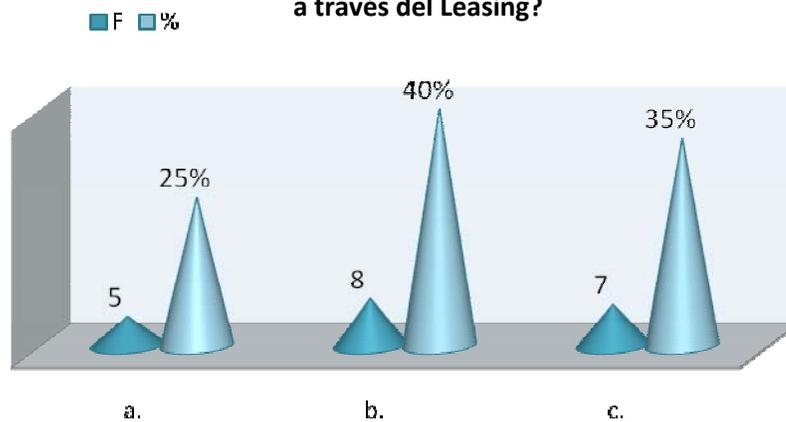
Codificación

- a. En el Leasing se obtienen créditos tributarios y en el crédito tradicional no.
- b. El bien es del Leasing lo que quiere decir que es inembargable a diferencia del crédito tradicional.
- c. El costo financiero en el crédito tradicional es más alto que el Leasing financiero.

Frecuencia

- a. 5 = 25%
- b. 8 = 40%
- c. 7 = 35%

Gráfico 41. ¿Cuál cree usted es la diferencia que existe entre un crédito tradicional y un contrato a través del Leasing?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

En el gráfico 41 se puede evidenciar que el 40% certifican que el bien es del Leasing, lo que quiere decir que es inembargable a diferencia del crédito tradicional, mientras que el 35% expresa que el costo financiero en el crédito tradicional es más alto que el Leasing financiero y el 25% asegura que en el Leasing se obtienen créditos tributarios y en crédito tradicional no. Con lo anterior se

puede observar diversas opiniones equitativas que dan a conocer y a resaltar una vez más, las bondades de esta herramienta diferenciándolo de los contratos tradicionales en cuanto a propiedad, costos, entre otros.

30. ¿Opina usted que ha habido un crecimiento acelerado de esta forma de financiación con respecto al crédito tradicional? ¿Por qué?

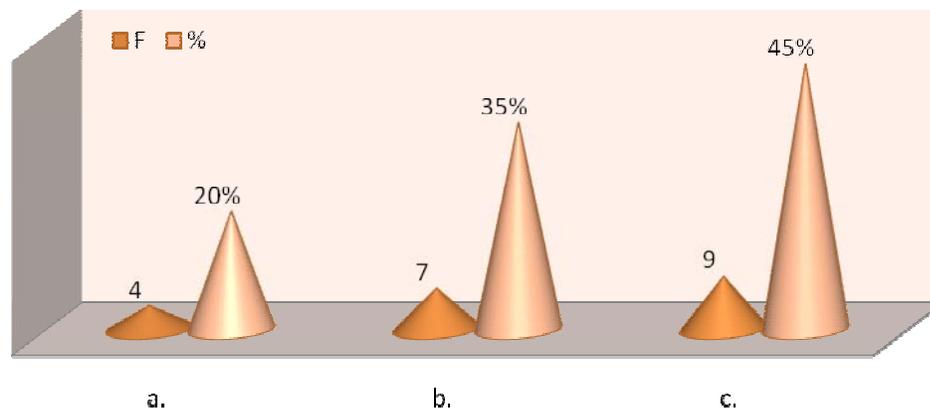
Codificación

- a. Si, porque las tasas son competitivas.
- b. Si, por las ventajas tributarias.
- c. Si, por aumentar la capacidad instalada representando a su vez una disminución en los costos de adquisición

Frecuencia

- a. 4 = 20%
- b. 7 = 35%
- c. 9 = 45%

Gráfico 42. ¿Opina usted que ha habido un crecimiento acelerado de esta forma de financiación con respecto al crédito tradicional? ¿Por qué?



Fuente: Datos suministrados por Corporaciones de Leasing.

El gráfico 42 indica que el 45% de los encuestados dice que el crecimiento acelerado de esta forma de financiación con respecto al crédito tradicional se debe a las tasas competitivas, el 35% dice que si ha habido un aumento, porque otorga el aumentar la capacidad instalada representando a su vez una disminución en los costos de adquisición, y el 20% restante asegura que es por las tasas muy competitivas en el mercado ofrecidas por las compañías financieras. A

pesar que los encuestados apostaron positivamente, debido a los beneficios y ventajas que este instrumento financiero ofrece, este crecimiento se ha visto a nivel nacional, ya que por lo percibido en la encuesta a PYMES, este sistema en algunos casos es desconocido y en otros no hay claridad de su funcionamiento, y del total de la muestra encuestada solo el 30% corresponde a 14 empresas que han tomado en cuenta esta operación para sus necesidades de financiación.

10. CONCLUSIONES

Para alcanzar los objetivos propuesto en esta investigación se realizó una exhaustiva investigación sobre el tema del Leasing, con el propósito de conocer todos los aspectos sobre su funcionamiento y poder determinar si realmente las Pymes puedan concebirla como una opción de financiación.

En cuanto a las ventajas y desventajas que este sistema puede ofrecer, se establecen los tributarios por parte del estado y estructurales por medio de las compañías de Leasing refiriéndose a la ampliación de la infraestructura de la compañía que ejecuta este sistema.

Utilizar esta herramienta de financiación puede influir en las diferentes actividades económicas y sociales que se realizan en la ciudad de Cartagena y en el país, porque genera crecimiento económico, empleo, inversión, desarrollo tecnológico y desarrollo a nivel sectorial.

La importancia que ha venido adquiriendo esta herramienta hace un tiempo atrás, en el desarrollo de actividades de inversión principalmente por las pequeñas y medianas empresas es importante, ya que la información que se ha venido divulgando poco a poco a través del tiempo se ha utilizado para implementar esta herramienta con el fin de poder adquirir más competitividad que llevará a los empresarios a estar preparados a una futura apertura económica, donde las preferencias por parte de los consumidores hacia productos entrantes (competencia extranjera) dependerá de elementos como precios más cómodos y mayor calidad o la combinación de ambas que las empresas colombianas pueden ofrecer si implementan la operación de Leasing.

De acuerdo a los resultados arrojados por la investigación se puede plasmar las siguientes conclusiones:

1. En Colombia específicamente en la ciudad de Cartagena existe un bajo nivel del conocimiento acerca de esta herramienta por parte de las pequeñas y medianas empresas

en los diferentes sectores, originada porque el estímulo para realizar esta operación financiera es muy limitado, con lo anteriormente dicho no se puede hablar de un optimismo específico si hay un desconocimiento en la mayoría de los casos, pero teniendo en cuenta aquellas empresas que han manejado este sistema, la mayoría han tenido experiencias positivas, permaneciendo en la constancia de realizar nuevamente en un futuro negociaciones a través de esta herramienta financiera para la adquisición de otros instrumentos modernos para el crecimiento, desarrollo y progreso de la misma, si existe claro está un optimismo en la utilización de este sistema por parte de quienes lo aplican.

2. El no pago de tributos, que se generan por la compra del bien, otorgado por el gobierno nacional para los empresarios es un aspecto beneficioso, ya que disminuye los costos y asume una posición de ahorro destinando este dinero a otras operaciones de inversión provechosas para incrementar los rendimientos de cada empresa en particular, además cuenta con la ventaja que el bien adquirido es inembargable, por lo que pertenece a la compañía de Leasing durante la vigencia del contrato hasta finalizar el mismo, donde pasa a la propiedad de su usuario disfrutando de la contención del pago de otros tributos que genera el uso del bien.
3. En cuanto a la forma como las corporaciones financieras dan a conocer este servicio se puede asegurar que el tipo de publicidad que ellos emplean no ha sido el suficiente o no es el adecuado o el más conveniente si se quiere beneficiar a las pequeñas y medianas empresas, teniendo en cuenta lo afirmado por estos pequeños empresarios de la manera como conocieron de la existencia de esta herramienta financiera, lo que conlleva a una incongruencia con las respectivas anotaciones publicitarias realizadas por las corporaciones de Leasing, ya que en su mayoría mucha de estas PYMES son clientes preferenciales de los bancos que tienen esta herramienta en su portafolio de servicios y las restantes conocieron el sistema por otros medios diferentes a la publicidad de dichas corporaciones.
4. No se puede olvidar que los empresarios no toman la labor de ir a indagar sobre como utilizar este método, ya que solo lo hacen cuando obtienen cierto tipo de información por

experiencia de otros empresarios que la han utilizado y en otro caso no se interesan en recopilar y utilizar el método de financiamiento.

5. El estado de competitividad real en que se encuentran las empresas de la ciudad de Cartagena ante una apertura comercial es muy bajo, ya que no se encuentran preparadas ante una situación de orden mundial, a lo que no podrán dar batalla ante empresas extranjeras de gran tamaño, porque ellas poseen un nivel más alto en todos los aspectos que se puedan mencionar. Las compañías de Cartagena deben prepararse más en este aspecto para que puedan ser competitivas.

Adicional a lo anterior expuesto y una vez cumplido el proceso de indagación documental y de campo en esta investigación se puede presentar el siguiente balance de la investigación como tal:

1. El objetivo propuesto se cumplió ya que se pudo determinar los beneficios y las ventajas que ofrece el Leasing para el sector empresarial en general, sin tener en cuenta el tamaño de la empresa, porque lo más importante de esta herramienta financiera es la oportunidad de progreso y crecimiento que brinda tanto a empresarios como a la ciudad de Cartagena. Si se puede recomendar el Leasing financiero es una excelente herramienta de inversión para todo tipo de empresa, pero teniendo en cuenta que todo está sujeto a ciertas situaciones acorde al entorno de cada empresa en particular..
2. Se conoció a través de la guía de entrevistas, las encuestas y la lectura de documentos como funciona realmente esta herramienta financiera en todas sus formas de contrato, se establecieron sus características y la manera de operar jurídicamente. Lo que beneficia a las partes comprometidas por que delimita el contenido de las relaciones jurídicas, por ende, determina las normas jurídicas que son las aplicables. Por otra parte les enseñará la medida de sus derechos y obligaciones; y por parte del Juez, porque él le indicará el régimen jurídico aplicable a los negocios sometidos a su conocimiento, cuestión que no es de hecho sino de derecho.
3. Se pudo hacer un análisis de los dos sistemas de crédito el tradicional y el Leasing a través del flujo de caja y se llegó a la conclusión que el Leasing tiene más ventajas,

porque ofrece al empresario un financiamiento del valor total del bien, sin necesidad de realizar desembolso de dinero que le permite liberar efectivo para otras inversiones convenientes para el empresario, esto le permitirá una mayor flexibilidad para el cambio de equipos de nueva tecnología que serán inembargables por las dos partes ante terceros, en cuanto a las desventajas, hay un incremento en los costos de financiación, por elevados intereses producto del largo plazo de financiación, pago de seguros adicionales (prima de seguro).

4. En cuanto a la relación que tiene el Leasing con la inversión, se puede decir que por medio de este financiamiento y las oportunidades de crecimiento competitivos que este ofrece se hace efectiva las incitaciones a ejecutar inversiones en las diferentes ramas sociales y económicas a nivel local o nacional enfocadas a un desarrollo equitativo, es decir un progreso para la comunidad en general y las empresas.
5. Los logros que se esperaban se cumplieron totalmente y se puede determinar que el Leasing es más ventajoso para las pymes, porque a través de esta herramienta puede mejorar las condiciones de infraestructuras, además de proveer una flexibilidad de cambios de equipos obsoletos por otros más modernos, permitiendo a las empresas adquirir la competitividad necesaria para una posible apertura económica lo cual no se cumple con un crédito tradicional.

RECOMEDACIONES

Después de haber recopilado la información necesaria y pertinente a través de entrevista y encuestas a dos elementos importantes en esta investigación como lo fueron las PYMES y las corporaciones financieras, así como expertos en ésta área que fueron de mucha ayuda para apoyar la investigación a fin se cumpliera con los objetivos propuestos y teniendo en cuenta las conclusiones resultante del proceso investigativo es preciso apuntar algunas sugerencias o recomendaciones para las corporaciones encargadas de manejar este sistema de financiamiento por cuanto uno de los focos vitales para que las pymes no hagan uso de ellas es la falta de divulgación.

Para contrarrestar el bajo nivel de conocimiento de esta herramienta por parte de las PYMES, se ha de recomendar por parte del grupo investigador, a las compañías financieras prestadoras de este servicio tomen la posición de divulgar información concreta de esta herramienta para que estimule al grupo empresarial cartagenero a utilizar este instrumento financiero, para que haya así por parte de ellos un incremento del empleo y así jalonar la economía de la ciudad, dándole a su vez competitividad a la misma.

Las corporaciones deberán utilizar estrategias como solicitar a sus clientes que recomienden referenciados para hacer llegar invitación al banco o programar visitas de sus asesores a la pymes y dejar el paradigma que tienen estas bancos de brindar información a través de su portafolio solo a sus clientes potenciales dejando de lado a las pymes que no tienen solidez económica y no cuentan con un capital para invertir, modernizar o tecnificar su empresa.

Igualmente se encomienda a las compañías financieras tener un acercamiento más personalizado a todas las PYMES y no a aquellas pertenecientes a su portafolio de clientes más activos. Lo que se puede decir que esta seria la herramienta más efectiva dándole información y romper con la percepción errada que tienen los empresarios acerca del Leasing financiero y además erradicar el miedo o temor por parte de ellos para que la puedan utilizar.

En cuanto a las PYMES se puede aconsejar por parte de los investigadores a los empresarios que tengan o incentiven su espíritu investigador en las tantas opciones que el mercado financiero les ofrece para que el crecimiento de la compañía tanto estructural, económico y productivo.

En parte de los tributos se recomienda seguir utilizando esta herramienta para que tengan más beneficios tributarios en la que el dinero ahorrado pueda ser destinado para otras inversiones más provechosas, o utilizar estos beneficios tributarios para incentivar la participación de las PYMES a manipular este sistema de financiamiento.

El Leasing es recomendable para todo tipo de empresa, pero se debe tener en cuenta que estas empresas deben tener una solidez financiera por lo que en algunos casos para ellas puede resultar más costoso una operación de Leasing que un crédito bancario.

BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ CORREA D. (Eduardo). Contratos Bancarios. Primera Edición, Editorial Eduardo Álvarez Correa, Bogotá, Colombia, 1991. Arteaga Carvajal (JAIME), y Otros. Derecho Inmobiliario. Biblioteca Jurídica DIKE. Ediciones Rosaristas, 1era. Edición, Medellín, Colombia, 1995.

ANDER EGG – E. (1982) Técnicas de Investigación Social. Editorial Humanitas.

APAZA MEZA, Mario (1999) Análisis e Interpretación de los Estados Financieros y Gestión Financiera. Lima. Pacífico Editores.

-----,-----,----- (2001) Planeación financiera, flujo de caja y estados financieros proyectados. Lima. Pacífico Editores.

ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS: "Principios contables. Impuesto sobre beneficios", Documento nº 9, Madrid 1991.

ASTORGA SÁNCHEZ JUAN ANTONIO. El Leasing desde el punto de vista del arrendatario. Editorial Jarcayan, S.A., Asociacion Nacional de Establecimientos Barrantes Gamboa (JAIME EDUARDO). El Leasing Financieros de Credito ASNEF. España, enero del 2000.

-----,-----,----- "Nuevos aspectos fiscales de las operaciones de Leasing", Actualidad Financiera, nº10, 6-12 marzo 1995.

BAUDRIT CARRILLO Diego. Los Contratos Traslativos del Derecho Privado: principios jurisprudenciales. Editorial Juriscentro, San José, Costa Rica, 1984. disponible en Disco Compacto y facilitado para el curso de Derecho Bancario de la Maestría en Derecho Económico de la Universidad Estatal a Distancia (UNED), San José, Costa Rica, 2003.

BELLIDO SÁNCHEZ Pedro Alberto (1999) Administración Financiera. Lima. Editorial Técnico-Científica SA.

CEA GARCIA, J.L.: "Principios contables y fiscalidad", Monografía nº 10, A.E.C.A., Madrid 1988.

CINCO DIAS. MANUALES DE GESTION/8: Aspectos financieros, fiscales, contables y legales del Leasing, 1990.

CORRALES ROMERO, J.A. y GARCIA BARBON CASTAÑEDA, J.: Instituciones de financiación no bancaria, Corporación Financiera Hispamer, 1982.

DERECHO BANCARIO DE LA MAESTRÍA EN DERECHO ECONÓMICO DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA (UNED), San José, Costa Rica, 2003.

DERECHO BANCARIO. Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos. Editorial Kelly, Bogotá. 1982.

DÍAS MOSTO, Jorge (1988) Estados financieros en época de inflación y diagrama de equilibrio. Lima Elite.

ESCOBAR GIL Rodrigo. El Contrato de Leasing Financiero. Librería TEM

ESPÍN ALBA ISABEL. La Cláusula Penal. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A. Madrid, España, 1997.

JINESTA LOBO ERNESTO. El contrato de Leasing financiero (arrendamiento financiero) con opción de compra. Revista Judicial No. 55, Año XVII, marzo 2007

JORDA Dura, M. Paz: "La calificación del Leasing financiero: reflexiones ante el Plan General de Contabilidad", Esic-Market, octubre-diciembre 1992.

LABATUT SERER, G. y VELA BARGUES, J.M.: "Tratamiento contable de las operaciones de Sale and Lease-back", Actualidad Tributaria, nº 41, semana 4-10, noviembre 1991.

-----,-----,----- Contabilidad y fiscalidad del resultado empresarial, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1992.

-----,-----,-----"La Contabilidad del Impuesto sobre Beneficios: Métodos de periodificación", Esic-Market, nº 67, enero-marzo 1990.

SÁNCHEZ PARODI Pascua José Luis LEASING FINANCIERO MOBILIARIO.. Editorial Montecorvo. S.A. Madrid, 1989.

LÓPEZ FRÍAS ANA. Los Contratos Conexos: estudio de supuestos concretos y ensayo de una construcción doctrinal. José María Bosch Editor, .S.A., Barcelona, España, 1994.

MARTINEZ CONESA, I.M.: "Consistencia conceptual y comparabilidad internacional en la aplicación del método del efecto impositivo en la normalización contable española", Técnica Contable, nº 550, octubre 1994

MUÑOZ, C. (1998). Como elaborar y asesorar una investigación de Tesis. México: Printice – Hall Hispanoamericana, S.A.

PÉREZ VARGAS VÍCTOR. La Responsabilidad Civil en el ejercicio del notariado (presupuestos y elementos). Trabajo expuesto en IICODEN, artículo publicado en la Revista Judicial No. 60, Año XIX, de octubre de 1994, p.120-136.

REVISTAS.

ROLIN, SERGE: El Leasing, Ediciones Pirámide, Madrid, 1974.

SEGURADO LLORENTE, J.L.: El Leasing, Editorial De Vecchi, 1992.

SOLANO DURÁN CAROL. Análisis comparativo del abuso en la contratación de adhesión en Latinoamérica. Revista Judicial No. 77, Año XXIII, marzo 2001, ica DIKÉ, Librería Barrabás, San José, Costa Rica, 1997. Chile, 1997.

STANLEY, Block (1990) Fundamentos de Administración Financiera. México. Editora Continental SA. UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR. Vicerrectorado de Investigación y Postgrado (1998). Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales. Caracas-

VAN HORNE, James (1980) Administración financiera. México. Editora Continental SA.

VILLEGAS Carlos Gilberto. Manual de Derecho Bancario. Editorial Jurídica Ediar- Cono Sur Ltda.,

CIBERGRAFIA.

<http://elmundomotor.elmundo.es/elmundomotor/2001/02/23/usuarios/982943269.htm>

<http://www.protectoa.com/boltiesleales/feb01.htm>

<http://www.autorenting.net/renting2>.

<http://www.bancolat.com/Leasing.html>

<http://www.bsa.cl/leasprev.htm>

<http://www.terra.com.ar/arcanales/actualidad5/570.htm>

www.abanfin.com/financiacion/Leasing.htm

www.americaLeasing.com/

www.bancosanjose.fi.cr

www.bancosantander.com.co/Leasinge

www.crautos.com/bancosanjose/Leasing.htm

www.administracion.es/portadas/perfiles/empresa/financiacion/recursos_financieros/leasing.html

www.cruts.omancosanjose/Leasing.htm

www.fordcredit.es/empresas/Leasing/bottom.html

Anexos

ANEXOS A.
Recursos Administrativos

☞ Humanos

Estudiantes investigadores:

- JUAN CARLOS ZUÑIGA ZABALETA
- KAREN PAOLA DEL VALLE LÓPEZ

Asesor:

- Lic. ADALGIZA CÉSPEDES DE LEYVA

☞ Presupuesto

RUBROS	Vr. PARCIAL	Vr. TOTAL
TRANSPORTE		\$170.000
Buses	70.000	
Taxis	100.000	
COPIADO Y TRANSCRIPCIÓN		\$500.000
Fotocopia	100.000	
Transcripciones de anteproyecto, correcciones e informe final del trabajo.	400.000	
GASTOS DE PAPELERIA Y UTILES		\$146.000
Carpetas	21.000	
Hojas	50.000	
Memoria USB	60.000	
CD	15.000	
GASTOS VARIOS		\$500.000
Refrigerios	100.000	
Imprevistos	300.000	
Internet	100.000	
TOTAL		1.316.000

La financiación del proyecto fue avalado en su totalidad por los estudiantes investigadores

ANEXO B.
Cronograma de Actividades

ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE EL PROCESO INVESTIGATIVO	Año 2008																																
	Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre/Nov.								
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Revisión de Bibliografía	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█																	
Definición del tema, Planteamiento y formulación del problema	█	█	█	█																													
Delimitación del problema y objetivos propuestos Justificación y de logros esperados					█	█	█																										
Elaboración de antecedentes y Marco referencial									█	█	█																						
Visita a las corporaciones financieras para solicitar información											█	█	█	█																			
Elaboración de la metodología del estudio													█																				
Organización del Anteproyecto.														█	█																		
Entrega del anteproyecto para aprobación al comité de la facultad																	█																
Visitas a Empresas para recopilar información																		█	█	█													
Visitas a las Corporaciones para desarrollar la guía de entrevistas a las fuentes de información.																		█	█	█													
Codificación y tabulación de la información																			█														
Análisis e interpretación de los datos																				█	█												
Redacción y entrega del informe final.																					█	█	█	█									
Sustentación																																█	

ANEXO C.
Guía de Entrevista no Estructurada para PYMES

OBJETIVO: Recopilar datos sobre la opinión que tienen los empresarios de esta herramienta financiera.

Observaciones: Se realizaron preguntas abiertas con el fin de que usted pueda expresar lo más relevante.

1. Conoce usted o ha escuchado hablar acerca del sistema de financiamiento Leasing?
Si _____ No _____
2. Qué opinión tiene del Leasing?
 - a. Si he oído hablar de él pero no se como funciona
 - b. Creo que es lo mismo que un crédito bancario
 - c. Es bueno y recomendable me ha servido para comprar maquinaria necesaria en mi empresa.
 - d. No tengo opinión de él, porque no se en que consiste.
 - e. Es bueno, pero es complicado.
3. ¿Mediante que medios ha obtenido la información acerca del funcionamiento del sistema de Leasing para financiar su Empresa?
 - a. Por un asesor bancario
 - b. Por un empresario conocido y de confianza, que lo ha aplicado.
 - c. He escuchado hablar de él pero no he puesto mucha atención
 - d. Por medio del banco de mi confianza.
 - e. No responde.
4. En algún momento de tener necesidad de financiamiento ha utilizado el sistema de Leasing para la solución de sus problemas?
Si _____ No _____
5. Si nunca ha utilizado este sistema de financiamiento diga cuáles son las razones para no hacerlo?
 - a. Porque no conozco muy bien sobre su modo de operar y me da temor.
 - b. No me gusta deberle a los bancos
 - c. Porque he tenido siempre el apoyo del banco donde tengo mis cuentas. Y me prestan con mucha facilidad.
 - d. Porque afortunadamente no he tenido esa necesidad.
 - e. No responde, porque si lo ha hecho.
6. En caso de que haya utilizado este sistema de Leasing ¿Cuál fue su finalidad?
 - a. Comprar maquinarias y equipos para modernizar la empresa.
 - b. No responde, porque no lo ha utilizado.
 - c. Comprar equipos que se necesitaban para el funcionamiento de mi empresa.
 - d. Para ampliar mí negocio.
7. Si Ud. Ha financiado su empresa con el sistema de Leasing y la experiencia no fue satisfactoria, diga porqué?
 - a. No aplica en mi caso, porque mi experiencia ha sido buena.
 - b. No se obtuvieron los beneficios esperados.
 - c. Porque la responsabilidad total del bien recae en mi empresa.
 - d. No responde, porque no lo ha utilizado.

8. ¿Tiene o ha realizado usted algún tipo de financiamiento con una entidad bancaria?
Si____ No____
9. Si Ud. ha financiado su empresa con el sistema tradicional y el Leasing ¿Cuál le parece mejor o cuál tiene más ventajas?
- a. El tradicional, porque se liberan más rápido de los pasivos y es menos costoso.
 - b. Con el sistema Leasing, porque se pacta la forma de pago y además el cliente pone la opción de comprar o no, además tiene la ventaja de no desembolsar dinero inicial, entre otros beneficios.
 - c. En el Leasing el costo de financiación resulta menor a la del crédito tradicional por los beneficios y ventajas que ofrece.
 - d. Ninguno o le da lo mismo, porque prefiere desembolsar el dinero que tiene, no le gusta tener pasivos.
 - e. No responde, no tiene experiencia en actividades crediticias o solo tiene experiencia en el crédito tradicional.
10. ¿Recomendaría a otros empresarios implementar en sus Empresas el sistema de Leasing para el crecimiento de la misma?
- a. Si, porque es la única forma de adquirir sin tener que desembolsar dinero por la compra.
 - b. Si, porque es la única forma de modernizar un negocio y hacerlo competitivo.
 - c. Si, porque incrementa el desarrollo de la compañía.
 - d. No, porque es muy complicado y resulta costoso.
 - e. No, porque no he tendido la experiencia con ese sistema de financiamiento.

ANEXO D.

Análisis del Instrumento aplicado a las Corporaciones Financieras

OBJETIVO: Recopilar a través de este instrumento toda la información necesaria para cumplir con el objetivo planteado en el estudio.

Observaciones: Se realizaron preguntas abiertas con el fin de que usted pueda expresar lo más relevante.

1. ¿Cual es la función de esta herramienta financiera en una empresa?
 - a. Solventar necesidades para la adquisición de bienes capitales.
 - b. Obtención de beneficios tributarios.
 - c. Financiamiento necesario para el desarrollo de la empresa.
2. ¿Por que cree usted que las empresas deberían optar por usar esta herramienta financiera?
 - a. Beneficios tributarios por parte del gobierno.
 - b. Los costos financieros pueden ser más bajos que una línea de créditos tradicional.
 - c. Permite el crecimiento de la empresa, por la adquisición de maquinaria con nueva tecnología, entre otros beneficios.
3. ¿Considera usted que los empresarios de Cartagena conocen como opera este sistema de financiamiento?
 - a. Si, la mayoría
 - b. Muy poco por parte de las pymes y más por parte de las medianas y grandes compañías.
 - c. La herramienta es más conocida por los clientes de los bancos.
4. ¿Qué estrategias utiliza esta corporación para dar a conocer a los empresarios que el Leasing es una buena opción para financiar, invertir y modernizar su empresa?
 - a. A través de charlas y visitas.
 - b. Publicidad.
 - c. A través del portafolio del banco
 - d. Referenciados por los mismos clientes.
5. ¿Qué rentabilidad tiene una corporación financiera al utilizar el Leasing?
 - a. La rentabilidad se obtiene dependiendo de la tasa a la que es colocada el Leasing.
 - b. Está definida por cada entidad financiera, según la captación y colocación.
 - c. No responde.
6. ¿Qué tipos de empresas utilizan el Leasing en estos momentos?
 - a. Todas las empresas.
 - b. Las empresas industriales, servicios e institucionales.
 - c. Las PYMES.
7. ¿Qué tipos de bienes se financian a través del Leasing?.
 - a. Tofos los activos fijos productivos de una empresa.
 - b. Otra

8. ¿Qué requisito necesita una empresa para realizar una operación de Leasing?
 - a. Capacidad de endeudamiento y de pago.
 - b. Trayectoria en el mercado con experiencia crediticia excelente.
 - c. Solides financiera y patrimonial.

9. ¿Cuál es el rendimiento que tiene el empresario al utilizar esta herramienta?
 - a. Dependiendo de la empresa.
 - b. Un crecimiento competitivo ante la competencia por el mejoramiento en la calidad del bien final.
 - c. Ayuda a crecer el rendimiento reflejado en un mayor volumen de producción y venta

10. ¿Cuáles son las ventajas de utilizar este sistema de financiamiento?
 - a. Reduce el impuesto a las ganancias.
 - b. Reduce el costo financiero convirtiéndola en una alternativa económica.
 - c. Mayor costo de seguro.
 - d. Mayor costo financiero.
 - e. La **a** y la **b**

11. ¿Financia el Leasing el valor total del bien?
 - a. Si, en un 100%, si la empresa es solvente y patrimonialmente establecida.
 - b. No, dependiendo del bien y la empresa.
 - c. No, aproximadamente el 90%.

12. ¿Ofrece esta herramienta mayor flexibilidad para cambios y actualizaciones de equipos?
 - a. Si.
 - b. No

13. ¿Como afectaría la quiebra del dador al tomador del Leasing?
 - a. De ninguna manera.
 - b. No responde.

14. ¿Cuales serian los beneficios impositivos para las empresas?
 - a. Reducción de la base gravable para el impuesto de renta.
 - b. No registra el activo en los asientos contables de la empresa, por ende no genera IVA.

15. ¿Que ventajas considera usted que tiene el Leasing para el tomador (cliente)?
 - a. Hace el negocio más productivo por adquisición de nueva tecnología.
 - b. Disfruta de beneficios tributarios otorgado por el estado.
 - c. Un costo de financiación más bajo.

16. ¿Cuáles considera usted serian las ventajas para el dador (Corporaciones Bancarias)?
 - a. Mayor capacidad de participación en el mercado financiero.
 - b. Mayor captación y colocación.

17. ¿Cuáles cree usted serían las desventajas de utilizar esta herramienta financiera para las empresas?
 - a. Por ser una obligación a largo plazo, asume el riesgo de una tasa moratoria alta.
 - b. Pago de intereses a un plazo largo por lo que se debe una estabilidad financiera.
 - c. La adquisición de la propiedad del bien se hace efectiva al finalizar el contrato.

18. ¿Puede otorgarse un Leasing por un plazo distinto al determinado por la ley?
- Si
 - No, por que sede seguir por lo parámetros establecidos por la superintendencia financiera.
19. ¿Cuál es la duración de un contrato?
- Dura hasta 15 años dependiendo del bien que se financie, y la opción de compra es fijada por el cliente.
 - Dependiendo de las políticas de la empresa.
20. ¿Quién fija la opción de compra?
- El cliente, de un rango del 1% al 10% o al 20%.
 - El cliente o la empresa, dependiendo las políticas de la compañía.
 - Por un comité de crédito.
21. ¿Qué porcentaje del valor de la deuda o el costo del bien adquirido debe pagar la empresa como canon de arrendamiento?
- Depende de la tasa, el timbre y el seguro.
 - Depende del tipo de bien y el plazo.
 - Se parametrizan en promedio del 2.5% y 3.5% mensual sobre el costo.
 - No responde.
22. ¿Cuáles son los costos del Leasing?
- Un costo fijo que es la DTF, y otros costos variables.
 - Costos operativos por la compra de activos y traspasos.
23. ¿Como se aplica el IVA?
- El IVA se aplica al Leasing financiero”.
 - Al Leasing financiero no se le aplica IVA, al Leasing puro si.
 - No responde.
24. ¿Que sucede al final del contrato si el tomador del Leasing no quiere comprar.
- Se cede la opción de compra a un tercero.
 - Se tiene que ejercer o se somete al pago de una multa.
25. ¿El tomador puede tomar el bien en cualquier momento de la vigencia del contrato?
- Dependiendo de la modalidad del Leasing (Leasing habitacional).
 - No puede ejercerse en el Leasing financiero.
 - Si se puede hacer mediante la estipulación de clausulas en el contrato.
26. ¿Qué porcentaje debe pagar al final del contrato si está dispuesto a adquirir e bien?
- Del 1% al 10%
 - Del 1% al 20%
 - Dependiendo de lo que haya estipulado el cliente en el contrato.
27. ¿Cuántas clases de Leasing existen y cuál cree usted es el más conveniente para las empresas?
- Financiero y operativo, dependiendo del bien y la capacidad de endeudamiento de la empresa
 - Existen varios , depende del bien que se vaya a financiar
 - No responde.

28. ¿Cuál cree Ud. es la diferencia entre un Leasing financiero y un Leasing operativo?
- En que en una hay una opción de compra y la otra no.
 - En el Leasing operativo cobran IVA y el Leasing financiero no.
29. ¿Cuál cree Ud. es la diferencia que existe entre un crédito tradicional y un contrato a través del Leasing?
- En el Leasing se obtienen créditos tributarios y en el crédito tradicional no.
 - El bien es del Leasing lo que quiere decir que es inembargable a diferencia del crédito tradicional.
 - El costo financiero en el crédito tradicional es más alto que el Leasing financiero.
30. ¿Opina usted que ha habido un crecimiento acelerado de esta forma de financiación con respecto al crédito tradicional? ¿Por qué?
- Sí, porque las tasas son competitivas.
 - Sí, por las ventajas tributarias.
 - Sí, por aumentar la capacidad instalada, representando a su vez una disminución en los costos de adquisición.