

INFLUENCIA QUE TIENE EL LEASING EN LAS PYMES DEL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO METALMECANICO EN COLOMBIA

AUTOR

Diana Milena Zamudio Montañez

PALABRAS CLAVES:

CONTADOR: Contador Público Profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la información financiera de una organización, con la finalidad de diseñar mecanismos de apoyo a la gerencia para la toma de decisiones.

AUDITOR: Contador Público Profesional, que Inspecciona o revisa las cuentas y la información financiera.

AUDITORIA: Inspección mediante el examen y revisión de las operaciones financieras, administrativas y de cualquier otro tipo (por ejemplo, jurídicas) para comprobar la identidad de la situación real con la que se desprende de la oportuna documentación contable, administrativa, etc. Puede ser externa o interna, recibiendo ésta última denominación la realizada por una Entidad para si misma y con personal propio.

LEASING: Operación de arrendamiento financiero que consiste en la adquisición de una mercancía, a petición de su cliente, por parte de una sociedad especializada. Posteriormente, dicha sociedad entrega en arrendamiento la mercancía al cliente con opción de compra al vencimiento del contrato.

LOCATARIO:

La persona natural o jurídica o el cliente que toma el Leasing.

ARRENDATARIO:

La compañía de financiamiento Comercial.

AVALISTA:

La persona natural o jurídica que avala o sirve de codeudor al locatario en la operación de Leasing.

ACTIVO FIJO:

Se considera activo fijo aquel bien mueble o inmueble cuya vida útil es mayor a un año, no esta destinado para la venta dentro del giro normal de la actividad económica de la empresa

CFC:

Compañía de Financiamiento Comercial.

OPCIÓN DE COMPRA:

Es el porcentaje que se toma sobre el valor del activo incluyendo IVA para que el locatario cancele al final del contrato de Leasing opcionalmente y se pueda quedar con el activo objeto del contrato de Leasing.

Crédito: comprar o pedir un préstamo con la promesa de pagar en una fecha posterior. En cualquier acuerdo de crédito hay un acreedor (una persona, banco, tienda o compañía a quien se le debe el dinero) y un deudor (la persona que debe el dinero). En contabilidad, una suma de dinero que se debe a un individuo o a una institución.

PYME: Siglas que corresponde a Pequeña Y Mediana empresa. Y se definen así a un tipo de empresas.

DESCRIPCION:

La investigación trata de dar a conocer el Leasing, su metodología de financiación, la evolución al través del tiempo con sus impactos y beneficios, específicamente para las PYME del sector Industrial Manufacturero Metalmeccanico en Colombia.

Los avances del conocimiento y tecnológicos, exigen una actualización constante para un mundo competitivo, con base a esto se hace importante un estudio detallado de la relevancia del leasing aplicado a las PYMES, de la forma práctica, para obtener conocimientos aplicativos en un mundo competitivo, para estos resultados será necesario la investigación activa, mediante la actualización a través de lecturas de literatura relacionada al tema, noticias publicadas en el periódico y en Internet sobre la realidad económica de nuestro País y la industria Manufacturera Metalmeccánico para aplicar todo aquel conocimiento adquirido a la realidad contextual de nosotros los Estudiantes.

El aprovechamiento global de toda información a cerca de la economía y todos sus componentes, es importante ya que orientarán nuestro diario vivir y se puede usar como una herramienta muy importante una vez nos enfrentemos a la realidad social en cuanto a lo laboral y económico.

De esta manera se podrá cultivar el conocimiento económico, para aplicarlo en nuestra vida profesional y en las empresas, buscando el desarrollo de la sociedad para retribuir las oportunidades que ésta nos brinda.

FUENTES:

FUENTES PRIMARIAS:

- 📖 Libros de la historia del Leasing y utilización de esta como herramienta de financiación.
- 📖 Información de beneficios de los negocios de leasing a las empresas del sector industrial Manufactureros (LEASING COLOMBIA COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL).

- ✚ Galeano, N. (2002): Modelo para la administración de competencias claves en clusters virtuales industriales.
- ✚ Hitt, M (1999): Administración Estratégica: Competitividad y Conceptos de Globalización. Internacional Thomson Editores.
- ✚ Porter, M (1993): Estrategia Competitiva. Técnica para en Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. México: Editorial Continental.

- ✚ Estadísticas del DANE. 1998.
- ✚ Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999.
- ✚ Dr Omar Gómez C: Historia del Arrendamiento Financiero
- ✚ Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta
- ✚ Leasing Colombia C.F.C.

FUENTES SECUNDARIAS:

- ✚ Revistas y folletos sobre el Leasing.
- ✚ Estadísticas sobre el uso aumento del Leasing en el país.
- ✚ Paginas de Internet sobre grandes negocios que se realizaron a través de esta herramienta de financiamiento.

CONTENIDO Y METODOLOGIA.

MÉTODO:

Este trabajo se basará en una investigación analítica en la cual se analizará los beneficios del Leasing en las PYME del sector industrial manufacturero, para ello se recopilara información de la siguiente forma:

ENFOQUE:

Para hacer posible este proyecto de investigación, se deben tener en cuenta el desarrollo de tres pasos fundamentales en toda investigación.

ETAPAS E INSTRUMENTOS

En esta investigación se realizara con los siguientes pasos:

1. La recopilación de la información.

- ❖ Esta se realizara encontrando en las fuentes históricas, la evolución que ha presentado este método de financiamiento para las PYMES del sector industrial manufacturero en Colombia.
- ❖ Igualmente se obtendrá información sobre este modo de financiamiento el las fuentes directas actuales que generan este tipo de financiamiento, como lo son los Bancos y entidades financieras, que reflejaran el movimiento de este producto y sus características para las PYMES del sector industrial manufacturero actualmente en Colombia.

2. El análisis de la información

Se realizara luego de haber obtenido y filtrado los datos provenientes de las fuentes citadas anteriormente con las cuales se desarrollaran las herramientas

para poder emitir las conclusiones, para ello realizaremos el análisis desde diferentes puntos de vista como se encontrara a continuación.

❖ **Matriz D.O.F.A.** para las PYME

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
Alta dependencia de materia prima importada.	Desarrollar la totalidad de los procesos.	Equipos de fabricación Modernos.	Demanda de grandes volúmenes que no se pueden atender individualmente.
Sensibilidad al precio	Fortalecer el abastecimiento del mercado	Conocimiento tecnológico.	Los altos precios de los equipos amenazan la modernización tecnológica
Falta de inversión y desarrollo.	Producto colombiano más atractivo.	Buen nivel de calidad de las fabricas.	Estados Unidos entre otros países cuentan con materia prima local.
No tiene posibilidades frente al mercado.	Mejorar los niveles de producción.	Posición en el mercado.	Riesgo a perder o ganar en la inversión.

❖ **Matemática financiera:** Las empresas que actúan como Locatarios en el LEASING deben ser analizados los estados financieros previamente y así poder emitir la aprobación o riesgo con métodos de (prueba ácida, los diferentes análisis a los estados financieros) teniendo como finalidad saber el plazo, Opción de compra, Aprobación (Activos).

- ❖ **Reglamentación:** Las entidades financieras de LEASING están controladas por la superintendencia Bancaria, los cuales cobijen o proteja el usuario informando la Segmentación (Bancas / sector), Tipos de activo, Montos mínimos, Destinación (activo, financiación, plazo, Opción de compra) Periodicidad y Modalidad de pago, Legalización de documentos, Canon extraordinarios, Seguros, Prepagos o abonos extraordinario
- ❖ **Política económica.** En la actualidad el gobierno nacional ha dado al Leasing beneficios especiales que lo convierten en la mejor alternativa para financiar la adquisición de los activos generadores de renta que todas las empresas colombianas necesitan, independientemente su tamaño, llevando a que se invierta y la economía de Colombia se mueva, basados generalmente en la DTF para activación del contrato, sin olvidar que si dicho contrato es celebrado por mas de un monto de \$62.500.000 se generará un Impuesto de timbre que será pagado al Estado.

CONCLUSIONES

Dando cumplimiento a este trabajo de investigación se puede exponer claramente, que la opción del Leasing como método de financiamiento para las PYMES del sector industrial manufacturero metalmecánico genera las siguientes ventajas:

- Es un buen método de financiación por que el Canon es deducible en un 100%, y se contabiliza como un gasto.
- No requiere registrar una obligación, por lo que refleja un menor endeudamiento.
- Con el Leasing se puede financiar hasta el 100% del valor de los activos, incluido el IVA. y con la utilización del activo se generan los ingresos para pagar el canon de arrendamiento.
- Costo real de financiación menor, que el de los mecanismos de financiación tradicionales, ya que al aplicar los beneficios tributarios se obtienen importantes ahorros.

INFLUENCIA QUE TIENE EL LEASING EN LAS PYMES DEL SECTOR
INDUSTRIAL MANUFACTURERO METALMECANICO EN COLOMBIA

DIANA MILENA ZAMUDIO

UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
BOGOTÁ
2006

INFLUENCIA QUE TIENE EL LEASING EN LAS PYMES DEL SECTOR
INDUSTRIAL MANUFACTURERO METALMECANICO EN COLOMBIA

DIANA MILENA ZAMUDIO

Trabajo de Grado:
Para optar al título de Contadora Pública

UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
BOGOTÁ
2006

Nota de Aceptación:

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Bogota, 14 de Noviembre de 2006.

DEDICATORIA

Le dedico a un Hombre lleno de valores, ejemplo a seguir, un hombre que a pesar de su falta de oportunidades salio a delante y le demostró a su familia que el amor y la unión de la misma, lo hicieron triunfar en la vida y convertirse en un modelo a seguir.

Ese hombre que orgullosamente pertenece a mi familia, como el mejor abuelito del mundo, me dejo muchas enseñanzas en especial lograr lo que uno se propone, por esto y muchas razones más le dedico este trabajo de grado y que en el lugar donde se encuentre se sienta muy orgulloso de mi porque se esta cumpliendo uno de sus mayores sueños.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia los cuales son 7; mi Papá, mi Mamá, mi hermano, mi Abuelito, mi Abuelita, y a mi tío, por todo su apoyo constante, durante este tiempo, por que estuvieron conmigo y me ayudaron a cumplir esta meta, quienes que con su constante dedicación y amor han hecho de mí, lo que hoy soy. Gracias por compartir los mejores años de mi vida y por ser luz y esperanza en mi camino.

A la Universidad por su constante esfuerzo por brindarme las mejores opciones para lograr metas mucho más importantes, puedo decir que estoy lista para afrontar mi vida ya que durante el tiempo que estuve en la universidad entendí que todo lo aprendido hay que llevarlo a la práctica.

Igualmente deseo a todos mis amigos y compañeros que puedan alcanzar mas metas y que esta solo sea el comienzo de una de ellas.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN	1
2. PROBLEMA A INVESTIGAR	2
3. OBJETIVOS	4
3.1 Objetivo General	
3.2 Objetivos Específicos	
4. JUSTIFICACION	5
5. DISEÑO METODOLOGICO	7
6. MARCO CONCEPTUAL	11
7. ANTECEDENTES	13
8. MARCO TEORICO	17
9. <i>METODOLOGIA DEL LEASING</i>	18
9.1 <i>Material ofrecido</i>	
9.2 <i>A quien va dirigido</i>	
9.3 <i>Como opera el leasing</i>	
9.4 <i>Plazo de los contratos de leasing</i>	
9.5 <i>Opción de adquisición</i>	
10. LEASING EN COLOMBIA.	24
11. LA DEMANDA DEL LEASING.	27
12. EL LEASING EN COLOMBIA DIAGNOSTICO E IMPACTO SOBRE LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO.	28

13. IMPACTO DEL LEASING EN EL CRECIMIENTO DE COLOMBIA.	29
14. IMPACTO DE LA LEY 223 DE 1995.	32
15. IMPACTO DEL LEASING EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.	35
16. REGULACIÓN DEL LEASING EN COLOMBIA.	38
17. IMPACTO DE LA REFORMA SOBRE LAS EMPRESAS.	39
18. ESTRUCTURAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS SEGUN TIPO DE ACTIVIDAD.	40
19. CONTRIBUCION DEL LEASING AL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS	43
20. EVIDENCIA PARA COLOMBIA EN LA RELACION LEASING INVERSION.	44
21. EVOLUCION DE LOS ACTIVOS EN LEASING FRENTE A LA CARTERA TOTAL DEL SECTOR FINANCIERO.	45
22. EL LEASING COMO FORMA DE FINANCIACION.	46
23. VENTAJAS DEL LEASING COMO MECANISMO DE FINANCIACION.	49
24. TRATAMIENTO TRIBUTARIO Y CONTABLE DEL LEASING.	51
25. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	57
24.1 Origen y evolución de las PYMES	
24.2 Características	
24.3 Importancia de las PYME	
24.4 Problemas a los que se enfrentan las PYME	
26. SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO METALMECANICO.	64
27. HIPOTESIS.	72
28. CONCLUSIONES	73

29. RECOMENDACIONES	74
30. BIBLIOGRAFÍA	75

LISTA DE TABLAS

	Pág.
1. Bienes dados en Leasing como porcentaje (%) del PIB en Colombia	24
2. Rentabilidad del activo de las compañías de leasing	26
3. Variación anual de los activos de las compañías de leasing	27
4. Impacto del leasing en el crecimiento de Colombia	29
5. Leasing como fuente de Financiación	33
6. Participación de las PYME en el PIB.	36
7. Porcentaje de utilización del leasing según su tipo de actividad	40
8. Numero y valor de los Leasing Realizados por las empresas	41
9. Porcentaje (%) de endeudamiento con las Compañía de Financiamiento Comercial.	43
10. Inversión de las PYME	43
11. Activos dados en leasing como porcentaje (%) de la cartera total	45

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
1. Metodología del Leasing	18
2. Procedimiento del Leasing	21
3. Diferencia de un Leasing y un Crédito	53
4. Metodología	54
5. Flujo de Caja después de Impuesto	55
6. Estructura simplificada de la cadena Industrial Manufacturera	67
7. Valor de Producción.	68

INTRODUCCION

El propósito de la investigación es dar a conocer el Leasing, su metodología de financiación, la evolución al través del tiempo con sus impactos y beneficios, específicamente para las PYME del sector Industrial Manufacturero Metalmeccanico en Colombia.

Los avances del conocimiento y tecnológicos, exigen una actualización constante para un mundo competitivo, razón por la cual se hace importante un estudio detallado de la relevancia del leasing aplicado a las PYMES, de la forma práctica, para obtener conocimientos aplicativos en un mundo competidor, para estos resultados será necesario la investigación activa, mediante la actualización a través de lecturas de literatura relacionada al tema, noticias publicadas en el periódico y en Internet sobre la realidad económica de nuestro País y la industria Manufacturera Metalmeccánico para aplicar todo aquel conocimiento adquirido a la realidad contextual de nosotros los Estudiantes.

De esta manera se podrá cultivar el conocimiento económico, para aplicarlo en nuestra vida profesional y en las empresas, buscando el desarrollo de la sociedad para retribuir las oportunidades que ésta nos brinda.

Es importante el aprovechamiento global de toda información a cerca de la economía y todos sus componentes, ya que orientarán nuestro diario vivir y se puede usar como una herramienta muy importante una vez nos enfrentemos a la realidad social en cuanto a lo laboral y económico.

2. PROBLEMA A INVESTIGAR

Las pequeñas y medianas industrias se encuentran ante un nuevo escenario en el que la liberación comercial, la desregulación de la actividad económica, la revolución tecnológica en los procesos productivos, entre otros, han provocado gradualmente un clima más competitivo.

Por lo tanto, muchas empresas se han visto en la necesidad de cambiar las formas tradicionales de organización de la producción, para poder sobrevivir. El gran reto que hoy se presenta para las pequeñas y medianas empresas industriales, es lograr aprovechar los beneficios de la nueva revolución que vive el mundo, la globalización económica.

En el ámbito de las empresas industriales, la globalización ha provocado la creación de grandes corporaciones, haciendo que las pequeñas y medianas industrias locales, se vean en la necesidad de establecer estrategias competitivas para lograr mantener sus cuotas de mercado ante la incursión de grandes empresas.

Junto con la globalización económica, el rápido cambio tecnológico es otro factor que influye sobre el desenvolvimiento de las industrias, las cuales deben desarrollar mecanismos que les permitan ser proactivas para adelantarse a los cambios y adaptarse a ellos adecuadamente.

El desempleo, inflación, contrabando, crisis financiera, escasez de recursos, recesión económica, etc. son factores que para las pequeñas y medianas empresas industriales manufactureras, e incluso para las grandes empresas, cada día es más difícil obtener créditos a mediano y largo plazo ².

Por esto se observa un incremento ¹ en los medios empresariales, hacia la práctica de LEASING o Arrendamiento, como una alternativa de solución para obtener créditos con el objeto de adquirir maquinaria y equipo para las PYME del sector Industrial en cuanto a las que desempeñan actividades Manufactureras Metalmeccánicas.

Dentro de este orden de ideas, una de las características de los países en vía de desarrollo es la escasez de capital para fines productivos; por ello se considero la necesidad de canalizar recursos, para dirigirlos al sector industrial y generando mayores posibilidades.

¹ Los datos únicamente aplican para las PYME de la industria debido a que no hay estadísticas para el resto de los sectores

Las empresas han llegado a un grado de endeudamiento tal que algunas han alcanzado hasta la declaración de quiebra. De otra parte los profundos cambios tecnológicos que a diario ocurren y la ausencia de crédito para actualización de tecnología, ocasionan rezagos e insuficiencias de producción que competitivamente van sacando a las empresas del mercado nacional e internacional.

Considerando la oferta de operaciones de Leasing y del aumento de la demanda de este tipo de financiación, se hace necesaria una investigación acerca de este tema describiendo en el presente trabajo, la metodología del sistema de financiación del Leasing, cómo su desarrollo puede inferir en el crecimiento de las pequeñas y medianas industrias, y cómo puede representar una ventaja competitiva para responder a las nuevas demandas del mercado globalizado, tomando como caso de estudio particular las PYME del sector Industrial Manufacturero Metalmecánico.

En la presente investigación surgen algunos interrogantes entre los cuales destacan los siguientes: ¿Son las operaciones de Leasing verdaderas alternativas de financiamiento en cuanto PYMES manufactureras metalmecánicas del sector industrial?; ¿Se encuentran las empresas de Leasing debidamente vigiladas por las autoridades competentes?; ¿Se tienen procedimientos contables que aseguren una contabilización apropiada y uniforme de las operaciones Leasing, tanto desde el punto de vista del arrendatario como del arrendador?; ¿Que beneficios se derivan para el usuario, la realización de transacciones tipo Leasing? y finalmente, después de este tipo de cuestionamientos demostrar; ¿Que influencia tiene el leasing en las PYME del sector industrial manufacturero Metalmecánico?

3.1 OBJETIVO GENERAL

- Analizar los Beneficios del LEASING y la influencia que actualmente tiene este producto en las PYMES del sector industrial manufacturero metalmecánico.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Caracterizar los contratos de Leasing para tener un mayor conocimiento del medio financiero que ofrece este tipo de productos.
- ❖ Determinar los beneficios que se derivan, para las PYMES de las transacciones de Leasing en el país.
- ❖ Contribuir como herramienta de consulta al estudio y divulgaciones de las operaciones de Leasing para la sociedad estudiantil.
- ❖ Identificar el mercado objetivo del Leasing y sus subproductos.

4. JUSTIFICACION

El presente trabajo nace de la necesidad de demostrar que el Leasing como método de financiación logra que la pequeña y mediana industria Metalmecánica local sea más competitiva, ante una realidad económica que afecta de manera significativa al sector productivo de los países en desarrollo, en los cuales las empresas deben adecuar sus estrategias competitivas para superar sus debilidades, como son el acceso a materias primas, apalancamiento, mejoras tecnológicas, captación de recursos, entre otros.

La justificación de la investigación radica en que constituye un aporte teórico para las empresas y la comunidad estudiantil ya que se define la importancia del Leasing y a su vez se describe la metodología. Así mismo se realiza un análisis de las principales fortalezas y debilidades que presenta este método de financiación para las pyme del sector industrial manufacturero.

Por lo anterior se hace importante y necesario, llevar a cabo una investigación sobre los negocios de Leasing, ya que conduce a establecer con certeza la realidad de ellos frente a la legalización en Colombia, los costos reales, el tratamiento contable y fiscal que le da, logrando así conocer las diferencias, virtudes y beneficios que presenta, lo cual permite hacer las recomendaciones que sean del caso para su aplicación y expansión como herramienta financiera, para las empresas Industriales del sector Industrial manufacturero.

Los principales beneficiarios de la investigación son la pequeña y mediana industria metalmecánica, ya que se presenta una propuesta para aumentar su competitividad, por consiguiente se pretende abordar, desde la perspectiva de proyecto factible, los beneficios que representa para las empresas el leasing como alternativa de financiación.

En los últimos tiempos se ha observado en el mercado un incremento de las empresas de Leasing en Colombia, las cuales se presentan a través de los medios de comunicación como alternativa de financiamiento empresarial y además, por la gran cantidad de empresas que presentan insuficiencia de crédito, y el gran número de compañías que buscan en el Leasing un instrumento para financiarse a mediano y largo plazo, se hace indispensable conocer la realidad del contrato Leasing no solo desde el punto de vista jurídico sino también, desde la perspectiva financiera, contable y fiscal.

El presente proyecto de grado ha sido realizado con el propósito de contribuir al conocimiento del Leasing para la sociedad estudiantil, sus beneficios e impacto que este producto hoy en día ofrece a las empresas y de igual forma afectando su competitividad, debido a que la sociedad estudiantil no tiene el conocimiento preciso del inicio del Leasing ni su desarrollo en nuestro país; Igualmente es de gran importancia para la facultad ampliar continuamente en la sociedad estudiantil el conocimiento sobre los temas financieros que afectan a la sociedad del país.

5. DISEÑO METODOLOGICO

Es importante para el desarrollo de este proyecto estudiar y conocer una serie de temas acerca del Leasing que nos ayudara a la construcción de significados para construir algo que trascienda a la sociedad y a la cultura estudiantil, por ello se tiene en cuenta los siguientes aspectos.

ENFOQUE:

Para hacer posible este proyecto de investigación, se deben tener en cuenta el desarrollo de tres pasos fundamentales en toda investigación.

MÉTODO:

Este trabajo se basará en una investigación analítica en la cual se analizara los beneficios del Leasing en las PYME del sector industrial manufacturero, para ello se recopilara información de la siguiente forma:

FUENTES PRIMARIAS:

- ✚ Libros de la historia del Leasing y utilización de esta como herramienta de financiación.
- ✚ Información de beneficios de los negocios de leasing a las empresas del sector industrial Manufactureros (LEASING COLOMBIA COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL).

FUENTES SECUNDARIAS:

- ✚ Revistas y folletos sobre el Leasing.
- ✚ Estadísticas sobre el uso aumento del Leasing en el país.
- ✚ Paginas de Internet sobre grandes negocios que se realizaron a través de esta herramienta de financiamiento.

ETAPAS E INSTRUMENTOS

En esta investigación se realizara con los siguientes pasos:

1. *La recopilación de la información.*

- ❖ Esta se realizara encontrando en las fuentes históricas, la evolución que ha presentado este método de financiamiento para las PYMES del sector industrial manufacturero en Colombia.
- ❖ Igualmente se obtendrá información sobre este modo de financiamiento el las fuentes directas actuales que generan este tipo de financiamiento, como lo son los Bancos y entidades financieras, que reflejaran el movimiento de este producto y sus características para las PYMES del sector industrial manufacturero actualmente en Colombia.

2. El análisis de la información

Se realizara luego de haber obtenido y filtrado los datos provenientes de las fuentes citadas anteriormente con las cuales se desarrollaran las herramientas para poder emitir las conclusiones, para ello realizaremos el análisis desde diferentes puntos de vista como se encontrara a continuación.

- ❖ **Matriz D.O.F.A.** para las PYME

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
Alta dependencia de materia prima importada.	Desarrollar la totalidad de los procesos.	Equipos de fabricación Modernos.	Demanda de grandes volúmenes que no se pueden atender individualmente.
Sensibilidad al precio	Fortalecer el abastecimiento del mercado	Conocimiento tecnológico.	Los altos precios de los equipos amenazan la modernización tecnológica

Falta de inversión y desarrollo.	Producto colombiano más atractivo.	Buen nivel de calidad de las fabricas.	Estados Unidos entre otros países cuentan con materia prima local.
No tiene posibilidades frente al mercado.	Mejorar los niveles de producción.	Posición en el mercado.	Riesgo a perder o ganar en la inversión.

- ❖ **Matemática financiera:** Las empresas que actúan como Locatarios en el LEASING deben ser analizados los estados financieros previamente y así poder emitir la aprobación o riesgo con métodos de (prueba ácida, los diferentes análisis a los estados financieros) teniendo como finalidad saber el plazo, Opción de compra, Aprobación (Activos).
- ❖ **Reglamentación:** Las entidades financieras de LEASING están controladas por la superintendencia Bancaria, los cuales cobijen o proteja el usuario informando la Segmentación (Bancas / sector), Tipos de activo, Montos mínimos, Destinación (activo, financiación, plazo, Opción de compra) Periodicidad y Modalidad de pago, Legalización de documentos, Canon extraordinarios, Seguros, Prepagos o abonos extraordinario
- ❖ **Política económica.** En la actualidad el gobierno nacional ha dado al Leasing beneficios especiales que lo convierten en la mejor alternativa para financiar la adquisición de los activos generadores de renta que todas las empresas colombianas necesitan, independientemente su tamaño, llevando a que se invierta y la economía de Colombia se mueva, basados generalmente en la DTF para activación del contrato, sin olvidar que si dicho contrato es celebrado por mas de un monto de \$62.500.000 se generará un Impuesto de timbre que será pagado al Estado.

3. RECURSOS

Para realizar esta investigación se requirió de recurso humano, y de un buen manejo de la información acerca del tema, para que personas que tuvieran el conocimiento pertinente lo facilitara y nos mostrara los beneficios que tiene el Leasing para las PYME del sector industrial manufacturero; igualmente se requiere del tiempo necesario para poder investigar y analizar las estadísticas que entraran a demostrar, los beneficios que le puede ofrecer el Leasing como método de financiación, a las empresas del sector industrial Manufacturero, así como en la parte legal y las nuevas facilidades u oportunidades que desde esta rama se presentan.

6. MARCO CONCEPTUAL

CONTADOR: Contador Público Profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la información financiera de una organización, con la finalidad de diseñar mecanismos de apoyo a la gerencia para la toma de decisiones.

AUDITOR: Contador Público Profesional, que Inspecciona o revisa las cuentas y la información financiera.

AUDITORIA: Inspección mediante el examen y revisión de las operaciones financieras, administrativas y de cualquier otro tipo (por ejemplo, jurídicas) para comprobar la identidad de la situación real con la que se desprende de la oportuna documentación contable, administrativa, etc. Puede ser externa o interna, recibiendo ésta última denominación la realizada por una Entidad para si misma y con personal propio.

LEASING: Operación de arrendamiento financiero que consiste en la adquisición de una mercancía, a petición de su cliente, por parte de una sociedad especializada. Posteriormente, dicha sociedad entrega en arrendamiento la mercancía al cliente con opción de compra al vencimiento del contrato.

LOCATARIO:

La persona natural o jurídica o el cliente que toma el Leasing.

ARRENDATARIO:

La compañía de financiamiento Comercial.

AVALISTA:

La persona natural o jurídica que avala o sirve de codeudor al locatario en la operación de Leasing.

ACTIVO FIJO:

Se considera activo fijo aquel bien mueble o inmueble cuya vida útil es mayor a un año, no está destinado para la venta dentro del giro normal de la actividad económica de la empresa

CFC:

Compañía de Financiamiento Comercial.

OPCIÓN DE COMPRA:

Es el porcentaje que se toma sobre el valor del activo incluyendo IVA para que el locatario cancele al final del contrato de Leasing opcionalmente y se pueda quedar con el activo objeto del contrato de Leasing.

Crédito: comprar o pedir un préstamo con la promesa de pagar en una fecha posterior. En cualquier acuerdo de crédito hay un acreedor (una persona, banco, tienda o compañía a quien se le debe el dinero) y un deudor (la persona que debe el dinero). En contabilidad, una suma de dinero que se debe a un individuo o a una institución.

PYME: Siglas que corresponde a Pequeña Y Mediana empresa. Y se definen así a un tipo de empresas.

7. ANTECEDENTES

Analizando los antecedentes del arrendamiento Financiero es conocido actualmente bajo la palabra de Leasing, y se analiza la información desde 1950 en donde nace de un industrial zapatero norteamericano la idea de poner en rigor ésta nueva fórmula financiera. En efecto, debido a que dicho zapatero deseaba incrementar su capacidad productiva y los bancos no le ofrecían más crédito, propuso a uno de sus banqueros, vender su equipo en funcionamiento para la obtención de un préstamo por dos años, de manera que, al término de dicho período el banco pudiera recuperar su dinero, más los intereses respectivos, y el zapatero aumentar su capacidad productiva y recuperar nuevamente el equipo. De ésta operación, nace la U. S. LEASING CORPORATION. que sigue siendo una de las arrendadoras de importancia en los Estados Unidos. Hay, además, la arrendadora del Citigroup en New York y el BANKAMERILEASE, filial del Banco de América, San Francisco, California, Estados Unidos¹.

En 1973 la City Corporation filial de First National City Bank, inicia operaciones de Leasing en Colombia, mas como intento de explotación de este negocio por parte de la multinacional, que como una respuesta a una necesidad del sector financiero. En el año de 1974 suspende la celebración de nuevos contratos.

En el año de 1976 el Gobierno Nacional por el decreto numérico 1649, permite la depreciación flexible o acelerada, consiste en la facultad discrecional del contribuyente para depreciar hasta por un máximo de cuarenta por ciento (40%) anual el costo de los bienes nuevos adquiridos a partir del primero de Enero de ese año².

Esta medida cambia radicalmente el régimen de depreciación imperante hasta el momento, circunstancia que repercute en las empresas de Leasing, por cuanto, permite depreciar totalmente el bien en solo tres años, con lo cual, al obtener mayores ventajas tributarias, las empresas arrendadoras, disminuyen los costos, beneficiando indirectamente a los usuarios.

Con el incentivo de la depreciación acelerada la necesidad creciente del sector productivo de obtener financiación a mediano y largo plazo y la disminución de la oferta de dinero por parte del sector financiero, empiezan a aparecer en el mercado, empresas cuyo objetivo social es el Leasing, figura hasta entonces, totalmente desconocida en el medio Colombiano.

¹ Estadísticas del DANE. 1998.

²: Historia del Arrendamiento Financiero Autor: Dr Omar Gómez C

Esta proliferación de empresas se acrecienta, a partir de 1979 cuando el Gobierno Nacional por medio del decreto 148 nombra por primera vez las operaciones de Arrendamiento Financiero (Leasing), y autoriza a las corporaciones financieras, para formar parte de empresas cuyo objeto social sea el Arrendamiento Financiero (Leasing).

Siempre que, por problemas relativos a su propia solvencia en el caso de las empresas manufactureras del sector Industrial, no perturben la marcha de los mercados, la actuación de especuladores dispuestos a asumir riesgos es indispensable para que puedan realizarse operaciones de cobertura con costes que no resulten prohibitivos. En gran parte, especulación y cobertura son las dos caras de una misma moneda, dado que, en definitiva, la función básica de los mercados a plazo, es la de lograr una redistribución de riesgos lo más eficiente que sea posible entre agentes que desean desprenderse de ellos y agentes que, a cambio de una rentabilidad dada o en expectativa, desean adquirirlos².

En lo relativo al sector industrial actualmente la principal dinámica económica está representada por la industria alimenticia, manufacturera, textil, metalmecánica y de artes gráficas. En Colombia las Pymes representan aproximadamente el 93% de los establecimientos comerciales, el 40% de la producción bruta y el 50% del empleo, cifras que se han mantenido estables en los últimos diez años, inclusive con la apertura económica.¹

Actualmente el incremento en los medios empresariales, hacia la practica de LEASING o Arrendamiento es cada vez mayor debido a los beneficios y las comodidades que este producto y las entidades que tiene este objeto social ofrece a los usuarios, pero igualmente en estos tiempos falta que la sociedad conozca mas acerca de este servicio que puede ser utilizado como herramienta de financiación.²

Un Poco de Historia Pyme

Los modelos de industrialización en los países desarrollados fueron determinados por las condiciones macroeconómicas imperantes y el grado de disponibilidad de ciertos insumos industriales básicos.

El sustento teórico del estado del bienestar que caracterizó la segunda posguerra y el comienzo de los 70', determinó un modelo de industrialización basado en la

¹ Los datos únicamente aplican para las PYME de la industria debido a que no hay estadísticas para el resto de los sectores.

² Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999.

producción masiva de bienes poco o nada diferenciados con una organización, rígida de la cadena productiva aprovechando las economías internas de escala y las demandas insatisfechas.

De esto modo, apareció en exceda la gran planta fabril, ésta se convirtió en un elemento clave de desarrollo. En este contexto las Pymes conservaban para sí la tarea de preservar el equilibrio socioeconómico, en su rola de generadoras de mano de obra con una tendencia declinante de su participación en la composición industrial de los países adherentes a este modelo.¹

Los años 70' marcaron el fin de este modelo de desarrollo industrial, las causas fueron; la crisis del petróleo y la expansión económica de los países desarrollados, comenzó a detenerse con la consecuencia de la caída del consumo, a esto se sumó la aparición de los nuevos países exportadores.

Frente a este nuevo orden económico las grandes empresas hicieron cambios para frenar la caída de su rentabilidad y hacerse competitivas. Algunos cambios fueron:

- Incorporación de nuevas tecnologías (que reducen costos y flexibilizan el proceso).
- Racionalización del empleo.
- Desintegración de la función de producción.
- Búsqueda de nuevos mercados.

Todos estos cambios replantearon el rol de las Pymes. Se trató de una época de transición en la que coexistieron formas fordistas y posfordistas de organización industrial, modelos opuestos de integración vertical, hasta la aparición del nuevo paradigma tecnológico-organizativo en los 80; especialización flexible.² En este período las Pymes fueron ganando espacio en productos y empleo. Por un lado firmas vinculadas a actividades con alto contenido científico o tecnológico. Por otro lado empresas vinculadas a la demanda concreta de las grandes luego del proceso de reconversión de estas últimas. Esto no significó la desaparición de actividades tradicionales sino que muchas de ellas lograron insertarse a este esquema. Los 80' marcaron una nueva etapa para las Pymes que permitió el resurgimiento de las mismas y su revalorización de su rol dentro del proceso de crecimiento económico. A cada uno de estos grupos se les llama o reciben el nombre de eslabón.

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

² Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

La cadena de metalmecánica está conformada por los siguientes eslabones: artículos para oficina, herramientas y artículos para hogar y ferretería, artículos agropecuarios, artículos de aluminio, envases metálicos, muebles metálicos, maquinaria para otras industrias, máquinas primarias, maquinaria para el sector alimentos, para la minería, agropecuaria, para petroquímica, para metalurgia y madera-textil-imprenta, para oficina, para el comercio, y maquinaria para la construcción.¹

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

8. MARCO TEÓRICO

Actualmente El Leasing es un contrato en virtud del cual, la Compañía de Leasing entrega a una persona natural o jurídica, la tenencia de un activo productivo para su uso y goce durante un plazo establecido, a cambio de un canon de arrendamiento periódico el cual depende de diversos factores como el valor del equipo, la tasa de interés que cobra el arrendador, la duración del contrato, la calificación crediticia del arrendatario y la posibilidad de ejercer o no la opción de compra al termino del contrato. Al final del contrato, el cliente tiene derecho a adquirir el activo por un porcentaje del valor de compra pactado desde el principio, denominado opción de adquisición¹.

Es una financiación destinada a ofrecer a los industriales y a los comerciantes un medio flexible y nuevo de disponer de un bien el equipo alquilado en vez de comprarlo. Esta operación es realizada por sociedades especialistas que compran el material siguiendo las especificaciones del futuro usuario, alquilándoselo durante un tiempo determinado o convenido y mediante la percepción de un canon fijado en el contrato y que debe reservar al arrendatario una opción de compra al término del periodo inicial².

En el leasing constituye una alternativa de financiamiento idóneo. Es una realidad del sistema financiero colombiano, que es conveniente reglamentar en la ley con el objeto de sujetar estas operaciones a las normas legales y en causar su actuación en términos de sanidad y responsabilidad, para las empresas cuyo objetivo social es el arrendamiento financiero; igualmente ampliar el conocimiento del Leasing como alternativa de solución para las PYME industrial del sector manufacturero, para poder desarrollarse de una mejor forma en el medio o sector competitivo en el que se mueven, viendo en esta una herramienta útil para el desarrollo de las empresas.

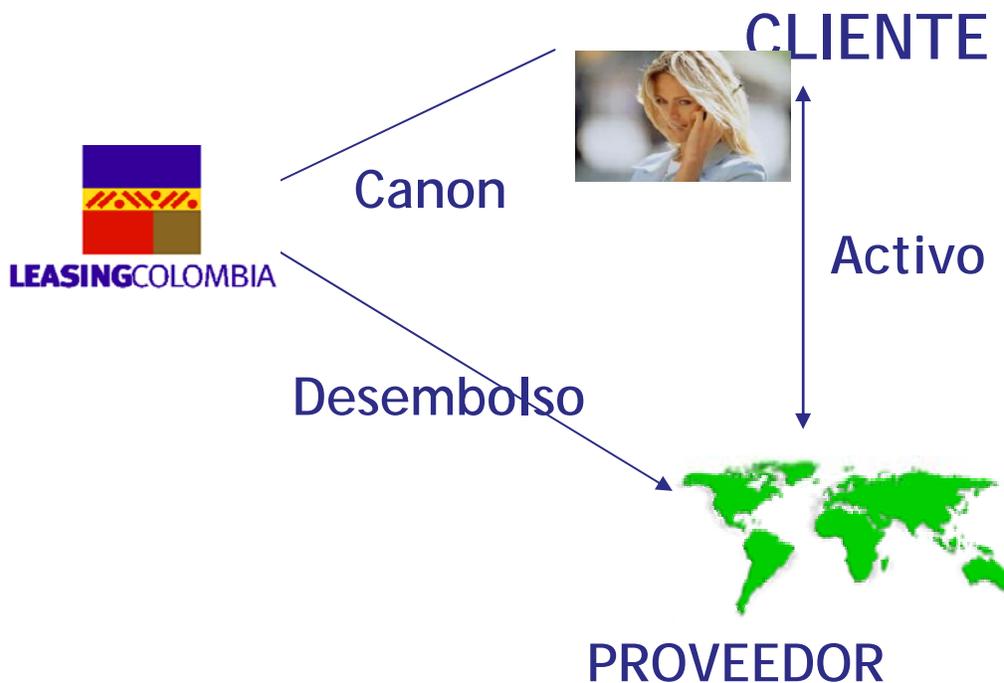
¹ Fuente: Historia del Arrendamiento Financiero Autor: Dr Omar Gómez C

² Fuente: DANE. 1998.

9. METODOLOGIA DEL LEASING

Se trata de un contrato por el cual el arrendatario acepta efectuar una serie de pagos al arrendador, pagos, que en total exceden el precio de compra del bien adquirido. Durante el periodo inicial del alquiler el contrato es irrevocable por las partes y el arrendatario esta obligado a continuar pagando los alquileres.

El leasing financiero es un contrato por el cual el arrendatario se obliga a pagar ciertas cantidades al arrendador. Este último se compromete a poner a disposición de aquel un material conforme a las indicaciones y deseos que se le hayan dado. Los pagos cuyo importante ha sido objeto de un acuerdo, son escalonados o uniformes, durante un periodo que generalmente abarca la vida económica del bien. Además la opción de compra del material debe ser dada al arrendatario después de este periodo convenido.¹



¹ Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia"; Lito Camargo, 1999.

Las cinco principales características son:

- ❖ Durante el primer periodo, llamado periodo irrevocable o inicial ninguna de las dos partes puede rescindir del contrato. Este periodo inicial abarca si no todo, gran parte de la vida económica del bien; además el periodo irrevocable, esta calculado por la sociedad de “leasing” de tal modo que la cantidad de alquileres cobrados durante este periodo, será igual al costo del bien cedido en leasing aumentado por el beneficio de la sociedad arrendadora.. En cuanto el arrendador ha cumplido su obligación, es decir la compra y puesta a disposición del material durante el plazo convenido, el arrendatario no puede dejar de pagar los alquileres, ni en el caso de que durante este periodo, el material le resulte inútil.
- ❖ La definición implica que el arrendador se ocupe de la financiación del material a comprar. Además de la puesta a disposición del arrendatario y el cobro de los alquileres, la financiación es realmente el único papel de la compañía arrendadora.
- ❖ El “leasing” financiero debe calcular que la suma de los alquileres percibidos, cubra el costo del material y también los gastos de financiación y administrativos a lo que se agrega un pequeño beneficio.
- ❖ En principio la empresa arrendadora no se muestra interesada por conservar el equipo al final de la operación es por eso que las compañías arrendadoras generalmente incluyen en sus contratos una cláusula de opción de compra, que una vez cancelada por el arrendatario al final del contrato pasaran a ser suyos los títulos de propiedad del equipo alquilado.
- ❖ El valor de la opción de compra es un porcentaje bajo del valor inicial del equipo y su monto, se determina al iniciarse el contrato del alquiler.

9.1 Material Ofrecido

Cualquier equipo nuevo o usado es objeto de “leasing” los equipos estándar tiene preferencia de la mayor parte de las sociedades arrendadoras del “leasing” algunas de ellas proporcionan equipos altamente especializados que arriendo a un precio exageradamente superior al material estándar. Es por eso que las sociedades de “leasing” alquilan bienes que tiene garantizada su reventa en un mercado seguro y estable.¹

¹ Los datos únicamente aplican para las PYME de la industria debido a que no hay estadísticas para el resto de los sectores

9.2 A quien va dirigido el leasing

- ❖ A empresas cuya tesorería es insuficiente para adquirir equipos indispensables para su crecimiento y desarrollo. Con la utilización del sistema “leasing” los fondos no se inmovilizan en la compra de equipo, y puede utilizarse mas razonablemente en la adquisición de materia prima o en el desarrollo de la política, que otorga el derecho de uso sobre los equipos alquilados además, lo cánones de arrendamiento se pagan con la rentabilidad obtenida del uso de los mismos.
- ❖ Las empresas que se ven obligadas a respetar un presupuesto demasiado estricto e inflexible.
- ❖ Las empresas que utilizan equipos en los que las innovaciones y perfeccionamientos son frecuentes e importantes. Toda disminución de rentabilidad provocada por un material anticuado, obsoleto, es anulada por el cambio de equipo.
- ❖ Las empresas sanas y bien dirigidas que deben realizar inversiones frecuente y crecientes, pero que no desean efectuar un aumento en su capital
- ❖ Empresas que llegan a un desarrollo importante acelerado y que pueden frenar esta situación ventajosa por falta de equipo debido a la ausencia de capital.
- ❖ Empresas nuevas que se hallan en su momento de inicio, donde el capital disponible para la adquisición de nuevo equipo es muy limitado.

9.3 El leasing opera de la siguiente forma:

El Leasing Financiero opera mediante un sencillo contrato de arrendamiento en el que:

- El cliente elige el activo que necesita y el proveedor al que se lo quiere comprar.
- La Compañía de Leasing compra el activo y se lo entrega al cliente en calidad de arrendamiento durante un periodo de tiempo previamente pactado.

- Seguros: los equipos deben estar asegurados 100% contra todo riesgo.
- Garantías: según el tipo de cliente y el riesgo que represente se solicitan garantías adicionales. Las personas naturales deben presentar un codeudor. Sociedades Limitadas, deben presentar documentación de los socios principales, quienes actuarán como codeudores.
- El cliente paga un canon periódico por el uso y goce del activo durante todo el contrato.
- Al final del contrato, el cliente tiene la opción de adquirir el activo por un porcentaje del valor de adquisición del mismo, pactado desde el inicio de la operación.





9.4 ¿Qué se puede adquirir a través del Leasing?

Por leasing se pueden financiar todos los activos generadores de renta, que las empresas necesitan ya sean muebles o inmuebles, por ejemplo:

- Maquinaria de producción.
- Todos los equipos requeridos para desarrollar obras de infraestructura en los sectores energéticos, transporte, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico, independientemente de la actividad económica de la empresa.
- Plantas industriales.
- Equipos de cómputo y telecomunicaciones.
- Equipo de impresión.
- Maquinaria agrícola.

- Ganado lechero y de doble propósito.
- Oficinas, bodegas y locales comerciales.
- Vehículos de carga pesada, mediana o liviana.
- Vehículos para ejecutivos y vendedores.
- Equipo de oficina.
- Equipo médico.

9.5 Plazos de los contratos de Leasing:

Un contrato de leasing se puede celebrar a cualquier plazo, pero para tener derecho a los beneficios tributarios, la Ley establece un plazo mínimo dependiendo del tipo de activo así:

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

9.6 Opción de adquisición:

La opción de adquisición es la última cuota que paga el cliente al final de los contratos de Leasing Financiero, para adquirir la propiedad del activo.

El valor de esta cuota se acuerda desde el principio de la operación y corresponde a un porcentaje del valor de compra del activo incluido el IVA.

Este porcentaje varía dependiendo del tipo de activo así:

- Equipos de cómputo, periféricos, equipos médicos especializados: 1%.
- Vehículos, maquinaria, muebles e inmuebles: 10%.

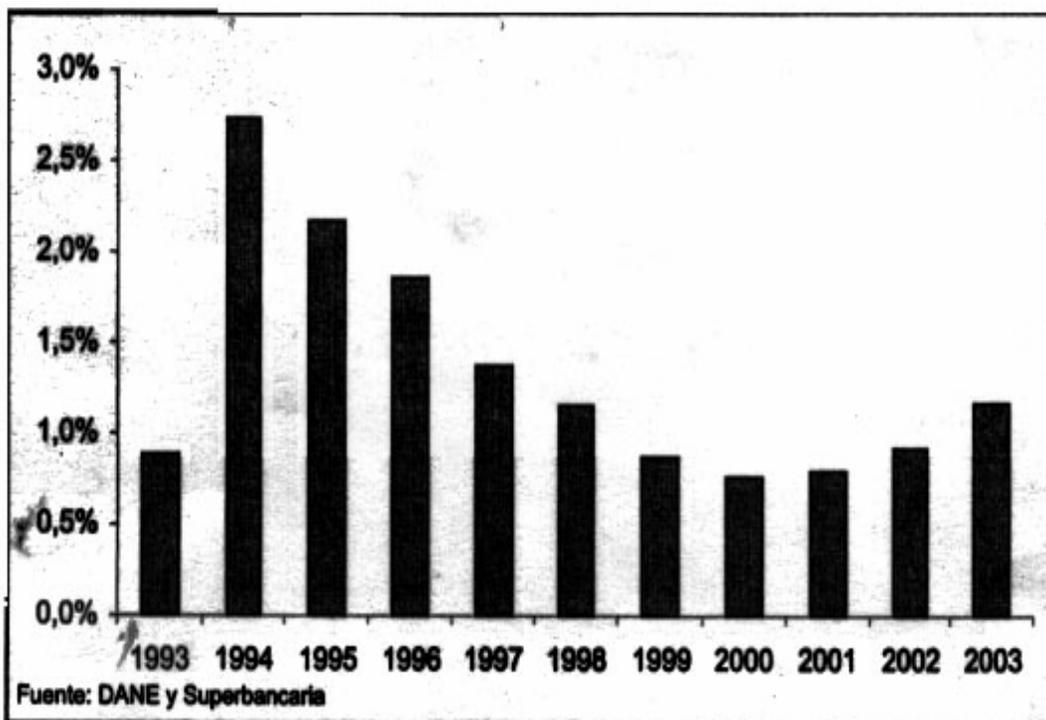
En el caso de Arrendamiento Operativo no se pacta opción de adquisición.

10. EL LEASING EN COLOMBIA

OFERTA DE LEASING

La actividad del leasing en Colombia 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 se ha venido reactivada pero sin alcanzar los niveles anteriores a 1995.

Bienes dados en leasing como (%) del PIB en Colombia



En Colombia solo las compañías de financiamiento comercial (CFC) pueden llevar a cabo operaciones de leasing. La primera compañía de financiamiento se creó en 1972.

Entre 1975 y 1980 el sector comenzó a crecer con la creación de otras Compañía de Financiamiento Comercial CFC. A comienzos de los años 90 este grupo de intermediarios presento una gran expansión desde el punto de vista del número de entidades. Paso de estar constituido por cerca de 30 entidades entre CFC tradicionales y CFC especializadas en leasing a más de 70 entre 1994 y 1997. Los activos de estas pasaron de representar aproximadamente 4.2% de los activos del sistema financiero 1992 a un poco mas de 10% en 1996¹.

A raíz de las crisis que enfrento el sector financiero el número de CFC comenzó a caer como resultado de procesos de liquidación fusión y cesión que se dieron al interior del sector. En 2001 se contaban 33 compañías y en la actualidad solo están bajo la vigilancia de la superintendencia Bancaria 26 entidades. Hoy los activos de las compañías de financiamiento comercial solo representan el 2% de los activos del sector financiero².

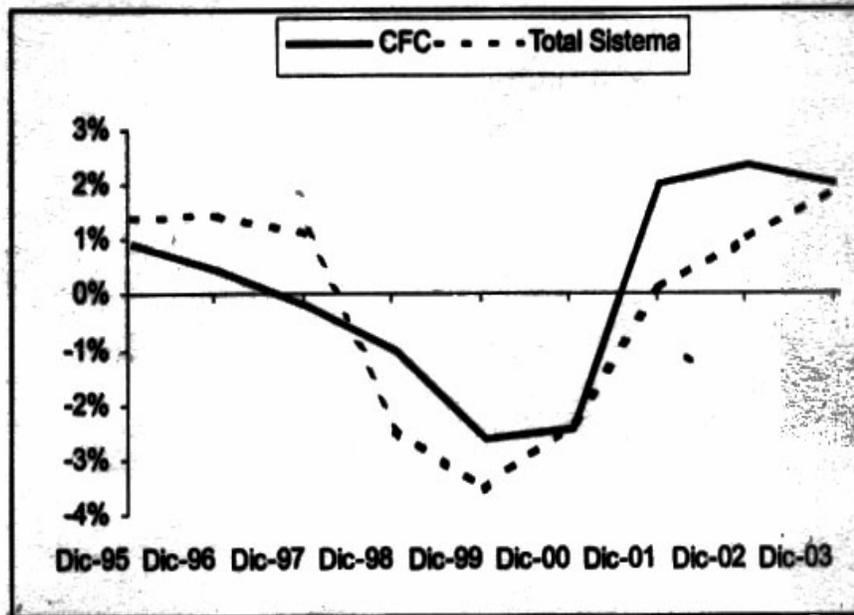
Como en la mayoría de los intermedios del sistema financiero, en el periodo de crisis se presento un deterioro bastante marcado de la calidad de la cartera de la compañías de financiamiento comercial, alcanzando hacia finales de 1999 indicadores de deteriora mas agudos que el promedio del sistema financiero. Esto en parte se explica por que la cartera de estas entidades es primordialmente cartera de consumo, la cual tiene implícito un mayor riesgo. Desde entonces, se registra una tendencia a la recuperación de la calidad de la cartera que ha alcanzado niveles más satisfactorios que los que se tenían con anterioridad a la crisis.

Si bien antes de la crisis la rentabilidad del activo de las compañías de financiamiento comercial era claramente menor que la del total del sistema financiero en el periodo mas reciente ha tendido a ocurrir lo contrario. Claramente, la rentabilidad de las CFC desde mediados de 2001 es en todo caso mayor que la que se registraba con anterioridad a la crisis.

¹ Los datos únicamente aplican para las PYME de la industria debido a que no hay estadísticas para el resto de los sectores

² Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

Rentabilidad del activo de las compañías de financiamiento comercial



Fuente: Superintendencia Bancaria y cálculos ANIF

11. LA DEMANDA DE LEASING

El leasing en Colombia se ha establecido como una opción clara de crédito para el sector productivo. Algunos módulos especiales de la Opinión Empresarial de Fedesarrollo, permiten ver la importancia de este mecanismo dentro de la estructura de financiamiento de las empresas, para el periodo 1995-2006. En términos generales, desde mediados de la década pasada el leasing perdió participación dentro del total de recursos utilizados por las empresas para el desarrollo de su actividad, pero se ha recuperado en los años recientes: en 1995 representaba el 3.6% del total de fuentes de recursos, descendió a 1.6% en 2000 y se incremento nuevamente a 3% en los años siguientes.¹

Vale la pena señalar que el porcentaje de 3% corresponde a la participación del leasing dentro del financiamiento de la actividad global de las empresas, es decir capital de trabajo e inversión de largo plazo. Sin embargo, si se desagregan estos dos rubros, el leasing adquiere una importancia mayor para la expansión de las empresas, representando 14.5% de los recursos para este fin.



¹ Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

12. EL LEASING EN COLOMBIA DIAGNOSTICO E IMPACTO SOBRE LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO.

Con base en información de la misma encuesta del Banco Mundial (2002) agregada por países y publicada por esta misma entidad y de la información de World Leasing Year Book, el presente estudio muestra algunos hechos selectos con el fin de profundizar en la relación entre leasing e inversión y crecimiento económico¹.

Los ejercicios muestran una clara evidencia que existe una participación mayor del Leasing como mecanismo de financiación en las economías y una mayor relación del leasing como porcentaje del PIB, los cuales pueden generar condiciones propicias para el crecimiento económico; adicionalmente parece existir una relación positiva entre la participación del leasing como fuente de financiamiento de las empresas y el crecimiento del empleo.

El efecto positivo sobre el crecimiento se sustenta en el hecho de que el leasing relaja las restricciones de liquidez que enfrenta el sector real y reduce los obstáculos que las empresas tienen para su crecimiento.

En general los países en desarrollo tienen mercados de capitales poco desarrollados, lo cual se constituye en una barrera para la consecución de recursos de largo plazo por parte de las empresas que quieren emprender en procesos de inversión o expansión. Por otra parte, dado que las condiciones macroeconómicas son mas fluctuantes o volátiles en estos países frente a las que se observan en el mundo desarrollado, al acceso al crédito de largo plazo en los bancos tiende a hacerse mas difícil.

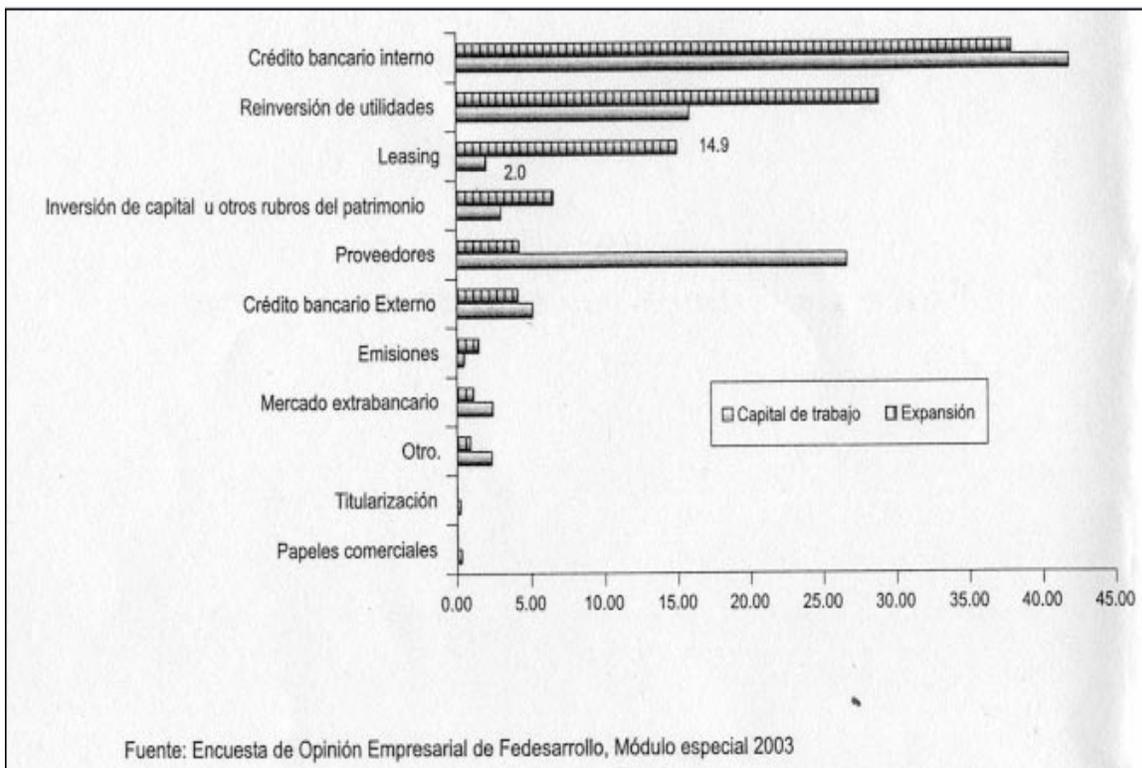
Con estas restricciones afectan en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas, estas firmas tiende a operar con su flujo de caja y entre mas pequeñas es mas difícil contar con historias crediticias para acceder al crédito para adquirir maquinaria o equipo o tecnología y con garantías para respaldar los prestamos, lo cual hace que acceder al crédito bancario sea mas difícil en relación con una empresa grande².

¹ Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

² Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia Lito Camargo, 1999

13. IMPACTO DEL LEASING EN EL CRECIMIENTO EN COLOMBIA.

El leasing en Colombia se ha establecido como una opción clara de crédito para el sector productivo. La encuesta de Opinión Empresarial (EOE) de Redesarrollo muestra que en 1995 representaba el 3.6% del total de fuentes de recursos, descendió 1.6% en 2000 y se incrementó nuevamente a 3% en los años siguientes. Sin embargo se desagrada la actividad de las empresas en capital e inversión se observa que el leasing adquiere una importancia mayor para la expansión de las empresas, representando 14.5% de los recursos para este fin (frente a solo 2% para capital de trabajo).¹ 5



En particular el leasing ha sido un mecanismo de financiamiento especialmente relevante para las pequeñas y medianas empresas, incluso con una tendencia creciente en el tiempo. Por el contrario las grandes empresas utilizaron esta fuente hasta 1995 (representando cerca del 5% del total de fuentes de recursos) pero posteriormente su peso se redujo en forma sustancial hasta menos del 1% en 2002.

¹ Fuente: Estadísticas del DANE. 1998.

Se resalta la importancia del leasing como fuente de recursos para este propósito, el leasing representa alrededor del 18% para este tamaño de empresas. El % en el caso de las grandes a 10% una cifra menor pero igualmente importante.

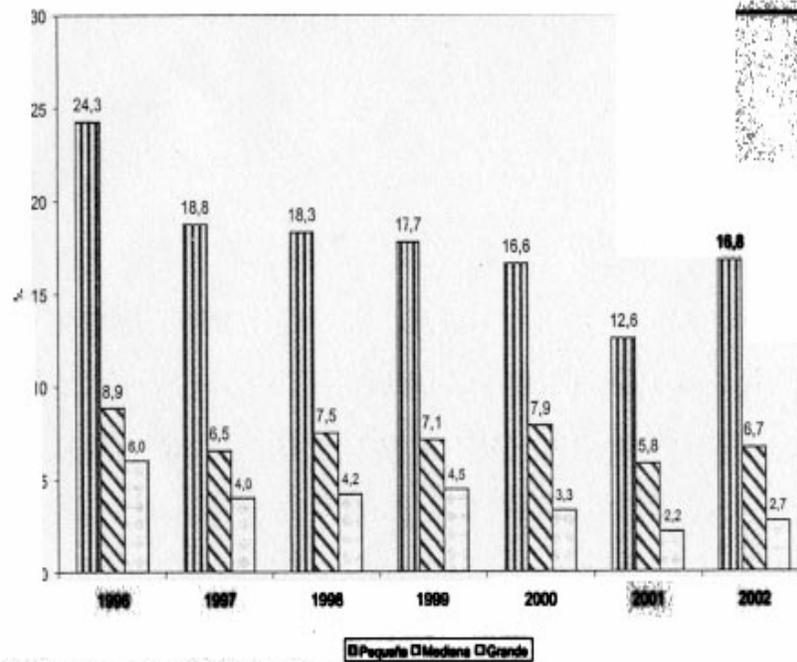
En forma consistente los resultados de la encuesta realizada en 2004 para este estudio, muestran que el uso del leasing seguirá creciendo en forma muy dinámica. Sobre las fuentes de financiamiento para 2004 y en los próximos años las empresas respondieron que, en promedio, para expansión el leasing representa 35% del total de fuentes de financiamiento. Por tamaños en las grandes empresas representan en promedio 28.2% en las medianas 47.4% y en pequeñas 41.4%. En cuanto a las fuentes de financiamiento para capital de trabajo de las empresas, el leasing deja de ser el mecanismo preferido en general, aunque es el segundo mas utilizado por las empresas pequeñas después del crédito de proveedores nacionales.¹

En términos del impacto del leasing sobre la inversión privada (tasa de penetración) este indicador alcanzo un valor máximo del 7.7% en 1996 se mantuvo cercano e 5% hasta 1999 y se redujo a cerca del 3% en los años siguientes. En 2002 se presento un ligero repunte frente a su valor de 2001, Para poner en contacto estas cifras, vale la pena mencionar que los países de la OCDE las tasas de penetración del leasing oscilan entre el 20% y el 30% del total de formación interna del capital fijo, mientras en países en desarrollo se ubican entre el 3% y el 15%. En este grupo se encuentra Colombia con tasa que han sido superiores al promedio hasta finales de los noventa pero son mas bajas en los años recientes. En análisis de 1995-2002 la inversión real fue superior para las empresas Pymes que se financian con Leasing frente a las que no usan esta fuente de recursos.²

¹ Fuente: Estadísticas del DANE. 1998

² Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

Tasa de Penetración del Leasing (Inv. En leasing/Inv. Total) por tamaño de empresas



Fuente: Data, Superintendencia Bancaria y cálculos propios

14. EL IMPACTO DE LA LEY 223 DE 1995

Una forma de evaluar el efecto positivo de los beneficios tributarios es analizar el impacto que tuvo la eliminación de los mismos para las grandes empresas y para la actividad del leasing en su conjunto. En efecto los ejercicios realizados en el presente estudio muestran que las modificaciones introducidas en 1995 tuvieron un efecto negativo en la actividad del leasing y en el uso de este mecanismo por parte de las empresas de mayor tamaño.

En primer lugar en 1996 la demanda por leasing reacciono negativamente a la eliminación del incentivo tributario. Se evidencia que para las empresas grandes tuvo repercusiones importantes en la demanda por leasing y por ende en el desarrollo de la actividad.¹

En la encuesta realizada específicamente para este trabajo en 2004 permite puntualizar aun mas este aspecto: sobre las ventajas del leasing como fuente de financiamiento, 42% de las empresas encuestadas considero el hecho de que el canon de arrendamiento es deducible de impuestos como la principal bondad de este mecanismo de financiación, entre 10 opciones posibles, mientras 21.2% de ellas destaco la liberación de recursos una parte importante (43.1%) respondió que se debió a que el incentivo tributario desapareció y otro porcentaje (47.3) menciona los altos costos que de alguna forma esta relacionado con la eliminación de las ventas tributarias.²

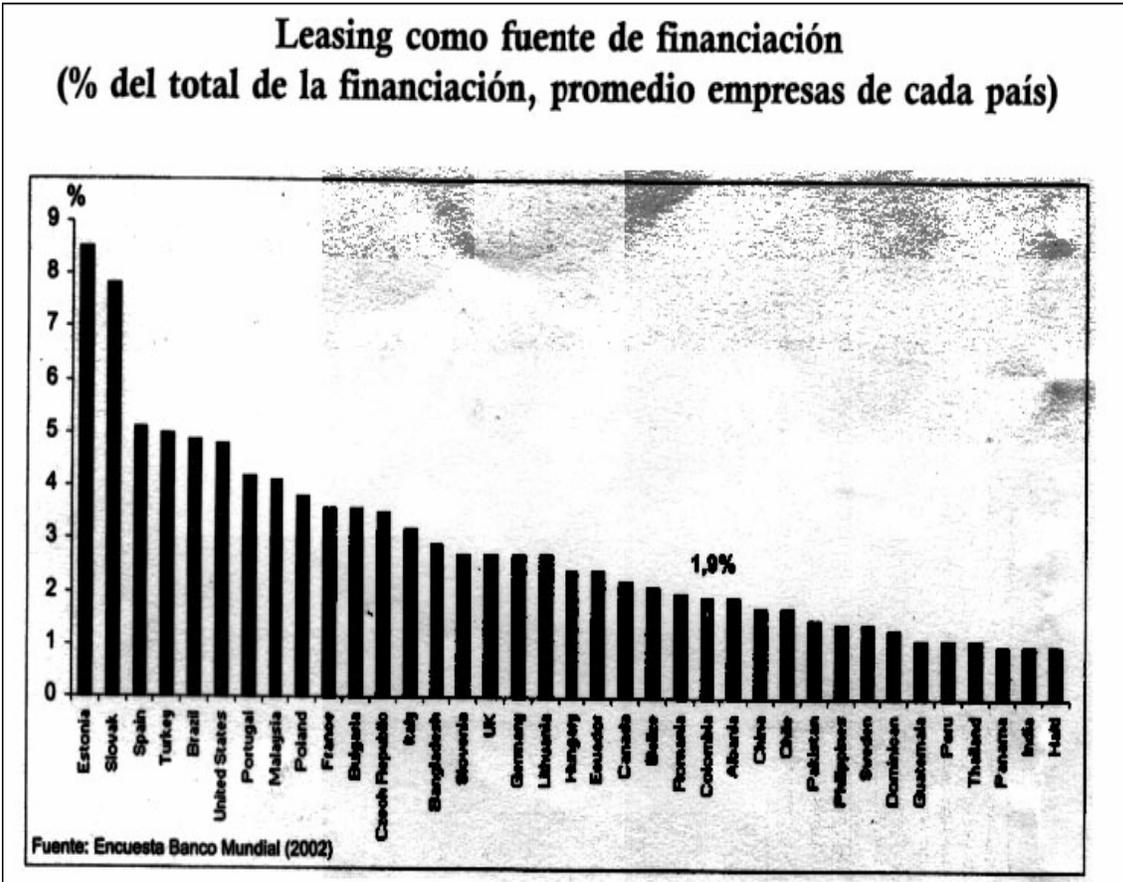
Los datos confirman que el leasing contribuye forma importante a la financiación de la expansión de las empresas incluso con mayor intensidad en los años recientes. Es un mecanismo importante en las grandes empresas representando el 10% del total de recursos para inversión en 2002 y 30% en 2004, pero especialmente en las Pyme en donde el porcentaje asciende a 18% para la expansión en 2002 y 42% en 2004. En términos generales y para todos los tamaños de empresas las bondades del leasing son claras en la medida promueven la inversión dado que el leasing se constituye en una fuente de financiación de bienes de capital.

Los incentivos tributarios son un factor crucial para el uso del leasing en especial en las Pyme, debido a las dificultades que estas firmas tiene en el acceso a otros recursos para financiar capital.

¹ Fuente: Historia del Arrendamiento Financiero Autor: Dr Omar Gómez C

² Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

Incluso se observa que la inversión de las empresas de tamaño mediano y pequeño ha sido superior en aquellas que utilizan leasing frente a las empresas que no lo hacen. La reforma tributaria empezó a regir a partir de enero de 2004, y elimino la diferenciación por tamaño que había sido introducida en la ley 223 de 1995.



**Leasing como fuente de financiación por tamaño de empresa
(% del total de la financiación, promedio para las empresas por regiones)**

REGIÓN	PROMEDIO TOTAL	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDES
Europa del Este	3.58	3.49	3.82	3.13
OECD	3.34	3.76	3.43	2.39
América Latina	1.34	0.8	1.67	1.46
Asia*	1.08	0.89	1.39	1

* No incluye Japón ni Korea.
Fuente: Encuesta Banco Mundial (2002).

15. IMPACTO DEL LEASING EN EL CRECIMIENTO ECONOMICO

Existen dos canales claros a través de los cuales el leasing tiene un efecto positivo sobre el crecimiento: el consumo y la inversión. En términos generales, en la medida en que el leasing se constituye en una fuente de financiamiento, proveedores a los diferentes agentes de la economía de recursos para llevar a cabo sus planes de inversión y de consumo. Se parte de la hipótesis (ampliamente comprobada en la literatura) que tanto inversionistas como consumidores enfrentan restricciones de liquidez y en esta medida el mayor acceso al crédito entra a jugar un papel fundamental en el desempeño de las actividades.

En el caso de la inversión, la literatura empírica evidencia que las firmas enfrentan limitaciones en el acceso a recursos externos para llevar a cabo sus planes de inversión y por lo tanto se ven obligados a usar recursos internos con mayores costos. Como en el caso de las pequeñas y medianas empresas en especial frente a recursos de largo plazo, en razón a que sus actividades involucran mayores niveles de riesgo y cuentan con menores respaldos para acceder a créditos del sector financiero.¹ Por ello el leasing como fuente adicional de recursos permite contribuir en forma positiva a incrementar la inversión privada en la medida en que reduce las restricciones de liquidez que enfrentan las empresas, en especial en el caso de las pymes donde las limitaciones en el acceso a recursos financieros son más pronunciadas.

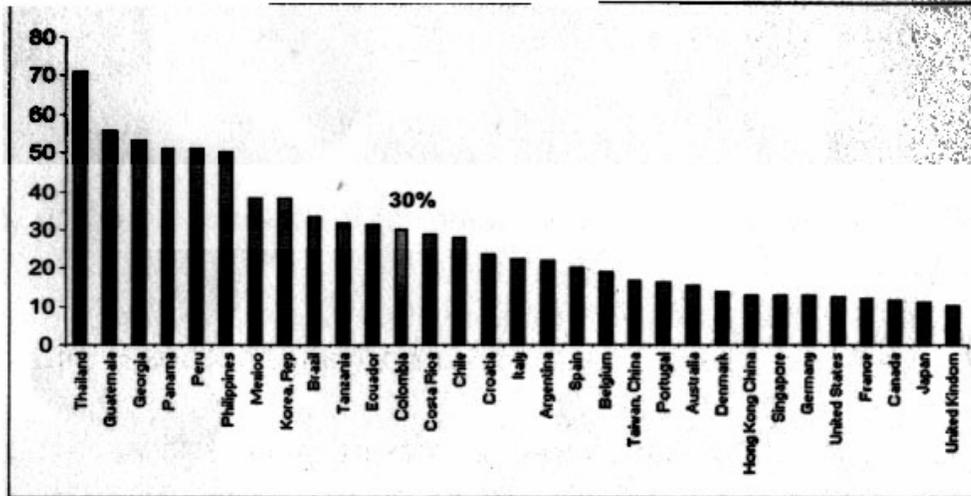
Pero además de reducir las restricciones financieras en la medida en que el leasing es un mecanismo que facilita el acceso a bienes de capital promueve la inversión en capital fijo, incrementa la productividad de la inversión y por ende estimula el crecimiento económico de largo plazo. El segundo y fuente impacto del leasing sobre el crecimiento se deriva entonces de la robusta relación que existe entre la inversión específicamente en maquinaria y equipo y el crecimiento económico.²

El hecho de que las restricciones financieras sean mayores para las micro pequeñas y medianas empresas se ha convertido en un tema de estudio y de búsqueda de soluciones de política por parte de los gobiernos, especialmente de los países en desarrollo, en donde se mira a las micro, pequeñas y medianas empresas como fuentes importantes de empleo y de crecimiento.

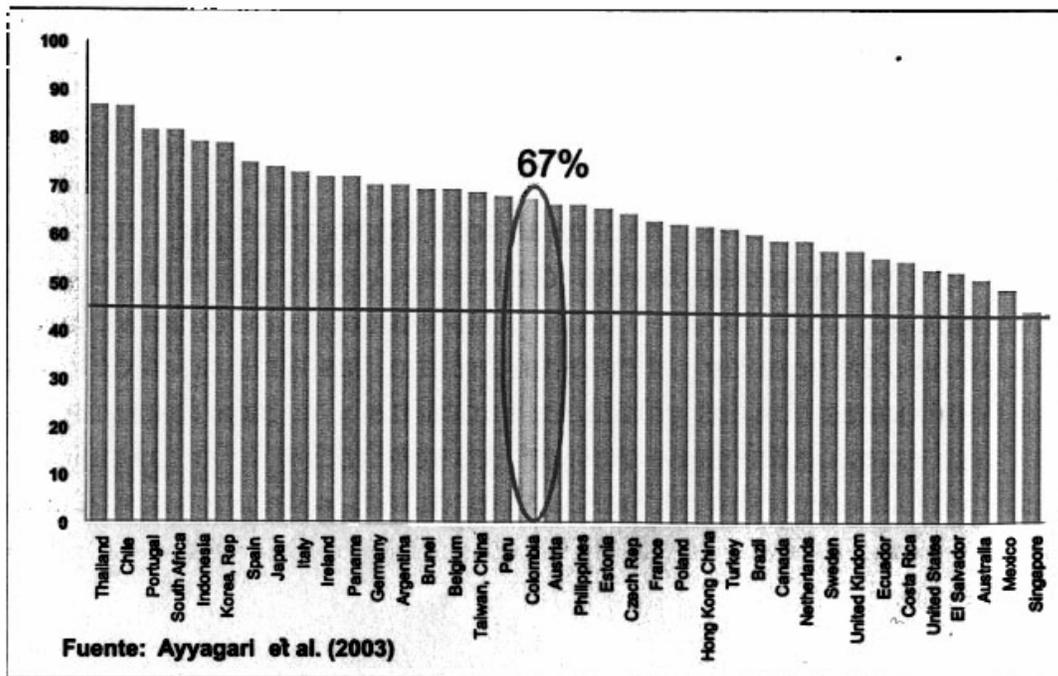
¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999.

² Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

Participación de las pequeñas y medianas empresas en el PIB (%)



Participación de las pequeñas y medianas empresas en el empleo formal (%)



El crédito bancario parece dirigirse en mayor medida a las grandes empresas que mantienen sistemas contables desarrollados, mayores posibilidades de ofrecer garantías para respaldar los préstamos y además cuentan con historias en las centrales de información de crédito, condiciones que hacen más fácil la gestión crediticia.

Las pequeñas y medianas empresas tienden a operar con el flujo de caja y entre mas pequeño su tamaño parecen tener mayor dificultad par organizar la información contable de la empresa, contar con historias crediticias y con garantías para respaldar los préstamos, lo cual hace que acceder al crédito bancario sea mas difícil en relación una empresa grande.

16. REGULACION DEL LEASING EN COLOMBIA

En el caso de Colombia los antecedentes legales de la actividad del leasing se pueden decidir en las siguientes fases: una primera fase (1972-1981) en la cual el leasing era una actividad comercial que no estaba vigilada, aunque se diferenciaba el "leasing financiero" del simple arrendamiento o "leasing operativo"⁴

En una segunda fase (1981-1988) el leasing se constituyó como una actividad comercial y financiera vigilada por la Superintendencia de Sociedades en la cual se gravaba el canon de arrendamiento como una tarifa de IVA del 10%. Esto generó un incremento en el valor de la operación, afectando la actividad misma por que para el empresario resultaba en ciertos casos de un crédito ordinario.

En la tercera fase (1989-1993) se disputó el control y vigilancia de las compañías de leasing por la superintendencia Bancaria y se calificó las sociedades de leasing como entidades de servicios financieros por lo cual comenzaron a registrarse bajo las mismas normas que los bancos y las entidades financieras. En este periodo se expedieron otras normas con el fin de reconocer la realidad económica del contrato de leasing y se dispuso la depreciación en línea recta al tiempo del contrato por parte del propietario del bien que es la compañía de Leasing, generando su correspondiente deducción de impuestos. Igualmente se ordenó la desgravación del IVA del canon de arrendamiento, favoreciendo la actividad en tanto el precio de la operación se redujo.¹

Una de las reformas importantes fue la ley 223 de 1995 que definió tributaria y contablemente al leasing y le dio una normatividad específica a diferencia de la situación anterior donde se regía por las normas general, era considerado como un arrendamiento común y era tratado como tal. Igualmente estableció dos modalidades de leasing financiero uno como beneficio y otro sin beneficio fiscal.

En concreto la norma de 1995 definió el leasing financiero como beneficio fiscal un mecanismo bajo el cual se considera como un gasto deducible del impuesto a la renta el 100% del canon de arrendamiento causado o pagado mientras que la CFC se encarga de depreciar el bien objeto del contrato. Se estableció que este aplicaría a empresas con patrimonio bruto de hasta \$5.000 millones correspondientes al 31 de diciembre de 2002 \$10.937 millones. Estos beneficios fiscales estarían vigentes hasta el 31 de Diciembre de 2005.²

¹ Fuente: Historia del Arrendamiento Financiero Autor: Dr Omar Gómez C

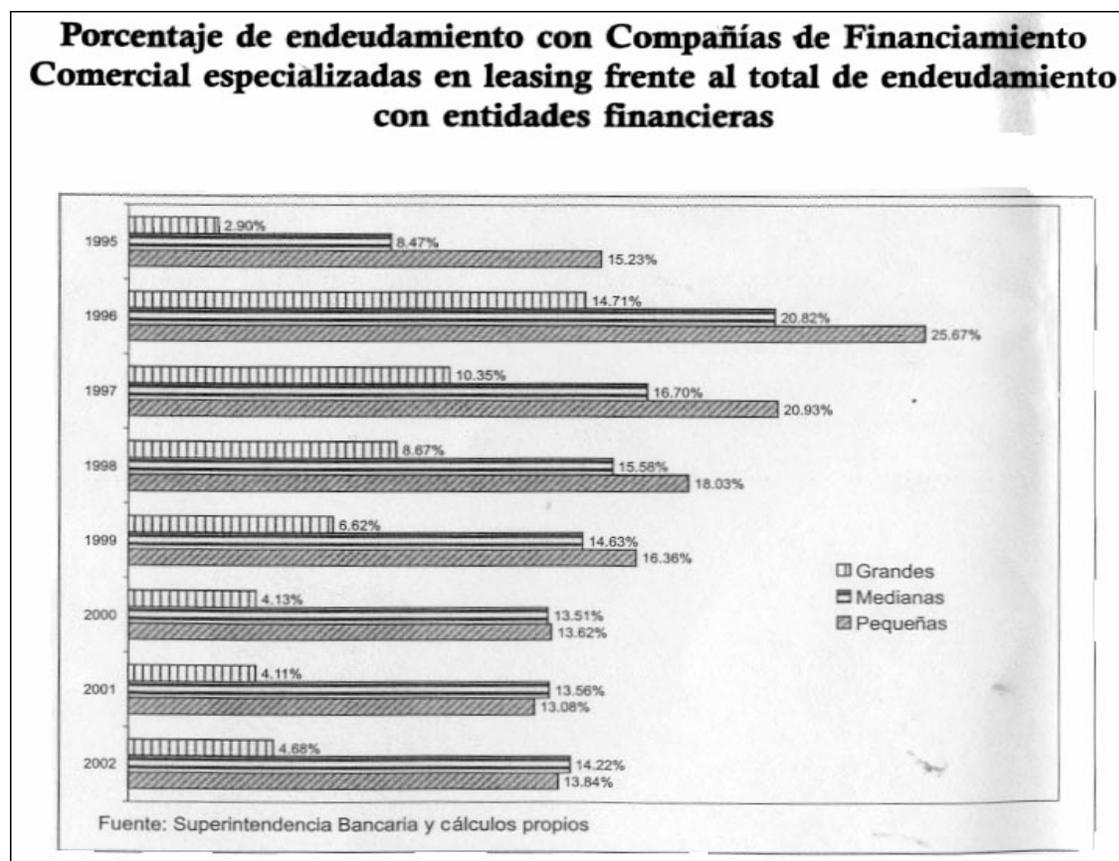
² Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

17. IMPACTO DE LA REFORMA SOBRE LAS EMPRESAS

Es evidente que los cambios regulatorios que tuvieron lugar en 1995 a través de los cuales se eliminó la ventaja tributaria del financiamiento mediante el leasing para las grandes empresas, desincentivaron el uso de este mecanismo como fuente de financiamiento para las firmas de este tamaño.

Fedesarrollo permite apreciar claramente que después de que el leasing representara en 1995 el 4.7% del total de recursos de financiamiento para la actividad de las grandes empresas, paso a de 0.3% en 2000 y solo aumento a 0.9% en 2002.¹

Esto quiere decir que existe una pequeña diferencia entre la reducción del leasing dentro de la estructura de financiamiento de las grandes firmas desde 1996 y la eliminación de las ventajas tributarias para este propósito.

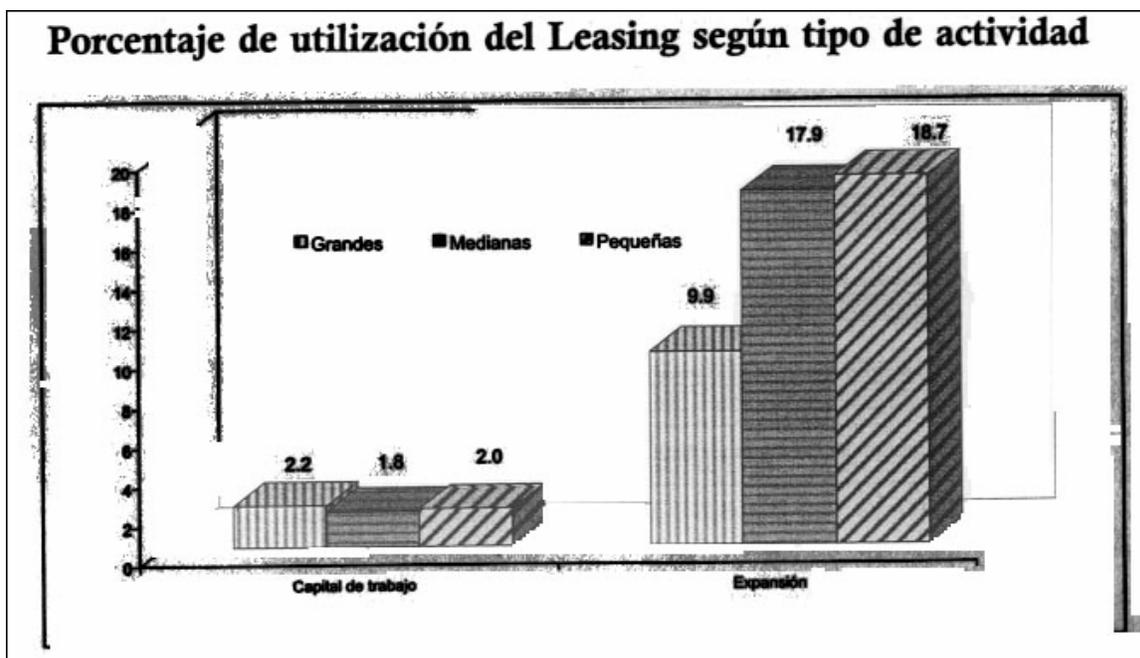


¹ Fuente: Estadísticas del DANE. 1998

18. ESTRUCTURAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS SEGUN TIPO DE ACTIVIDAD

La información desagregada según tamaño de las empresas muestra dos aspectos importantes: el primer lugar, el leasing fue un mecanismo de financiación relevante para las grandes firmas en 1995 (representando cerca del 5% del total de fuentes de recursos) y posteriormente su peso se redujo en forma sustancial hasta menos de 1% en 2002; en segundo lugar, en el caso de las pequeñas empresas se observa una evolución contraria pues el instrumento del leasing ha crecido desde mediados de la década y hoy representa cerca de 4.5% del total de fuentes de financiamiento. En las medianas empresas ha habido una mayor volatilidad pero hoy su participación en la estructura de financiamiento es también representativa.¹

En la misma línea los resultados permiten resaltar la importancia del leasing como fuente de recursos para expansión en las PYMES. Dentro del total de recursos para este propósito el leasing representa alrededor del 18 % para este tamaño de empresas. El porcentaje en el caso de las grandes asciende a 10% una cifra menor pero igualmente importante.

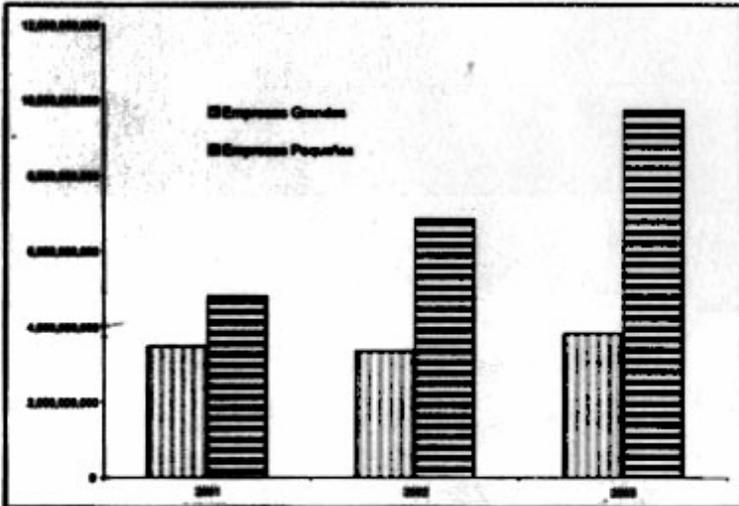
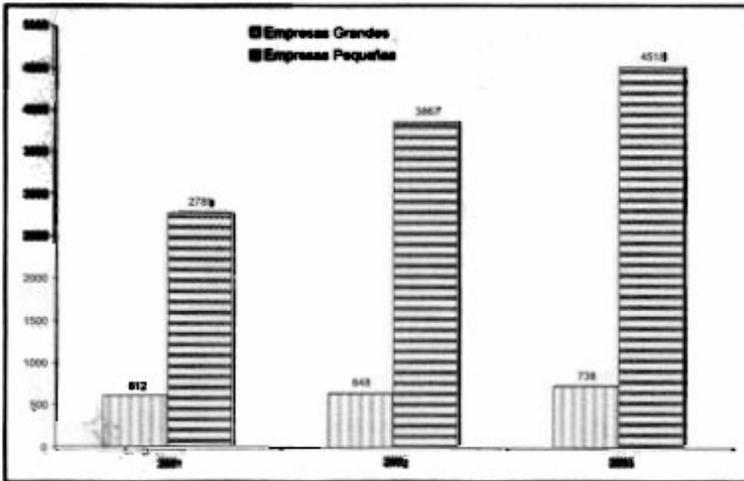


¹ Fuente: Estadísticas del DANE. 1998

- Los datos únicamente aplican para las PYME de la industria debido a que no hay estadísticas para el resto de los sectores

En forma consistente los resultados de la encuesta realizada en 2004 para este estudio, muestran que el uso del leasing seguirá creciendo en forma muy dinámica. Sobre las fuentes de financiamiento para 2004 y en los próximos años, las empresas respondieron que, en promedio, para expansión el leasing representa 35% del total de fuentes de financiamiento; con un 29.2% en el caso las empresas grandes, 47% de las medianas y 41.4% de las pequeñas.¹

Número y Valor de los contratos de Leasing realizados con las empresas



¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

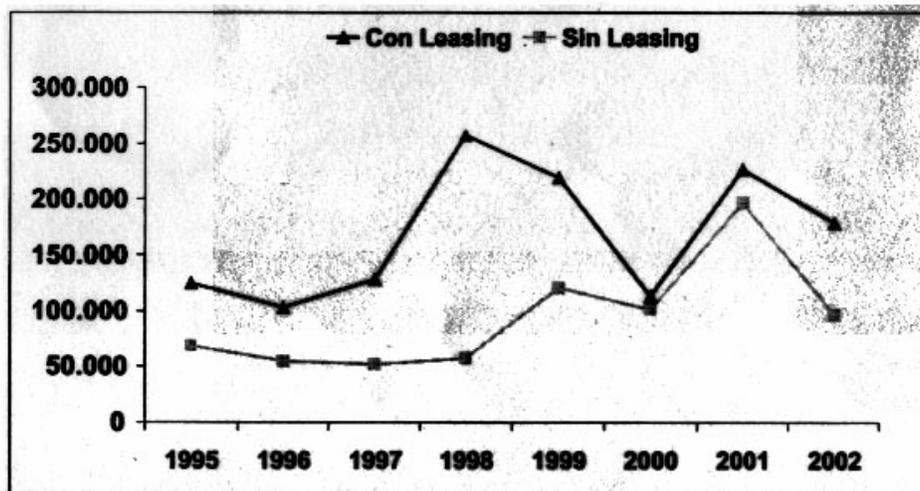
En cuanto a las fuentes de financiamiento para el capital de trabajo de las empresas, el leasing deja de ser el mecanismo preferido en general, aunque es el segundo mas utilizado por las empresas pequeñas después del crédito de proveedores nacionales.

19. CONTRIBUCION DEL LEASING AL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS

Es de gran importancia analizar la evolución de la inversión para los dos tipos de empresas. Para el ejercicio se utilizaron los resultados de la EOE de redesarrollo lo que permitió la desagregación en los dos grupos de empresas y esta información se cruzo con los balances que reporta la supersociedades para estas firmas con el fin de obtener la inversión real.

El ejercicio solo fue posible realizarse para el caso de las PYMES dado que son muy pocas las empresas grandes que han financiado a lo largo del periodo analizando a través del leasing. Los resultados se presentan en el siguiente grafico. Se observa que en todo el periodo la inversión real fue superior para las empresas que se financian con leasing.¹

**Inversión de las Pymes según su financiamiento a través del leasing
Real (millones de pesos)**

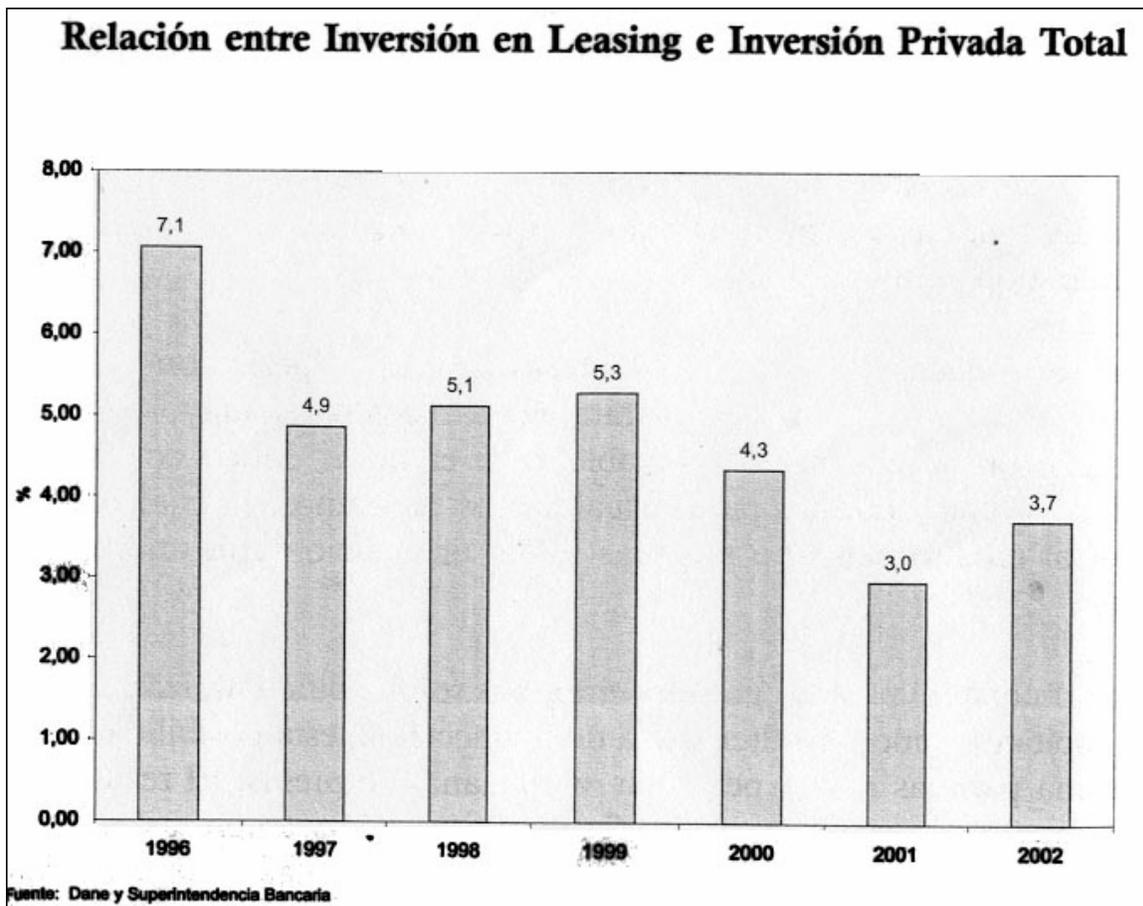


Fuente: EOE de Fedesarrollo, Superintendencia de Sociedades y cálculos propios

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

20. EVIDENCIA PARA COLOMBIA EN LA RELACION LEASING – INVERSION

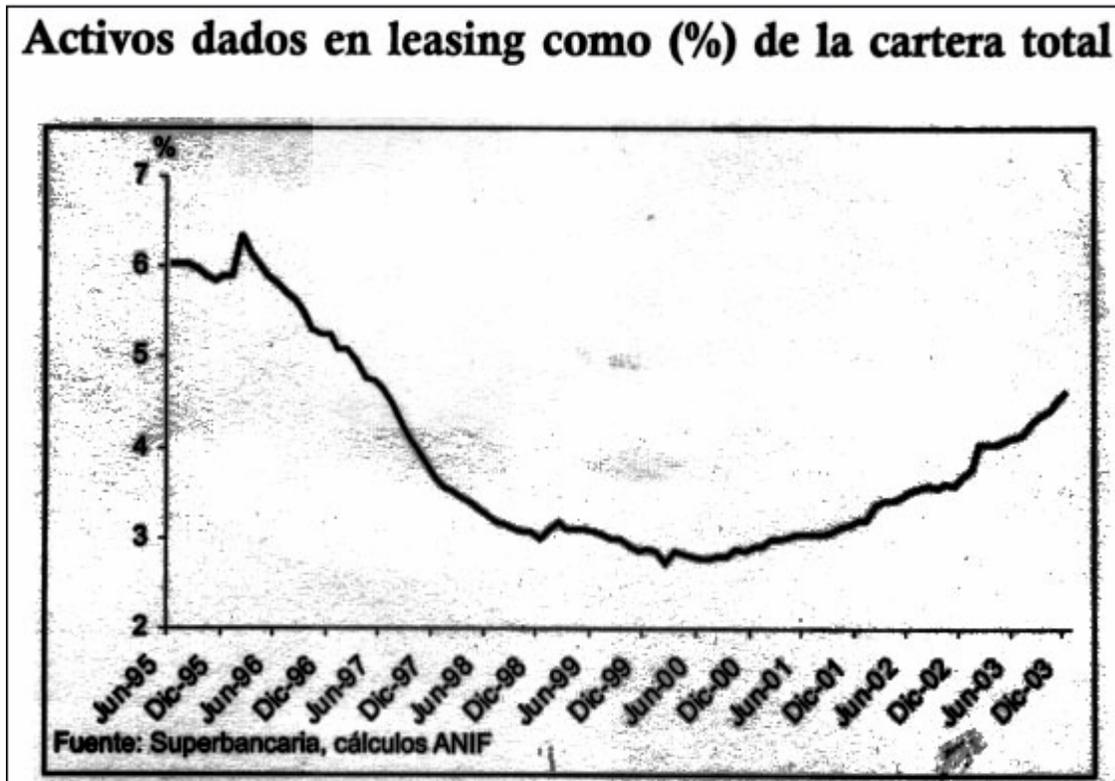
En Colombia la tasa de penetración del leasing ha presentado una tendencia decreciente desde mediados de la década pasada. En 1996 alcanzó un valor máximo de 7.1% se mantuvo cercana a 5% hasta 1999 y se redujo a cerca de 3% en los años siguientes. En 2002 se presentó un ligero repunte frente a su valor de 2001.¹



De acuerdo con la información desagregada según el tamaño de las empresas en Colombia, se observa que el mayor porcentaje de penetración corresponde a las empresas pequeñas. Si se compara el valor en leasing ha participado en forma sustancial en su inversión, con un pico de 24.3% en 1996 y con niveles actuales de 17%. En las medianas la proporción es inferior entre 6% y 8% y en las grandes las tasas de penetración son de cerca de 3%.

¹ Fuente: Estadísticas del DANE. 1998

21. EVOLUCION DE LOS ACTIVOS EN LEASING FRENTE A LA CARTERA TOTAL DEL SECTOR FINANCIERO.



Como variables explicitas se toma en primer lugar el índice de producción industrial de la muestra mensual manufacturera como proxy de la actividad industrial.

Ante una mayor actividad industrial la demanda por leasing aumento. Así mismo la demanda por leasing reacciono negativamente ante un aumento en la tasa de interés ya que el aumento de esta encarece el costo de adquirir bienes a través del leasing¹.

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999.

22. EL LEASING COMO FORMA DE FINANCIACION

El “leasing” es una formula de financiación que debe ser comparada con las otras formas de crédito utilizadas comúnmente tales como:

- ❖ El crédito bancario
- ❖ La venta a plazos
- ❖ El crédito de inversión obtenida en sociedades especializadas (corporaciones y bancos)

Las empresas que recurren al “leasing” tienen acceso a una financiación directa sobre los equipos y no sobre las sumas de dinero como el caso del crédito bancario.¹

Las empresas pueden también financiarse por medio de empréstitos de obligaciones, pero esta formula tiene el riesgo de verse limitada por un mercado de capitales restringido o por unas cargas financieras excesivas para la sociedad. La utilización del “leasing” asegura a la empresa la salvaguardia de su independencia frente a los prestamistas, lo cual no asume si se reutilizan los sistemas clásicos de financiación,

Las sociedades de “leasing” insisten sobre esta última consideración. El “leasing” permite a una empresa conservar intacta su capacidad de endeudamiento, puesto que los desembolsos que se deben efectuar para cancelar los cánones de arrendamiento no figuran directamente en el balance, solo en el flujo de caja y en el Estado de Perdidas y Ganancias.

Existe otra modalidad de Leasing denominada Arrendamiento Operativo, en la cual no se pacta una opción de adquisición.

Actualmente se financia por Leasing por que:

- Facilita hacer reconversión tecnológica y el cliente no pierde los beneficios tributarios otorgados en la última reforma.
- Puede adquirir los equipos o la maquinaria que necesita de cualquier lugar del mundo. La compañía de Leasing se encarga de todos los trámites de importación y nacionalización.

¹ Fuente: Leasing Colombia C.F.C

- Las tasas de interés con las que se calculan los cánones son altamente competitivas en el mercado.
- Al aplicar todos los beneficios del Leasing el costo real de financiación es menor.
- La empresa no incrementa innecesariamente su patrimonio.
- Se puede financiar hasta el 100% del valor del activo, por lo tanto el cliente no tiene que invertir en capital de trabajo.
- Los plazos de financiación son más amplios.
- Las operaciones de Leasing se pueden financiar con recursos de las líneas de fomento.
- Si dentro de la estructura salarial de su empresa, incluye el Leasing de vehículos para empleados, se logran ahorros significativos para todos y empleados más motivados y comprometidos.
- El Leasing le permite dar una respuesta rápida a las nuevas oportunidades de inversión. El trámite de aprobación y desembolso es ágil y así su empresa podrá contar rápidamente con los activos que necesita.

22.1 VENTAJAS O BENEFICIOS

El gobierno Nacional, en su interés de dar continuidad al proceso de modernización iniciado en los últimos años, está incentivando a los empresarios colombianos a invertir en los activos fijos productivos que necesita la industria Nacional, para poder responder con éxito a los retos y exigencias de los acuerdos de libre comercio que se encuentran en trámite, especialmente el TLC con estados Unidos ofreciendo productos y servicios competitivos en precio y calidad.

En cumplimiento de este objetivo, el gobierno nacional ha dado al Leasing beneficios especiales que lo convierten en la mejor alternativa para financiar la adquisición de los activos generadores de renta que todas las empresas colombianas necesitan,⁶ independientemente de su tamaño, estos beneficios se ven reflejados en:

- Canon 100% deducible, ya que el total del canon se contabiliza como gasto.
- No requiere registrar los activos en el balance.
- No requiere registrar una obligación, por lo que refleja un menor endeudamiento.

- Con la explotación del activo se generan los ingresos para pagar el canon de arrendamiento.
- Se pueden efectuar operaciones de Leasing con recursos de operaciones de redescuento (BANCOLDEX, FINDETER, FINAGRO).
- **Ley 863 del 29/12/2003.** Derogó el parágrafo 3 del artículo 127-1 del Estatuto Tributario relativo al patrimonio bruto máximo (activos totales) de los usuarios de contratos de leasing financiero con derecho a la deducción de la totalidad del canon.
- **Art. 158-3 E.T.** Los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta, podrán deducir el treinta por ciento (30%) del valor de las inversiones efectivamente realizadas en la adquisición de activos fijos reales productivos **inclusive si se adquieren por leasing con opción irrevocable de compra.** (Válida para inversiones que se efectúan entre los años 2004 a 2007)
- Facilidad de acceso a nuevas tecnologías sin comprometer capital de trabajo, ya que por Leasing se puede financiar hasta el 100% del valor de los activos, incluido el IVA.
- Plazo de financiación más amplio que el de los mecanismos de financiación tradicionales.
- Costo real de financiación menor, que el de los mecanismos de financiación tradicionales, ya que al aplicar los beneficios tributarios se obtienen importantes ahorros.
- Facilidad de importación de los activos que se encuentran en el exterior, ya que Leasing Colombia se encarga de todo el trámite de importación y nacionalización y le traslada las tarifas preferenciales que tiene como gran importador.

Las operaciones son fuera de balance, no incrementan el endeudamiento ni el patrimonio de la empresa.

23. VENTAJAS DEL LEASING COMO MECANISMO DE FINANCIACION

El leasing es un contrato a través del cual el arrendatario usa un equipo que pertenece al arrendador. El arrendatario paga regularmente el canon de arrendamiento al arrendador. La duración o término del contrato de leasing se establece como un porcentaje de la vida económica del equipo. El canon de arrendamiento depende de diversos factores como el valor del equipo, la tasa de interés que cobra el arrendador, la duración del contrato, la calificación crediticia del arrendatario y la posibilidad de ejercer o no la opción de compra al final de contrato.

El monto del canon puede fijarse previamente para todo el termino del contrato o puede permitir ajustes de acuerdo con las fluctuaciones de las tasa de interés del mercado. Si el contrato ofrece al arrendatario la opción de compra del equipo al final del término, el precio podrá fijarse de varias maneras.

DISPONIBILIDAD

En los países en desarrollo el leasing puede ser la única o una de las pocas formas de financiación de mediano o largo plazo que encuentran las empresas de diferente tamaño, para adquirir maquinaria y equipo y tecnología de manera a expandir su producción e incrementar la productividad de los trabajadores.

FLEXIBILIDAD

Los términos del contrato de leasing pueden adaptarse o estructurarse de acuerdo con las necesidades de caja de las empresas.

POSIBILIDAD DE FINANCIAR 100% DEL VALOR DEL EQUIPO

Los bancos generalmente exigen que la empresa a la que le están otorgando un crédito financie parte del costo del equipo. Esta cuota inicial puede ser de hasta 40% del valor total de la maquina. A través del leasing se financia el 100% del valor del equipo y de manera poco frecuente se exige un pago inicial de máximo 10% el poder liberar los recursos correspondientes al pago inicial y utilizarlos para otras necesidades de la empresa, es otra de las ventajas frente a un crédito bancario tradicional.

BENEFICIOS TRIBUTARIOS

La literatura sobre leasing destaca el aspecto tributario una ventaja del leasing frente a la alternativa de un crédito tradicional es que el Canon es 100% deducible, ya que el total del canon se contabiliza como gasto. Los incentivos tributarios del leasing en comparación con los de un crédito tradicional dependen del tratamiento contable y tributario del así en cuestión.

SEGURIDAD

La propiedad del activo le da al arrendador mayor seguridad. Especialmente en los países en donde las leyes sobre derechos de los acreedores son debiles, la propiedad del activo dado en leasing le da al arrendador mayor seguridad frente a los riesgos de no pago. En el caso del leasing en general los procedimientos para recuperar el bien son mas simples menos complicados legalmente y por lo tanto menos costosos.

MARCO LEGAL QUE GOBIERNA EL NEGOCIO DEL LEASING

Un elemento fundamental que debe considerar el marco legal es el de los derechos del arrendatario (CFC) para tomar posesión del bien en caso de que sea necesario, No solo se requiere de una ley que especifique el derecho a retomar el equipo sino que debe existir una reglamentación específica que de soporte a esta ley y que permita hacer efectivo este derecho, es decir, que en la practica permita retomar de manera pronta y eficiente el equipo.

Otro aspecto relacionado con la regulación de las compañías de leasing tiene que ver con el fondeo de las entidades. Generalmente la regulación en términos del fondeo de las entidades que puedan llevar a cabo las compañías de leasing debe ser mas flexibles que en el caso de los bancos.

4 Fuente: Historia del Arrendamiento Financiero Autor: Dr Omar Gómez C

5 Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

6 Fuente: Leasing Colombia C.F.C.

24. TRATAMIENTO TRIBUTARIO Y CONTABLE DEL LEASING

Las leyes de los países deben especificar claramente la forma como deben contabilizarse las operaciones por parte de los arrendadores (compañías de leasing) y arrendatarios en sus balances, dependiendo de las modalidades de leasing de financiación existentes. Así mismo las leyes tributarias deben establecer las obligaciones de ambas partes en términos de impuestos.

La revisión de la regulación internacional sugiere que si bien los estándares internacionales de contabilidad recomiendan que se diferencie en términos contables ambos tipos de leasing, es decir que el leasing financiero se contabilice como un crédito y el operativo como un arrendamiento normal, algunos países contabilizan el leasing financiero exactamente como se contabiliza un leasing operativo. De esta manera se estaría dando un incentivo a las empresas para llevar a cabo sus inversiones haciendo uso del leasing como mecanismo de financiación.

Por lo tanto la manera como los gobiernos deseen introducir incentivos para fomentar la inversión es una decisión de la política económica. Por lo tanto otorgar beneficios al leasing como mecanismo de inversión es una herramienta efectiva. De tal manera que la opción de apoyar al leasing como industria es asunto propio de las políticas económicas de los países ya que esta depende de las necesidades y prioridades inherentes a cada economía. Vale insistir que un tratamiento contable y tributario favorable al leasing en un país contribuye al rápido y eficaz desarrollo de esta actividad.

Según la “**Ley 863 del 29/12/2003**. Derogó el parágrafo 3 del artículo 127-1 del Estatuto Tributario relativo al patrimonio bruto máximo (activos totales) de los usuarios de contratos de leasing financiero con derecho a la deducción de la totalidad del canon”

Esto quiere decir, que independientemente del tamaño del patrimonio bruto, el arrendatario podrá registrar como un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado, sin que deba registrar en su activo o pasivo suma alguna por concepto del bien objeto de arriendo, siempre y cuando el término de vigencia de los contratos cumpla con los mínimos establecidos de 24 meses para vehículos de uso productivo y equipos de computación; de 36 meses para maquinaria, equipo, muebles y enseres; y de 60 meses para inmuebles.

4 Fuente: Historia del Arrendamiento Financiero Autor: Dr Omar Gómez C

5 Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

6 Fuente: Leasing Colombia C.F.C.

Según el **Art. 158-3 E.T.** Los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta, podrán deducir el treinta por ciento (30%) del valor de las inversiones efectivamente realizadas en la adquisición de activos fijos reales productivos inclusive si se adquieren por leasing con opción irrevocable de compra. (Válida para inversiones que se efectúan entre los años 2004 a 2007).

LEASING FINANCIERO CON BENEFICIO FISCAL

Se asemeja contablemente a un contrato de leasing operativo aquellos contratos que cumplan con los siguientes plazos:

- ❖ Para la compra de vehículos de uso productivo y equipo de computación cuyo plazo sea igual o superior a 24-36 meses.
- ❖ Para la compra de inmuebles (sin lote) cuyo plazo sea igual o superior a 60 meses.
- ❖ Para la compra de maquinaria, equipo, muebles y enseres cuyo plazo sea igual o superior a 36 meses

Además se debe tener en cuenta que el patrimonio bruto de la empresa que adquiere el bien productivo a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior debe ser de hasta \$5.000 millones (de 1995) correspondiente al 31 de diciembre de 2002 \$10.937 millones

Bajo este mecanismo el arrendatario registra el canon de arrendamiento de la misma manera como se hacía antes de la reforma. En efecto se considera como un gasto deducible del impuesto a la renta el 100% del canon de arrendamiento causado o pagado, mientras que la CFC se encarga de depreciar el bien objeto del contrato. De acuerdo con esta ley, los beneficios fiscales estarían vigentes

CONTRATOS DE LEASING EN PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA

De otro lado, buscando incentivar procesos de reconversión industrial y proyectos de infraestructura la ley 223 de 1995 otorgo beneficios tributarios a aquellas empresas que adquieran activos productivos a través de operaciones de leasing cumpliendo las características que se enumeran a continuación:

- ❖ Que versen sobre bienes destinados a proyectos de infraestructura en los sectores energético, de telecomunicaciones, de transporte, de saneamiento básico o de agua potable.

4 Fuente: Historia del Arrendamiento Financiero Autor: Dr Omar Gómez C

5 Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

6 Fuente: Leasing Colombia C.F.C.

- ❖ Que la duración del contrato de leasing sea igual o superior a doce años sin importar si los proyectos de infraestructura, en los sectores antes señaladas, se desarrollan mediante contratos de concesión.

Estos contratos serán considerados como arrendamiento operativo lo cual quiere decir que el arrendatario no registra ni activo ni pasivo en su contabilidad, además registra como gasto deducible el 100% del canon de arrendamiento causado o pagado.

LA ley de 1195 estableció un tratamiento diferencial de la posibilidad de deducir el canon hasta diciembre de 2005 dependiendo del patrimonio bruto de los arrendatarios.

DIFERENCIA EN UN LEASING Y UN CREDITO

Variables LEASING		Variables CREDITO	
Vr Leasing	\$ 100.000	Vr. Crédito	\$ 100.000
Tipo de Activo	Maquinaria	Tipo de Activo	Maquinaria
Plazo Años	3	Plazo Años	3
Vida útil fiscal activo (años)	10	Vida útil fiscal activo (años)	10
Opción de Compra	10%		
DTF TA	7,43%	DTF TA	7,43%
Puntos sobre DTF	9,00	Puntos sobre DTF	9,00
Costo Efectivo Anual	18,3%	Costo Efectivo Anual	18,3%
Tarifa Imporrenta (2004-2006)	38,5%	Tarifa Imporrenta (2004-2006)	38,5%
Tarifa Imporrenta (2007-...)	35,0%	Tarifa Imporrenta (2007-...)	35,0%

Costo después de impuestos (Leasing)

DTF TA + 4,51

Costo después de impuestos (Crédito)

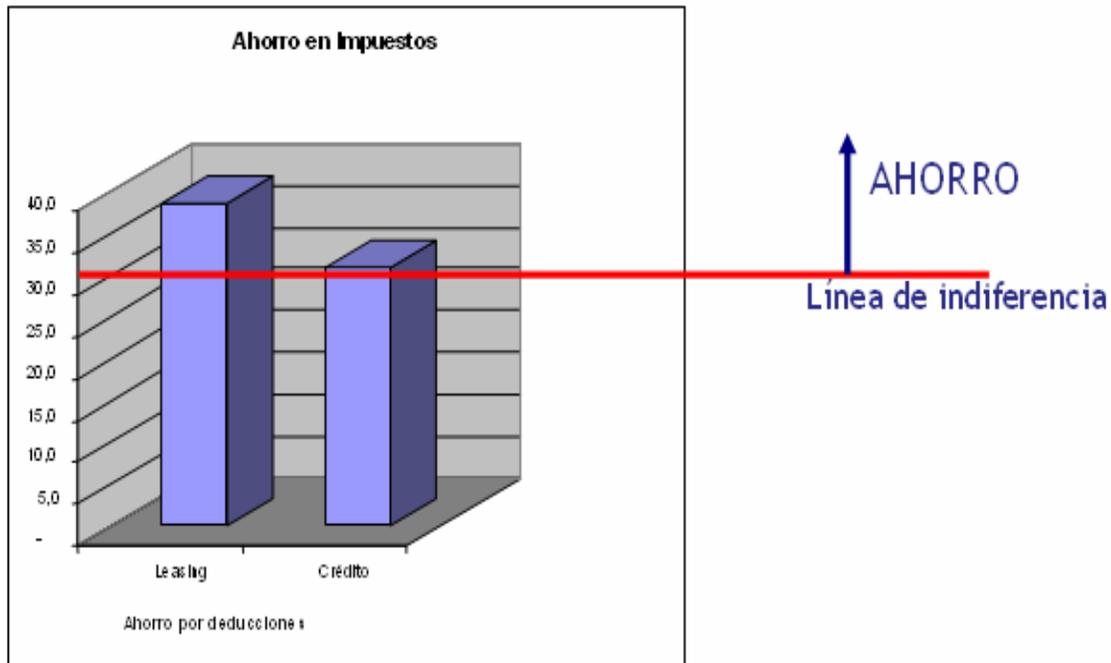
DTF TA + 9,00

4 Fuente: Historia del Arrendamiento Financiero Autor: Dr Omar Gómez C

5 Fuente: Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

6 Fuente: Leasing Colombia C.F.C.

METODOLOGÍA



DEDUCCIONES Y EFECTO DE IMPUESTOS

LEASING	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Efecto en Ganancias y Pérdidas										
Deducción cánones leasing	43.397	43.397	43.397	0	0	0	0	0	0	0
Deducción Depreciación	0	0	0	1.429	1.429	1.429	1.429	1.429	1.429	1.429
TOTAL DEDUCCIONES	43.397	43.397	43.397	1.429						
Efecto en el Impuesto de Renta por deducciones (deducción * tarifa)	-16.708	-16.708	-16.708	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500

CREDITO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Efecto en Ganancias y Pérdidas										
Intereses	18.266	12.178	6.089	0	0	0	0	0	0	0
Gasto Depreciación	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
TOTAL DEDUCCIONES	28.266	22.178	16.089	10.000						
Efecto en el Impuesto de Renta por deducciones (deducción * tarifa)	-10.883	-8.538	-6.194	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500	-3.500

AHORRO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Diferencia en Impuestos (menor impuesto) Leasing vs. Crédito A - B	-5.825	-8.169	-10.513	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000

FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS

LEASING	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cánones	0	43.397	43.397	43.397	0	0	0	0	0	0	0
Opción de compra		0	0	10.000	0	0	0	0	0	0	0
Diferencia en Impuestos (A - B)	0	-5.825	-8.169	-10.513	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
FLUJO	-100.000	37.571	35.227	42.883	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
TIR	12,88%	EA									
Equivalente a DTF TA +	4,51	puntos									
VPN	-10.261	10,26%									
CREDITO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capital		33.333	33.333	33.333	0	0	0	0	0	0	0
Intereses		18.266	12.178	6.089	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO	-100.000	51.600	45.511	39.422	0	0	0	0	0	0	0
TIR	18,27%										
Equivalente a DTF TA +	9,00	puntos									
VPN	0										

LEASING OPERATIVO

La compañía de financiamiento comercial entrega los equipos en arrendamiento simple por un plazo determinado.

BENEFICIOS

- Se puede deducir hasta el 100% de los cánones.
- No se requiere inversión de capital para contar con los bienes productivos que requiere la empresa.
- No requiere registrar una obligación, por lo que refleja un menor endeudamiento.

- Se liberan recursos para capital de trabajo e inversión al no tener que destinarlos al pago de bienes de capital.
- Es una operación ágil y flexible.
- Se cuenta con la posibilidad de renovar permanente bienes de alta obsolescencia.

25. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

25.1 Origen y evolución de las Pymes

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas Pómez, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado aquel que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Estas, en su mayoría, son capitales intensivas y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En su evolución este sector tuvo tres etapas perfectamente definidas. Las Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía argentina en los años 50'y 60' durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.¹

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'. Esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Pymes.²

Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las Pymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

Evolución Intercensal

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

² Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

Entre 1964 y 1994 disminuyó significativamente tanto el número de establecimientos (11%) como la cantidad de trabajadores empleados en la industria (23,3%). Esta evolución no ha sido pareja la cantidad de empresas con 5 o menos empleados cayó un 4,6% mientras que el número de las de más de 50 cayó un 25,6% y similarmente el empleo de las primeras cayó un 10,3% mientras que en la segunda lo hizo en un 32%. Esto ha provocado el aumento en la importancia relativa de las Pymes ya sea considerando su número (paso de 96,2% al 96,8%) o el porcentaje de trabajadores empleado en ello (aumentó el 45,6% al 49,6%) destacándose entre ellas las microempresas.¹

25.2 Características

La definición de pymes se ha realizado en dos formas:

- a) Cuantitativa: Calidad del personal o facturación.
- b) Cualitativa: El C.E.D. (committee for economic development) indica que la empresa es una pyme si cumple con dos o más de las siguientes características:

- Administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios).
- Capital suministrado por los propietarios.
- Fundamentalmente área local de operaciones.
- Tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en que actúa.

- b) *El sector a considerar.*

El problema varía de acuerdo al sector de la economía que se considere y aún dentro de cada sector al tipo de empresa considerada.

- d) *Relación tamaño-productividad.*

Tanto el análisis teórico como estudios estadísticos realizados indica que existe una relación entre tamaño de empresa y productividad. Dado que mayores tamaños en la estructura significan mayor concentración en los resultados, existe también una leve correlación positiva entre concentración y productividad.

- La relación tamaño-productividad debe analizarse por sector de la economía. En los sectores manufactureros y agropecuarios el fenómeno de economías de escala tiene mucha importancia.

¹ Fuente: Estadísticas del DANE. 1998

En algunos casos este tema define el tamaño óptimo mínimo de una planta o empresa. Esto no quiere decir que no existan oportunidades para empresas pequeñas.

- La aparición de nuevas tecnologías, por un lado, y la búsqueda de una contemplación entre resultados económicos y sociales, por otro está llevando a la industria en otros países, a diseñar plantas industriales de un tamaño en muchos casos inferior al que hubiera adoptado una década atrás. Si esta tendencia se generaliza, a largo plazo esta conducta empresarial modificará la estructura industrial.

25.3 La importancia de las Pymes.

La importancia de las Pymes en la economía se basa en que:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

La importancia de las Pymes como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.¹

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía.

La pequeña y mediana empresa en el ámbito Nacional

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS

Escala de Ocupación	34.302 (84.7)	73.564 (85.1)	126.180 (88.7)
Mediana Empresa	5.480 (13.5)	11.584 (13.4)	14.541 (10.2)
Gran Empresa	722 (1.8)	1.328 (1.5)	1.645 (1.1)
TOTAL	40.004 (100)	86.440 (100)	142.966 (100)

La evolución del número de establecimientos correspondientes a la pequeña empresa, indica su incremento absoluto y relativo en el período intercensal 1935-1974 (ISI fácil), y su disminución absoluta y relativa en el período 1954-1974 (ISI difícil). En el otro extremo la gran empresa, aunque aumentó constantemente su número de establecimientos, disminuyó su participación relativa en el período 1935-1954, y aumentó en el período 1954-1974. La mediana empresa se comportó en forma semejante a la gran empresa. Obviamente, las escalas no operan en espacios aislados sino intercomunicados, aunque esta comunicación sea mucho más importante (en el ámbito de número de establecimientos) entre las dos primeras escalas que el cuadro indica.¹ 3

Desde este punto de vista, es notable la gran importancia relativa del número de establecimientos de la pequeña empresa, para todos los años considerados.

Las cifras absolutas del cuadro nos muestran, además, tasas de incremento anual acumulativas de orden del 5 % para la ISI fácil, mientras que estas tasas fueron negativas para la ISI difícil. El principal beneficiado fue la pequeña empresa en el primer caso, aunque también fue el primer perjudicado en el segundo.

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

Personal Ocupado

La evolución del personal ocupado, por escala de ocupación, fue:

ESCALA	1935	1954	1964	1974
Pequeña Empresa	91.724 (193.5)	206.383 (19.5)	393.352 (29.7)	343.559 (21.3)
Mediana Empresas	155.986 (33.1)	344.001 (32.6)	378.186 (28.7)	475.179 (29.5)
Gran Empresa	223.517 (47.4)	505.103 (47.9)	548.579 (41.6)	791.482 (49.2)
TOTAL	471.227 (100)	1.055.496 (100)	1.320.117 (100)	1.610.397 (100)

Nota: ISI fácil: período industrial que se extiende desde 1935 a 1954

ISI difícil: período industrial que se extiende desde 1954 a la actualidad

La evolución del personal ocupado ha sido clara como la evolución de los establecimientos. En el caso de la Pequeña Empresa, ha mantenido su participación en la ISI fácil y ha aumentado la misma en la ISI difícil. La Mediana Empresa, en cambio, ha disminuido su participación en ambas etapas. La Gran Empresa ha mantenido su participación en la ISI fácil y ha aumentado la misma en la ISI difícil. En un conjunto, la pyme ha mantenido su participación en la ISI fácil, y disminuyó en la ISI difícil. La elevada participación de la Gran Empresa en el personal ocupado contrasta notablemente con su participación en el número de establecimientos. En su conjunto, la ocupación industrial creció a tasas acumulativas del orden del 3 % en el período 1935-1954, y del orden del 1,5 % en el período 1954-1974.¹

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

VALOR DE LA PRODUCCIÓN

ESCALA	1946	1954	1964	1974
Pequeña Empresa	30 (19.7)	117 (22.0)	1.786 (15.2)	20.920 (9.5)
Mediana Empresa	49 (31.4)	235 (29.3)	3.063 (26.2)	56.569 (25.7)
Gran Empresa	76 (48.9)	392 (48.7)	6.853 (58.6)	142.482 (64.8)
TOTAL	156 (100)	804 (100)	11.703 (100)	219.973 (100)

La serie comienza en 1946, por cuanto el censo de 1935 no consignaba esta información.

La tendencia del valor de la producción es clara. En el caso de Pequeña Empresa se produce un incremento de su participación porcentual en el período de la ISI fácil, el que revierte en forma notable en el período de la ISI difícil. La Mediana Empresa disminuyó constantemente su participación en el total. En el caso de la Gran Empresa, disminuye ligeramente su participación en la ISI fácil e incrementa vigorosamente la misma en el período de la ISI difícil. Obsérvese la importancia de la participación relativa de la Gran Empresa al final del período considerado, y la mayor productividad que la misma ha ido materializando a través de la serie considerada. La tasa de crecimiento del valor de la producción total ha sido del orden del 1,7 % en el período de la ISI fácil, y del 2,8 % en el período de la ISI difícil. Esta tasa ha sido del 1 % para las PYMES en la ISI fácil, y del 0,8 % en la ISI difícil. Para la Gran Empresa, en cambio, ha sido del orden del 1,7 % en la ISI fácil, y del orden del 4 % para la ISI difícil.^{1 3}

Todos estos valores fueron calculados deflactado los importes del cuadro arriba citado, por el índice de precios implícitos para la industria manufacturera.

REMUNERACIÓN DEL TRABAJO

ESCALA	1964	1974
Pequeña Empresa	133,2 (9.7)	2.268,4 (7.1)
Mediana Empresa	387,4 (28.3)	7.864,5 (24.5)
Gran Empresa	855,5 (62.2)	21.947,9 (68.4)
TOTAL	1.376,1 (100)	32.080,9 (100)

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999.

PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS PERCÁPITA

ESCALA	1946	1954	1964	1974
Pequeña Empresa	183 (110.0)	857 (112.5)	4.540 (51.2)	60.894 (44.6)
Mediana Empresa	149 (89.5)	684 (89.8)	8.100 (90.2)	119.049 (87.0)
Gran Empresa	173 (104.2)	776 (101.8)	12.493 (104.9)	179.979 (131.8)
TOTAL	166 (100)	762 (100)	8.865 (100)	136.595 (100)

Se observa la evolución dispar que en el período considerado han tenido las distintas escalas de ocupación. Las Pequeña Empresa tuvo altas y crecientes productividades con respecto a la media nacional en el período de la ISI fácil, pero este proceso se revirtió rotundamente en el período de la ISI difícil.¹ La Mediana Empresa se mantuvo en productividades inferiores a la media nacional. La Gran Empresa se mantuvo por encima de este valor medio, distanciándose notablemente de él en la ISI difícil, y más exactamente en el último período intercensal.

25.4 Problemas a los que se enfrentan las pymes

- Falta de financiamiento adecuado para el capital-trabajo como consecuencia de la dificultad para acceder al mercado financiero.
- Tamaño poco atrayente para los sectores financieros ya que su capacidad de generar excedentes importantes con relación a su capital no consigue atrapar el interés de los grandes conglomerados financieros.
- Falta del nivel de calificación en la mano de obra ocupada.
- Dificultades para desarrollar planes de investigación.

A las pymes les resulta muy difícil hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas y fiscales, a las trabas aduaneras, a la falta de transparencia en las modificaciones legislativas, todo lo cual les insume costo de adecuación proporcionalmente más altos que las empresas grandes y les dificulta considerablemente poder mantenerse en el mercado.

¹ Fuente: Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999

26. SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO METALMECANICO

Este perfil se centra en el estudio de la cadena de producción de artículos metálicos elaborados y la maquinaria no eléctrica. Los primeros son el resultado de cambios en forma y/o volumen por deformación mecánica de los metales, proceso que se da generalmente en frío. El segundo grupo se dedica a la construcción de máquinas no eléctricas para usos industriales a través del ensamble de piezas en su gran mayoría metálicas.

Los productos más representativos de la cadena por su participación en la producción total son: molinos manuales, máquinas de afeitar no eléctricas, machetes, ollas de presión, ollas de aluminio, grapas de alambre, y similares, alambre de púas, tambores de lámina de hierro y acero, cerraduras para puertas, alambre, clavos y puntillas, tornillos, ventanas de aluminio, tapas corona, envases de hojalata, muebles metálicos para oficina, partes y accesorios para maquinaria industrial, partes y accesorios para maquinaria y equipo de refinar petróleo, y partes y accesorios para ascensores.¹

La cadena no incluye los minerales ferrosos y no ferrosos, aun cuando el procedimiento de transformación de estos, que se desarrolla en las industrias básicas de hierro y acero y las industrias básicas de metales no ferrosos, hace parte del proceso productivo de la cadena siderúrgica que genera los insumos para la obtención de los productos de la metalmecánica.

Entre 1993-2003, la participación de la cadena en la producción total de la industria fue en promedio anual 3,4%, aunque ha disminuido a lo largo de este período pasando de 5% en 1993 a 2% en 2003. Esta reducción ha estado acompañada de la pérdida de participación en el empleo de la industria, la cual pasó de 7,4% en 1993 a 4,1% en 2003. En términos absolutos, el empleo decreció anualmente 5,2% en promedio anual entre 1993-2003. La mayor tasa de decrecimiento del empleo.²

En el mismo sentido de la reducción en la producción y el empleo, el número de establecimientos disminuyó levemente entre 1998 y 2001, pasando de 1.020 a 1.006 en ese período. Al revisar la composición de la cadena por tamaño de empresa en 1998, se observó que 79,4% de los establecimientos eran pequeñas

¹ Fuente: Estadísticas del DANE. 1998.

² Fuente: Situación Competitiva Metalmeccánica

empresas, 17,1% medianas y 3,4% grandes. El subsector de maquinaria no eléctrica era el que presentaba la mayor proporción de pymes en su estructura.

Del proceso productivo de la cadena siderúrgica es posible obtener productos tales como varillas, láminas, rollos y alambres que se convierten en el insumo del proceso productivo de la cadena metalmecánica. La transformación de estos elementos se lleva a cabo a través de los procedimientos de laminado y reducción, básicamente. Otros insumos de la cadena son la colada y el polvo ferroso, los cuales son transformados a través del procedimiento de fundición.

La laminación es un proceso de conservación de masa, consistente en pasar metal, previamente calentado, entre dos cilindros que rotan en sentidos contrarios y separados por un hueco algo menor que el grueso del metal entrante. Esta suele ser la primera etapa del proceso de transformación de materiales fundidos en productos acabados.

El proceso de reducción consiste en eliminar de una pieza unas zonas determinadas, con el fin de conseguir una forma o acabado prefijado. Generalmente estos han sido considerados como procesos con viruta; no obstante, en los últimos años se ha empleado el proceso sin viruta y el corte con calor.

Para ejecutar los procesos básicos y afines de reducción con viruta se emplean herramientas de corte, siendo las básicas las taladradoras, los tornos, las fresadoras, las sierras, las limadoras, las brochadoras y las amoladoras. La mayoría de estas herramientas son capaces de realizar más de uno de los procesos de reducción fundamentales como corte, taladrado, torneado, troquelado, trefilado y fresado. Los procesos de reducción pueden ser realizados también a través de procesos sin viruta como procedimientos químicos, eléctricos y electroquímicos, o bien mediante focos caloríficos altamente concentrados.

Por otro lado, el proceso de fundición es aquel mediante el cual se producen formas por fusión y vertimiento de materiales, tanto ferrosos como no ferrosos en estado líquido, en una cavidad, para que se solidifique en una forma útil. Como resultado de estos procedimientos pueden obtenerse productos finales o piezas que, a través del proceso de unión, den como resultado productos finales más elaborados. El procedimiento de unión puede darse a través de cohesión y/o adhesión entre los elementos, por acoplamiento o ajuste a la forma de los mismos mediante deformación elástica o plástica o por medio de elementos especiales de unión o sujetadores.¹

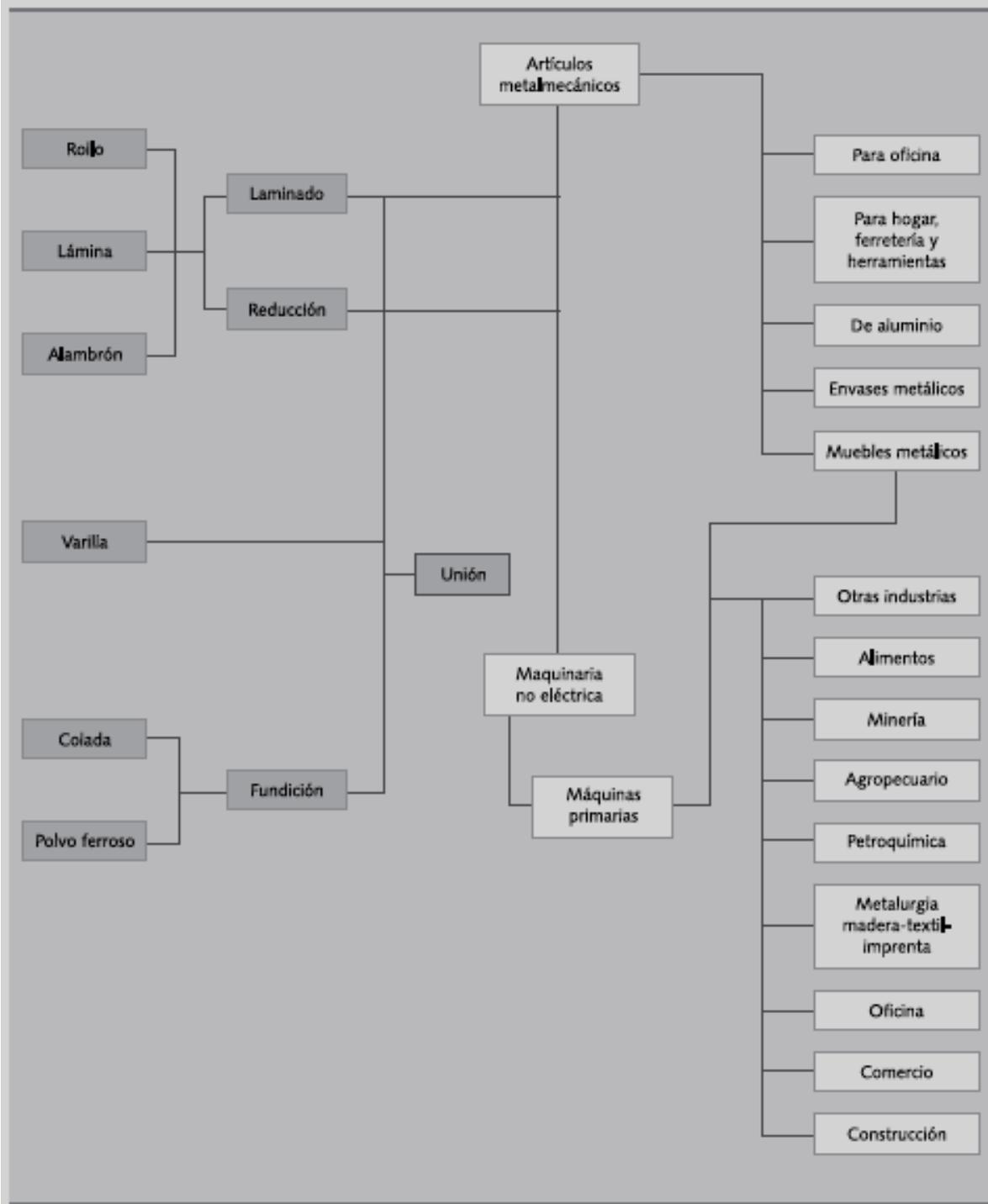
¹ Departamento Nacional de planeación

El procedimiento básico de unión es la soldadura que puede ser forjada con gas, de arco, de perno y de salientes, entre otras. Como resultado de la unión se obtienen artículos metal mecánicos y máquinas; entre éstas se encuentran las máquinas primarias, que pueden en algunos casos ser insumo de otras más elaboradas dentro de la misma cadena. La organización de la cadena productiva descrita anteriormente y presentada en el flujograma, permite apreciar cuáles son los eslabones más importantes y cuál es su contribución, en materia de producción.

La producción total de la cadena de metalmecánica en 2001 (según valor en fábrica) fue de \$1,41 billones. El 52,4% de la producción total fue realizada en el eslabón de herramientas y artículos para hogar y ferretería, seguidos por el de envases metálicos, que concentró el 15% del producto de ese año. Entre el primer eslabón mencionado, los productos más representativos por participar en mayor proporción en la producción fueron estructuras metálicas para edificaciones; clavos, tornillos y puntillas de hierro o acero y cerraduras para puertas. Así mismo, 72% de la producción del eslabón de envases metálicos se concentró en tapas corona; envases de hojalata; y tambores de lámina de hierro o acero¹.

¹ Fuente: Estadísticas del DANE. 1998

Estructura simplificada de la cadena



Cuadro 1
Valor de la producción (2004)

Eslabón	Número de productos		Producción en fábrica	
	CIIU ^{1/}	Posiciones arancelarias ^{2/}	Valor (\$ millones)	Participación (%)
Artículos para oficina	8	6	19.147	1,36
Herramientas y artículos para hogar y ferretería	236	204	739.365	52,36
Artículos de aluminio	30	5	132.828	9,41
Envases metálicos	29	10	211.482	14,98
Muebles metálicos	32	11	86.106	6,10
Maquinaria para otras industrias	15	12	9.814	0,70
Máquinas primarias	52	98	79.250	5,61
Maquinaria para el sector alimentos	34	25	18.912	1,34
Máquinas para la minería	6	6	17.458	1,24
Maquinaria agropecuaria	44	24	33.513	2,37
Maquinaria para petroquímica	2	7	381	0,03
Maquinaria para metalurgia y madera-textil-imprenta	42	73	22.899	1,62
Maquinaria para oficina	3	3	101	0,01
Maquinaria para el comercio	9	16	24.768	1,75
Maquinaria para la construcción	13	11	16.040	1,14
Total cadena	555	511	1.412.066	100,00

En la cadena metalmecánica resulta prioritario tratar de formar parte de los modernos procesos de integración horizontal que se están dando en el mundo, y que han reemplazado los viejos esquemas de integración vertical.¹

Cada día los países desarrollados dejan atrás procesos que les son poco rentables o son muy costosos, especialmente los intensivos en mano de obra y bajo o regular valor agregado; es en estos donde tenemos concentrada la mayor parte de la producción metalmecánica, específicamente en las pequeñas y medianas industrias. Esta situación debe ser aprovechada por la cadena

¹ Fuente: Departamento de planeación Nacional

metalmecánica, para romper un paradigma y adoptar uno nuevo: “no se debe salir a vender bienes ya producidos, se debe salir al mundo a buscar una cadena productiva y tratar de formar parte de ella”. ¿Qué producir?, lo que esa cadena internacional de subcontratación demande.

El cambio del método de integración vertical al de integración horizontal, con su correspondiente auge de la subcontratación, le da a las empresas siderúrgicas y metalmecánicas nuevas posibilidades de crecimiento y desarrollo, las cuales se incrementan con las preferencias permanentes que un tratado de esta índole conlleva.

Una cadena internacional típica está compuesta por una, empresa que generalmente esta subcontrata en un grupo de importantes compañías llamadas ensambladoras. Estas a su vez, subcontratan con los subensambladores y, en numerosos países, la cadena termina ahí. En contadas ocasiones, los subensambladores subcontratan con productores de partes y piezas, generalmente de países en vía de desarrollo. En este último componente del esquema de integración horizontal se encuentran las mayores oportunidades para la industria metalmecánica colombiana.¹

Al formar parte de una cadena productiva internacional se logran varias ventajas:

- Asegura un mercado (si no se le falla al de adelante)
- Se recibe tecnología
- Se internacionaliza la empresa
- Rompe el paradigma de que no es posible ingresar al mercado de Estados Unidos por la exigencia de altos volúmenes, imposibles de cumplir por las empresas.
- Se establece un sistema de aprendizaje paso a paso, donde se comienza siendo productor para un subensamblador de componentes, partes y piezas, para más adelante volverse sub-ensamblador y luego ensamblador, lo cual atraerá inversión de los eslabones adelantados de la cadena.
- Se genera una relación de largo plazo, ya que las empresas que han transferido tecnología y capacitado a las colombianas, no van a romper dicha inversión.

Engancharse en el último nivel del esquema de integración horizontal obliga a las empresas colombianas a mejorar sus estándares de calidad para acceder de forma competitiva al mercado internacional.

¹ Departamento de planeación Nacional

Por eso, más que producir bienes y realizar programas para su colocación, son necesarias políticas encaminadas a introducir la industria metalmeccánica en una cadena y producir lo que ella demande. Es decir, se cambia un modelo de oferta por uno de demanda.

En conclusión, se está creando una gran oportunidad para nuestros países, pero debemos ser competitivos, es decir, debemos cumplir los requisitos necesarios y, adicionalmente, fortalecer las alianzas estratégicas (especialmente las pymes). Así, la suscripción del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos representará una gran oportunidad de aplicar el anterior esquema, lo cual consolidará la industria colombiana en el ámbito internacional, permitiéndole abrir así otras puertas en mercados como el europeo.

A continuación se presenta un análisis DOFA de la cadena metalmeccánica:

Fortalezas:

- Conocimiento tecnológico
- Equipos de fabricación modernos
- Good will en el ámbito internacional
- Buen nivel de calidad de las fábricas (ISO 9000)
- Posibilidad de fabricar lotes más pequeños que los productores norteamericanos y hacer entregas de menor valor.
- Los tiempos de entrega son más cortos que los de la competencia internacional.
- Relativa estabilidad de la fuerza laboral.

Debilidades:

- Niveles de calidad no unificados
- Dificultad de acceso al crédito
- Carencia de proveedores nacionales confiables
- Fletes internos costosos
- Sensibilidad al precio
- Alta dependencia de materia prima importada
- Productos de bajo valor agregado
- Alta dependencia de los sectores construcción y agrario
- Falta de inversión en investigación y desarrollo.

Oportunidades:

- Incluir la cadena en un esquema de integración horizontal
- Crear centros de producción y suministros de herramientas

- Desarrollar la totalidad de los procesos bajo la filosofía de la tecnología limpia
- Fortalecer el abastecimiento del mercado nacional y el acceso a nuevos nichos de mercado a nivel internacional
- Desarrollar programas de acercamiento y concertación con los proveedores internacionales de materia prima.
- Innovar los procesos actuales soportados en las nuevas tecnologías de punta
- Mayor acceso al mercado de los Estados Unidos debido a la reducción de aranceles
- Producto colombiano más atractivo frente a proveedores de países no-TLC.

Amenazas

- Demanda de grandes volúmenes que ninguna de las fábricas en Colombia puede atender individualmente
- Concentración del sistema de comercialización en pocos grandes distribuidores a nivel nacional
- La subfacturación, el contrabando y el lavado de dólares
- Los altos precios de los equipos, amenazan la reconversión y modernización tecnológica
- Triangulación hacia Estados Unidos, aprovechando el TLC de Colombia, por parte de productores de otras áreas geográficas.
- Estados Unidos cuenta con materia prima local.

27. HIPOTESIS

La actuación de especuladores en este tipo de investigación se hace dispuesta a asumir riesgos los cuales son en ocasiones indispensables. En gran parte, la especulación en definitiva, es la función básica de los mercados ya que se logra una redistribución de riesgos lo más eficiente que sea posible.

Queda por tanto claro, que se trata de una investigación que pretende obtener y demostrar los beneficios del leasing, basándose en la información tomada sobre este tema, en especial el impacto que tiene en la actualidad este producto en las PYMES del sector Industrial manufacturero. Permitiendo maximizar el beneficio que puede tener este producto para la economía del país basado en las empresas Industriales manufactureras.

Del mismo modo aprender a diferenciar los sistemas financieros frente al Leasing y así conocer las ventajas y desventajas que presente esta alternativa frente a las ya existentes, haciendo énfasis en el sistema de "Leasing" puesto que este es poco conocido en el país y el resultado de la escasez de este conocimiento se refleja en las pocas PYMES que optan por este método de financiamiento y escaso el material escrito sobre el tema ya adaptado a características para las medianas empresas del sector industrial como las manufactureras.

28. CONCLUSIONES

Dando cumplimiento a este trabajo de investigación se puede exponer claramente, que la opción del Leasing como método de financiamiento para las PYMES del sector industrial manufacturero metalmecánico genera las siguientes ventajas:

- Es un buen método de financiación por que el Canon es deducible en un 100%, y se contabiliza como un gasto.
- No requiere registrar una obligación, por lo que refleja un menor endeudamiento.
- Con el Leasing se puede financiar hasta el 100% del valor de los activos, incluido el IVA. y con la utilización del activo se generan los ingresos para pagar el canon de arrendamiento.
- Costo real de financiación menor, que el de los mecanismos de financiación tradicionales, ya que al aplicar los beneficios tributarios se obtienen importantes ahorros.

29. RECOMENDACIONES

El leasing es una muy buena opción de financiación frente a las demás opciones que ofrece el mercado financiero, para las pyme del sector industrial Manufacturero metalmecanico porque facilita el hacer reconversión tecnológica y la empresa no pierde los beneficios tributarios otorgados y así puede adquirir los equipos o la maquinaria que necesita de cualquier lugar del mundo, también se destaca que si dentro de la estructura salarial de su empresa, incluye el Leasing de vehículos para empleados, se logran ahorros significativos para todos y empleados más motivados y comprometidos los cuales traerían mas beneficios para la compañía; y finalmente porque el Leasing le permite dar una respuesta rápida a las nuevas oportunidades de inversión, el trámite de aprobación y desembolso es ágil y así las empresas podrá contar rápidamente con los activos que necesita.

De las conclusiones anteriormente planteadas nos damos cuenta que se desprenden las siguientes recomendaciones:

1. Es necesario que los directivos de las pequeñas y medianas no solo industriales se integren y recurran a esta herramienta de financiación, para que puedan enfrentar con éxito la competencia global y superar las barreras producto de las empresas de gran escala.
2. Es necesario que la sociedad estudiantil dedique tiempo al estudio de nuevos métodos de financiación que ofrece el mercado, para comprenderlos y poder así estar preparados una vez nos enfrentemos a la realidad social en cuanto a lo laboral y económico.
3. Crear planes o campañas que incentiven la actualización de los métodos que surgen en el mercado financiero en especial para las pequeñas y medianas empresas ya que estas son a las que mas rápido tenemos acceso y influyen en un gran porcentaje a la economía del país.

30. BIBLIOGRAFIA

- Galeano, N. (2002): Modelo para la administración de competencias claves en clusters virtuales industriales. Disponible:
- Hitt, M (1999): Administración Estratégica: Competitividad y Conceptos de Globalización. Internacional Thomson Editores.
- Porter, M (1993): Estrategia Competitiva. Técnica para en Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. México: Editorial Continental.

- Estadísticas del DANE. 1998.
- Desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Colombia, Lito Camargo, 1999.

- Dr Omar Gómez C: Historia del Arrendamiento Financiero
- Resumen sobre Arrendamiento Financiero del Dr Jesús Acosta

- Leasing Colombia C.F.C.