

MAURICIO DUPLICH

Asociación Ecuménica de Desarrollo, ANED
Bolivia

**El Microleasing: Una nueva alternativa financiera
para el desarrollo del pequeño agricultor rural
y la microempresa**



Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo

Ponencia

El microleasing:

Una nueva alternativa financiera para el pequeño productor campesino.

Preparado por: Lic. Mauricio Dupleich

Septiembre-2003

1. Introducción.

El desarrollo de la industria microfinanciera en Bolivia, ha sido intensamente estudiada debido al grado de crecimiento y diversidad institucional, su fuerte nivel de competencia interna, su amplia cobertura y permanente vocación a la innovación para ampliar la frontera de servicios financieros en favor de una amplia base de clientes pobres.

Estas experiencias constituyen un interesante “laboratorio” para la creación y análisis de interrelación y complementariedad de diferentes productos financieros orientados a diferentes sectores sociales, las que se resumen en un amplio conjunto de acciones y procedimientos que las Instituciones Microfinancieras (IMF) han adoptado para resolver los problemas típicos de éstos mercados.

Este conjunto de tecnologías ha permitido a muchas microempresas acceder a recursos financieros bajo ciertas condiciones y características (montos, plazos, tasas de interés, y formas de pago) que se han adecuado a sus necesidades iniciales y a la vez, han permitido a las IMF la administración y control del riesgo asociado con este tipo de actividades, en niveles aceptables.

Sin embargo, en la medida en que las necesidades de algunos microempresarios, en constante crecimiento productivo, se traduzcan en una mayor demanda por recursos financieros (montos) y mejores condiciones contractuales adecuadas a sus ciclos productivos (plazos, formas de pago, tasas de interés), las metodologías microfinancieras tradicionales presentaran problemas, lo que podría provocar una situación de estancamiento para aquellos empresarios con oportunidad de expansión rentable.

Más aun, fuertes dinámicas del mercado financiero boliviano, han demandado una rápida readecuación de su oferta, con el fin de enfrentar nuevos problemas y retos a fin de fidelizar a sus mejores clientes a fin de acompañándolos a lo largo de su crecimiento, que a la vez permita preservar adecuados niveles de sostenibilidad financiera.

El problema radica en que este conjunto de metodologías financieras, se ha desarrollado con el objetivo de controlar ciertos niveles de riesgo relacionados a determinados montos y condiciones contractuales (parámetros estándar). Allí donde las condiciones de la demanda cambien (estén más allá de los parámetros estándar, provocadas por el crecimiento acelerado de la productividad de algunas microempresas), la debilidad de estas metodologías se hace presente, limitada principalmente por la forma en que estas controlan estos mayores riesgos.

Por lo tanto, dada la expansión y la importancia de las Microfinanzas en economías en desarrollo y su rol dentro la lucha contra la pobreza, se hace necesario encontrar nuevas tecnologías financieras que puedan *apoyar* a las ya desarrolladas, con el propósito de ofrecer nuevas alternativas de financiamiento para aquellas microempresas a las que ya no es viable atenderlas con las actuales metodologías.

La presente ponencia, pretende proponer que el *microleasing* (operaciones de leasing a pequeñas escalas, “Small Tiquet leasing”), se constituye en una nueva tecnología microfinanciera que permite apoyar y resolver los problemas de las actuales metodologías, ya que posibilita una adecuada administración del riesgo y la oferta de mejores condiciones financieras para aquellos microempresarios en crecimiento ampliando la actual frontera.

2. La paradoja de las microfinanzas en Bolivia (Oferta Crediticia)

Se puede afirmar que la industria microfinanciera evolucionó básicamente con 4 modalidades para el apoyo de recursos de crédito: Crédito Asociado, Bancos Comunales, Grupos Solidarios y Crédito individual. Siendo los dos últimos los más representativos por su importancia en número de clientes y cartera. El siguiente cuadro resume algunas de las características metodológicas, ventajas y desventajas de estas dos modalidades en Bolivia:

Cuadro Nr. 1. Resumen de los aspectos relevantes del crédito solidario e individual.

CRÉDITO SOLIDARIO	
CARACTERÍSTICAS METODOLÓGICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Autoformación del grupo, proceso de solicitud y aprobación participativa: Los prestatarios forman “grupos solidarios” de 3 a 10 personas, quienes seleccionan sus propios miembros y al líder del grupo. La característica de la autoselección es fundamental, ya que se solicita a los miembros del grupo compartir una responsabilidad colectiva (solidaria) y mancomunada frente a la deuda contraída por el grupo. La depuración basada en la autoselección del grupo, permite un estudio de factibilidad sencillo y una aprobación rápida. Las personas del grupo participan en la aprobación del crédito de cada miembro. ▪ Reemplazo de garantías reales: La garantía del préstamo es simplemente la responsabilidad compartida entre los miembros del grupo (“<i>Joint liability</i>”). Esta característica representa la principal fortaleza que permite el acceso crediticio a poblaciones pobres. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Seguimiento del grupo: Se fuerza a los miembros del grupo a un seguimiento o vigilancia entre ellos para el cumplimiento de los pagos. Esta delegación requiere que los miembros del grupo trabajen cerca o que su contacto sea frecuente. La frecuencia del pago es alta (diaria, semanal, mensual), esto favorece a un control implícito del prestatario por la IMF, ya que sólo en caso de retraso se verifica el estado del crédito. A mayor frecuencia de pago, mejor control y vigilancia sobre los préstamos. ▪ Plazos cortos, frecuencias altas y montos pequeños: Básicamente son financiamientos de corto plazo, por lo general, para los programas que operan en zonas urbanas los préstamos oscilan entre 50 y 2,500 dólares, destinados a capital de operaciones principalmente. En las zonas rurales los préstamos oscilan entre 10 y 1,600 dólares, pueden otorgarse por un año completo pero generalmente no exceden de los 6 meses de plazo.
VENTAJAS	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reducción de información asimétrica: Al permitir que los grupos escojan a sus miembros, la IMF se beneficia de la familiaridad interna del grupo y de la probabilidad de incumplimiento de los miembros, reduciendo los costos de evaluación (<i>Huppi y Feder, 1990</i>). La presión de los miembros del grupo entre sí, es un fuerte incentivo para el pago, ya que son ellos los que asumen la función de cobranza en cierta medida. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permite acceso para aquellos con ausencia de garantías: Ya que los prestatarios más pobres, sin garantías reales que ofrecer, obtienen un acceso crediticio a través de la garantía grupal que de otra forma se les negaría, permitiendo a muchos microempresarios el acceso a una fuente de recursos permanente. (<i>González-Vega, 1997</i>)
DESVENTAJAS	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Problema de altas tasas de interés: Al ofrecer un sistema de créditos sin la necesidad de garantías, el acreedor atraerá a clientes con baja predisposición a pagar sus deudas, lo que provocará que este costo sea trasladado a la tasa de interés a ser pagada por los buenos pagadores (subsidio cruzado). ▪ Imposibilidad de atender a clientes en desarrollo: Cuando un cliente típicamente avanza en el programa del microcrédito, expande gradualmente su mercado y su capacidad de producción, encontrando que los montos, plazos y periodos de pago ya no se ajustan a sus necesidades de inversión productiva (por ejemplo para el financiamiento de activos fijos), lo que limita su crecimiento, frenando su potencial para generar más ingresos y empleo. <i>Martínez (1990)</i> analiza que éstas empresas están atrapadas en “<i>el área gris del desarrollo de las microempresas</i>” ya que son demasiado grandes para los programas de grupos solidarios y todavía demasiado chicas para cumplir con los montos mínimos o requisitos de garantía en las instituciones bancarias tradicionales o hasta para algunos programas de crédito individual. Lo paradójico es que, empresas como éstas “pueden ofrecer el mayor potencial para llegar a los más pobres de entre los más pobres, al crear trabajos y generar un gran impacto de desarrollo al transformar las empresas marginales en negocios rentables” (<i>Boomgard, 1989</i>). ▪ Problemas en la estabilidad: Según Besley – Coate (1995) y Chávez (1996), la responsabilidad compartida no garantiza per 	

se el pago del préstamo, dado que los incentivos que crea son ambiguos y afectan de manera diversa la voluntad de pago de los miembros del grupo. El pago de los préstamos depende de la estabilidad de los grupos, la cual puede ser mejorada o amenazada por dos externalidades opuestas: (1) Por un lado, los miembros que cancelan sus pagos deben pagar la deuda de los miembros que fallan o deben presionarlos para evitar la pérdida de su propia relación con la IMF. (2) Por otro lado, la falta de pago de algunos miembros puede hacer que otros también fallen en sus pagos cuando el costo de cubrir los préstamos de los miembros que no pagan es muy alto comparado con el valor de la relación. Este efecto es más probable que se pueda presentar, cuando el grupo se halle en una escala grande de préstamo, ya que es más difícil hacer frente el pago de deuda de otros miembros y las de ellos mismos cuando se van acercando a sus límites de endeudamiento, y más aún, cuando los miembros de un grupo se van reduciendo y el peso de la deuda de los malos pagadores que debe ser cancelada por los buenos pagadores se hace menos diluible a través del grupo.

- **Alta rigidez y costos indirectos asociados.** Las rigideces inevitables que acompañan a los contratos de préstamos en grupos pueden reducir adicionalmente el valor de la relación para los clientes. Estas rigideces incluyen, entre otras, la necesidad de sincronizar plazos y esquemas de pagos, así como la necesidad de participar en reuniones de grupo que se constituyen en un costo creciente en la medida que las actividades del individuo aumentan. De esta forma, la responsabilidad compartida puede representar altos costos de transacción y riesgos comparativos para prestatarios que podrían tener acceso a préstamos individuales. (OSU, 1994). El cumplimiento de estas inevitables rigideces es posible solo para cierto tipo de actividades económicas, como por ejemplo el comercio. Plazos cortos, frecuencias de pagos altas no se adecuan a otro tipo de actividades económicas, creando un efecto de selección adversa en la composición de sus carteras (OSU, 1996).
- **Trade-offs inevitables:** Una forma de alcanzar mejores niveles de eficiencia, es el incremento del monto prestado ya que permite diluir los costos fijos de una forma más rápida, sin embargo mayores montos de préstamo incrementan el riesgo crediticio, obligando a un mayor seguimiento a través de pagos más frecuentes como una alternativa. En la medida que los montos prestados permanezcan pequeños, el costo administrativo será elevado, éste es uno de los principales problemas de las entidades de crédito rural por su demanda atomizada. Se ha visto que la creciente competencia en el mercado de microcrédito ha creado retos para las IMF en Bolivia, como por ejemplo para BancoSol, que está siendo presionada a mejorar la calidad de sus contratos más allá de las restricciones impuestas por su tecnología de crédito grupal, para proteger la lealtad de sus clientes más avanzados.
- **Problemas legales en la recuperación de los préstamos:** La posibilidad de cobro de los préstamos vía garantía personal es muy baja, ya que el costo y el tiempo asociados a la ejecución legal son demasiado altos. En Bolivia, las nuevas modificaciones a los procesos civiles, permiten el diferimiento de los pagos según el flujo de caja de las personas, siendo ejecutable solo el 30% del ingreso mensual del deudor, lo que abre la posibilidad de que el deudor mienta sobre su verdadero ingreso con la finalidad de obtener un reducido monto de pago mensual. Muchas IMF desisten de continuar con los procedimientos legales por el alto costo asociado, aceptando al final absorber estos costos. Es evidente que estos costos pueden ser diluidos con un gran número de prestatarios cuyos créditos son pequeños, sin embargo cuando los préstamos son grandes es más difícil cubrir estos costos, aumentando el nivel de riesgo por unidad prestada.

CRÉDITO INDIVIDUAL

CARACTERÍSTICAS METODOLÓGICAS

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Préstamos personales basados en garantías: Otorgados de forma individual, basado en garantías personales y/o prendarias en su mayoría. Su exigencia y formalización (correcta instrumentalización) se relacionan con el monto financiado, siendo cada vez mayores y estrictas en la medida que el préstamo se incrementa. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contratos a la medida del cliente. Las condiciones del contrato (plazos, formas de pago y monto del préstamo) se adecuan a las necesidades y posibilidades del cliente. Orientados a la atención de un nicho específico del mercado, sólo para aquellos empresarios desarrollados y establecidos, por lo general. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

VENTAJAS

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoyo a la transformación de la microempresa: Bajo cierto tipo de implementación, la metodología individual puede ayudar a las microempresas en crecimiento a transformarse en pequeñas empresas, impulsando a incrementar sus activos, productividad, ventas y número de empleados. La característica fundamental es proporcionarles acceso a capital de trabajo y financiamiento de activos fijos, combinado con capacitación. (Boomgard, 1989). | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Menores costos de transacción al cliente y mejor calidad del servicio: Algunos autores argumentan que, los costos iniciales del levantamiento de información de la unidad productiva son compensados de gran manera por los costos que se evitan al prestatario si se le exige la formación y seguimiento a un grupo. El conocimiento más directo del prestatario permite ofrecerle un producto que se adecua más a sus necesidades. |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

DESVENTAJAS

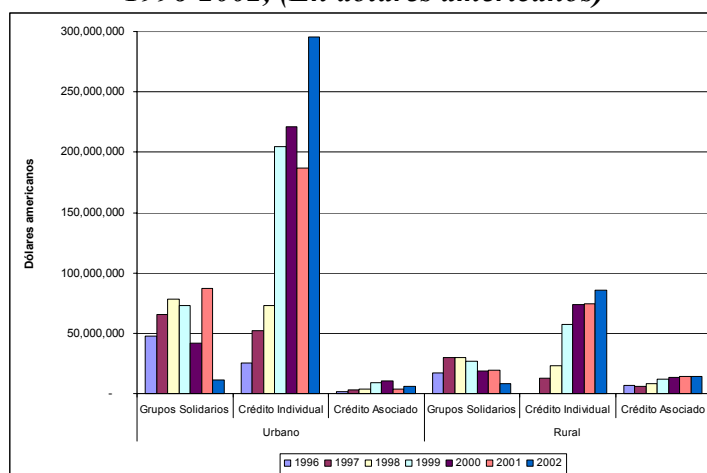
- **Mayores exigencias de garantía:** Dependiendo del monto prestado, se requiere mejorar la calidad de las garantías, perpetuando las desigualdades en la distribución de la riqueza (Atroh, 1986). Más aún, cuando los activos de los microempresarios son limitados y poco líquidos (sector informal boliviano), se presentará un obstáculo importante a la inversión y al crecimiento de la empresa si prima el requerimiento de garantías (González-Vega, 1997). Como la mayoría de las microempresas disponen de pocos bienes y deficientes documentos que formalizan su propiedad, en su mayor parte sólo podrán ofrecer garantías personales, limitándolos al acceso de montos más adecuados cuando sus oportunidades productivas lo demanden.
- **Limitado rango de garantías.** El problema anterior es agravado por otras disposiciones que impiden el uso de la tierra como garantía formal para el pequeño agricultor (Ley INRA). En el sector rural, existen además pocos bienes para prendarlos, y los pocos que existen podrían ser no aceptados por las IMF debido al problema anterior, quedando como alternativa la prenda de los títulos de propiedad que en sí no constituye una garantía real sino solo psicológica. Esto representa un problema al momento de la cobranza vía una acción judicial, siendo ésta casi imposible, lo que en cierta forma obliga al uso de tecnologías grupales, con los problemas ya analizados.

- **Altos costos y dificultades en la ejecución de la garantía:** En Bolivia, los altos costos y tiempo necesario para la ejecución de las garantías, especialmente prendarias, hace que el uso de esta alternativa sea riesgosa, pese a la existencia de un bien del cual existe “mejor” información. Una de las principales trabas que enfrentan las IMF, es que cuando pese a todos estos problemas consiguen la ejecución del bien, una normativa vigente del Código de Procedimiento Civil (Art. 179), impide la ejecución del bien en caso de que éste sea un instrumento necesario para la obtención del ingreso familiar, basado en la premisa de que la utilización del mismo es la que permite la subsistencia del individuo. Esto constituye un gran problema, restringiendo el rango de activos que las IMF estén dispuestas a aceptar como prenda. (Fundapro, 1997).

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de diferentes autores.

Según Finrural, las microfinanzas bolivianas hasta Diciembre de 2002 alcanzaron una cartera de \$us. 420,5 millones, atendiendo a 309,147 clientes. El siguiente gráfico evidencia la evolución de la cartera por área y modalidad financiera desde el año 1996.

Gráfico Nr. 1
Bolivia: Distribución de la cartera Microfinanciera por área y modalidad
1996-2002, (En dólares americanos)

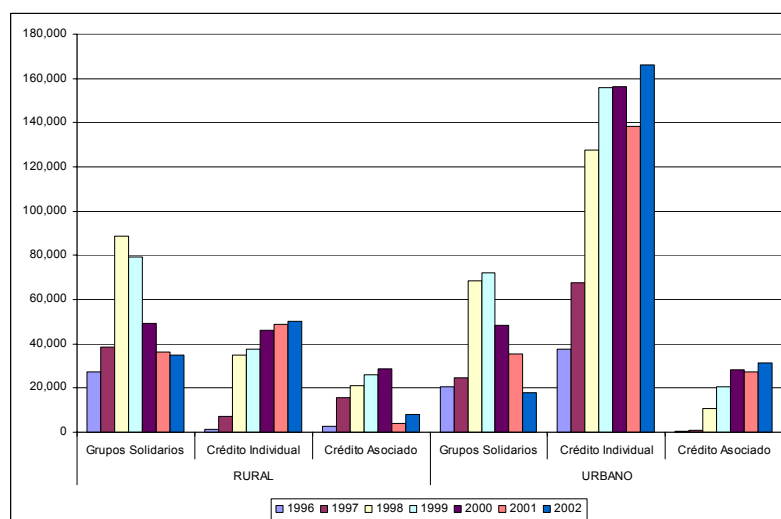


Fuente: Finrural. Publicación Microfinanzas a Diciembre desde 1996-2002.

Es interesante analizar que en 1996, la tecnología principal con la que se atendió a 89,822 clientes fue la de grupos solidarios, representando el 66% del total de la cartera, la modalidad individual representaba tan solo el 26% de la cartera. La misma distribución se la evidencia para el área urbana, representando la modalidad solidaria el 64%, en el área rural fue más intensivo el uso de esta cubriendo el 72% de la cartera. En el área urbana, se observa que hasta el año 1998 la modalidad líder fue la solidaria, sin embargo la tecnología individual cada vez más fue alcanzándola en importancia.

Para 1999, se evidencia un espectacular crecimiento de la modalidad individual, pasando para el año 2002 a representar el 99.2% de la cartera total (94.6% para el área urbana y 79.4% en la rural)

Gráfico Nr. 2
Bolivia: Distribución de clientes por área y modalidad microfinanciera 1996-2002



Fuente: Finrural. Publicación Microfinanzas a Diciembre desde 1996-2002.

Cuando se analiza la misma distribución por clientes, es interesante observar que para 1996 en el área urbana, aunque la mayor cantidad de recursos era destinada a grupos solidarios, la modalidad principal con la que se atendió a sus clientes ha sido la individual (64% de los clientes era atendido individualmente). Para el año 2002, esta experiencia se consolida pasando a representar el 77%.

En el área rural, sin embargo un comportamiento contrario. En 1996 la mayoría de los clientes (87%) fue atendida con la modalidad grupal, sin embargo la tendencia cambia a lo largo de los años, pasando para el 2002 al 37%, siendo la modalidad individual la metodología principal con la que actualmente se atiende al 54% de los clientes rurales.

Este cambio metodológico puede ser explicado por varias razones que se interrelacionan unas a otras, entre las principales se destacan:

- **Política de fidelización del cliente.** Una fuerte competencia interna ha demandado la creación de productos que puedan acompañar el desarrollo de los clientes. Las IMF que más lentamente han desarrollado productos individuales se ha visto que han perdido una buena base de clientes repercutiendo en su rendimiento financiero. Más aun, problemas de cambios en la estructura de poder de negociación, asociaciones de pequeños deudores, sobreendeudamiento de clientes y “bicicleteo” financiero a causa de una débil coordinación intrainstitucional, ha acelerado los pasos para retener a los mejores clientes y ofrecerles mayores recursos, para compensar menores ritmos de desembolsos debido a políticas más prudentes (dada la situación económica y cuantificación más adecuada de los riesgos).
- **Mayor conocimiento del cliente y profesionalización del personal.** En la medida que el personal de las IMF fue trabajando a lo largo de varios años con los mismos clientes, fueron entendiendo mejor la realidad y dinámica de sus actividades y capitalizando nuevas destrezas que les han permitido el desarrollo de productos intensivos en evaluación económica-financiera, clave para el análisis de riesgos (Ej. Análisis de Flujos de caja y mercados).
- **Capitalización de clientes y búsqueda de garantías.** Muchos clientes pudieron crecer económicamente, logrando la acumulación de activos que luego podían ser

utilizados para respaldar operaciones mayores bajo contratos individuales. De igual forma, la confianza adquirida ha permitido o tomar garantías reales de bienes muebles poco ortodoxas o identificar garantías que antes no eran declaradas por los clientes. En el mismo sentido han ayudado los esfuerzos gubernamentales, en la aceleración de procesos de saneamiento de tierras y títulos de propiedad urbana y rural.

- **Mayor disponibilidad de recursos.** Una amplia predisposición política, ha permitido la creación o actuación de instituciones gubernamentales en el apoyo del crecimiento de las microfinanzas, bajo objetivos agresivos de lucha contra la pobreza. Por ejemplo, se destaca los esfuerzos del FONDESIF en impulsar y apoyar la creación de una oferta en áreas rurales nuevas a través de ONG especializadas en el manejo microfinanciero,
- **Políticas de control de riesgos en tiempos económicos difíciles.** Muchas condiciones básicas para el funcionamiento de grupos solidarios en tiempo de crisis se han debilitado o desaparecido. Siendo necesario la aceleración de cambio de carteras solidarias por individuales para el mejor manejo del riesgo.

Sin embargo, es interesante recordar que las microfinanzas nacieron para el apoyo de clientes con escasa o nula garantía, sin embargo, y tal como se analizó, la tecnología individual requiere de algún tipo de colateral para su acceso, por lo que los financiamientos aún son reducidos debido a que se han tomado como garantía joyas y bienes de alto consumo (ej. refrigeradores, televisores). Esto nos lleva a la conclusión de que el debate de la garantía real mueble tomará una mayor importancia en el futuro, más aún, si se pretende fomentar actividades productivas (Ej. apoyo al sector productivo campesino).

Por lo tanto, existe un problema de tecnología crediticia por el lado de la oferta que está enfrentando el mercado de microfinanciero en Bolivia. Por un lado, las tecnologías solidarias no pueden ofrecer mejores condiciones de crédito para microempresarios en crecimiento y por el otro lado las tecnologías individuales presentan una restricción en las garantías de sus clientes para poder seguir apoyándolos. Una paradoja, en cierta medida, ya que las microfinanzas nacieron para el apoyo de clientes pobres sin ninguna garantía, pero que actualmente se está concentrando en clientes de mejor posición económica, dejando de lado aquellos por los que empezaron (misión y visión inicial).

3. Que es el leasing y el por qué el uso: Su rol dentro las microfinanzas

Es precisamente la situación anterior, que la modalidad de Microleasing (Leasing Financiero a pequeña escala) podría lograr resolver. Lo que no implica una sustitución de productos, sino por el contrario, ofrecer una opción más, que apoye y fortalezca a las ya desarrolladas a fin de seguir evolucionando

En países desarrollados, el Leasing es una modalidad de financiamiento que en la actualidad es uno de los pilares más importantes del financiamiento de bienes de capital a mediano y largo plazo (1/3 de estos emprendimientos es financiada a través de Leasing), ya que permite a entidades financieras reducir su exposición al riesgo. Se ha observado que muchas instituciones financieras, progresivamente han sustituido carteras ordinarias de crédito por carteras de arrendamiento financiero, debido a que la

propiedad del bien juega un rol importante en el control del riesgo crediticio-financiero.

La propiedad del bien facilita la ejecución del bien y su recuperabilidad, sin necesidad de recurrir a embargos o persecuciones judiciales que suelen ocasionar plazos incompatibles con los intereses de la institución financiera. Por lo tanto es esta esencia, la que potencialmente permitiría ofrecer una alternativa de solución al problema de garantías que los clientes pobres o en desarrollo no están en condiciones de ofrecer y que limita su capacidad de endeudamiento.

Concepto de la Operación.

El Leasing es una operación financiera mediante la cual una persona natural o jurídica compra un activo productivo, a pedido expreso de un cliente, el que posteriormente le es entregado para su utilización por un plazo determinado a cambio de unas cuotas periódicas por concepto de alquiler. Al finalizar el plazo acordado, el cliente tiene la opción de compra del bien arrendado por un valor residual, previamente acordado.

El aspecto crítico de este tipo de contrato es que la propiedad legal del bien está separada del uso económico, debido a que la propiedad es retenida por la IMF hasta el ejercicio de la opción de compra del cliente. En esta operación financiera, no se necesita ninguna garantía, ya que el mismo bien ofrece la seguridad de dicha operación. Cuando se realizan operaciones de Leasing con montos pequeños (en comparación a los financiamientos industriales y bancarios), son clasificadas como operaciones de “Microleasing”, típicamente menor a 10,000 US para países en desarrollo.

El leasing se basa en la premisa de que las ganancias son generadas por el uso del equipo, y no así por la propiedad. Un principio básico en los créditos tradicionales es que, el pago de la deuda puede ser generado por dos fuentes principales de repago: el proyecto y la garantía adicional. El proyecto es la fuente principal de pago y la garantía adicional proveerá la seguridad del préstamo, constituyéndose en la fuente de pago alternativa (en el caso de que el prestatario no pueda servir a la deuda). En contraste, el leasing se centra de forma más intensiva, en la habilidad del arrendatario de generar los flujos de caja necesarios para servir al pago de las deudas, dejando de un lado una garantía adicional, ya que el arrendador retiene la propiedad del bien durante la vida del contrato.

4. Características del producto.

4.1. Partes esenciales.

La formalización de una operación de leasing se lleva a cabo mediante la firma de un contrato entre las partes, en el cual quedan estipulados diferentes elementos, éstos son:

- **El arrendatario o locatario.** Es la persona natural o jurídica que toma en “arriendo” bienes previamente seleccionados por este, que deberán contribuir al proceso productivo de su negocio o actividad empresarial. Como norma general, debe tener los suficientes conocimientos para el manejo de dichos bienes y desarrollar una actividad económica rentable.

- **La arrendadora.** Constituida por la entidad financiera que presta el servicio de arrendamiento financiero, la cual actúa mediante un contrato como enlace, entre el arrendatario y el proveedor. Esta será la propietaria del bien cuyo derecho de dominio conservará hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de compra.
- **Los bienes.** Que pueden darse en arriendo, pueden ser tanto bienes muebles como inmuebles. En términos prácticos, la propiedad del bien no es lo más importante en la operación de leasing, como sí lo es la capacidad del bien para generar un producto (flujo de caja), por esta razón no se consideran objeto de leasing los bienes de consumo o la simple tenencia de bienes de producción con fines especulativos.
- **Las cuotas de arrendamiento.** Son convenidas entre las partes previa firma del contrato, el pago de dichas cuotas le dan derecho al arrendatario a la utilización del bien en las actividades propias de su empresa. Para la arrendadora, el pago de dichas cuotas representa la recuperación de la inversión que realizó en la compra del bien, más una ganancia por concepto del servicio. La periodicidad de los pagos dependerá en gran medida de los períodos de utilización del bien arrendado, la cual a su vez, depende de los ciclos productivos. Estas son fijadas según el flujo de caja del cliente. La estructuración de las cuotas de arrendamiento puede darse de diversas formas las cuales toman diferentes nombres: Crecientes, saltadas, estacionales, etc.
- **El plazo:** Acordado entre las partes al inicio del contrato, el cual no debe exceder las 2/3 partes del tiempo de vida útil del bien arrendado. Dentro del sector microempresarial nacional y las características de los equipos que demandan, estos plazos pueden oscilar entre 2 y 7 años.
- **La opción de compra:** Es una alternativa que debe existir en el contrato de leasing y que por lo tanto se determina desde el comienzo, sin ésta, la operación no tendría sentido y sería un simple alquiler. El arrendatario al finalizar el tiempo pactado del contrato y una vez que canceló todas sus cuotas de arriendo, puede optar por: adquirir el bien por su valor residual, devolverlo, o firmar un nuevo contrato de arrendamiento según la modalidad de operación utilizada.

4.2. Principales modalidades.

La industria del leasing han establecido diferentes modalidades de Leasing dependiendo del tipo de bien, cliente y su procedencia, otras partes intervinientes y de la opción de compra. Entre las más importantes se tiene las siguientes: Leasing Financiero y el Leaseback o retro-leasing.

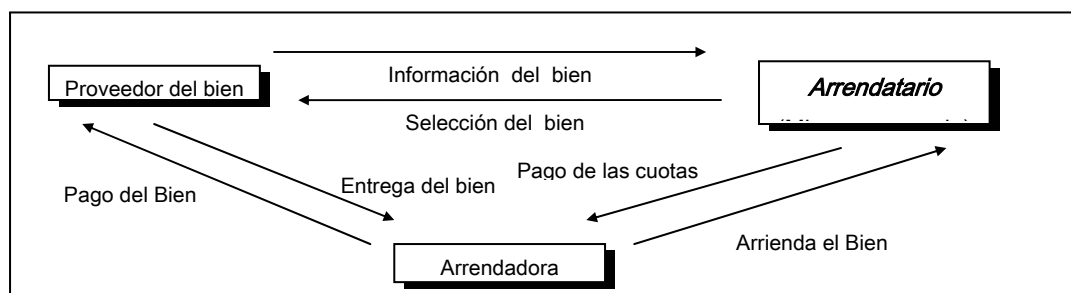
▪ Leasing Financiero.

En los términos más sencillos, es definido como un alquiler con opción de compra. El leasing financiero generalmente es llamado “*full-payment lease*” (leasing de pago completo) debido a que en los pagos por arriendo durante el periodo del contrato, usualmente se amortiza el valor total del equipo incluido un costo financiero. El valor residual es típicamente fijado entre 1% y 5% del valor de original del bien (nominal). El arrendatario asume el costo de obsolescencia y mantenimiento del bien y está obligado forzosamente, a continuar arrendando el equipo hasta el final del periodo convenido.

El plazo es fijado en función de la esperanza vida económica bien, suele ser una operación a mediano plazo, entre 2 y 5 años, y a más largo plazo, en el caso de bienes muebles con

mayor grado de tecnificación y duración. En este tipo de leasing intervienen tres figuras: el proveedor, el arrendatario y la arrendadora presentada en el siguiente esquema:

Gráfico Nro. 3
Esquema de funcionamiento del leasing financiero

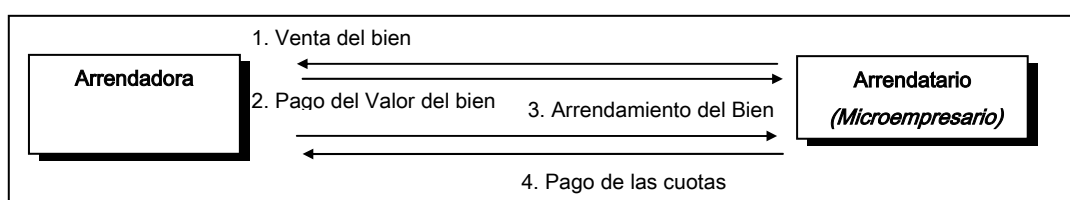


▪ El Leaseback.

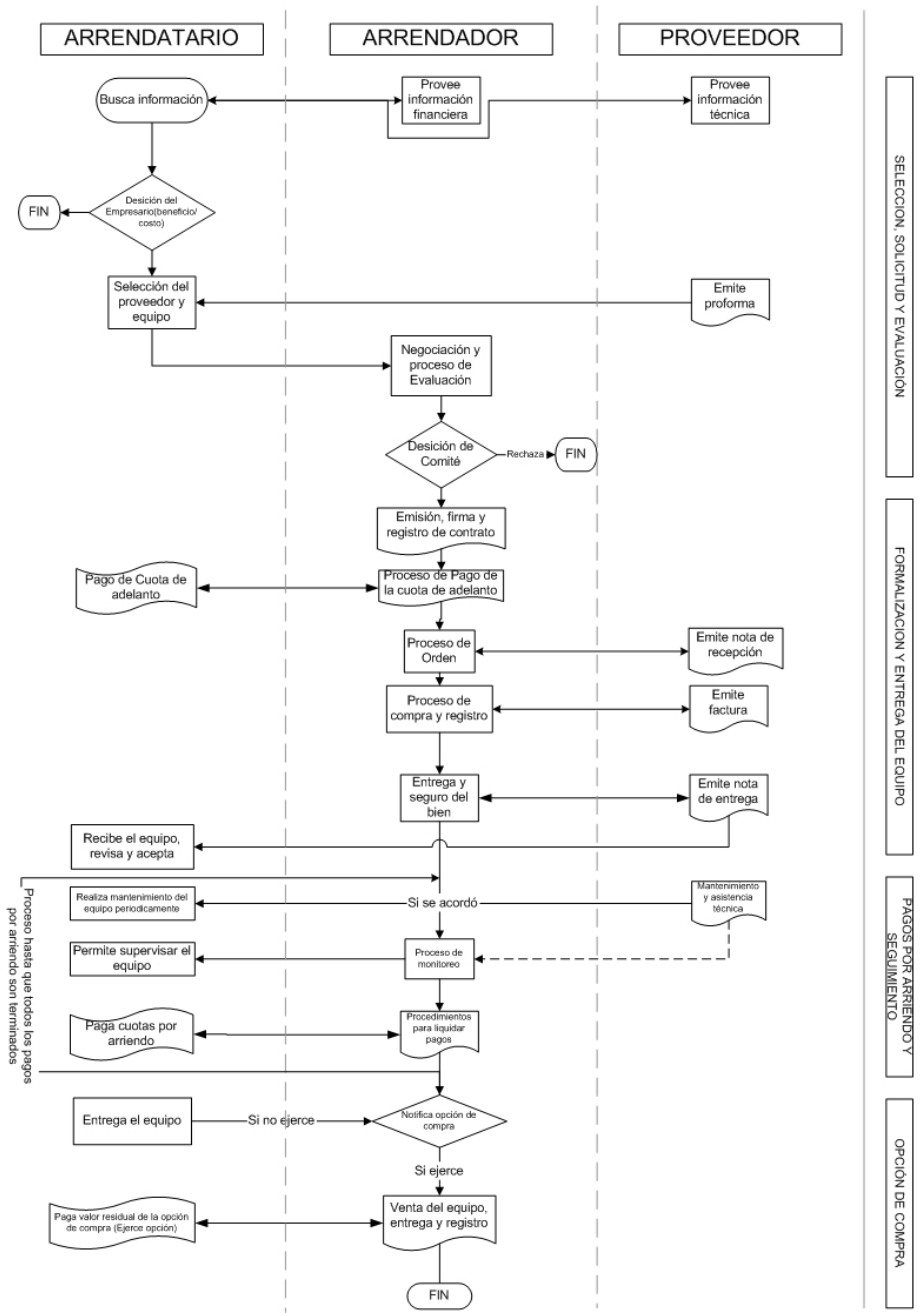
También denominado también retro-leasing. El leaseback es una fórmula de financiamiento que tiene parte del arrendamiento financiero, compuesto por dos fases: en la primera, el ME que precisa liquidez vende a la IMF un determinado bien, una vez que la IMF es propietaria del bien, la IMF paga al ME una suma determinada por el concepto de la venta, estos recursos obligatoriamente será reinyectados en el proceso productivo (como capital de operaciones, por ejemplo), seguidamente, la IMF entrega el mismo bien al ME, bajo un contrato de leasing, con la correspondiente opción de “recompra” al final del contrato.

De esta forma el arrendatario puede monetizar un bien y seguir haciendo uso del mismo, a cambio de unas cuotas de alquiler y una opción de recompra. En este acuerdo, se formalizan dos contratos al mismo tiempo, por un lado está el de compraventa y por otro el de leasing.

Gráfico Nro. 4
Esquema de funcionamiento del Leaseback



4.3. Descripción de un flujo operativo típico.



Rápida descripción del ciclo de vida de una operación típica de leasing financiero.

1. El futuro arrendatario solicita información a la arrendadora, esta le provee de todo los detalle de requisitos, documentación necesaria y datos financieros de importancia.
2. El arrendatario busca, cotiza, se informa y compara las diferentes ofertas tecnológicas del equipo que requiere de los diferentes proveedores del mercado.
3. El arrendatario evalúa toda la información técnica y financiera y toma la decisión de aplicar a la solicitud de leasing a la arrendadora.
4. El arrendatario elige el proveedor y equipo en base a sus necesidades técnicas, el proveedor seleccionado emite una pro-forma detallando las características mínimas del equipo.
5. El arrendatario agrupa toda la información requerida por el arrendador para presentar su solicitud.
6. La arrendadora inicia su proceso normal de evaluación de la solicitud, generalmente con visitas en el lugar de trabajo del arrendatario, revisión del equipo objeto de la solicitud y análisis técnico/financieros en oficina. Algunos aspectos como por ejemplo los financieros, pueden ser modificados para ajustar los términos financieros a la realidad de económica del arrendatario (negociación de los términos contractuales).
7. Una vez concluido el proceso de evaluación, la arrendadora toma la decisión de financiar o no la operación bajo sus esquemas e instancias de aprobación autorizados.
8. La arrendadora elabora el contrato de leasing con los términos aprobados, para su posterior firma con el arrendatario y registro del contrato en las instancias legales pertinentes.
9. El arrendatario paga/deposita la primera cuota por concepto de alquiler adelantado, para posteriormente recibir de la arrendadora una factura como constancia de su pago.
10. La arrendadora inicial el proceso de solicitud y compra el bien seleccionado del proveedor elegido por el arrendatario, según los términos del contrato. Acuerda con el proveedor los detalles de la forma y lugar de entrega del bien. La arrendadora realiza el registro del bien en las entidades pertinentes si existen.
11. El proveedor entrega el bien al arrendatario, generalmente formalizando en un documento que firma el arrendatario para luego ser entregado a la arrendadora, como constancia de entrega. La arrendadora informa a la empresa aseguradora para la cobertura del equipo arrendado, según los detalles técnicos proporcionado por el proveedor.
12. Según los términos contratados y servicios adquiridos, el proveedor realiza el normal mantenimiento y supervisión del estado técnico del equipo en el lugar de trabajo del arrendatario o en un lugar preestablecido. Informará a la arrendadora sobre estas visitas y mantenimientos realizados al equipo si es requerido.
13. La arrendadora realizará visitas de seguimiento económico y técnico al arrendatario, con la periodicidad que se requiera. En caso de hallarse problemas la arrendadora estaría en el derecho de rescindir el contrato y solicitar la entrega del bien arrendado, sin perjuicio de iniciar los procesos legales correspondientes. La arrendadora notificará al arrendatario sobre la proximidad o el vencimiento

de cuotas de arrendamiento o solicitar la terminación del contrato en caso de ser necesario.

14. Periódicamente y con la frecuencia establecida en el contrato, el arrendador pagará a la arrendadora sus cuotas por concepto de alquiler del equipo. La arrendadora entregará una factura por concepto de alquiler del bien objeto del contrato de arrendamiento.
15. Una vez cancelada todas las cuotas pactadas y vencido el plazo del contrato, el arrendatario deberá entregar el bien arrendado o ejercer la opción de compra.
16. En caso de tomar la opción de compra, el arrendatario pagará a la arrendadora el valor residual pactado. La arrendadora registrará la transferencia de propiedad hacia el arrendatario en las instancias pertinentes y emitirá una factura por concepto de venta del bien arrendado.

4.4. Características esenciales para el diseño del producto.

Perfil de los arrendatarios.

Un estudio del Banco Mundial clasifica a la microempresa en tres categorías, estas categorías nos orientarán sobre el verdadero mercado/nicho del Microleasing como el perfil de clientes.

Cuadro Nro.2
Perfil de Clientes adecuados para una operación de Microleasing.

	<i>Características de estrato</i>	<i>Negocios típicos</i>	<i>Necesidades financieras y tipos de metodologías a usar</i>	<i>Mercado para leasing</i>
BAJO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Generalmente de subsistencia (bajo o en la línea de pobreza) con ganancias marginales. ▪ Representando el esfuerzo individual de personas que, no son los más pobres de los pobres pero están en el límite de la economía y tratan de integrarse. ▪ Mayor proporción de mujeres trabajadoras y autoempleados. 	<p>Los negocios típicos son:</p> <p>peluquerías, bordadores, pequeñas panaderías, restaurantes, sastres, zapateros, etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Necesitan en mayor medida acceso a capital de trabajo para la compra de insumos y materia prima, por lo que las tecnologías solidarias son las más adecuadas. ▪ Los servicios financieros apropiados para este estrato se caracterizarán por ser de corto plazo y con periodos de repago y desembolsos frecuentes. 	Las microempresas en este estrato no son candidatas para microleasing
MEDIO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Caracterizada por la microempresa que quiere expandirse. ▪ Financieramente viables y con un negocio estable familiar. ▪ Incluye mujeres y asalariados. 	<p>Las actividades incluyen:</p> <p>zapateros, talleres de reparación técnicos y mecánicos, alfombreros, carpinteros pequeños, etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Requiere el financiamiento para la adquisición de equipo y herramientas adicionales para el soporte de su crecimiento y expansión de la producción que implique una transformación de empresa marginal a empresa rentable del sector formal. 	Son candidatas ideales para microleasing
ALTO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compuesto por los negocios más rentables. ▪ Tecnológicamente más avanzados y sofisticados. ▪ Con el potencial de "graduarse" a pequeños empresarios en la economía. 	<p>Incluyen textiles, confección de chamarras, orfebres, curtiembres, carpinterías, metalmecánicas, etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los financiamientos acordes a sus necesidades serán los de desembolsos con montos mayores, plazos con una maduración larga, con el objetivo de ajustarse a las necesidades de sus flujos de caja (condiciones contractuales adecuadas) 	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Pakistán Microenterprise Project. SAR Report No. 9070-PAK, The World Bank.

Como se observa en el cuadro anterior, el Banco Mundial, clasificó a la microempresa en tres categorías: las microempresas del sector bajo, tienen necesidades modestas de financiamiento (un promedio de 500 \$us.) para préstamos de corto plazo destinados a la compra de materias primas y pequeñas herramientas. En Bolivia, como en otros lugares, las IMF han sido las principales fuentes de financiamiento para estos sectores. Muchas de las microempresas en este estrato perciben sus actividades no tanto como un medio

para alcanzar su independencia y sustento económico, si no como una actividad temporal generadora de ingreso que soporta y alivia las necesidades de sus hogares. Este es el nicho típico de las tecnologías solidarias.

En contraste, las microempresas del sector medio necesitan financiamientos externos principalmente para el capital de operaciones de corto plazo, para la compra de materia prima y otros insumos. La banca tradicional no está interesada en este mercado, ya que no tiene los requisitos mínimos de garantías. El requerimiento de financiamiento para el sector alto, es una combinación de capital de operaciones de corto-mediano plazo para insumos, inventarios de bienes acabados, y principalmente financiamientos de mediano y largo plazo para maquinaria y equipos. Estas dos categorías son las ideales para el microleasing.

De igual forma deben buscarse los siguientes criterios:

- Conocimiento de la tecnología acorde a la complejidad técnica del bien.
- Capacidad de Gestión y Organización en función al grado de desarrollo del negocio y complejidad del bien a arrendar.
- Capacidad del número de empleados en función al bien.
- Que disponga de mercados identificados y estables.
- Que ofrezca capacidad Financiera, por ejemplo que el total del endeudamiento no exceda el 33% de la totalidad de su utilidad neta.
- Baja competencia y grado de diferenciación del producto.
- Ideal formalidad fiscal o próxima a graduación.

Perfil del bien a ser arrendado.

La arrendadora deberá velar que el bien cumpla con los siguientes criterios para determinar su capacidad de arrendabilidad:

- **Que el bien tenga mercado secundario.** El mercado secundario determina la probabilidad de recolocación del equipo en caso de ser requerido su recuperación. Cuanto más amplio, seguro y formal sea el mercado, más favorable para la operación de leasing. Aunque es evidente que muchos mercados secundarios no sean del todo avanzados en países en desarrollo, una práctica posible es la de buscar nichos de mercado con una fuerte concentración de demandantes potenciales de un mismo tipo de equipo, en donde sea posible una alta capacidad de réplica y exista el bien a financiar. De esta manera la arrendadora estaría creando su propio mercado secundario.
- **Que el bien sea asegurable.** Este puede ser un requerimiento legal para muchas entidades que desean dedicarse a esta operación. Deberá consultarse con las empresas aseguradoras para enmarcar sus requisitos a este perfil. Es evidente que debe siempre buscarse mecanismos para asegurar los intereses de la arrendadora, sin embargo para muchos equipos y realidades locales en ciertos países, hace que la contratación de un seguro no sea necesaria, evitándose de esta forma costos para el arrendatario. Allí donde sea permitido, deberá evaluarse los conceptos de la cobertura disponibles y decidir sobre su contratación o no, como por ejemplo lugares rurales donde el índice de robo es 0% sería inútil y costoso la contratación de un seguro para el caso de hurto.

- **Que el bien sea identificable e individualizable.** Se deberá verificar por ejemplo si el bien dispone plaquetas o gravados del números de serie del fabricante u otras características (marca, modelo, color, tamaño, etc.) que permita una rápida identificación. A mayor grado de individualización y identificación menores los riesgos de confusión y engaños por parte del arrendatario si actuase de mala fe (Ej. casos en donde se ocultan los equipos en otros lugares que requieren una inspección)
- **Que el bien sea registrable.** En caso de ser requerido por las autoridades competentes. En algunos países por ejemplo solo es requerido que registro de vehículos y bienes inmuebles. En otros países donde existe un registro de propiedad de bienes muebles deberá preverse los datos que se solicitarán para el correcto registro del bien. A mayor grado de registro menores los riesgos por pérdidas de bienes a causa de ventas a terceros (casos de estelionato) y mayores las posibilidades de recuperación de los bienes en caso de ejecución vía penal.
- **Que el bien tenga un suplidor o proveedor reconocido en el mercado.** A mayor grado de formalismo y seriedad del proveedor, mayor la seguridad de que en caso de fallas el bien sea reparado en el menor tiempo posible, reduciendo las posibilidades y problemas de incumplimiento en las cuotas de leasing.
- **Que el bien disponga de un mercado de repuestos alternativo.** A mayor grado de disponibilidad de repuestos y partes de otros proveedores, menor la probabilidad de la negación y problemas en los pagos a causa de paralizaciones del proceso productivo incurrido por las reparaciones del bien.

Perfil del Proveedor.

Uno de los aspectos críticos para el éxito del producto leasing, es la buena relación con los proveedores, ya que son estos los que se encargarán de proveer los servicios de postventa y potencialmente podrían otorgar la capacitación técnica para el uso del bien.

En los casos en donde se logre una buena relación de empresarial, es posible convertir a los proveedores en aliados estratégicos para la creación de mercados secundarios (reventa del bien) como la provisión de habilidades técnicas, críticas para la evaluación de los riesgos inherentes al financiamiento de maquinaria y equipos.

Como regla general se debería buscar que el proveedor cumpla con lo siguiente:

- Estabilidad y experiencia en el mercado.
- Alto grado de formalidad. Lo que evitaría posibles fraudes en aspectos tributarios por ejemplo.
- Buena y dispersa capacidad instalada en cuanto a puntos de atención si se va a trabajar a una escala nacional.
- Adecuada capacidad instalada (inmuebles, logística) y personal dedicado a servicios de post-venta.
- Conviene anticipar negociaciones, para la comprensión de la operativa. (estabilidad de precios y rapidez en flujos de procesos).
- Adecuado nivel de stock de repuestos. Aspecto crítico para el control de riesgos de funcionamiento, lo que evitaría potencialmente problemas con al arrendatario.

- Adecuada planificación para manejo de inventarios. En países en desarrollo los proveedores importan bienes del extranjero que potencialmente están expuestos a riesgos de cambio de precios por exposición cambiaria, lo que podría presentar problemas.

Una de las ventajas indirectas de las operaciones de leasing para entidades que trabajan con microempresas o pequeños campesinos, es que luego de un tiempo de trabajo y volumen de compras con un determinado proveedor, la arrendadora puede convertirse en un cliente importante, logrando mejores condiciones y ventajas en la compra de equipos como menores precios, ampliación de tiempos de la garantía y mejores servicios post-venta que son transferidos a los arrendatarios. El poder de negociación de la arrendadora es mucho mayor que la de los pequeños arrendatarios para el caso de operaciones de compras individuales (operación de crédito normal).

Importancia de la Libre elección.

Es una buena practica que el arrendatario tenga la plena libertad para elegir tanto el bien como el proveedor buscando las mejores condiciones de compra, lo que fortalecerá la imagen de transparencia de la operación.

Esta libertad implica la inexcusabilidad por los errores o equivocaciones que puedan incurriarse en el proceso de selección por parte del arrendatario.

Esta forma de trabajo, es más coherente con la naturaleza financiera de la mayoría de las Entidades Financieras interesadas en implementar esta modalidad, ya que solo podrían dedicarse a los aspectos meramente financieros, es decir rentabilización y recuperación de los recursos invertidos en las operaciones de leasing, de esta manera el bien en si no reviste de importancia, únicamente se lo tiene en cuenta como garantía de la financiación.

El programa de leasing en ANED, ha demandado nuevas habilidades a los oficiales de crédito a parte de las financieras. Los arrendatarios, típicamente pequeños productores rurales, disponen de poca información sobre aspectos técnicos y conocimientos de los proveedores formales. Se ha visto en algunos casos que este problema ha determinado la continuidad del uso de tecnologías poco modernas e eficientes. Es por esto que la respuesta a esta limitación ha requerido que lo oficiales de crédito desarrollen algunos conocimientos sobre rendimientos, precios, marcas, lecciones de experiencias exitosas, que son transferidas a los clientes para fines informativos en las fases de promoción y selección de los equipos y proveedores, esto sin embargo demanda nuevos esfuerzos a los oficiales que puede representar a la larga la especialización de sus tareas para proveer un servicio de mayor valor agregado para el manejo de esta modalidad.

Libre elección vs. Limitación a la elección de proveedor y equipo

El siguiente cuadro ilustra las ventajas y desventajas de permitir la libre elección o no para el arrendatario.

Cuadro Nr. 3. Ventajas y desventajas para la política de Elección de equipo y proveedor

	<i>Del equipo</i>	<i>Del Proveedor</i>
--	-------------------	----------------------

	<i>Del equipo</i>	<i>Del Proveedor</i>
Tiene libre elección	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El proceso de selección es transparente a los ojos del cliente. ▪ La selección es más adecuada al proceso productivo del cliente. ▪ El arrendatario no puede argüir problemas de funcionamiento. ▪ Estatización de procesos más dificultosa. ▪ Adquisición de conocimientos más exigente y costosa para la arrendadora. ▪ Logística de administración y seguimiento de bienes más complicada y costosa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se apoya la relación histórica de un cliente con sus proveedores anteriores sobre la base de confianza construida. ▪ Posibilidad de seleccionar el proveedor más cercano. Reducción de costos de transacción. ▪ Proceso de Negociación transparente a los ojos del cliente. ▪ Posibilidad de fraudes y colusión con proveedores informales. ▪ Posibilidad de selección de proveedores débiles, no adecuados para contratos de leasing de mediano y largo plazo.

No tiene Libre elección	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mayor facilidad para informar al cliente sobre la capacidad, rendimientos y valores de mercado. ▪ Facilidad para la creación de mercados secundarios. ▪ Facilidad de estandarización de procesos de evaluación y seguimiento. (Economías de escala y ámbito) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacidad para la creación de alianzas con proveedores que mejores los contratos de arriendo para el cliente. ▪ Reducción de precios por volumen. ▪ Se evita colusión entre proveedor/arrendatario. ▪ Confianza de elección del proveedor más idóneo (Repuestos, servicios de postventa)
-------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: En base al manual: Leasing for Small and MicroEnterprises, A guide for designing and managing leasing schemes in developing countries. OIT, 2003 .

Condiciones iniciales para su desarrollo.

<i>Condiciones Internas</i>	<i>Condiciones Externas</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manejo de calce financiero. Una IMF que decide el inicio de un programa de leasing demandará un adecuado manejo y calce de sus recursos financieros disponibles para operaciones (montos, plazos, tasas, tasas de cambio). El manejo de operaciones de mediano y largo plazo demandan condiciones que en algunos casos sobrepasan la oferta tradicional de recursos para microfinanzas más aun cuando perciben que los mercados en desarrollo son de alto riesgo. ▪ Recursos Humanos. Personal interno con la capacidad de realizar evaluaciones de flujo de caja, seguimiento y monitoreo de equipos. Es requerido personal con habilidades diferentes a las de una operación crediticia tradicional. Con el tiempo es requerido una especialización para capitalizar los conocimientos adquiridos en el financiamiento de bienes para potenciar nuevos servicios de valor agregado. Lo que puede demandar costos de capacitación. ▪ Sistemas Operacionales. Para el adecuado manejo de cartera y contabilidad. No solo para el adecuado manejo de cartera, sino nuevos aspectos tributarios, vencimiento de pólizas de seguro, y adecuada supervisión de equipos. ▪ Adecuados procesos tributarios. Generalmente las operaciones de leasing 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marco regulatorio adecuado. Las arrendadoras solo podrán ser sostenibles y viables en el tiempo si el marco legal, tributario y de supervisión es adecuado para la industria. Entre los aspectos importantes se halla la necesidad de contar con procesos claros y fáciles para la aprobación de licencias de funcionamiento y niveles de capital accionario menores a los bancarios (regulaciones bancarias), claros y transparentes procesos para la rápida reposición del bien arrendado en caso de problemas y un esquema impositivo adecuado para las operaciones de leasing. En países en desarrollo el tratamiento tributario debería impulsar la creación de una vibrante industria de leasing para luego ir ajustándola. ▪ Suficiente mercado para leasing. Un amplio mercado de clientes en desarrollo que demanden financiamientos mayores que posibilite alcanzar una masa crítica. El mercado alcanzado por las IMF es ideal para este desarrollo, lo que les brinda una fuerte ventaja competitiva. No solo es requerido que se tenga una demanda latente por equipos, sino que existe condiciones de estabilidad de precios y que los mismos añadan valor al proceso de producción que se refleje en mejores condiciones de ganancia para el cliente. Una estabilidad macroeconómica y social es crítica lo que brinda seguridad jurídica. ▪ Existencia de mercados de equipos. El leasing requiere un mercado formal de proveedores que valoren una relación de largo plazo con la arrendadora como una estrategia de penetración de mercado. En mercados altamente especulativos la arrendadora tendrá problemas en la identificación de valores de mercado de sus bienes y otras condiciones de venta. La existencia de mercados secundarios es clave para asegurar una rápida recolocación de los bienes, sin embargo este mercado podría nacer con la propia oferta. ▪ Asistencia técnica y servicios de post-venta. Un reto para los países en desarrollo, pero el acompañamiento de una industria que ofrezca estos servicios es muy importante para la seguridad de las operaciones de leasing (proceso de mantenimiento). La facilidad de disponer de talleres y partes determinará el éxito de una operación. De igual forma la facilidad de disponer de asistencia técnica para

<p>son gravadas por nuevos impuestos (IVA, impuestos de propiedad) que requieren de un manejo cuidadoso entre el crédito fiscal y débito de forma mensual para su declaración a las autoridades fiscales.</p>	<p>las fases de selección, evaluación y seguimiento es clave, toda vez que las IMF no disponen de tales conocimientos. (Ej. Universidades, ONG, etc)</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: En base al manual: Leasing for Small and MicroEnterprises, A guide for designing and mananging leasing schemes in developing countries. OIT, 2003 .

4.5. Ventajas y desventajas para el arrendatario

VENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Levantamiento del problema de la garantía. Otros sistemas de financiamiento requieren que el prestatario coloque como seguridad otro activo en adición al bien financiado (Ej: Un inmueble o una relación 1:2 como se ha visto en las tecnologías individuales) o el establecimiento de seguridades adicionales (Ej, Certificados de depósitos bancarios, títulos valor o garantía solidarias) para la realización del préstamo. La garantía ofrecida como una seguridad directa o adicional con frecuencia es descontada (o reevaluada) a su valor de mercado para propósitos del préstamo, con lo que son requeridos una cantidad mayor de activos para “compensar” el valor de la inversión (préstamo). ▪ Financiamientos de mediano y largo plazo. El leasing permite a ANED el financiamiento de mediano y largo plazos, que tan necesarios son para el crecimiento de la microempresa y del sector rural campesino. Financiamientos para la compra de equipos y maquinaria con plazos de 3 a 5 años no están disponibles a través de las tecnologías actuales de microcrédito, ya que la mayoría de los préstamos dentro de las microfinanzas bolivianas son usualmente conformados en “seguros” cortos plazos. ▪ Formas de pago ajustadas a las necesidades del flujo de caja. Los contratos de Leasing pueden ser estructurados de manera que puedan coordinar las necesidades de los flujos de caja de nuestros clientes. Por ejemplo un “leasing estacional” puede hacer que las cuotas se incrementen/decrementen a lo largo del contrato, con el objetivo de ajustarse al flujo de caja del arrendatario; pagos saltados de arriendo, como pagos por adelantado y pagos en periodos variados pueden ser calculados para ajustarse a las restricciones estacionales de sus actividades. ▪ Menores Costos de Transacción. Como es conocido, los programas de crédito individual en el mercado, requieren una relación de garantía mayor a 1:1 este requerimiento extra de patrimonio (garantías) originan lentos procesos de aprobación, pudiendo ser significativamente costosos para nuestros clientes, incrementando el costo efectivo de dichos préstamos. Las operaciones de leasing levantan este problema ya que los financiamientos son establecidos con una relación 1:1 o menor, como es el caso de las operaciones de “Leasing de servicio completo” que pueden financiar además ciertos insumos y servicios relacionados al bien arrendado. Como el bien provee la seguridad de la transacción no es necesaria la formación de grupos evitando así los costos que son impuestos con esta metodología. ▪ Mejoramiento de Precios y condiciones. ANED se ha constituido en un gran comprador de equipo de bombeo a nivel Bolivia, al asumir las tareas de compra encargadas por sus arrendatarios rurales. El mejor poder de compra y negociación de la institución (frente al poblador rural) ha permitido la mejor negociación de menores precios, mayores garantías, servicios de postventa e inclusive cursos de capacitación, que son valorados.
DEVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elevados costos por informalidad impositiva. La industria del leasing por lo general debe estar inserta dentro la cadena formal impositiva (compra de bienes con factura y entrega de facturas por concepto de pago de cuotas de arriendo y valor residual). Muchos microempresarios que no disponen de una formalidad tributaria no se benefician de los escudos y beneficios tributarios del leasing. Mas aun, la compra de equipos de segunda mano del sector informalidad u operaciones de leasing puede implicar un elevado costo de IVA que el cliente tendrá que asumir. ▪ Requerimientos mayores de seguimiento y mantenimiento. Algunos arrendatarios no están preparados para la formalidad de mantenimientos y visitas que la arrendadora impondrá, más aun los tiempos y costos que deberán incurrir, los cuales no se les era exigido en una operación normal de crédito. ▪ Idiosincrasia sobre la propiedad. Algunos clientes no les agrada la idea de que el bien no les es de su propiedad por problemas culturales, lo cual debe ser manejado con prudencia por las arrendadoras.

4.6. Ventajas y desventajas para la arrendadora

VENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menor prima de riesgo. El retener el título de propiedad hasta el ejercicio de la opción de compra nos permite tener una fuerte seguridad frente a problemas de no pago, permitiendo una mayor rapidez y menores costos de recuperación, ya que potencialmente la intervención del juez no es requerida en el proceso de recuperación del equipo, en la mayoría de los casos. Esta es una de las principales ventajas del Leasing frente a otras alternativas. En países donde la ley sobre garantías es débil y lenta para los préstamos tradicionales, como el caso boliviano, el Leasing ofrece la ventaja de no requerir una garantía adicional, por los simples procedimientos de reposición del bien que se les permite al arrendador. ▪ Mejor control sobre los recursos desembolsados. Como el arrendador compra el bien directamente del proveedor, luego que el arrendatario los ha elegido, elimina la oportunidad para que éste use estos fondos para otros propósitos. En algunos casos, se crea una oportunidad para reducir los precios de los equipos basados en los fletes y volúmenes de venta. De esta forma se tiene una menor exposición al problema de riesgo moral. ▪ Costos de transacción bajos. A través de documentación más simple y procesos rápidos, las IMF pueden

VENTAJAS
<p>enfrentar costos de administración más bajos, permitiendo mejorar sus costos totales y manipular volúmenes altos de arriendo de manera eficiente. Ésta fue la experiencia de la Orient Leasing Pakistan y del Gremmen Bank en Bangladesh.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Regulaciones menos restringidas. Ya que las arrendadoras no son generalmente captadoras de recursos, las regulaciones bancarias no las alcanzan. Esto permite mayores niveles de apalancamiento que otras entidades financieras. ▪ Tasas finales más atractivas y convenientes para los microempresarios. En la medida que se tenga un marco tributario adecuado para las operaciones de leasing, la arrendadora podría trasladar las ventajas tributarias que les son concedidas (incentivos tributarios que permitan la depreciación de los equipos en arriendo) a sus arrendatarios, a través de tasas de interés más reducidas. Esto es permitido por el traslado de una parte de los escudos tributarios generados por estos incentivos. Sin embargo, esto no es posible en Bolivia debido a la actual política impositiva.
DEVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Procesos de capacitación más intensos. Requeridos para el manejo adecuado de la naturaleza financiera de la operación. ▪ Desarrollo de nuevas habilidades. Para el adecuado manejo del seguimiento técnico/financiero de los bienes arrendados. ▪ Mayor logística y trabajo con terceros actores. Nuevos actores como proveedores, asistentes técnicos, agentes de seguro imprimen una dinámica diferente a la exigida por una entidad tradicional de crédito.

4.7. Limitaciones y riesgos del leasing.

Limitaciones.

- **Realidad impositiva.** Dada la informalidad, cultura de evasión, impuestos sobre impuestos en Bolivia, las operaciones de leasing son complicadas para atender a un mayor número de cliente informales (Ej. Sector Campesino)
- **Pobre Oferta Privada al sector rural.** La empresa privada en Bolivia se ha concentrado en el mercado urbano dado que ha mostrado una relativa capacidad de compra, dejando de lado amplios sectores rurales desinformados y poco atendidos, encerrando el desarrollo agropecuario a tecnologías obsoletas.
- **Reducido conocimiento de aseguradoras sobre mercado de equipos y realidad microempresarial.** Lo que provoca la exigencia de costos adicionales para contratar el servicio o primas de riesgos muy elevadas por una falta de valoración real de los riesgos rurales.
- **Pobre conocimiento de la modalidad en diferentes niveles.** Lo que ha provocado costos de transacción en capacitar a jueces, abogados, clientes implicando un desarrollo lento.

Riesgos de la operación y su administración

- **Calce Financiero.** Requerido para manejar los plazos, tasa y frecuencia de pagos acordadas en los contratos de arrendamiento, es solucionable a través de una adecuada programación/Gestión financiera
- **Impositivos.** Ocasionado ante posibles cambios de alícuotas o tasas impositivas (Política tributaria), es posible cubrirla vía cobertura contractual.
- **Propiedad de activos.** Provocados por requerimientos legales sobre la tenencia de bienes, nuevos impuestos a la propiedad, es posible cubrirla vía cobertura contractual.
- **Mal cálculo de la vida útil (Valor residual).** Puede ser controlado vía el desarrollo de habilidades en personal de la arrendadora y/o alianzas con proveedores, universidades u ONG de asistencia técnica.
- **Reducido mercado secundario.** Lo que impediría una rápida recolocación del bien arrendado. Es posible administrarla vía alianzas estratégicas con ONG de

asistencia Tec. De igual forma la búsqueda de nichos de mercado de alta replica podría ser adecuado para la creación de un mercado secundario.

- **Sobreutilización del bien / Cambios y/o Mejoras.** Se debe desarrollar habilidades para la alerta temprana. Es evidente que la especialización del personal en este producto podría llevar a controlar este riesgo. Es posible controlarlo vía cobertura contractual
- **Accidentes por uso.** Pudiendo provocarse daños al bien, su total o parcial pérdidas. Dependiendo del bien y la factibilidad de ocurrencia del riesgo conviene tomar un seguro.
- **Accidentes industriales.** Contra el personal del arrendatario, lo que podría implicar la incapacidad de poder servir a la deuda. Es aconsejable la búsqueda de seguro para equipos complejos y de alto riesgo de manipulación.
- **Responsabilidades civiles ante daños a terceros.** Aunque contractualmente se demanda que el arrendatario se constituya en responsable, conviene la búsqueda de un seguro.
- **Defectos de fábrica no cubiertos por Proveedor.** Es posible la contratación de un seguro.
- **Mal servicio técnico de apoyo.** Escasez de repuestos, bajo nivel de sobrevivencia empresarial del proveedor representan un serio riesgo al contrato de arrendamiento. Es conveniente la realización de Alianzas Estratégicas con Proveedores.
- **Recuperabilidad del bien.** Problemas de venta o robo. El contrato de arrendamiento dispone de mayor cobertura penal, por lo que hay que capacitar al cliente y desmotivar dichas acciones. Es conveniente contratar seguros contra robo.
- **Registro y Reclamo de terceros sobre el bien.** Solucionable a través de registros de propiedad o sistemas interinstitucionales en donde se comparta la información no solo de clientes sino de bienes en garantía (Burós de créditos)
- **Requisitos de procesos de Aseguradoras.** Dada el alto grado de informalidad del microempresario y poco conocimiento de estos procesos, es posible que a la ocurrencia de un problema que dispone de cobertura, el cliente no cumpla los pasos requeridos para reclamar el seguro. Se debe crear sistemas de capacitación para el arrendatario

4.8 Principales cláusulas en un contrato de leasing¹.

A continuación se describen las cláusulas más típicas de un contrato de arrendamiento financiero, lo que no limita que se incluyan otras que aseguren el normal desarrollo del contrato y la prevención de riesgos analizados anteriormente:

1. El nombre y la dirección del arrendatario y arrendadora.
2. Una clara y detallada identificación del bien arrendado (números de series, marca., modelo, características relevantes), si es necesario el nombre del proveedor.
3. El precio del bien y el plan de pagos de las cuotas de arrendamiento.

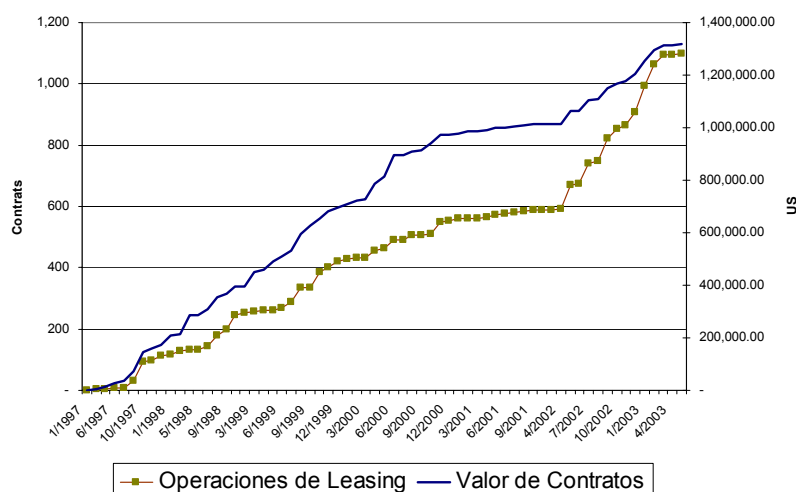
¹ Extraído del Manual "Leasing para la pequeña y microempresa. Un guía para el diseño y manejo de programas de Leasing en países en desarrollo". Publicado por la OIT. 2003.

4. El método de pago.
5. Cláusulas referidas a la adición de garantías adicionales (personales, prendarias) y seguridades para el pago, en caso de ser necesario.
6. La fecha inicial del contrato.
7. Una cláusula determinando como, cuando y donde el equipo será entregado y quienes serán los responsables de los costos relacionados con la entrega.
8. Cláusulas que prevean casos de problemas en la entrega del bien. Ej. En caso de que exista demoras en la entrega por parte del proveedor, el arrendador informará al arrendatario y este hecho no afectará al plan de pagos previsto, a no ser que se llegue a un consenso por escrito.
9. Una cláusula que determine que el arrendatario firmará un acta de entrega, en la que se determine que el equipo ha sido entregado según sus especificaciones, en correcto estado de funcionamiento. Que este lo ha revisado detalladamente y nada tiene que reclamar en el futuro.
10. Una cláusula determinando que la propiedad del bien permanece con la arrendadora hasta el final del contrato.
11. Una cláusula determinando que el arrendatario podrá hacer uso normal y constante del bien, siempre y cuando realice normalmente sus pagos de arrendamiento y no incumpla otras restricciones y limitaciones descritas en el contrato.
12. Una cláusula determinando el lugar exacto de funcionamiento del bien. En caso de que el bien requiera su movilidad, se deberá establecer mecanismos y procedimiento para informar al arrendador y estos deben tener el consentimiento del mismo. Si es posible, establecer que el arrendador colocará una placa o identificación en el equipo, el cual no puede ser removido.
13. Una cláusula determinando el tipo de personal autorizado para la manipulación y uso del bien arrendado acorde a las necesidades de operabilidad técnica del bien. Ninguna de las partes puede ser usado para otros propósitos.
14. Una cláusula determinando que no se puedan realizar cambios, mejoras, adiciones que alteren o modifiquen el funcionamiento del bien arrendado sin el consentimiento del arrendador.
15. Una cláusula determinando quien es responsable y con que periodicidad se realizarán los mantenimientos y servicios al bien y quien asume dichos gastos. Las reparaciones deberán realizarse en talleres aprobados por la arrendadora.
16. Una cláusula determinando quien será responsable del pago de seguros en caso de pérdida total o parcial. Establecer los mecanismos y tiempo para la información de la arrendadora y empresa de seguros en caso de problemas.
17. Una cláusula que determine los procedimientos y montos (Ej. primas) a los cuales cada parte debe responder, luego de conocer los valores que responderá el seguro en caso de pérdida parcial o total del bien arrendado.
18. Una cláusula determinando que los dineros del seguro serán pagados al arrendador, los cuales serán usados para la reparación del bien o reemplazo en caso de determinar que si económicamente no es viable su reparación. En caso de que se determine que económicamente ninguno de estas opciones es viables, determinar que dichos recursos serán destinados a cubrir los saldos pendientes del arrendatario con la arrendadora. Si dichos recursos no son suficientes, el saldo pendiente es exigible y debe ser pagado por el arrendatario.

19. Una cláusula determinando que la pérdida parcial o total, como cualquier desperfecto que pueda ocurrir no perjudicaran la continuación del contrato y por lo tanto el pago de las cuotas de arrendamiento.
20. Una cláusula determinando que durante el periodo total del contrato, el arrendatario estará obligado a contratar y/o adquirir licencias de funcionamiento, permisos y autorizaciones para el normal desarrollo de su negocio y uso del bien. El arrendatario deberá sumir los gastos de patentes y otros que emerjan por tales derechos de uso del bien.
21. Una cláusula determinando que el arrendatario indemnizará a la arrendadora ante cualquier problema y/o reclamo de terceras personas contra la arrendadora, relacionadas al uso del bien y/o al daño que habría podido éste ocasionar.
22. Una cláusula determinando que la arrendadora podrá inspeccionar el bien y revisar el negocio en cualquier momento durante la vigencia del contrato, autorizando al arrendatario, a la entrada del personal de la arrendadora a sus talleres y propiedades privadas.
23. Una cláusula determinando que el arrendatario se obliga a proveer información contable y financiera sobre el estado de su negocio para el correcto seguimiento a la operación.
24. Una cláusula determinando que el arrendatario no podrá ceder, alquilar, subalquilar, vender, hipotecar, preñar el equipo sin autorización de la arrendadora.
25. Una cláusula en la que se determine los derechos del arrendatario al momento de la finalización del contrato, pudiendo tomar las siguientes opciones: (1) Comprar el equipo arrendado por el valor residual acordado (2) Entregar el equipo (3) Renovación del contrato sobre nuevos términos en relación con el valor del bien
26. Una cláusula determinando quien es responsable de los cambios en los registros de propiedad y costos, al momento de ejercer la opción de compra (si la toma).
27. Una cláusula que determine la posibilidad del arrendador de establecer costos por moratoria, intereses penales y/o otros en caso de retrasos en el pago de las cuotas por parte del arrendatario.
28. Una cláusula determinando que el arrendador podrá levantar el bien, en caso de incumplimiento a cualquiera de las cláusulas del contrato con notificación previa o no.
29. Una cláusula determinando que la arrendadora tendrá el derecho de levantar el bien arrendado accediendo pacíficamente a la propiedad privada del arrendatario, quien lo autoriza.
30. Una cláusula determinando que el arrendador indemnizará al arrendatario en caso de haberse dañado su propiedad al momento de levantar el bien.
31. Una cláusula determinando que el arrendatario deberá pagar a la arrendadora sobre cualquier gasto legal u otros que se han incurrido en el proceso de reposición del bien arrendado.
32. Una cláusula determinando los derechos de cobro de la arrendadora, en caso que el valor de mercado del bien sea inferior al saldo por cubrir en caso de venta del bien. Se deberá determinar los métodos para el cálculo del valor de mercado.
33. Cláusulas generales sobre mecanismos de comunicación y jurisdicción legal.

4.9 El programa de Leasing de ANED.

Gráfico Nr. 5. Evolución histórica de las operaciones de arriendo



Hasta abril del 2003, ANED alcanzó una 1,100 contratos de arrendamiento financiero, comprando (desembolsando) más de US. 1.3 millones en diferentes equipos históricamente. Actualmente el portafolio haciendo cerca de 400 mil dólares, atendiendo a 877 arrendatarios.

La operación promedio se sitúa en 1200 Us., sin embargo el valor modal es de 596 US. Esto debido a que se financia equipos mayores como tractores agrícolas (31,000 US) y pequeños equipos agrícolas como motobombas por un valor de 500 Us.

**Cuadro Nr. 4. Distribución histórica de compra de equipos para dar en leasing.
(En dólares americanos)**

Tipos de Equipos	Valor de Contratos	Numero de Equipos	Promedio	%Valor	%Contratos
Equipos Fotovoltaicos (Panel Solar)	339,588.01	560	606	25.8%	48.9%
Motobombas	234,387.73	404	580	17.8%	35.3%
Bombas Electricas	14,471.54	36	402	1.1%	3.1%
Tractores Agrícolas	452,043.57	26	17,386	34.3%	2.3%
Implementos de Tractor	35,827.10	20	1,791	2.7%	1.7%
Equipos de Metalmecanica	23,015.00	11	2,092	1.7%	1.0%
Compresores de aire	9,010.00	9	1,001	0.7%	0.8%
Telares textiles	38,102.19	9	4,234	2.9%	0.8%
Equipos de carpintería	41,282.40	12	3,440	3.1%	1.0%
Capital de operaciones (Leasback)	9,075.29	7	1,296	0.7%	0.6%
Equipos de Soldar	4,952.17	7	707	0.4%	0.6%
Gastos desaduanización	7,026.47	5	1,405	0.5%	0.4%
Equipos de llanterías	4,359.00	4	1,090	0.3%	0.3%
Tierras	23,415.00	3	7,805	1.8%	0.3%
Otros	80,278.56	32	2,509	6.1%	2.8%
TOTAL	1,316,834.03	1,145	1,150	100.0%	100.0%

5. Principales problemas enfrentados.

- **Lenta búsqueda de mercados secundarios.** Que ha demorado la expansión del producto a escalas masivas. Ha sido requerido el apoyo de profesionales del área de desarrollo de tecnologías y equipos para el análisis y estudios de demanda.
- **Adaptación y creación de un sistema de gestión de cartera adecuado a los procesos de leasing.** Se han explorado diferentes estrategias, que han implicado la concentración de la información en la central que no han dado buenos resultados para el control de la cartera. Se están explorando métodos para adecuar la información de leasing (con aspectos impositivos) a los sistemas actuales crediticios. Se ha conseguido apoyo para el desarrollo de un sistema especial. No existe una oferta en la industria para la administración de este producto.
- **Lenta capacidad de los oficiales de crédito, para asimilar la temática.** Una lenta predisposición al cambio y al manejo de un producto que demanda habilidades financieras avanzadas en un entorno de varios productos, no ha permitido un mayor crecimiento de la modalidad. Se está replanteando el funcionamiento del programa al interior de ANED.
- **Falta de acceso a la información actualizada y completa sobre la oferta total de bienes.** Concentración de la información solo en áreas rurales, han ocasionado un pobre conocimiento de los clientes sobre actuales y modernas tecnologías. Pese a que se tiene la modalidad para financiar sus proyectos, no conocen que tecnología es la adecuada. Se ha iniciado un proyecto para la democratización de la información concentrada en áreas urbanas para mejorar la capacidad de decisión del arrendatario campesino.
- **Poca oferta de bienes adecuada a la escala de producción del pequeño productor campesino.** Lo que demanda un trabajo más estrecho con Universidades y Instituciones de desarrollo tecnológico y búsqueda de oferentes externos y experiencias internacionales para la importación de equipos.
- **Alta informalidad y problemas impositivos.** Variadas imperfecciones del mercado, una alta informalidad y cultura de evasión impositiva perjudican el crecimiento de la industria. El costo de financiamiento de equipos de segunda mano o de mercados informales (Ej. Casos de Leasback con bienes muebles) puede ser prohibitivo.
- **Registro de propiedad de bienes.** Una lenta decisión política para la formación de instituciones para el registro de bienes muebles provoca el enfrentamiento de riesgos mayores (Ej. utilización del bien como garantía de un préstamo)
- **Limitado conocimiento de la modalidad por parte del sector legal, financiero y regulatorio.** Lo que ocasiona un proceso de desgaste y elevados costos de transacción. Se requiere de un apoyo a la capacitación y difusión de información para resolver muchos malos entendidos y confusiones.

6. Principales logros alcanzados.

- **Creación de una nueva propuesta.** Oferta de un producto de mediano y largo plazo adecuado a las necesidades de inversión rural.
- **Atención de la comunidad internacional.** Producto analizado como práctica prometedora en finanzas rurales (BID). Apoyo a la elaboración del manual de Leasing para la microempresa organizado por la OIT. Presentación como estudio de caso en Tanzania y Ghana.

- **Creación de relaciones con proveedores.** Se ha generando un interés del sector privado en áreas rurales toda vez que ahora cuentan con poder de compra.
- **Se ha impactado en sistemas de producción.** En base el método de análisis de impacto creado por la FIA (Marco de desarrollo de Base), se ha podido establecer que se ha impactado en incrementos de productividad de al menos el 45%.
- **Se ha creado un acceso financiero para Jóvenes y mujeres.** Típicamente poco atendidas por la concentración de bienes de propiedad en un sistema patriarcal.
- **Participación activa en cambios a la ley y reglamentación Boliviana.** Que tomen en cuenta las limitaciones y potencialidades del sector rural, impulsando la facilitación de la normativa para el trabajo en zonas rurales.
- **Compartir para crecer.** ANED se ha constituido en la pionera de leasing rural. Las enseñanzas y problemas encontrados son compartidos para impulsar a otras instituciones a incursionar en el mercado, bajo la premisa de que aun hay mucho por avanzar y es mejor ganar más aliados para realizado cambios en el marco regulatorio adecuados para el área rural.

7. Planes Futuros.

- **Catálogo Virtual.** Pese a que la metodología estaba disponible a nivel nacional, una de las premisas fundamentales, demanda que el cliente debe elegir el bien al inicio del contrato, para que no se le pueda atribuir responsabilidades inherentes al equipo a ANED. Desventajosamente, el conocimiento de los productores rurales sobre precios, características técnicas, proveedores, mejores prácticas y otro tipo de información no llega al área rural, ya que los proveedores privados y asistentes técnicos solo apuestan a mercados urbanos por su capacidad de pago (poder de compra). Es debido a este problema, que aunque se determine un gran número de clientes potenciales, no se tiene claro que equipo es el más adecuado, por lo que el proceso normal de la operativa de leasing es entorpecido.

ANED ha desarrollado un instrumento novedoso, que hace uso de las actuales tecnologías de la información (www.aned.org), a fin de “democratizar” esta información y llevarla a los centros rurales que más la demandan. La institución ha implementado un sitio de web (pagina de Internet), que utiliza conceptos de vanguardia de B2B (Business to Business) y B2C (business to consumer)

Las herramientas de B2B, son fortalecidas con alianzas estratégicas con proveedores locales y asistentes técnicos. Los proveedores tienen un espacio seguro para llevar su información de stocks, precios, fotografías, características técnicas de sus equipos, servicios de garantías y post-venta hacia el ciberespacio (lugar público); y los asistentes técnicos, de igual forma, podrán ofrecer su amplia experiencia al servicio de clientes que accedan a este servicio.

El concepto de B2C se genera, cuando ANED se encarga de crear un espacio en la web, para la sistematización y búsqueda de esta información y proveer facilidades para simular un contrato de leasing y poder contactar a través de email u otro medio, a los proveedores y/o contactar a un asistente técnico para que le asesore en la toma de una mejor decisión, pudiendo solicitar información técnica o proformas.

ANED pretende proveer este servicio, inicialmente a través de sus oficinas rurales y su personal, tomando en cuenta las limitantes educacionales de su grupo meta. Toda vez que la información es pública y gratuita, se espera que gobiernos locales,

organizaciones mayores, proveedores, ONG de asistencia técnica puedan utilizar el servicio para la mejor toma de decisión, en donde ANED podrá al final ofrecer su servicio de leasing (u otra modalidad) para el financiamiento de sus necesidades.

- **Inicios para la creación de una empresa independiente.** Con el apoyo del BID, se han iniciado diferentes fases que apuntan a la creación de la primera empresa de microleasing. En base al plan de negocios se pretende la atracción de capitales privados e institucionales para el desarrollo de este proyecto. La iniciativa apunta a una mejor especialización, mejor manejo administrativo, financiero, contable y tributario y el aprovechamiento y creación de productos de valor agregado.
- **Participación activa en la asociación de empresas de leasing en Bolivia.** Lo que ha logrado el apoyo de la IFC para el impulso del sector.
- **Creación de nuevas modalidades.** Leasing encadenado, leasing de servicio completo y contratos de sub-leasing.
- **Jugar un rol protagónico en las estrategias gubernamentales de estrategia de lucha contra la pobreza.** Participar como operador clave en la cobertura de necesidades financieras de las cadenas productivas priorizadas.

8. Marco regulatorio del leasing en Bolivia. (impositivo, legal y financiero).

8.1 Marco impositivo.

Las operaciones de leasing financiero en Bolivia disponen de un tratamiento impositivo diferente al tratamiento de las operaciones crediticias tradicionales. Los siguientes cuadros resumen los aspectos centrales del marco tributario:

Cuadro Nr. 5. Impuesto a las operaciones de leasing en Bolivia.

Impuesto y sujetos.	Hecho Generador	Base Imponible	Para el Arrendador	Para el Arrendatario
IVA (13%) Impuesto al Valor Agregado. Realicen operaciones de arrendamiento Financiero con bienes muebles.	En el momento del vencimiento de cada cuota y en el pago final del saldo del precio o valor residual del bien al formalizar la opción de compra.	La base imponible del impuesto está conformada por el valor total de cada cuota, incluido el costo financiero incorporado en dicha cuota. En caso de ejercerse la opción de compra, dicha operación recibirá el tratamiento común de las operaciones de compra-venta sobre la base del valor residual del bien pactado en el respectivo contrato.	<ul style="list-style-type: none"> • Requerimiento de emisión de Factura. • El pago del Impuesto se lo realiza, cada fin de mes. • Se realiza un neteo entre el Crédito fiscal y el débito fiscal a fin de determinar el pago del impuesto, a fin de cuantificar el valor agregado. • Es permitido la apropiación total del crédito fiscal en las operaciones de compra de bienes para dar en arriendo, pago de primas de seguros y otros que estén relacionados con la actividad gravada. 	<ul style="list-style-type: none"> • La totalidad de la cuotas de arrendamiento y el valor residual son gastos. Deducibles para el impuesto a las utilidades.
IT (3%) o IMT Todas las personas naturales o jurídicas que perciban un ingreso bruto	Queda perfeccionado en el momento del pago de las cuotas de arrendamiento y con el pago final del saldo del precio, cuando el arrendatario ejerce la opción de compra.	La base imponible estará dada por el valor total de cada cuota menos el capital financiado contenido en la misma. Cuando se ejerza la opción de compra, la base imponible estará dada por el monto de la transferencia o valor residual del bien, recibiendo dicha operación el tratamiento común de las operaciones de compra-venta según la naturaleza del bien.	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser cancelado mensualmente. • Es un impuesto directo el cual puede ser utilizado como pago a cuenta del impuesto a las Utilidades. • La base del impuesto la constituye también el impuesto al valor agregado 	<ul style="list-style-type: none"> • Ningún uso.

		En el caso de operaciones de arrendamiento financiero bajo la modalidad de "leaseback", la primera transferencia no está sujeta a este impuesto		
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Fuente: Elaboración propia

Cuadro Nr. 6. Consideración importante para el impuesto a las utilidades (25%)

<i>Para el arrendatario</i>	<i>Para el arrendador</i>
Son costos deducibles, el valor total de las cuotas pagadas por operaciones de arrendamiento financiero sobre bienes productores de rentas sujetas al impuesto, así como los gastos que demande el mantenimiento y reparación de los bienes indicados, siempre que en el contrato respectivo se hubiera pactado que dichos gastos corren por cuenta del arrendatario.	Los bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero son depreciables para fines impositivos <u>solo</u> por el arrendador. Dichos valores son considerados como gastos deducibles a fin de calcular la base imponible del impuesto a las utilidades.

Fuente: Elaboración propia

La problemática impositiva.

El diseño del marco impositivo para las operaciones de leasing, fue concebido para el uso de este instrumento más para las empresas formales (mediana y gran empresa), a fin de que puedan aprovechar los escudos y ventajas tributarias del leasing, como lo que sucede en muchos países en desarrollo. BisaLesing (Empresa de Leasing en Bolivia dedicada al financiamiento de clientes corporativos) ha reportado que muchos de sus clientes han obtenido tasas reales negativas con el adecuado uso de este instrumento.

Sin embargo para cliente de operaciones informales y rurales, los cuales tienen un alto grado de informalidad, la operación de leasing no es atractiva desde este punto de vista (no pagan impuestos por lo que no aprovechan o pueden descontar las facturas que reciben por sus pagos), lo que presenta los siguientes problemas:

Análisis para una operación formal.

- Toda vez que las operaciones de leasing son gravadas por el impuesto al valor agregado, demanda que éstas se hallen insertas dentro la cadena comercial tradicional de transferencia y venta de bienes. A fin de recibir la documentación necesaria (facturas) para la apropiación de créditos fiscales que sean utilizados para el cálculo del valor agregado (débitos fiscales). Este cuidadoso juego entre crédito fiscal y débito es clave para el correcto manejo tributario-financiero de una empresa de leasing.
- Con la ayuda de una planilla electrónica de cálculo, en la cual se ha programado todos los aspectos impositivos y su naturaleza financiera de una operación de crédito y leasing, podremos hallar el incremento de la tasa de interés para la operación de microleasing necesaria para obtener una “tasa equivalente” a la operación de crédito, la que nos proporcionará los mismos ingresos netos efectivos.

Cuadro Nro7.
Puntos de incremento para alcanzar una tasa de interés equivalente
para una operación de leasing en Bolivia

<i>Años</i> <i>Plazo</i>	Forma de Pago					
	Anual	Semestral	Cuatrimestral	Trimestral	Bimensual	Mensual
2	2.559	2.548	2.546	2.545	2.543	2.543

Años Plazo	Forma de Pago					
	Anual	Semestral	Cuatrimestral	Trimestral	Bimensual	Mensual
3	2.469	2.447	2.440	2.436	2.432	2.429
4	2.401	2,374	2,365	2,360	2,356	2,351
5	2,346	2,317	2,307	2,302	2,297	2,291
6	2.300	2,270	2,259	2,254	2,249	2,243
7	2,261	2,230	2,220	2,214	2,209	2,203
8	2,227	2,197	2,186	2,181	2,175	2,169

Fuente: Elaboración propia

Como se observa, la diferencia mínima es de 2.16 puntos, con una máxima de 2.55 punto. Esta simulación ha sido calculada con un 5% de valor residual, como éste tiene un tratamiento impositivo diferente, el cuadro siguiente analiza el impacto en la tasa equivalente para diferentes porcentajes de valor residual y cuatro tipos de contratos (plazo y forma de pago).

Cuadro Nro 8.
Impacto en la tasa equivalente frente a un incremento en el valor de la opción de compra para Bolivia

Forma de pago	Años Plazo	Porcentaje del Valor Residual (Opción de Compra)					
		0%	3%	5%	7%	9%	12%
Semestral	2	2,380	2,482	2,548	2,613	2,676	2,768
	3	2,325	2,398	2,447	2,494	2,539	2,605
Trimestral	2	2,361	2,472	2,545	2,615	2,683	2,781
	3	2,306	2,385	2,436	2,486	2,533	2,603

Fuente: Elaboración propia

De este proceso de simulación, se determinan los siguientes resultados:

- Cuanto más corto el plazo, mayor será la diferencia que deberá ser añadida para que la operación de microleasing sea equivalente a una de crédito.
- Cuanto más frecuente la forma de pago, relativamente menor será la diferencia necesaria para compensar ambas operaciones.
- Las operaciones más típicas de arrendamiento estarán estructuradas en un plazo de 2-3 años con 2 a 6 pagos por año, por lo que la tasa de interés hacia el cliente deberá estar entre 2.43 - 2.54 puntos por encima de la tasa de interés comparada contra un crédito en las mismas condiciones.
- Cuanto menor el valor residual pactado, menor la diferencia a ser añadida para compararse a una operación de crédito. Este efecto, es una de las causas por las que un arrendador competitivo realizará sus contratos de microleasing con niveles mínimos de valor residual, desincentivado a tomar el valor real de venta del equipo debido al alto costo que tuviera que recargar a sus arrendatarios.

Por lo tanto, las operaciones de microleasing con *bienes nuevos* tienen un costo adicional, que debe de incurrir una IMF para tener una menor exposición al riesgo, de por lo menos 2.16 puntos sobre la tasa de interés de una operación de crédito. En cierto sentido, es un trade-off, ya que el microleasing tiene una menor prima de riesgo, pero tiene costo impositivo. Este problema, podría desmotivar a algunas IMF a la hora de evaluar al microleasing como una política de financiamiento a gran escala especialmente para aquellas organizaciones con débiles sistemas de contabilidad tributaria.

Análisis para una operación informal.

El costo impositivo es agravado cuando los equipos son comprados de proveedores informales o de segunda mano, presentando dos problemas:

1. La imposibilidad de que el proveedor emita una factura, perjudica a la operación de microleasing, ya que no se dispone de ningún crédito fiscal con el cual compensar sus operaciones de débito fiscal.
2. La retención del impuesto a las transacciones (IT) y/o del impuesto a la utilidad de empresas (IUE) por concepto de compraventa de equipos y maquinaria.

El primer caso es la más desventajosa por su mayor costo. Esta se presenta cuando la arrendadora compra el equipo de un proveedor informal, cuya compra no generará ningún crédito fiscal de inicio debido a que es casi imposible que emitan una factura por la compra de equipos de segunda mano, especialmente cuando se compra de los mismos microempresarios (operación de *leasback*), con lo que con cada pago de arriendo (incluida la opción de compra), no existirá la forma de compensar este impuesto, debiendo la arrendadora trasladar el IVA al arrendatario, de lo contrario el impuesto estaría pagándose de los ingresos del arrendador.

Tomando como ejemplo el esquema anterior de financiamiento, se ha calculado que si el arrendador no traslada el IVA sus ingresos calculados se verán reducidos hasta en un 50%. Como la arrendadora debe cubrir sus costos, trasladará el IVA al cliente, por lo que la operación de microleasing para estos clientes será extremadamente cara.

El cuadro siguiente, resume la tasa de interés efectiva que un arrendatario obtendría cuando la operación de microleasing se inicia con una compra informal (Se toma como base para el cálculo el 16% de tasa efectiva para la arrendadora). Concluyéndose que para plazos más largos y formas de pagos menos frecuentes, el costo es menor, sin embargo el incremento en la tasa final al cliente por cuestiones impositivas para cualquier esquema, es demasiado alto para encarar financiamientos productivos.

Cuadro Nro.9
Costo final para el arrendatario en una operación de leasing “informal”

Años Plazo	Forma de Pago					
	Anual	Semestral	Cuatrimestral	Trimestral	Bimensual	Mensual
2	30.34	31.84	32.45	32.79	33.15	33.52
3	26.89	27.29	27.80	27.94	28.08	28.23
4	24.90	25.22	25.34	25.40	25.47	25.54
5	23.60	23.77	23.83	23.85	23.90	24.02

Fuente: Elaboración propia

El anterior problema es agravado cuando se debe de retener ciertos impuestos al vendedor del bien, que en la mayoría de los casos es trasladado al arrendatario. El siguiente cuadro resumen el tipo de retenciones por tipo de bienes y tipo de proveedores:

Cuadro Nr. 10
Retenciones impositivas por la compra de bienes para una entidad financiera

Tipo de Bien	Vendedor en régimen	Vendedor en ningún régimen
Bien sujeto a registro	IT (3%)	IT (3%)
Bien sin registro	IT (3%)	IT(3%),IUE(5%)

(*) Los bienes sujetos a registro son vehículos automotores, los que no están sujetos podrían ser por ejemplo maquinas de coser, de zapatería, arados, rastras, etc. Los clientes que están en algún régimen son los comprendidos por el RAU y el régimen Tributario simplificado.

Para los vendedores que no están inscritos en ningún régimen, se debe retener el 8% del valor de compra pactado, como generalmente desean obtener de forma líquida el precio ofrecido, se añade un 8.7% al valor del bien (precio por dentro), incrementando nuevamente el costo de la operación. El cuadro Nro. 11 resume el incremento en la tasa final del arrendatario cuando se añade un 8.7% al precio original (caso típico, cuando se financia maquinas industriales de segunda mano compradas a un vendedor informal).

Cuadro Nr.11

Costo final para el arrendatario en una operación de micro leasing “informal” con retenciones al momento de la compra del bien.

Años Plazo	Forma de Pago					
	Anual	Semestral	Cuatrimestral	Trimestral	Bimensual	Mensual
2	39.71	42.00	42.93	43.44	43.97	44.53
3	33.94	34.91	35.28	35.48	35.69	35.90
4	30.62	31.09	31.26	31.35	31.43	31.53
5	28.48	28.70	28.78	28.82	28.87	28.92

Fuente: Elaboración propia

Como conclusión final, se puede determinar que dada la problemática impositiva en Bolivia (y muchos países latinoamericanos con el régimen impositivo al valor agregado) las operaciones de Leasback con microempresarios (agentes informales) o la compra de bienes para dar en leasing de vendedores informales no es conveniente ni aconsejable.

Esto limita el rango de posibilidades de las arrendadoras que trabajan con sectores informales. Toda vez que muchas veces, los equipos que más se adecuan a la realidad y capacidad del pago del cliente son hallados en mercados de segunda mano mayormente informales (Ej. Equipos de empresas grandes que van renovando su planta industrial y ponen en mercados de segunda mano tecnología pasada o equipos hechos en Bolivia por talleres mecánicos de microempresarios o Universidades u ONG de desarrollo y apropiación tecnológica). Este problema debe ser balanceado con la realidad y disponibilidad técnica de partes y servicios técnicos disponibles para estos equipos.

Actualmente un equipo técnico compuesto por profesionales de ANED, BisaLeasing S.A. y Fortaleza FFP. (Únicos operadores de leasing en Bolivia), están realizando gestiones ante diferentes instancias e instituciones del estado, con el apoyo de la IFC, para la adecuación y mejoramiento de la normas tributarias, regulatoria y legal para el impulso de la industria de leasing.

Entre los futuros cambios que se están discutiendo, es la de desgravar la proporción del interés de las cuotas de arriendo del impuesto al valor agregado, lo que abarataría la operación de leasing en los valores analizados anteriormente, bajo una lógica de

equidad tributaria para operaciones de carácter crediticia y tributaria. La experiencia y casos de financiamiento a la microempresa y pequeño productor campesino que ANED ha planteado, han servido para impulsar una voluntad política en este tema.

8.2 MARCO LEGAL Y REGULATORIO

La figura de leasing (arrendamiento financiero en Bolivia) no se hallan contempladas en el Código de Comercio ni civil.

Hasta antes del 2000, las únicas referencias de esta modalidad se la tenía en el código tributario. Recientemente se ha normado su figura a través del decreto supremo 25959 del 21 de Octubre del 2000 y las nuevas modificaciones a la ley de banco (Ley 1488) en donde se resume en el siguiente cuadro las principales implicancias legales.

Los principales objetivos del decreto supremo son el de normar la naturaleza de las operaciones de arrendamiento financiero, introduce aspectos legales importantes para su funcionamiento, norma la constitución de empresas de giro exclusivo, su fondeo, y aclara reglamentaciones especiales, resaltando los siguientes aspectos de importancia:

- Separa la noción del arrendamiento financiero del que figura en el código civil (arrendamiento operativo)
- Aclara conceptos del contrato como noción, vigencia del contrato, tipo de bien a arrendar, derechos de usos y goce y plazo.
- Establece la figura de la relación comercial en la fecha de inicio del contrato, norma la situación de incumplimiento de cuotas.
- No se puede realizar arrendamientos sobre cosas genéricas.
- Introduce el concepto de que el arrendatario es declarado depositario a título gratuito del bien.
- Obliga al seguro del bien arrendado por cualquiera de las partes.
- Requiere que el contrato sea llevado a instrumento público a través de escritura pública.
- Establece el número de cuotas límite para recuperar el bien arrendado (2 cuotas). Establece un claro y rápido procedimiento legal para la ejecución del contrato y recuperación del bien (3 días).
- Lleva al contrato a fuerza ejecutiva para su cobro. Puede solicitarse el embargo de los bienes dados en garantía del arrendatario y garantes a fin de recuperar las cuotas de alquiler impagas.
- Requiere que las empresas que realizan sean de objeto único y establece lineamientos de supervisión de la Superintendencia de Bancos, en caso de la empresa tenga como accionista a una entidad regulada (Banco, FFP). Se requiere que la empresa se constituya con un capital mínimo íntegramente pagado equivalente al 10% capital mínimo legal de un banco.
- Establece los mecanismos alternativos para el fondeo de empresas de arrendamiento financiero (Emisión de valores de oferta pública y mesa de negociaciones). Imposibilita que se den en garantía para los bienes en arriendo para fines de fondeo. Establece los lineamientos para el manejo de liquidez.
- Aclara aspectos impositivos IVA, IT. Posibilita el uso de la depreciación para la arrendadora para fines impositivos.

Entre los aspectos de importancia de la ley de bancos 1488 se destacan:

- Define las operaciones de arrendamiento financiero, dentro del marco de servicios auxiliares.
- Requiere que la Autoridad apruebe la constitución de dichas empresas para la autorización de socios, manuales y reglamentos de funcionamiento, planes de negocios y que dichas empresas se rijan bajo los principios y normas de regulación bancaria emitidas por dicha autoridad.
- Norma ciertos procesos del contrato de arrendamiento y aspectos legales.

-- 0 --