



Cláusula de cesión de derecho de publicación de tesis/monografía

Yo RAMIRO ANTONIO MONTAÑO VALLE C.I. 464306 LP
autor/a de la tesis titulada

PROGRAMA DE EDUCACION FINANCIERA CON BASE AL ARRENDAMIENTO
FINANCIERO PARA EMPRESAS TEXTILES EN BOLIVIA

mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva
autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos
para la obtención del título de

MAGISTER EN FINANZAS Y GERENCIA FINANCIERA.

En la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede académica La Paz.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Académica La Paz, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación a partir de la fecha de defensa de grado, pudiendo, por lo tanto, la Universidad utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en formato virtual, electrónico, digital u óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamo de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría Adjunta a la Secretaria General sede Académica La Paz, los tres ejemplares respectivos y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Fecha. 9/05/2019

Firma: 

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR
SEDE ACADÉMICA LA PAZ

“MAESTRÍA EN FINANZAS Y GERENCIA FINANCIERA”



**PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA CON
BASE AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO PARA
EMPRESAS TEXTILES EN BOLIVIA**

TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGISTER

POSTULANTE: LIC. RAMIRO MONTAÑO VALLE

TUTOR: MSC. KURT JURGENSEN

La Paz – Bolivia

2019

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada al Padre celestial ya que gracias a él e logrado concluir mi Maestría en Finanzas y Gerencia Financiera y a mi adorable y amada Madrecita **Angélica Valle Soria Galvarro** quien ya partió a la presencia del Señor, ella estuvo siempre apoyándome, comprendiéndome e impulsándome a seguir formándome profesionalmente y transmitiéndome amor, humildad responsabilidad y respeto. A mi hermana **Luzmila Montaña Valle** y a mi **Familia** por brindarme su apoyo cuando siempre lo necesite su amor, cariño y comprensión, que sin ella apoyándome y dándome las fuerzas para seguir adelante, no hubiera podido concluir el presente trabajo de investigación.

Ramiro Montaña Valle

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradecer a **Dios** por darme la vida, guiarme, iluminarme y protegido desde el día que nací hasta ahora.

Deseo agradecer a mi querida **UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR** que me acogió en sus aulas para enriquecer mis conocimientos y a todos los docentes con los que tuve el honor de pasar clases con ellos.

También mi más profunda gratitud a mi docente tutor **Lic. MAGISTER KURT JURGENSEN** por la paciencia que tuvo de corregir este trabajo de investigación, por su apoyo técnico y metodológico en la orientación de la parte académica, recomendaciones y su colaboración desinteresada, me ayudo para la culminación del presente trabajo.

¡¡Gracias!!
Ramiro Montaña Valle

ÍNDICE	N° DE PÁGINA
1. INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1.- MARCO GENERAL	3
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1. Formulación del Problema	4
2. JUSTIFICACIÓN	5
2.1. Justificación del tema.....	5
2.2. Justificación teórica	5
2.3. Justificación social	5
2.4. Justificación práctica.....	6
2.5. Justificación individual.....	6
2.6. DEFINICION DE LAS MYPES.....	7
2.6.1. DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.	8
2.6.2. MICROEMPRESAS CUADRO CATEGORIZACION DE LAS MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS	8
2.6.3. Acceso al financiamiento	10
2.7. DEFINICIÓN DE PYMES.....	11
2.7.1. Ventajas y características de las Pymes	11
3. OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS	12
3.1. Objetivo General	12
3.2. Objetivos Específicos.....	13
4. HIPÓTESIS	13
5. Análisis y Operacionalización de Variables	14
CAPÍTULO 2.- MARCO TEÓRICO	16
1. ESTADO DEL ARTE	16
1.1. Evolución Histórica del Arrendamiento.....	18
2. MARCO TEÓRICO	20
2.1. El Arrendamiento Financiero – Definición	20
2.1.1. Tipos de Arrendamiento	23
Esquema N°1	25

2.1.2. Sujetos de Operación en el Arrendamiento.....	25
2.1.3. Fases del Proceso de la Operación de Arrendamiento.....	26
2.2. Métodos de Evaluación del Arrendamiento	28
2.3. Beneficios del Arrendamiento.....	29
2.4. Ventajas y Desventajas del Arrendamiento Financiero.....	30
2.4.1. Ventajas para el arrendatario.	30
2.4.2. Ventajas para el arrendador	30
2.4.3. Ventajas para el proveedor.....	31
2.4.4. Desventajas	31
2.4.5. Las Ventajas Impositivas del Arrendamiento Financiero	32
2.4.5.1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	32
2.4.5.2. IMPUESTO SOBRE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS.....	32
2.4.5.3. IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES EN EL RETROARRENDAMIENTO FINANCIERO	32
2.4.5.4. CONSIDERACIONES IMPORTANTES PARA EL IMPUESTO A LAS UTILIDADES (25%)	33
2.4.5.5. Para el Arrendatario	33
2.4.5.6. Para el Arrendador.	33
2.5. La Educación Financiera en la actualidad	35
2.5.1. Diferencias entre cultura y educación financiera.	36
2.5.1.1. Definiciones sobre Cultura financiera.....	36
2.5.1.2. Definición sobre Educación financiera	37
2.5.2. La Educación Financiera en América Latina	38
2.5.3. La Educación Financiera en Bolivia	39
2.6. Antecedentes del Sector Textil	40
2.6.1. El Sector Industrial y la Ocupación	42
2.6.2. Contexto del Sector Textil en el Departamento de La Paz - Bolivia	42
2.6.3. ¿Porque se eligió en el Trabajo de investigación el Sector Textil?	44

2.6.4. CASO PRÁCTICO:	50
2.6.4.1. DIFERENTES FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS PRODUCTIVOS PARA LAS PYMES.	50
2.6.4.2. PRÉSTAMOS BANCARIOS.....	50
2.6.4.3. LEASING FINANCIERO:	51
2.6.4.4. CASO PRÁCTICO COMPARATIVO:	53
2.6.4.5. ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO	59
2.6.4.6. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO(R B/C).....	59
2.6.4.7. Manejo de Calce Financiero.	60
2.6.4.8. Recursos Humanos.	61
2.6.4.9. Sistemas Operacionales.	61
2.6.4.10. Adecuados procesos tributarios.	61
2.6.5. La Industria Textil – Conceptualización	63
2.7. Definición de Producción.....	64
2.7.1. La producción, base de cualquier economía.....	64
CAPÍTULO 3.- MARCO METODOLÓGICO	65
1. ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN	65
2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	66
3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	66
4. MÉTODOS	68
5. TÉCNICAS	68
6. POBLACIÓN	69
6.1. Muestra de la Investigación	69
7. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	70
7.1. Delimitación Temática.....	70
7.2. Delimitación Espacial.....	70
7.3. Delimitación Temporal	70
CAPÍTULO 4.- PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	71
1. MARCO PRÁCTICO - RESULTADOS Y ANÁLISIS DE DATOS.....	71

1.1. Resultados de la Encuesta de Investigación a Empresarios Pymes del Sector Textil.	71
1.2. Resultados de las Entrevistas a Especialistas o Expertos en la Temática de Arrendamiento Financiero.	95
1.2.1. Entrevista a Lic. Oscar Jaime Vargas Pastor – Supervisor General de Negocios y Ventas Integrales BNB- Leasing.	95
1.2.2. Entrevista al Lic. Cristian Iporre Antezana – Oficial Responsable de Negocios Fortaleza Leasing.	97
1.2.3. Entrevista al Lic. Freddy Villalba – Oficial de Negocios Bisa Leasing.....	99
2. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS Y LOS RESULTADOS DEL MARCO PRÁCTICO.....	101
CAPÍTULO 5. PROPUESTA DE TESIS.....	106
1. PROPUESTA PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA - PYMES DEL SECTOR TEXTIL.	106
1.1. Objetivo del Programa de Educación Financiera.....	106
1.2. Componentes del Programa de Educación Financiera.	107
1.3. Estrategias Pedagógicas de Enseñanza.....	108
1.4. Plan de Estudios y contenidos mínimos.	109
1.5. Metodología de la Enseñanza del Programa de Educación Financiera.	113
1.5.1. Exposiciones Magistrales Participativas.	113
1.5.2. Lecciones Prácticas - Análisis y resolución de casos.	113
CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	114
1. CONCLUSIONES	114
2. RECOMENDACIONES	115
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	117
ANEXOS	120

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 – Representación del sector textil en el PIB.....	7
Gráfico N° 2 – Crecimiento del PIB Anual en América Latina.....	38
Gráfico N° 3 – Exportación de confecciones textiles.	46
Gráfico N° 4 – Exportaciones de Confecciones textiles según país de destino.	48
Gráfico N° 5 – Exportaciones de Confecciones textiles según departamento de destino.	48
Gráfico N° 6 – El Arrendamiento Financiero.	72
Gráfico N° 7 – Ventajas del Arrendamiento Financiero.	74
Gráfico N° 8 – Beneficios Tributarios del Arrendamiento Financiero.	76
Gráfico N° 9 – Tipo de Bienes y el Arrendamiento Financiero.....	78
Gráfico N° 10 – El Propietario de Bienes en el Arrendamiento Financiero.	80
Gráfico N° 11 – Plazos Mínimos en Contratos de Arrendamiento Financiero.	82
Gráfico N° 12 – Montos mínimos en los Contratos de Arrendamiento.....	84
Gráfico N° 13 – Tiempo de realización de un Contrato de Arrendamiento	86
Gráfico N° 14 – El Arrendamiento Financiero y el Préstamo a Mediano Plazo.....	88
Gráfico N° 15 – El Arrendamiento Financiero y el Derecho de Opción de Compra.	90
Gráfico N° 16 – Los Aportes Propios para Financiar una operación de Arrendamiento Financiero o “Leasing”.....	92
Gráfico N° 17 – Los Programas de Educación Financiera y el LEASING.....	94

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: CATEGORIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	8
Tabla N° 2: COMPOSICIÓN INTERNA DE LA MYPE	9
Tabla N° 3: ALTERNATIVA PRESTAMO BANCARIO.....	54
Tabla N° 4: ALTERNATIVA LEASING FINANCIERO.....	56
Tabla N° 5: VENTAJAS Y BENEFICIOS DE LOS FINANCIAMIENTOS.	58
Resultados Estadísticos – Tabla N° 6.....	71
Tabla N° 7.....	71
Resultados Estadísticos – Tabla N° 8.....	73
Tabla N° 9.....	73
Resultados Estadísticos – Tabla N° 10.....	75
Tabla N° 11.....	75
Resultados Estadísticos – Tabla N° 12.....	77
Tabla N° 13.....	77
Resultados Estadísticos – Tabla N° 14.....	79
Tabla N° 15.....	79
Resultados Estadísticos – Tabla N° 16.....	81
Tabla N° 17.....	81
Resultados Estadísticos – Tabla N° 18.....	83
Tabla N° 19.....	83
Resultados Estadísticos – Tabla N° 20.....	85
Tabla N° 21.....	85
Resultados Estadísticos – Tabla N° 22.....	87
Tabla N° 23.....	87
Resultados Estadísticos – Tabla N° 24.....	89
Tabla N° 25.....	89
Resultados Estadísticos – Tabla N° 26.....	91
Tabla N° 27.....	91
Resultados Estadísticos – Tabla N° 28.....	93
Tabla N° 29.....	93

RESUMEN DE LA TESIS

El presente trabajo de tesis se plantea con el propósito fundamental de demostrar que el Leasing Financiero se constituye en una adecuada modalidad financiera que permite controlar los riesgos de financiamiento para capital de trabajo de inversión de las PYMES y ofrece una ventaja competitiva diferenciadora respecto de otras alternativas de financiamiento.

Asimismo, la investigación determino, en términos generales que el monto de las utilidades de las empresas que utilizan Leasing es considerablemente superior a las de las empresas que utilizan otras formas de financiamiento.

De la misma manera se estableció los beneficios del Leasing tanto de arrendantes como los arrendatarios, expresados en eficiencia y eficacia, y en relación a agilización de trámites de acuerdo a las opciones que se consideran necesarias.

La fundamentación teórica quedo conformada de la siguiente manera:

En el capítulo I, se expone el Marco General, capítulo II describe el Marco Teórico, capítulo III Marco Metodológico, capítulo IV Presentación de Resultados, capítulo V Propuesta de la tesis, capítulo VI Conclusiones y Recomendaciones y se concluye con la Bibliografía, Anexos, Gráficos, (Esquemas o cuadros) y Fotografías.

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA CON BASE AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO PARA EMPRESAS TEXTILES EN BOLIVIA

1. INTRODUCCIÓN

La importancia de la Educación Financiera surge en gran medida de la crisis económica mundial correspondiente a la asimetría entre agentes que exige y determina su estudio e investigación. Aunque son muchos los factores el resultado ha sido un sinnúmero de instituciones de micro finanzas diversificando cada día más productos, provisionando canales de ventas nuevos, pero también generando inconvenientes de sobreendeudamiento y falta de transparencia en el mercado.

En la actualidad esta temática de investigación se ha convertido en una parte del desarrollo de una conciencia mundial, lo cual permitió cambios positivos en el comportamiento económico y en los niveles de educación también a nivel Latinoamericano.

Adicionalmente la Educación Financiera es una herramienta de gran utilidad para todo sistema financiero y ayuda a que cada consumidor o cliente, conozca los beneficios y perjuicios de los productos ofertados por las entidades financieras, así como las facilidades de las diferentes formas de financiación.

Sin embargo, durante la última década en las economías de América Latina, a pesar que han mostrado un crecimiento sostenido y como resultado un incremento de su clase media, los niveles de pobreza y desigualdad siguen siendo altos y la exclusión financiera continúa afectando a sectores, tanto de la población urbana como rural, lo que puede dificultar el futuro desarrollo económico y social de la región. La necesidad ha hecho que las personas así como las micro y pequeña empresa sepan cómo manejar sus finanzas personales y beneficiarse de los mercados financieros más desarrollados.

Mesones y Roca (2011) refieren que la tarea difícil para los micro y pequeños empresarios es tomar decisiones con respecto al financiamiento, ya sea para iniciar un negocio o superar su déficit en su flujo de caja. El sistema financiero está dirigido solamente a las grandes empresas por lo que las micro y pequeñas empresas son de tipo familiar y aparentemente de poca rentabilidad; esto genera desconfianza en las entidades financieras para otorgar un crédito (Gonzales, 2015).

En este sentido, las iniciativas de entidades y programas de educación financiera pueden convertirse en un complemento importante de los procesos de inclusión financiera, mejora de competitividad y las medidas de reducción de la pobreza.

Independiente de los conceptos anteriormente expuestos, hay dos palabras que cohesionan *trasmitir conocimiento y desarrollar habilidades*, esto teniendo en cuenta las necesidades de los individuos y sus diferentes contextos socioeconómicos. Si se consigue habrá un cambio positivo en el pensamiento de las personas, pues permite administrar mejor sus recursos y finanzas. Además, se puede extender a la economía en general, promoviendo las competencias necesarias para tomar decisiones informadas, apropiadas, y herramientas necesarias como consumidores, para adoptar una mejor comprensión de las políticas económicas y sociales en cada una de sus economías.

CAPÍTULO 1.- MARCO GENERAL

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se observa por una parte que los países más desarrollados, tienen ya implementados hace décadas programas de Educación Financiera dirigida principalmente a adultos y jóvenes con propósitos que van mucho más allá de finanzas intrafamiliares e instrumentos financieros básicos, los propósitos en su mayoría son profundizar los conocimientos de los clientes que ya hacen parte de un sistema financiero.

En contraste a lo anteriormente señalado, los países en desarrollo tienen programas de Educación Financiera que apenas se están implementando, o en la mayoría de casos son relativamente nuevos y se concentran en brindar educación financiera a personas de bajos recursos, en muchos casos con elementos no bancarizados. Es así que los objetivos son diferentes en cada población y se persiguen según el país donde se imparte al igual que las audiencias, haciendo que se dificulte asimilarlo en países pobres al menos no en su conjunto, los conceptos y materiales desarrollados en los países ricos sobre esta materia. Esto representa otro reto más para un programa de este tipo.

Entonces la Educación Financiera tomada como un proceso necesario, pero no suficiente para los consumidores financieros y su participación en el mercado, tomando en cuenta que entidades y programas brinden apoyo bajo estos tres pilares: Educación Financiera, Inclusión Financiera y la Protección del Consumidor Financiero, en un país como Bolivia ubicándolo en un contexto latinoamericano, se plantea los siguientes cuestionamientos:

- ¿Es posible reducir las barreras a la demanda de inclusión financiera, contribuir al desarrollo del conocimiento y la comprensión de los productos y servicios financieros?

- ¿Se podrá promover la demanda de los mismos así como su uso efectivo, sus derechos y la comprensión de las obligaciones de las entidades financieras?,
- ¿Un Programa de Educación Financiera constituirá un importante complemento a la regulación de los mercados financieros y a las intervenciones públicas en este sector?

1.1. Formulación del Problema

Por la necesidad de dar respuesta a todas estas cuestiones, a través del desarrollo de un estudio, se llegó a una enfática pregunta de investigación en la formulación del problema:

¿En qué forma se puede aportar y promover a la Educación Financiera de la población Boliviana y los microempresarios del sector textil, la alternativa del Arrendamiento Financiero?

a) Preguntas específicas

- ¿Qué tipos de programas de Educación Financiera existen en Bolivia?
- ¿Cuáles son los factores que han incidido en la Educación Financiera en Bolivia?
- ¿Cuáles son las políticas bancarias encargadas de dinamizar promover el Arrendamiento Financiero?
- ¿Existen diferencias en la Educación Financiera de los latinoamericanos?

2. JUSTIFICACIÓN

Existen diversos argumentos que fortalecen los justificativos que determinaron la realización de la presente investigación. Estos se describen en los puntos siguientes.

2.1. Justificación del tema

El tema delimitado se definió principalmente porque es una problemática poco estudiada en el ámbito de las finanzas, además de precisar que las respuestas, así como alternativas de apoyo o solución a la problemática del sector Textil son pocas, muy aisladas y genéricas en su contenido como es el caso de los Programas de Educación Financiera tanto en el ámbito público como privado.

2.2. Justificación teórica

Se justifica porque a través del conocimiento de los procedimientos y requisitos permitirá conocer de manera más profunda como el arrendamiento financiero (leasing) es una herramienta eficaz y oportuna para mejorar la rentabilidad en las empresas del Sector Textil, a través de una buena competencia y mejor calidad en el servicio de sus clientes, apoyando de forma directa al logro de las metas y objetivos de cada organización. De igual forma el presente estudio servirá como antecedentes y base teórica para futuras investigaciones.

2.3. Justificación social

A nivel social este trabajo realizado, con su aplicación e implementación posterior, posibilitará mejorar las oportunidades de financiamiento de la PYMES del Sector Textil en Bolivia, coadyuvando en una mayor competitividad y rentabilidad en beneficio de los grupos sociales y familias que conforman estas unidades productivas en el país, mejorando su nivel o calidad de vida.

2.4. Justificación práctica

Es importante a nivel práctico, porque se diseñó un Programa con ejercicios y resolución de casos concretos de acuerdo a la realidad empresarial de las PYMES de estudio, para que así vayan renovando activos productivos a mediano y largo plazo que intervienen de manera directa en la operatividad de la empresa y también en esta perspectiva poder incorporar la rotación de activos que mejorara la rentabilidad de cada unidad productiva.

Así mismo servirá para que las empresas asignen la debida importancia a este método de financiamiento sea cualquiera el régimen empresarial al que pertenecen y conocer operativamente en qué formas alternativas las instituciones financieras ofrecen este servicio como una opción concreta para impulsar la economía de estas empresas.

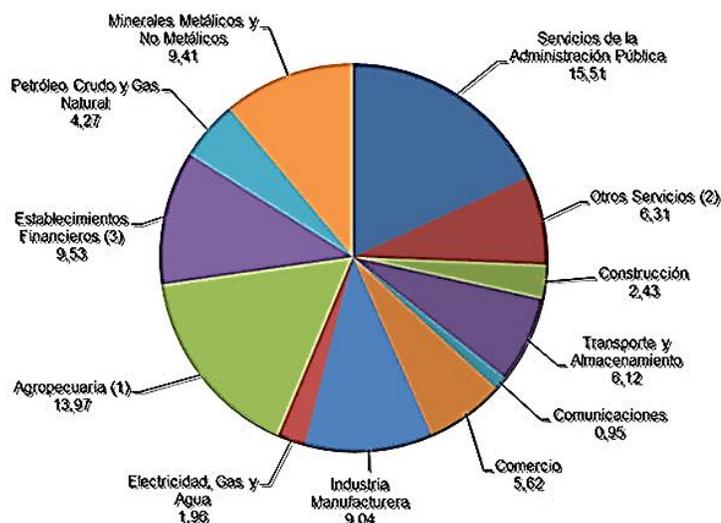
2.5. Justificación individual

Se ha determinado el estudio precedente a nivel personal y profesional, debido a que se observó una problemática latente en el país, de un ámbito productivo e importante como el Sector Textil, al cual el Estado Boliviano en las últimas décadas ha dejado de lado, sin políticas o estrategias adecuadas a sus necesidades y principalmente por falta de medidas de apoyo directas, reales y concretas a estas unidades productivas nacionales.

2.6. DEFINICION DE LAS MYPES

Gráfico N° 1: Representación del sector textil en el PIB.

BOLIVIA: PARTICIPACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL PIB TRIMESTRAL, 2018^(p)
(En porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

(p) Preliminar

(1) Comprende la actividad de Agricultura, Pecuaria, Silvicultura, Caza y Pesca.

(2) Incluye las actividades de Restaurantes y Hoteles, así como Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos.

(3) Incorpora Servicios Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas.

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en Bolivia, nace de la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente, es así que personas emprendedoras crean su propio negocio buscando el bienestar económico de su familia, creando y/o generando puestos de trabajo. Estas, poco a poco se han constituido en uno de los sectores productivos, por su participación en la economía nacional y sus características socioeconómicas, tales como; organización, asociación, acceso a servicios financieros, mercados, capacitación, factores adversos, personal ocupado, remuneraciones, gastos operativos, servicios, suministros, insumos y otras variables. Asimismo, el surgimiento de estas empresas de pequeña escala significa importantes aumentos del Producto Interno Bruto (PIB) y el empleo, además permite mejorar la distribución del ingreso y el ahorro familiar y actúa como una incubadora de nuevos empresarios.

2.6.1. DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

El criterio utilizado en Bolivia para clasificar a la MYPE es el número de trabajadores, aunque todavía no existe un acuerdo definitivo entre los diferentes actores, ya que los mismos utilizan otros criterios, como el capital de operaciones o el tiempo que tiene en actividad la empresa. El Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (MDPyEP) clasifica a las unidades Productivas de acuerdo a los datos del cuadro a continuación:

2.6.2. MICROEMPRESAS CUADRO CATEGORIZACION DE LAS MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Tabla N°1 CATEGORIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS

EMPRESAS	Nº DE EMPLEADOS	ACTIVOS PRODUCTIVOS UFV	VENTAS ANUALES UFV	EXPORTACIONES ANUALES UFV
Micro	Menor igual	Menor igual	Menor igual	Menor igual 75.000
Pequeña	10 a 19	150.001 a	600.001 a	75.001 a 750.000
Mediana	20 a 49	1.500.001 a	3.000.001 a	750.001 a
Gran empresa	Mayor a 50	Mayor igual a 6.000.0001	Mayor igual a 12.000.001	Mayor igual a 7.5000.001

Fuente: RM 200/2009, Reglamento para el registro y acreditación de Unidades productivas, MDPyEP. En Plan Estratégico Institucional del VMPE 2011-2015.

La categorización anteriormente, reglamenta el registro y acreditación de la unidades productivas, ya que toma en cuenta el concepto de unidad productiva, que engloba al conjunto de la micro, pequeñas, medianas y grandes empresas,

además de asociaciones de pequeños productores urbanos y rurales, organizaciones económicas campesinas (OECA) y otras de características similares. Adicionalmente, el registro y acreditación se efectúa ante Pro Bolivia, que es quien realiza una visita a la empresa para verificación de la documentación. De acuerdo a la información de Pro Bolivia, el número de entidades registradas a febrero de 2011, alcanzo aun poco más de 500 empresas (entre Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas). Se trata principalmente de aquellas que tienen interés en vender al Estado y las que exportan, siendo las variables de empleo y de activos productivos las que consideran para definir el tamaño. Además considera 4 variables: empleos, activos productivos, ventas anuales y exportaciones anuales; establece que, para pertenecer a alguna de la categorías, se debe cumplir con al menos dos de las variables mencionadas.

Tabla N° 2 COMPOSICIÓN INTERNA DE LA MYPE

MICRO (1-4)	PEQUEÑA (5-20)	TOTAL
179.803	7.641	187.444
60.134	-	60.134
239.937	7.641	247.578
69,9%	30,1%	100%

Fuente: Larrazábal y Montaña

En el cuadro anterior muestra que se identificó en un barrio inicial 187.444 establecimientos de MYPE (hasta 20 personas ocupadas), dentro de este sector visualizó el predominio de la microempresa (menos de 5 personas ocupadas, incluido el propietario). Asimismo, muestra que el 97% de los negocios urbanos son microempresas, las que a su vez en su mayoría están instaladas en locales fijos y el 25% consisten en puestos callejeros o vendedores ambulantes 2011, alcanzó a un poco más de 500 empresas (entre micro, pequeñas, medianas y grandes).

En Bolivia se reconoce la importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en la economía nacional, no solo por el elevado número de firmas, sino

fundamentalmente por su contribución a la generación de empleo y a otros aspectos socioeconómicos, como, por ejemplo, su aporte al PIB, a la mejora de la distribución del ingreso y al ahorro familiar.

Sin embargo, una característica de este tipo de agentes es su dinámica variable en el tiempo, dado que inician y cierran actividades en períodos cortos mientras que aquellas que permanecen, cambian de actividad económica o se trasladan a otro sitio frecuentemente. Además, la informalidad de sus operaciones las sitúa como altamente vulnerables, lo que dificulta, al menos, su identificación e investigación. La mayoría de las micro y pequeñas empresas del país son informales y, por lo tanto, el aumento de la formalización y la productividad se constituye en un reto para promover su inclusión en el crecimiento económico. Esta alta tasa de informalidad se atribuye a muchos factores, incluida la carga normativa, la debilidad de las instituciones públicas y la insuficiente percepción de los beneficios de ser formal. Estos elementos limitan la productividad y el crecimiento de este tipo de empresas.

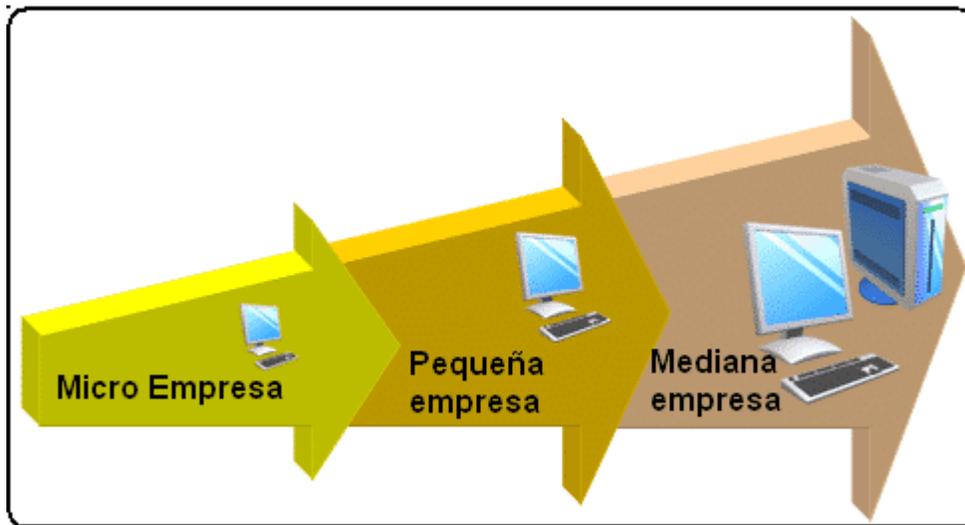
2.6.3. Acceso al financiamiento

Las micro y pequeñas empresas enfrentan dificultades para acceder al crédito; este es la principal, y en algunos casos única, fuente de financiamiento, después del capital propio. Estas dificultades se originan en las condiciones de acceso que se caracterizan por: i) tasas de interés altas (en comparación a otros países); ii) plazos cortos (1 a 1,5 años) garantías excesivas (dos veces el valor del préstamo) (Unidad de Productividad y Competitividad)

En respuesta a esta deficiencia han surgido las instituciones de microfinanzas, que otorgan financiamiento a emprendedores, así como a las MYPE; estas han mostrado que existe la capacidad de trabajar adecuadamente con estos actores. Por ello, la cartera de los fondos financieros privados (FFP) ha tenido un constante crecimiento, exhibiendo una mora muy por debajo de la banca (Unidad de Productividad y Competitividad).

2.7. DEFINICIÓN DE PYMES

Las **Pymes** son **pequeñas y medianas empresas**, suelen tener una cantidad de empleados reducida y sus ingresos son moderados, este concepto suele variar de acuerdo al país aunque en general tienen ciertas características en común como el tener esa necesidad de recibir el apoyo del estado y a su vez representan en conjunto una fuerte fuente de ingresos para sus respectivos países principalmente porque generan empleo.



2.7.1. Ventajas y características de las Pymes

Generalmente se puede determinar si una empresa es una Pyme por la plantilla que la conforma, la magnitud de sus negocios y su balance aunque tiene más relevancia el primero de ellos, además podemos mencionar algunas ventajas que representan estas empresas: son más flexibles en cuanto a producción, son más efectivas al momento de estar en contacto con sus clientes facilitando más vías para ello, tienen infraestructuras más simples lo que les permite adaptarse a otros mercados en caso de ser detectados, como mencionamos el tema del empleo es otro beneficio pues son más abiertos y tienen menos restricciones y esto además permite que los empleados tengan un mejor desenvolvimiento cuando se dan

cambios en la empresa, el Know How se puede dar con mayor efectividad y esto puede dar ciertas ventajas con respecto a la competencia.

Por otro lado existen ciertas desventajas que también son necesarias de mencionar: los cambios que suelen darse hace que no tengan lineamientos claros con respecto a la creación de estas pequeñas empresas, al margen del apoyo que tengan del estado su respaldo financiero no es tan grande como para arriesgar en proyectos de mayor magnitud, su estructura requiere de revisiones más frecuentes ya que de no ser así puede haber más riesgo de que haya desorganización durante los cambios, en algunos casos puede no haber un control correcto de los ingresos y salidas de dinero, en el tema del marketing es necesario mantener campañas publicitarias constantes ya que de no ser así los potenciales clientes pueden pasar por alto la existencia de la empresa.

Las Pymes se pueden dividir en tres tipos:

1. Microempresas: Son aquellas que se componen por un máximo de 10 empleados y tienen un balance anual de no máximo 2 millones de euros.
2. Las pequeñas empresas: Su plantilla incluye a un mínimo de 50 empleados y tienen un volumen de negocio de no más de 10 millones de euros.
3. Medianas empresas: Tienen un máximo de 250 empleados y su volumen de negocio es no mayor a 50 millones de euros.

3. OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS

3.1. Objetivo General

Proponer un Programa de Educación Financiera que destaque las ventajas y beneficios del arrendamiento financiero como alternativa del desarrollo económico de las empresas textiles.

3.2. Objetivos Específicos

- Identificar qué tipos de programas de Educación Financiera existen de acuerdo a las teorías contemporáneas.
- Analizar las políticas bancarias que dinamizan la Educación Financiera en Bolivia.
- Realizar un ejemplo comparativo entre países, sobre las estrategias usadas para promover la Educación Financiera.
- Elaborar una propuesta de un Programa de Educación Financiera con base al Arrendamiento Financiero para apoyar el desarrollo de empresas textiles.

4. HIPÓTESIS

“El Arrendamiento Financiero, como un tema central de un Programa de Educación Financiera para las micro y pequeñas empresas del Sector Textil, ofrecerá una ventaja competitiva diferenciadora con relación a otras alternativas de financiamiento bancario”

1. La diferencia es por los beneficios que otorga el Leasing financiero comparando con otros instrumentos financieros como créditos productivos de la banca.

2. La conveniencia sea en términos cuantitativos en relación al costo comparando con otras alternativas de financiamiento.

5. Análisis y Operacionalización de Variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica
VARIABLE INDEPENDIENTE (1) PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA	Conocimientos financieros	Puntaje obtenido en encuesta de conocimientos Escala de Likert	Preguntas de la Encuesta (1-2)	Observación Encuesta Análisis Documental
	Habilidades y/o Capacidades financieras	Puntaje obtenido en encuesta de habilidades o capacidades Escala de Likert	Preguntas de la Encuesta (3-4)	Observación Encuesta Análisis Documental
	Buenas Prácticas Financieras	Realización de emprendimiento financiero y Políticas de Ahorro	Preguntas de la Encuesta (5-6)	Observación Encuesta Análisis Documental
VARIABLE INDEPENDIENTE (2) ARRENDAMIENTO FINANCIERO	Perspectiva financiera.	Endeudamiento	La empresa a través del arrendamiento financiero utiliza el endeudamiento para la adquisición de bienes de capital.	Observación Encuesta Análisis Documental
		Reducción de costos.	El arrendamiento financiero favorece a la empresa en la reducción de costo de sus máquinas que adquiere.	
		Productividad.	La empresa a través del arrendamiento financiero le permite elevar su productividad.	
		Inversión.	A su empresa le significa mayor inversión mediante esta fuente de financiamiento.	
		Motivación extra	Existe una motivación extra para que la empresa recurra al arrendamiento financiero	
	Costo de financiamiento	Tasa de costo.	Utilizar arrendamiento financiero disminuye la tasa de costo a favor de la empresa	Observación Encuesta Análisis Documental
		Oportunidad de crecimiento.	El que la empresa cuente con arrendamiento financiero es una oportunidad de crecimiento	
		Ventajas	Hacer uso del arrendamiento financiero le resulta a la empresa tener una	

			ventaja sobre las demás	
		Activos fijos	El arrendamiento permite mejorar los activos fijos de la empresa	
		Tasa de crecimiento.	Le resulta beneficiosa porque eleva la tasa de crédito anual a las ventas de la empresa.	
	Ahorro tributario y financiero.	Crédito fiscal.	Mediante el uso del arrendamiento le significa a la empresa tener un positivo crédito fiscal.	Observación Encuesta Análisis Documental
		Deuda total.	Permite a la empresa con bancos nacionales y extranjeros la deuda total sobre el total de activos de la empresa.	
Impacto tributario.		El arrendamiento financiero provoca un mejor impacto tributario sobre los niveles de su uso.		
Fuente formal de financiamiento.		El arrendamiento le facilita a la empresa ser la fuente formal de financiamiento. Desarrollo		
VARIABLE DEPENDIENTE (1) VENTAJA COMPETITIVA DIFERENCIADA	Tecnología	Ventajas Infraestructura	De Acuerdo Indiferente En Desacuerdo	Encuesta Análisis Documental
	Precios	Servicio Producto Mercado	De Acuerdo Indiferente En Desacuerdo	Encuesta Análisis Documental
	Productividad	Recursos Eficiencia y Eficacia	De Acuerdo Indiferente En Desacuerdo	Encuesta Análisis Documental

Fuente: Elaboración Propia en base a la Hipótesis de Investigación.

CAPÍTULO 2.- MARCO TEÓRICO

1. ESTADO DEL ARTE

En relación a los antecedentes de investigación relativos al tema de estudio, se presentan los siguientes trabajos.

ANTECEDENTES EN ECUADOR

El Leasing operativo como alternativa de financiamiento para desarrollo y crecimiento económico de Pymes. Gallegos Caza, Shirley Carolina (2017).

El Leasing Operativo es una alternativa a las fuentes tradicionales de financiamiento, para el crecimiento y desarrollo de las PYMES fabricantes de productos textiles de la Parroquia de Atuntaqui, siendo estas, una de las más importantes fuentes directas de empleo y base para la economía del país.

El 34% de las PYMES de Atuntaqui, tiene una corta cadena de mando, en la cual un Administrador es el encargado de gestionar procesos administrativos y verificar el cumplimiento de la producción, lo que implica una ágil comunicación entre los trabajadores hacia el administrador, y este a su vez al propietario de la empresa, facilitando la toma de decisiones.

Las Medianas empresas son las que más mano de obra ocupan en sus procesos de producción, generando en promedio 101 plazas de trabajo. El 31% de las PYMES de Atuntaqui que corresponden al segmento de medianas empresas generan el 68% de las fuentes de empleo del sector y el 69% de la PYMES que corresponden a las empresas pequeñas generan el 32% de las plazas de trabajo y en la cadena productiva de la parroquia en un gran número son contratadas por las grandes empresas para el servicio de maquila.

Se observa un alto nivel de apalancamiento en las PYMES de Atuntaqui, toda vez que el 97% optan por financiamiento externo para capital de trabajo y en un 41% de los casos para adquisición o renovación de maquinaria al menos cada dos años.

El 73% de las PYMES utiliza la banca como su principal alternativa de financiamiento, a pesar de que no resulta tan atractivo por la cantidad de requisitos y altas tasas de interés, lo que afecta las decisiones de endeudamiento; sin embargo, esta modalidad sigue presente en la toma de decisiones de financiamiento en estas empresas.

ANTECEDENTES EN PERÚ

“LEASING FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA CARBONWATT SAC”. Reyes C. Valderrama C. (2015)

El Leasing Financiero en la constructora Inversiones Pérez Castillo SAC sostienen que toda empresa está en busca de una mejor alternativa de financiamiento, ya sea para disminuir o eliminar sus problemas de liquidez y de rentabilidad, o planes de expansión u otro motivo. Por eso, el leasing financiero es una de las alternativas más beneficiosas del tipo financiero, ya que consigue una financiación del 100% del importe de la inversión a realizar y la disposición inmediata del bien adquirido, así como los rendimientos obtenidos por su uso, su trámite es de forma rápida y se adquiere el título de propiedad del bien mediante el pago del valor residual al finalizar el contrato, muy contrario a los vehículos e inmuebles, ya que estos se transfieren al cancelar definitivamente la reserva del dominio mediante el pago de la última cuota.

“ANÁLISIS DEL LEASING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA INCREMENTAR LA UTILIDAD Y LA DISMINUCIÓN DE LOS COSTOS DE LOS AGRICULTORES DE LA CIUDAD DE FERREÑAFE, SECTOR SOLTÍN”. Gonzales (2015) Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo escuela de contabilidad, Chiclayo, Perú.

El objetivo principal de esta investigación fue conseguir una información distinta y complementaria a la de las cifras absolutas, que sea útil para el análisis ya sea de carácter patrimonial, financiero y económico, ya que estos interpretan los estados financieros.

Se concluyó que el leasing es una alternativa de financiamiento rentable, pues les ayuda a incrementar la utilidad y a disminuir los costos, según Gonzales (2015).

1.1. Evolución Histórica del Arrendamiento

El empleo del arrendamiento ha crecido en popularidad durante los últimos años; sin embargo, su origen se remonta al año 4,000 A. de C., en el que las sociedades primitivas van desapareciendo, dando forma a lo que eran las ciudades - estados, formadas por una clase sacerdotal que emitía las técnicas económicas - financieras. Entre los años 450 – 400 A. de C., a unos 100 kilómetros de Babilonia, en la Ciudad de Nippur, había un notable negocio familiar compuesto por un banco y una casa financiera especializados en arrendamiento de terrenos a los granjeros, con suministros de agua, bueyes y otros, a cambio de una renta en especie. La innovación babilónica fue de establecer un contrato de arrendamiento tipo diálogo en donde el arrendatario le pedía al arrendador que le diera el terreno por “x” años y se comprometía a entregar cebada cada año (Álvarez, 1996).

También el Imperio Romano contribuye a engendrar lo que es el arrendamiento, al regular en el Derecho Romano el Arrendamiento Financiero, cuya operación consistía en darle la propiedad de un bien de trabajo a otra que lo necesitaba, a través de un contrato llamado “voluntades”, lo más importante de esta regularización es que en el contrato se transfieren los riesgos del objeto, del propietario al arrendador, tal como la naturaleza del arrendamiento financiero, el cual lo traslada al usuario (Álvarez, 1996).

En el Sistema Feudal, se distingue la clase de los nobles o propietarios de las tierras, las cuales eran otorgadas en calidad de usufructo hereditario, y la de los siervos de la gleba, quienes debían pagar una serie de prestaciones al dueño de la tierra, debían trabajar determinados días en las tierras del señor feudal.

En otros casos tenían que entregarle una parte de los frutos de la tierra y más

tarde una suma de dinero. Además no podían cesarse sin el consentimiento de su señor, ni podían comprar tierras nobles. Finalmente los siervos de la gleba se encontraban adscritos a la tierra que cultivaban no siéndoles posible el separarse de ella (Álvarez, 1996).

Fue el arrendamiento de vagones de ferrocarril en el Reino Unido en el año 1840, el primer ejemplo de arrendamiento financiero para equipo industrial o comercial. Las compañías de arrendamiento conocidas en la época como “Wagon Companies” fueron las primeras en constituirse y aprovechar las ventajas de la introducción general de la responsabilidad limitada. Sin embargo todo esto se hacía de manera informal. La primera compañía de arrendamiento registrada formalmente en el mundo fue la “BIRMINGHAM WAGON COMPANY” constituida el 20 de marzo de 1855, la cual inmediatamente inició el arrendamiento de vagones para los propietarios de minas de carbón y otros minerales, a plazo fijo, entre 5 y 8 años (Álvarez, 1996).

La figura del arrendamiento sirve como base para que diferentes compañías no limitaran sus actividades sólo a producir, sino también a vender más. Así es como Bell Telephone Company decidiría en el año de 1920, crear un sistema de contrato de servicio telefónico y de asistencia técnica basado en alquilar en lugar de vender, algo similar hizo después Unites Shoes Machinery Corporation con máquinas para fabricar calzado. IBM con sus equipos de cálculo y de computación, siguiendo el ejemplo de Hughes Tool Corporation, la cual decide alquilar sus taladros petroleros en lugar de venderlos, dando origen a la industria de servicios de perforación de pozos petroleros (Álvarez, 1996).

El arrendamiento de tipo financiero tiene su origen en los Estados Unidos a partir de la creación de la compañía pionera de esta actividad a principio de la década de los cincuenta: Unites States Leasing Corporation. Pero, existen antecedentes históricos de actividades de arrendamiento operativo, tal es el caso de las empresas estadounidenses que explotaban el ferrocarril, Unites States Shoes

Machinery, Bell Telephone System, IBM y Rank Xerox (Álvarez, 1996). Por tanto, es posible afirmar que el arrendamiento operativo (utilizado como herramienta de ventas de la empresa propietaria del bien) es anterior al arrendamiento financiero.

El desarrollo tecnológico y consecuentemente la necesidad de un re-equipamiento más frecuente en un contexto de carencia de capitales para reinvertir en las propias empresas, por un lado, y de créditos a mediano plazo en el mercado financiero por el otro, parecen haber sido los factores que desencadenan la aparición de las primeras sociedades de arrendamiento. Algunas sociedades fueron ideadas en el seno de los departamentos financieros y comerciales de las empresas que trataban de encontrar nuevas alternativas de financiamiento para el problema de re-equipamiento. Posteriormente, las empresas de arrendamiento surgen como filiales de los fabricantes que así, canalizaban alternativas de financiar sus ventas; unas lo hacen como consecuencia de la participación de entidades bancarias, financieras, compañías de seguros y otras, en la creación de sociedades dedicadas a la adquisición de bienes de equipo para su posterior arriendo, con lo que quedan definidas las bases de la sociedad de arrendamiento actual (Álvarez, 1996).

2. MARCO TEÓRICO

2.1. El Arrendamiento Financiero – Definición

El término arrendamiento es la traducción del nombre en inglés “leasing” que proviene del verbo “to lease” que significa arrendar o dejar en arriendo (Larousse, 1989). En Inglaterra, antiguamente, el contrato de “lease” se aplicaba únicamente al arrendamiento de tierras.

A partir de esta consideración inicial, la noción “dejar en arriendo” corporizada en dicho contrato, se extendió a los bienes inmuebles construidos en los mismos terrenos para luego aplicarse también sobre bienes muebles como maquinaria para industrias, calderas y otras.

El término “Arrendamiento” de manera particular intenta significar que se trata de una operación en la que se persiguen objetivos esencialmente financieros, a través de un contrato de arrendamiento. El arrendamiento es el proceso mediante el cual una persona natural o jurídica puede hacer uso de un activo fijo para lo cual debe realizar una serie de pagos contractuales, periódicos y deducibles de impuestos. El arrendamiento Financiero es una operación de endeudamiento de mediano y largo plazo, se puede adquirir activos productivos (tangibles), se realizan pagos cuotas periódicas y dan derecho al ejercicio de una opción de compra. Estos activos fijos deben ser adquiridos en el marco de un proyecto de inversión privada o pública” (Apaza, 2009).

El Arrendamiento financiero o más conocido como “leasing” tiene sus orígenes a mediados del siglo XIX en Inglaterra con la expansión de los ferrocarriles así mismo en el año 1952 la sociedad de leasing en San Francisco, la “United States Leasing Corporation” se fundó la cual genero operaciones en leasing ya que en ese tiempo la técnica para dicha operación eran ineficientes, ya a partir de los años 70 empieza a expandirse por todo el mundo. (García, 2010).

Las empresas buscan fuentes de financiamiento tanto a corto como a largo plazo, prefiriendo así invertir en activos fijos de manera que no afecte o disminuya directamente en su liquidez o rentabilidad al adquirir la maquinaria, inmueble o equipo que necesiten, sino tomar una fuente de financiamiento que le genere la rotación de activos, que el activo tenga nuevas tecnologías.

Asimismo, también buscan generar utilidad, que el compromiso sea a corto o largo plazo y que al culminar la deuda el activo fijo sea propiedad de la empresa bajo un contrato y escritura jurídica.

Es así como los diferentes rubros de empresas especialmente las que pertenecen a la cadena de la industrialización, requieren de este tipo de financiamiento (leasing) la cual es solicitada por las empresas a las entidades bancarias para así satisfacer sus necesidades y tener un compromiso el cual también le sea

beneficioso en el transcurso del pasivo.

Todas las empresas hoy día se ven en constante competencia por lo cual un conjunto de estas busca mejorar su productividad o servicio la cual a través de un estudio de mejoría en la rentabilidad ven como alternativa las fuentes de financiamiento que pueden ser aportes de los socios, de las cuentas por cobrar, búsqueda de nuevos aportantes, capitalizaciones o de fuentes externas de entidades financieras -bancos-. (Richard, 2015).

El arrendamiento financiero, alquiler con derecho de compra, leasing financiero, arrendamiento por renting o leasing operativo es un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato. (Calegari, 2001 p. 15)

Vencido el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, que se denomina «residual», pues su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverlo al arrendador, salvo que el contrato se prorrogue. (Calegari, 2001 p. 15).

Continuando con el análisis se definirán conceptos que se utilizarán con frecuencia en el desarrollo del mismo y también, otros conceptos que se relacionan y ayudarían brindando mayores elementos para diferenciar las distintas aplicaciones del leasing (García, 2010). Mediante el contrato de leasing, la entidad financiera arrendadora, luego de adquirir el bien capital objeto de arrendamiento financiero al proveedor o fabricante determinado por el arrendamiento, otorga a este el uso o disfrute del bien en leasing, fijándose el precio considerado como el capital invertido por la institución financiera, los interés compensatorios

aplicables, así como también el margen del beneficio que necesariamente debe obtener la arrendadora por dicha locación.

Como es de apreciarse, el contrato de alquiler y venta contiene un acuerdo bilateral sobre la venta del bien que existe desde el comienzo mismo del contrato, el cual instrumenta desde su celebración una venta a firma. En cambio el contrato de leasing la opción de compra es solo accesorio del contrato, siendo una promesa de venta con carácter unilateral e irrevocable.

2.1.1. Tipos de Arrendamiento

Las dos grandes clases de Arrendamiento son el Arrendamiento Operativo y el Arrendamiento Financiero” (www.finanzas2000eu.com.co, Savere, Finanzas 2000), distinción que se basa principalmente en las características del contrato. A continuación se describe y contrasta los aspectos más importantes de estos dos tipos de arrendamiento.

a) Arrendamiento Operativo

Es el efectuado con mayor frecuencia por fabricantes, distribuidores o importadores, quienes de este modo ofrecen una alternativa de financiamiento al cliente mediante un contrato de arriendo. Los sujetos que intervienen en la operación son dos personas, el usuario (arrendatario) y el proveedor (arrendador).

Los bienes objeto de arrendamiento operativo son por lo general, maquinas, herramientas, automóviles, equipo pesado y otros.

b) Arrendamiento Financiero

Es el practicado por personas naturales o jurídicas denominadas "arrendador", que compran bienes seleccionados por los usuarios, para luego arrendárselos con opción de compra y cuya finalidad no son las ventas sino la obtención de un beneficio como resultado de la prestación de un servicio financiero. El arrendador juega un papel de intermediario financiero entre el usuario y el proveedor, facilitando los medios necesarios para financiar la adquisición del bien; salvo en

los casos en que el arrendador sea el proveedor.

La diferencia principal entre estos dos tipos de arrendamiento es: que en el arrendamiento financiero existe una transferencia sustancial de los riesgos y beneficios por el uso del bien; en cambio, en el arrendamiento operativo los riesgos son asumidos por el arrendador, que en ese caso es el proveedor.

En el arrendamiento financiero, al término del período irrevocable, el arrendador recupera el valor total de la inversión más un beneficio por la prestación de un servicio financiero.

El plazo del arrendamiento financiero oscila, por lo general, de dos a cinco años, para bienes muebles, mientras que en el arrendamiento operativo difícilmente supera los tres años. En el arrendamiento financiero existe la opción de compra al finalizar el contrato, con un valor simbólico que puede ir desde \$0.12 hasta el 5% del valor original. (www.finanzas2000eu.com.co, Savere, Finanzas 2000)

c) Lease Back

El lease-back es una operación poco conocida que puede resultar muy útil en un momento dado, especialmente si la empresa dispone de elementos patrimoniales, pero no de tesorería, y necesita acudir a la financiación para tener liquidez.

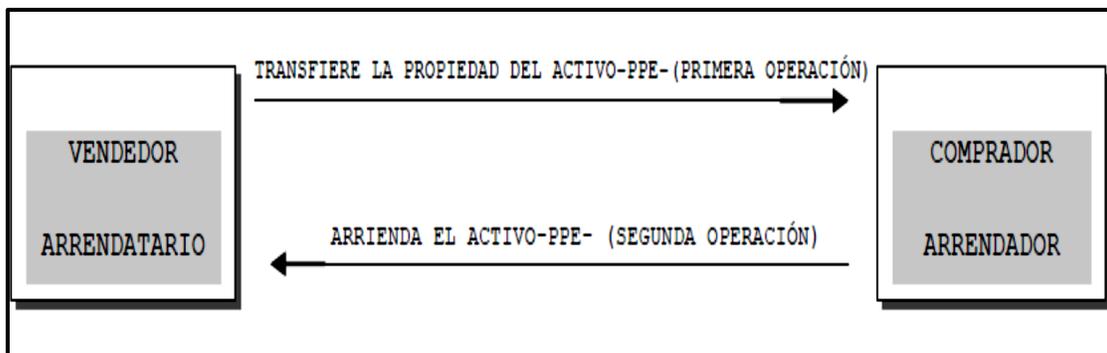
El lease-back, como su nombre indica, es similar al leasing, pero a la inversa. La operación consiste en que el propietario de un bien, mueble o inmueble, lo vende a una sociedad de leasing para suscribir a continuación un contrato de arrendamiento financiero sobre el mismo.

El vendedor del bien obtiene una fuente de liquidez y a la vez se asegura la recuperación del elemento a través del arrendamiento financiero. La titularidad se transmite a la sociedad de leasing, manteniendo la empresa vendedora los derechos de uso sobre el mismo.

Generalmente, estas operaciones se realizan sobre bienes inmuebles, si bien la normativa no impide que se realicen sobre bienes muebles. (Recuperado de fuente de internet: <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/lease-back/index.jsp>).

Esquema N°1

Esquema del Lease Back



Fuente: Elaboración Propia.

2.1.2. Sujetos de Operación en el Arrendamiento

Los sujetos que intervienen en la operación de arrendamiento financiero son:

- **El Arrendatario (Usuario)**

La figura del usuario no plantea inconvenientes desde el punto de vista jurídico. Puede ser cualquier persona natural o jurídica, tales como individuos o empresas que se dediquen a actividades comerciales, industriales o de servicio.

- **El Arrendador (Persona Natural o Jurídica).**

El arrendador, como parte interviniente de la operación, debe entenderse como una entidad financiera con características propias en cuanto a la práctica de esta actividad.

- **El Proveedor**

En relación con los aspectos jurídicos de la operación, el proveedor o suministrador del bien limita su intervención a la relación jurídica que establece

con el arrendador, la cual se concreta en la compra-venta del bien con destino a la operación de arrendamiento.

2.1.3. Fases del Proceso de la Operación de Arrendamiento

El proceso de la operación de arrendamiento financiero consta de tres fases importantes:

1) Elección del Bien y del Proveedor

El proceso de selección del bien a cargo del potencial usuario incluye:

- a) Estudio técnico del equipo.
- b) Estudio de la cuantía de inversión necesaria.
- c) Estudio y análisis de la influencia de tal inversión en el funcionamiento de la empresa (estudios comerciales, de localización, técnicos y otros).
- d) Decisión de la forma de financiamiento (recursos propios, préstamos a mediano ó largo plazo o arrendamiento).
- e) Primeros contactos con el arrendador, si se ha adoptado el arrendamiento financiero como fórmula de financiamiento. La toma de contacto puede ser directa, es decir efectuada por el propio usuario, o indirecta en la cual interviene el proveedor del bien o un agente de arrendamiento (Leasing Broker).

2) La Solicitud de Arrendamiento.

Los contactos previos entre el arrendador y usuario, descritos en el literal a), adquieren un carácter formal con la presentación de la solicitud de arrendamiento.

La solicitud recoge lo siguiente:

- a) Datos de identificación del usuario
- b) Datos comerciales
- c) El objeto de la operación

- d) Tipo del bien
- e) Características técnicas del bien
- f) Destino del bien
- g) Ventajas esperadas del bien
- h) Datos del avalista si fuere necesario
- i) La solicitud va acompañada de: Estados financieros actualizados de la empresa usuaria, estados de cuenta, declaraciones de IVA, declaraciones de renta y cotizaciones de los bienes a financiar.

3) Examen y Estudio de la Solicitud por Parte del Arrendador.

El arrendador lleva a cabo un estudio de la solvencia, del comportamiento en los pagos y de la situación económico-financiera del potencial usuario a partir de los datos emanados de la solicitud de arrendamiento y de referencias de crédito.

Este examen no difiere sustancialmente del realizado por cualquier institución financiera en el proceso de concesión de un préstamo a un cliente

Análisis del Bien a Arrendar.

- a) Costo y calidad
- b) Asimilación técnica de las necesidades del usuario
- c) Obsolescencia
- d) Depreciación económica prevista
- e) Grado de especialización del bien
- f) Potencialidad de venta en el mercado de segunda mano.

Análisis Financiero de la Inversión.

- a) Previsión de ingresos y beneficios provenientes de la inversión
- b) Previsión de desembolsos
- c) Flujos de fondos
- d) Operaciones Básicas: acuerdo y firma del contrato (Ver Anexo No. 3); y
- e) Operación Complementaria: compra del bien.

2.2. Métodos de Evaluación del Arrendamiento

Muchas veces las empresas optan por tomar en arrendamiento la maquinaria y el equipo necesario para desarrollar las operaciones propias de su actividad, a cambio de adquirir directamente tales activos fijos. Las razones que llevan a directivos y administradores a inclinarse por esta clase de convenios son muy variadas.

En algunos casos la facilidad para suscribir el contrato y usufructuar rápidamente el bien, es lo que motiva la decisión. En otros, el atractivo de la deducción fiscal sobre la totalidad del canon de arrendamiento es el parámetro sobre el cual se cuantifica el costo beneficio de la operación.

También hay quienes opinan que algunos indicadores financieros, como los relacionados con liquidez y solvencia o estructura de capital, pueden mejorar al no registrar en los estados financieros ninguna clase de deuda, derivada de la financiación de activos, cuando el ente económico no cuenta con recursos propios para su adquisición.

Asimismo, en algunas ocasiones, el acceso a fuentes de financiación convencionales, que tienen que enfrentar, sobre todo empresas pequeñas y medianas, es difícil, sino imposible y ello hace que fuentes como el arrendamiento de equipo se prefiera. Entre otras cosas, el alto valor de los equipos y la dificultad mencionada dieron nacimiento a este interesante sistema de financiación, si así se le puede llamar.

Existen varios criterios para evaluar la alternativa del arrendamiento; sin embargo, es conveniente considerar que sólo la presentación de los más importantes y convenientes puede mostrarnos una evaluación integral del arrendamiento como alternativa económica para las microempresas del Sector Textil, que son los sujetos de análisis en el presente trabajo de investigación.

2.3. Beneficios del Arrendamiento

a) Ahorro Interno: beneficio para el arrendador.

Es aquel costo y gasto de un período contable que no implican salida de dinero en el momento actual ni en el futuro, por cuanto ya fue desembolsado, normalmente con uno o más años de anterioridad. Un ejemplo típico de esta clase de ahorro se puede encontrar en los cargos por concepto de depreciación los cuales, aunque disminuyen la utilidad, no causan erogación alguna, pues la compra del activo fijo que los genera fue realizada en época anterior.

En consecuencia, el ahorro interno de un ente económico es aquel que, por su naturaleza, constituye un gasto o un costo deducible de los ingresos operacionales sin que vaya acompañado de salidas de recursos monetarios. Al no distribuirse a los socios o accionistas, la cuota periódica de depreciación permanece dentro de la empresa, bajo la forma de disponible, inventarios, cuentas por cobrar, préstamos a empleados o cualquier otra cuenta del activo. Y dicha acumulación debe estar disponible, junto con los rendimientos que produzca, para la reposición del activo que le dio origen, repitiéndose el ciclo indefinidamente.

b) Ahorro Fiscal: beneficio para el arrendador y arrendatario.

Bajo este concepto se agrupa el importe de los impuestos directos de renta que dejan de cancelarse por el uso de deducciones de partidas que causan ahorro interno, tales como depreciación y amortización, o que provienen de la financiación de activos a corto y largo plazo, como es el caso de los intereses y demás gastos financieros, que aunque no están directamente relacionados con la operación del ente económico, son aceptados fiscalmente como una deducción. Al igual que el ahorro interno, el ahorro fiscal, si se apropia de la utilidades susceptibles de ser distribuidas, debería mostrarse en el estado de situación distribuido en una o varias cuentas del activo. Pero, también sería aconsejable manejar independientemente el monto que se reserva de manera periódica, con el fin de poder efectuar un seguimiento especial, tanto a la base como a los

rendimientos que pueda generar.

2.4. Ventajas y Desventajas del Arrendamiento Financiero.

En Bolivia la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) menciona en una de sus publicaciones virtuales en el año 2013, *cuales son las ventajas y desventajas del Arrendamiento Financiero (El Arrendamiento Financiero - Ley de Servicios Financieros 393. Fuente:*

https://www.asfi.gob.bo/images/INT_FINANCIERA/DOCS/Publicaciones/Editoriales/2013/Editorial_082013.pdf

2.4.1. Ventajas para el arrendatario.

Las ventajas que presenta el arrendamiento financiero al arrendatario, son las siguientes:

- Para emprender una inversión, por medio del arrendamiento financiero se puede obtener una mayor financiación y en algunos casos no se requiere movilizar fondos adicionales.
- Los plazos de financiación son más largos y están acordes con los flujos de efectivo de la inversión.
- El propio flujo de caja de la operación generado por la inversión, permite financiar el bien.
- Existen beneficios por las condiciones pactadas con el proveedor del bien.
- Ayuda a disminuir el riesgo de obsolescencias fomentando la renovación técnica. Esto es debido a que, el arrendamiento financiero facilita la amortización fiscal acelerada del bien y permite al arrendatario su adaptación a los cambios tecnológicos mediante la rápida reposición del bien.

2.4.2. Ventajas para el arrendador

Las ventajas que presenta el arrendamiento financiero para el arrendador, son las

siguientes:

- Fidelización del cliente, tanto por su larga duración, ya sea por los plazos mínimos legales, por su costo o por las repercusiones fiscales que ello representa para el cliente.
- Se abren posibilidades de negocio en varios frentes: con los clientes, con los proveedores, con los garantes, con los profesionales que intervengan (notarios, registradores, etc.)
- Diferenciación Competitiva

2.4.3. Ventajas para el proveedor

Las principales ventajas que presenta el arrendamiento financiero de cara al proveedor son las siguientes:

- Realiza sus ventas al contado (sin gastos de aplazamiento).
- Cobra inmediatamente el importe total.
- Deja libre otras líneas de financiación bancarias.
- Evita costos administrativos derivados del control de su cartera de clientes.
- Facilita sus ventas.
- Elimina riesgos de impagados.

2.4.4. Desventajas

Algunas desventajas de este tipo de financiación son:

- El costo financiero de la operación puede ser similar o mayor a la de un crédito.
- La propiedad se adquiere al finalizar el arrendamiento, muchos empresarios prefieren ser los propietarios del bien, especialmente cuando este es fundamental para su actividad.

Sin embargo el documento de referencia precisa que el Leasing Financiero constituye una alternativa de financiamiento para las pymes y microempresas o emprendedores, que demandan créditos para necesidades de capital de inversión, en consideración a que el requisito de la garantía, exigido en las operaciones de

crédito, no es una limitante para este tipo de operaciones.

2.4.5. Las Ventajas Impositivas del Arrendamiento Financiero

2.4.5.1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Los intereses generados por operaciones de arrendamiento financiero de bienes muebles realizadas por las empresas de arrendamiento financiero y entidades de intermediación financiera no se consideran dentro del objeto del Impuesto al Valor Agregado. Las operaciones de arrendamiento financiero de bienes usados de capital para pequeños emprendimientos productivos estarán exentas del Impuesto al Valor Agregado conforme a reglamentación a ser emitida. Las operaciones de arrendamiento financiero de bienes inmuebles no son objeto del Impuesto al Valor Agregado.

2.4.5.2. IMPUESTO SOBRE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS

El arrendador financiero contabilizará como ingreso la parte de la cuota de arrendamiento financiero correspondiente a los intereses generados por la operación, para propósito del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas, consiguientemente, los bienes objeto de arrendamiento financiero no son depreciables para ninguna de las partes contratantes. El arrendatario financiero podrá deducir como gasto el valor total de las cuotas pagadas durante el plazo del contrato de arrendamiento financiero, así como los gastos que demande el mantenimiento, reparación, y seguro de los bienes objeto de arrendamiento financiero, para fines de determinación del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas.

2.4.5.3. IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES EN EL RETROARRENDAMIENTO FINANCIERO

En todos los casos en que se realice una operación de retroarrendamiento financiero productivo, la primera transferencia estará exenta del Impuesto a las Transacciones.

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:

2.4.5.4. CONSIDERACIONES IMPORTANTES PARA EL IMPUESTO A LAS UTILIDADES (25%)

2.4.5.5. Para el Arrendatario

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.

2.4.5.6. Para el Arrendador.

Los bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero son depreciables para fines impositivos solo por el arrendador.

Dichos valores son considerados como gastos deducibles a fin de calcular la base imponible del impuesto a las utilidades.

IMPUESTO A LAS OPERACIONES DE LEASING EN BOLIVIA

IMPUESTOS Y SUJETOS	HECHO GENERADOR	BASE IMPONIBLE	PARA EL ARRENDADOR	PARA EL ARRENDATARIO
<p style="text-align: center;">IVA (13%)</p> <p>Impuesto al Valor Agregado. Realicen operaciones de Arrendamiento Financiero con bienes muebles.</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p>Requerimiento de emisión de Factura.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<p>La totalidad de la cuotas de Arrendamiento y el valor residual son gastos deducibles para el impuesto a las utilidades</p>
<p style="text-align: center;">IT (3%) o IMT</p> <p>Impuesto a las Transacciones</p> <p>Todas las personas naturales o jurídicas que perciban un ingreso bruto</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>	<p style="text-align: center;">Debe ser cancelado Mensualmente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 	<p style="text-align: center;">Ningún uso.</p>

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de ANED.

Como en muchos otros países, las operaciones de leasing en Bolivia son gravadas por el IVA¹, puntualmente sólo las operaciones con activos muebles son sujetas al IVA, por lo que las arrendadoras deberán emitir una factura en toda la fase de alquiler como al momento de la venta del activo cuando el arrendatario ejerza la opción de compra. Esto no sucede con las operaciones de leasing de activos inmuebles que no son gravadas por el IVA (Dupleich y Loayza, 2005).

Como se comprenderá, la gestión impositiva de este impuesto dentro de una arrendadora, es de suma importancia para un adecuado costeo del producto. Muchos expertos en el tema, argumentan que parte del know-how para la adecuada gestión de una empresa de leasing exitosa, radica en el hecho de administrar correctamente este impuesto allí donde el marco de regulación fiscal se lo demanda. (Dupleich y Loayza, 2005)

2.5. La Educación Financiera en la actualidad

El reconocimiento mundial de la Educación Financiera como un hecho económico importante es innegable, sí nos acogemos a las declaraciones de las diversas instituciones a nivel mundial como las organizaciones internacionales, las instituciones multilaterales y los foros internacionales como el de la OCDE (Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico), el Banco Mundial, el G-20, el APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico) y la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático).

Este reconocimiento se ha manifestado en un creciente proceso de concienciación al advertir la necesidad de desarrollar y profundizar las capacidades financieras de la población. Este mayor nivel de conciencia a nivel internacional, ha sido posible a través de la constatación de los siguientes hechos:

Se identifica un bajo nivel de cultura financiera, detectado por los organismos

¹ Las operaciones de leasing pagan IVA sobre el valor total de la cuota y el precio de compra del valor residual, siendo este impuesto aplicado en cada pago que realiza el usuario. Su valor es de 13% según Dupleich y Loaysa

internacionales mediante las evaluaciones a los programas en ejecución; relativas al reconocimiento de la responsabilidad de las personas para orientar sus decisiones financieras; y al proceso de sofisticación de los productos y mercados financieros (Foro de Cooperación Econ. Asia-Pacífico) y la ASEAN (Asociación NN. Sudeste Asiático).

2.5.1. Diferencias entre cultura y educación financiera.

La educación financiera son los esfuerzos de incrementar los conocimientos, comunicación de herramientas financieras de los usuarios y usos actuales de las herramientas financieras.

Con la cultura nos referimos a los conocimientos y usos de herramientas financieras por parte de los consumidores financieros

Dado este panorama, las instituciones a nivel internacional, como la OCDE, el Banco Mundial, y el G20, han considerado adelantar, en el marco de una política de Educación Financiera global, planes y/o programas que promuevan el desarrollo de las capacidades financieras de la población.

Las acciones señaladas se realizan con el fin de beneficiar tanto al consumidor de productos financieros como a oferentes del sistema, a través del cubrimiento de aspectos esenciales como la planificación financiera, el ahorro, las decisiones de endeudamiento, seguros y pensiones, que deben contribuir a la comprensión y modificación de tres factores de la realidad financiera mundial como:

- La complejidad de los productos financieros y del mercado de capitales
- Los cambios demográficos que afectan los sistemas de pensiones
- Las oportunidades que se abren en el marco normativo actual

2.5.1.1. Definiciones sobre Cultura financiera

La cultura financiera son las **habilidades, conocimientos y prácticas que se poseen y la educación financiera es un proceso de asimilación de**

información y herramientas que permiten a las personas tomar decisiones en su vida cotidiana. (Gómez, 2014).

Son las habilidades, conocimientos y prácticas que llevamos día a día para lograr una correcta administración de lo que ganamos y gastamos, así como **un adecuado manejo de los productos financieros para tener una mejor calidad de vida.** (Sánchez, 2014).

2.5.1.2. Definición sobre Educación financiera

Proceso por el cual **los consumidores e inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros**, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico. (OCDE, 2013).

Dichos conceptos y términos, sumados a las acciones que de manera habitual se realizan y **tienen relación directa con las finanzas personales**, exponen una gran importancia para todos los agentes económicos, es aquí donde la cultura y educación financiera hacen presencia y precisamente donde recobra la mayor importancia.

Algunos autores tienen su propia perspectiva de la importancia de la educación y la cultura financiera. Por ejemplo para la Directora de Instituto Bolsas y Mercados Españoles, Beatriz Alejandro Balet (2016): *Una mayor cultura financiera facilita la toma de decisiones financieras bien fundamentadas, convirtiéndose de este modo la educación financiera en una herramienta muy eficiente para proteger a ahorradores e inversores y aumentando la estabilidad y el desarrollo del sistema económico y financiero.*

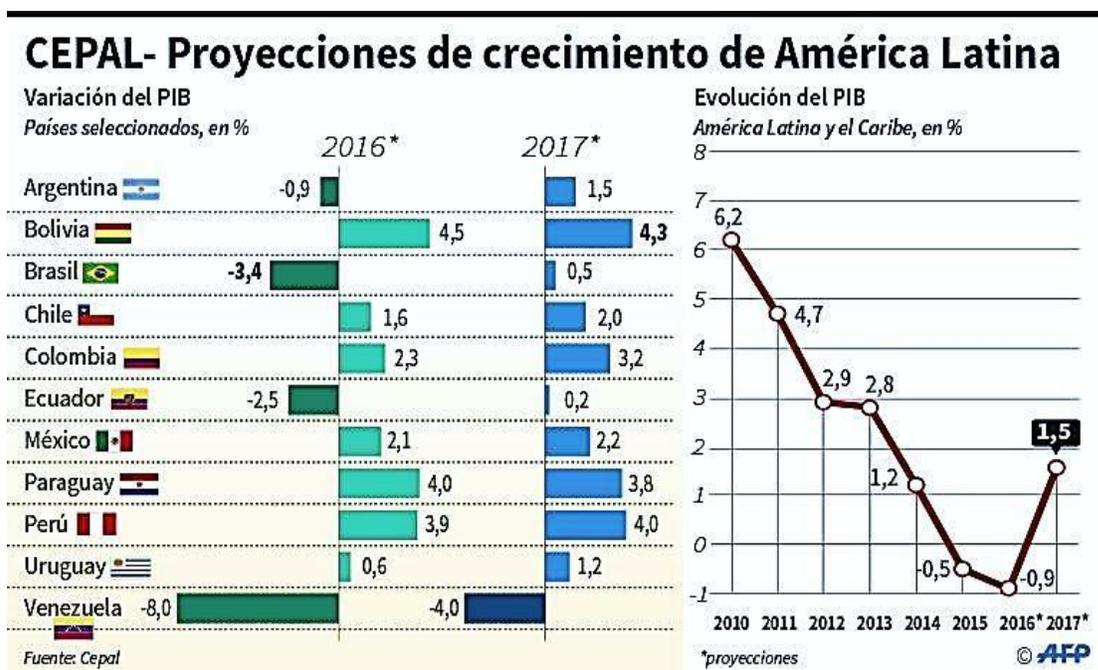
La realidad es que una buena cultura financiera es indispensable para dejar a un lado la ignorancia y los clichés erróneos que dañan y perjudican a las finanzas personales de los individuos.

Existen diferentes instituciones y organismos que ayudan a entender de manera fácil y precisa conceptos y acciones cotidianas (pero muy importantes) sobre las finanzas personales.

2.5.2. La Educación Financiera en América Latina

La condición actual de la Educación Financiera de la población en América Latina, no es diferente a la expuesta por las instituciones internacionales para el contexto mundial; Pero la región presenta algunos aspectos económicos y sociales específicos que la diferencian:

Gráfico N° 2 Crecimiento del PIB Anual en América Latina



Fuente: Los Tiempos. Redacción Central Publicado el 13/10/2016
<http://45.79.163.254/actualidad/economia/20161013/cepal-da-45-alza-del-pib>

En primer lugar, su buen nivel de crecimiento económico de los últimos años (Gráfica N°2), el cual ha propiciado un aumento de su clase media; y en segundo término, la presencia de altos niveles de pobreza y desigualdad, no obstante su

buen desempeño económico, condiciones que promueven exclusión financiera tanto de la población urbana como rural, lo que puede afectar en un futuro su ritmo de crecimiento económico.

Bajo estas condiciones, la Educación Financiera ha comenzado a ser reconocida por los hacedores de las políticas públicas de los países latinoamericanos, como un componente importante para incidir sobre la dinámica económica del crecimiento, esto se ha circunscrito, como lo menciona la (CAF, 2012), “ en el desarrollo de una serie de iniciativas destinadas a aumentar los niveles de educación financiera de la población, en ocasiones como complemento al desarrollo de programas para promover la inclusión financiera o la protección de los consumidores” (p.9).

2.5.3. La Educación Financiera en Bolivia

La educación financiera es importante porque cuando empezó el desarrollo del país había un desconocimiento de cómo funcionaba la banca. Además, la banca exigía demasiados mecanismos para prestar dinero y las personas recurrían a préstamos de gente que se aprovechaba con tasas de interés de usura, explica el socio-economista y docente de la Universidad Privada de Bolivia (UPB), Ricardo Nogales. “Se prestaban poco dinero a elevadas tasas de interés y todo eso pasaba porque no sabían del sistema financiero”, recuerda Nogales.

Por su parte el Director de la Carrera de Ingeniería Financiera y Contaduría Pública de la Universidad Católica Boliviana (UCB), regional Cochabamba, Marcelo Quiroga concuerda con su colega porque antes había discriminación, clientes vip, cláusulas abusivas en contratos, falta de transparencia de información y todo eso cambia con la Ley de Servicios Financieros en sustitución de la desactualizada Ley de Bancos y Entidades Financieras. “A través de la educación financiera se socializa todos los derechos, obligaciones del sistema financiero hacia el cliente y también el cliente tiene que conocerlas para poder ejercer”,

menciona Quiroga.

El director representante de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en Bolivia, Emilio Uquillas, indica que el país vivió transformaciones favorables en la última década, dentro de las que no escapa el sector financiero, de acuerdo a resultados de la "Encuesta de medición de capacidades financieras para los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú" publicada en abril de este año por la CAF. Uquillas cita en esta encuesta el caso del elevado aumento de puntos de atención al cliente (de 1.800 en 2007 a 4.700 en 2014) y la profundización de los servicios bancarios con el incremento de cuentas de depósitos (de 1,8 millones en 2007 a 7,8 millones en 2014), entre otros aspectos.

"A pesar de estos esfuerzos, todavía hay oportunidad de mejorar sobre todo en la educación de la población en un marco de responsabilidad, porque la banca es un bien público cuyos recursos provienen de los ahorros de la gente", concluye.

En Bolivia la educación financiera mejoró en los últimos años, pero no es suficiente. "Hay desconfianza en el sistema financiero, aunque tenemos muchos depósitos que casi siempre son solo por cumplir ciertos requisitos para un préstamo, abrir una caja de ahorro o un depósito a plazo fijo".

Otros datos obtenidos con la encuesta, en el caso de Bolivia, muestran que aunque el 95 por ciento de la población conoce al menos uno de los productos financieros vigentes, de los cuales el 33 por ciento pertenece al área urbana y 43 por ciento en el área rural, no utiliza ninguno de los productos financieros y, en porcentajes similares, expresan no haber elegido alguno en los dos últimos años "Falta educación financiera sobre todo en las áreas rurales periurbanas del país", reitera Cuba.

2.6. Antecedentes del Sector Textil

Históricamente fue el aprovechamiento de las materias primas nacionales como la

lana de oveja y el algodón que promovieron el desarrollo industrial del sector industrial textil. Industrias como El Lanificio Boliviano Domingo Soligno, Textiles FORNO, y Tejidos de algodón SAID, se instalaron en el país a partir de la segunda década del siglo XX. En forma paralela, es a partir de 1940 que se imprime a través del Estado (Corporación Boliviana de Fomento) un desarrollo agroindustrial que desarrolla el oriente de Bolivia, en su intento de diversificar la economía, por lo cual se promueve y fomenta el desarrollo agroindustrial en todo el país, especialmente en Santa Cruz, región que es comunicada con la construcción de una moderna carretera La Paz – Cochabamba – Santa Cruz, denominado Plan Bohan.

Por el otro lado la instalación de ingenios azucareros en Guabirá (Santa Cruz) y en Bermejo (Tarija), las plantas de industrialización de leche (PIL) en casi todos los departamentos para el fomento lechero, la producción de soya, arroz, sorgo, maíz, carne y demás productos que hoy en día son la base de la seguridad alimentaria boliviana.

El desarrollo del sector industrial textil fue acompañado con la instalación de una hilandería de algodón en Santa Cruz (1978) región que dedico parte de sus suelos al cultivo de esta fibra y que en el año 2000 alcanzo una extensión cultivada de 10.000 Ha con rendimientos de hasta 20 qq/Ha.

Es a partir del año 1985 y la aplicación de la Nueva Política Económica que el sector manufacturero nacional ingresa a un proceso de crisis y adaptación a las nuevas reglas establecidas principalmente por el mercado, donde se levantan las subvenciones y las condiciones especiales como las divisas preferenciales a favor del sector manufacturero.

De esta forma se produjo el cierre de la mayoría de las industrias textiles denominadas grandes. Por otra parte, y siguiendo el proceso liberal, el sector estatal transfiere las unidades productivas al sector privado nacional y extranjero.

2.6.1. El Sector Industrial y la Ocupación

De acuerdo a la información de la Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE), en —el año 2001 existían 1.466 establecimientos industriales que ocupaban a 47.900 personas. Se puede inferir que cada establecimiento industrial ocupa a 32 personas. El sector textil industrial ocupaba a 8.856 personas, es decir el 18,5 por ciento del que resultan aproximadamente 276 establecimientos textiles industriales (UDAPE, 2005). Por otro lado se puede deducir que a nivel de empresas textiles 276 establecimientos representa el 4.04% del total de 1466 con relación a establecimientos industriales.

La Cámara Nacional de Industria registra en sus asociados a 714 empresas a nivel nacional de las cuales 30 son del sector textil, para el año 2007 en las ciudades de La Paz y El Alto esta misma institución registra 72 y 92 empresas afiliadas respectivamente de las cuales 5 en la ciudad de El Alto y 7 en la ciudad de La Paz pertenecen al sector textil. Las exportaciones de nuestro país tienen su mayor importancia en los recursos no renovables como los hidrocarburos y los minerales que representan el 70 por ciento del valor de las exportaciones, la exportación de manufacturas representa el 27 por ciento del valor de las exportaciones (INE, 2015).

Estos productos textiles de exportación significan el trabajo de personal especializado y que otorga al sector manufacturero nacional la condición de ser el mayor creador de fuentes de trabajo permanente, los productos de exportación son hilados (23,7%), prendas de punto (23.0%) y prendas de vestir (48,8%), estas exportaciones se realizan principalmente a los mercados de Estados Unidos de América.

2.6.2. Contexto del Sector Textil en el Departamento de La Paz - Bolivia

En el departamento de La Paz, el sector textil y de confecciones presenta un relativo grado de dinamismo de su actividad, y comportamiento cíclico con

periodos de crecimiento y caídas en la producción de textiles que no es más que la expresión del deterioro del mercado del sector textil, como consecuencia de la reducción de la demanda interna y externa por productos del sector textil, aspecto que se expresa en tasas de crecimiento del volumen de producción moderada.

Con relación al diseño de políticas públicas para fortalecer el crecimiento del sector textiles en el departamento de La Paz, se firmó un acuerdo con el principal mercado mundial de textiles para Bolivia, Estados Unidos que entro en vigencia el 6 de agosto de 2002, denominado ATPDEA que en Ingles significa "Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act".

El espíritu de este acuerdo era de favorecer al sector textil de nuestro país, en vista de que sus exportaciones gozarían de preferencias arancelarias otorgadas por los Estados Unidos a través del acuerdo ATPDEA, con la finalidad de generar fuentes de trabajo alternativas que apoyen la sustitución de cultivos de la hoja de coca y reducción del narcotráfico.

Consiguientemente los sectores que mayores fuentes de empleo generaron en función del ATPDEA, son el textil, maderero, orfebrería y marroquinería, lo que implica que el acceso al mercado estadounidense dinamizó el sector textil, donde se estima que se ha generado 16.000 fuentes de empleo directo, y por el otro lado en el sector de la industrialización del cuero la generación de fuentes de empleo directo, son de aproximadamente 1.200 puestos de trabajo.

Sin embargo, el acuerdo de preferencias arancelarias después de su vigencia y hasta el año 2009 ha sido revocado, lo que inmediatamente repercutió en un desincentivo de las inversiones en este sector, generando por lo tanto un deterioro y a su vez la deslocalización de estos capitales, reduciendo de esta manera la generación de empleo de los factores de producción que insumía sobre todo aquellas industrias incluidas en este acuerdo.

2.6.3. ¿Porque se eligió en el Trabajo de investigación el Sector Textil?

La investigación está dirigida a este sector PYMES Textil porque según la investigación que realice. Estos se encuentran afectados por la importación de ropa china, contrabando, ropa usada no existe políticas de gobierno para incentivar como beneficios tributarios, aranceles más bajos para la exportación de textiles abrir nuevos mercados realizar convenios con países de Norte América y Europa y otros países.

De la misma manera no tienen un apoyo del Sistema Financiero en Programas de Educación Financiera existe una normativa al respecto en la Ley No. 393 Ley de Servicios Financieros en el artículo 79°.

I. Es Obligación y responsabilidad de las entidades financieras diseñar, organizar y ejecutar programas formalizados de educación financiera para los consumidores financieros, en procura de logra los siguientes objetivos:

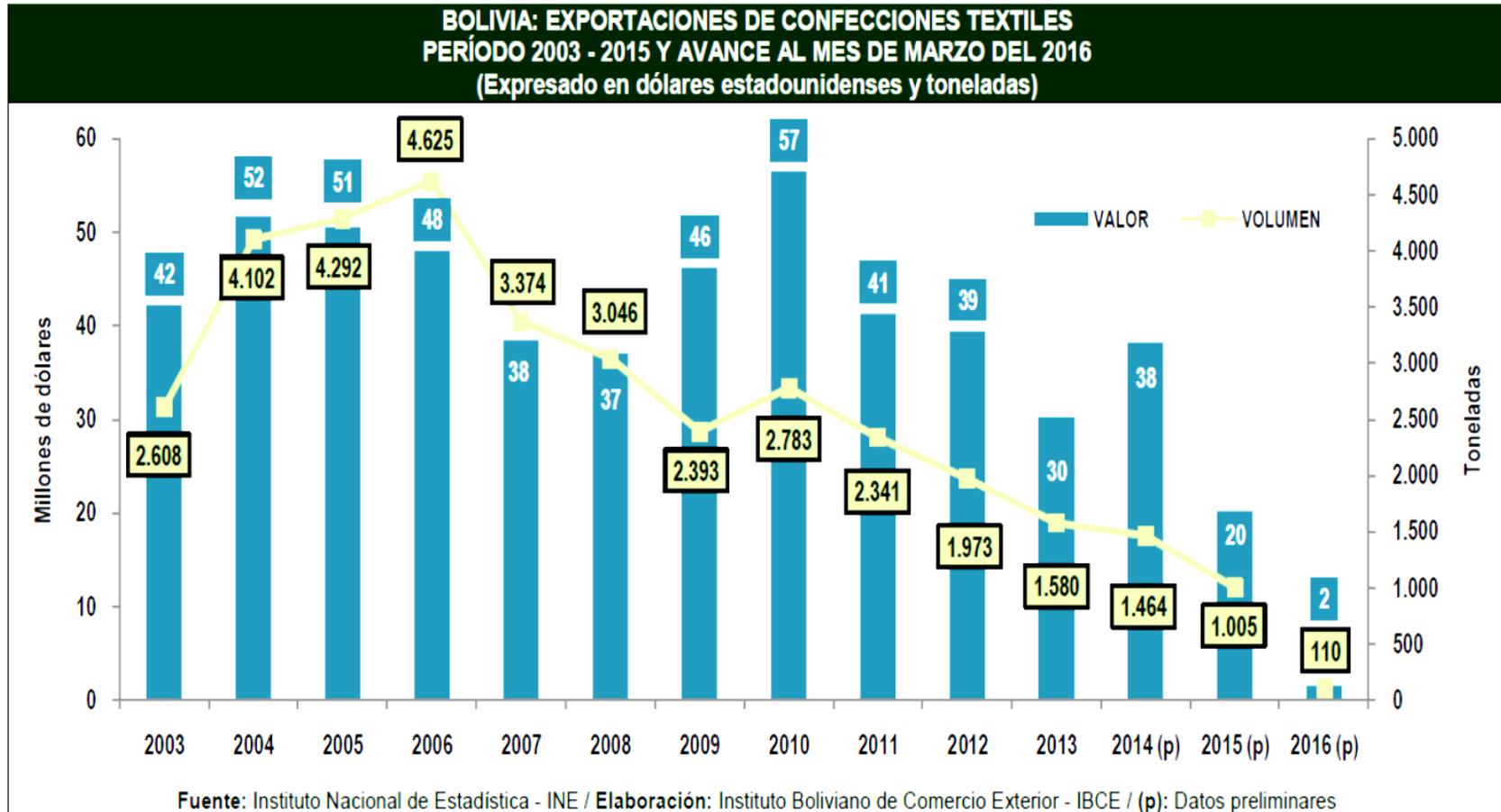
- a) Educar sobre las características principales de los servicios de intermediación financiera y servicios financieros complementarios, sus usos y aplicaciones y los beneficios y riesgos que representan su contratación.
- b) Informar de manera clara sobre los derechos y obligaciones asociados a los diferentes productos y servicios que ofrecen.
- c) Informar sobre el sistema Financiero, en el rol de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero ASFI y el carácter de la normativa.
- d) Estos Programas son anuales y podrán ser impartidos de manera directa por las entidades financieras o mediante la contratación de unidades académicas especializadas, garantizando su recurrencia en el tiempo.

Según la Investigación se evidencio que si la norma señala en los artículos precedentes sobre la Educación Financiera, existen instituciones financiera que no cumplen con la Normativa se abocan más a sus productos tradicionales que ofrecen como son cajas de ahorro, depósitos a plazo fijo con tasas convenientes, tarjetas de débito y crédito y no están orientando a los consumidores financieros sobre Instrumentos Financieros como es El Leasing Financiero especialmente a los PYMES del sector Textil para que de esta manera se pueda conseguir un buen rendimiento en sus Actividades Económicas y las empresas mejoren su Productividad y la rentabilidad y obtener buenos flujos. En la Actualidad existen 3 Instituciones Financieras que brindan este Instrumento Financiero Leasing: **Bisa Leasing, Fortaleza Leasing, BNB Leasing**, sin embargo BNB LEASING es el único que brinda este instrumento financiero para las PYMES las otras dos instituciones ofrecen Leasing Corporativos.

Es por esta razón que propongo en la presente investigación un **Programa de Educación Financiera con Base al arrendamiento Financiero para Empresas Textiles en Bolivia**. De esta manera poder contribuir a este importante sector económico brindándoles una Herramienta Financiera como es el Leasing Financiero y de esta manera se logre activar este mercado, generando mano de obra al estar en toda la cadena productiva: Criaderos de ovejas, llamas de donde sale la materia prima, acopio de lana, procesos de lavado hilado, tejido y llegar al producto final para su comercialización y de esta manera las PYMES logran tener más productividad y rentabilidad.

Gráfico N° 3 Exportación de confecciones textiles.

BOLIVIA: EXPORTACION DE CONFECCIONES TEXTILES



Las Exportaciones de Confecciones Textiles Entre los Periodos 2013 -2015 y al avance de Marzo 2016 expresado en dólares americanos y toneladas tuvo el siguiente comportamiento.

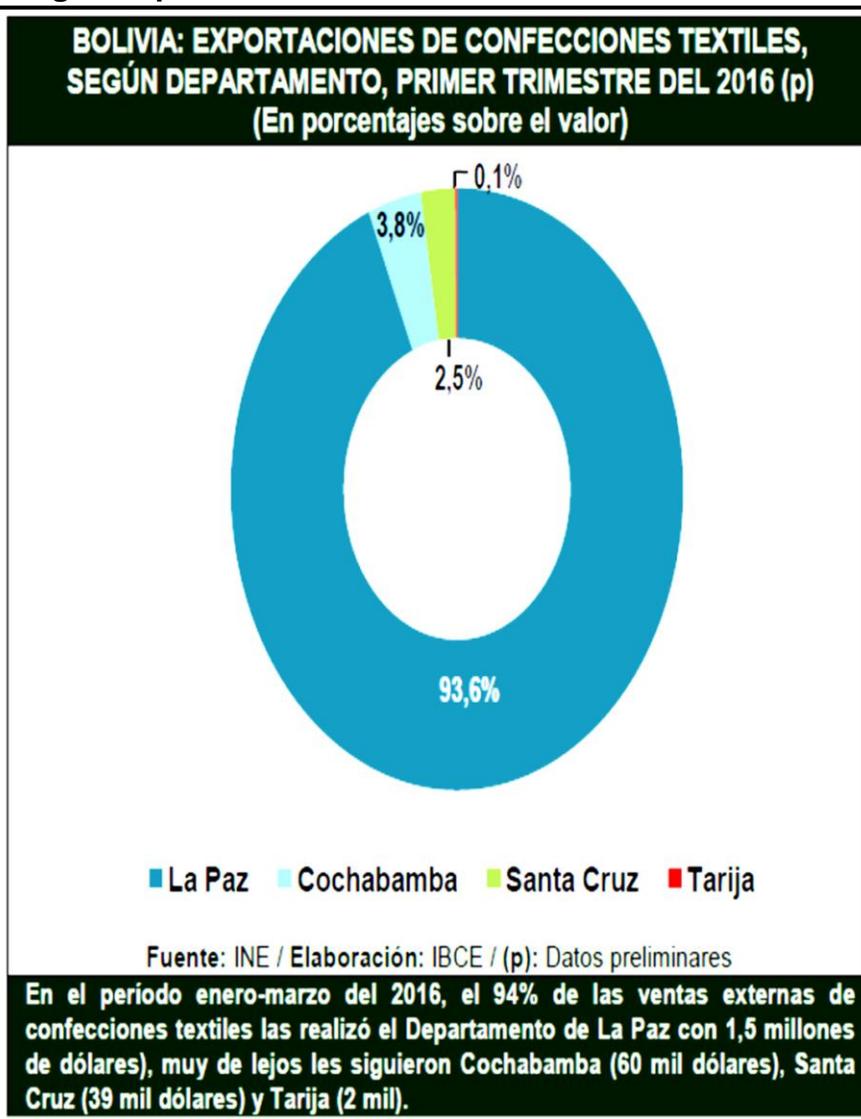
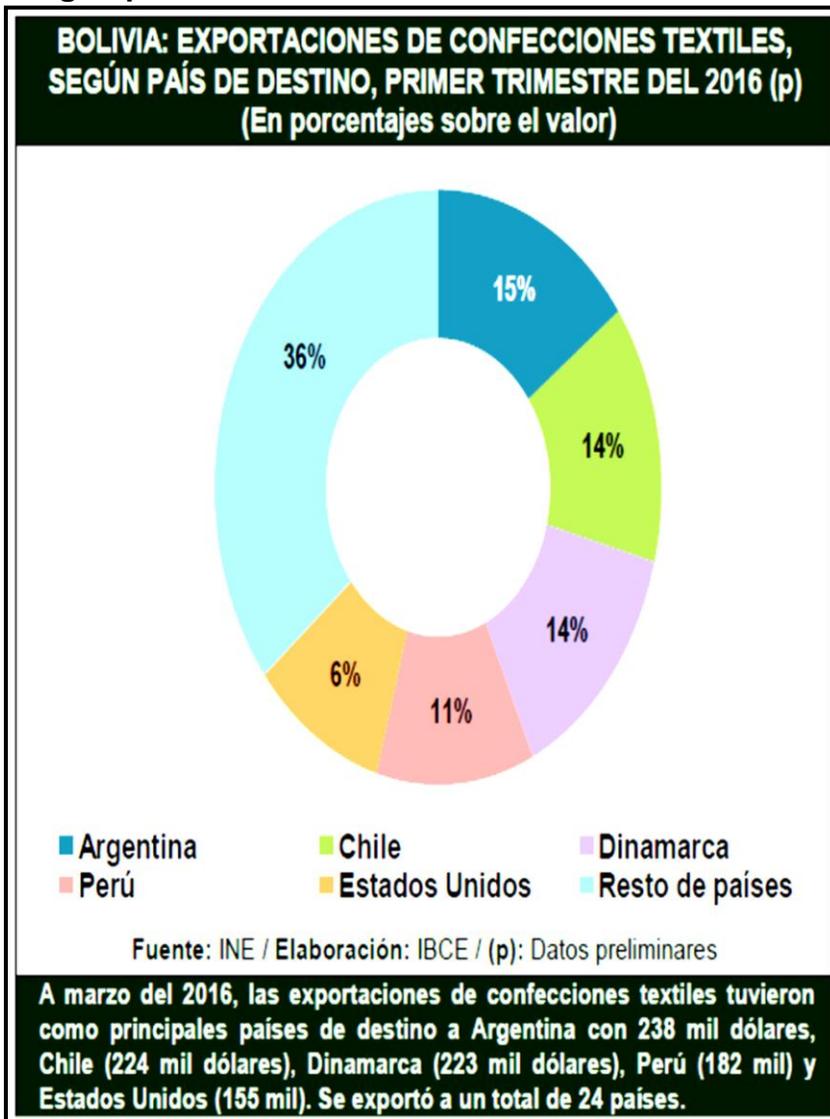
El año 2003 se exporto por un volumen de 42 toneladas alcanzando un ingreso de 2.608 millones de dólares americanos. Hasta el año 2006 no hubo variaciones muy grandes del 2007 al 2008 descendió las exportaciones el 2009 se exporto 2.393 toneladas por 46 millones de dólares americanos, el año 2010 se logró alcanzar a exportar 57 toneladas obteniendo un ingreso de 2.7863 millones de dólares americanos siendo el pico más alto, el 2011 al 2014 descendió el 2015 se llegó a exportar 1.005 toneladas por un valor de 20 millones de dólares americanos.

Como se puede observar en el Grafico entre los periodos del 2003 al 2015 las exportaciones de textiles alcanzaron un ingreso de 540 millones de dólares americanos por la venta de 36 mil toneladas estas tuvieron un decrecimiento del 52%.

En el periodo 2015 la curva descendió alcanzando a exportar solamente 20 millones de dólares americanos siendo el poco más bajo en los últimos 13 años.

Gráfico N° 4 Exportaciones de Confecciones textiles según país de destino.

Gráfico N° 5 Exportaciones de Confecciones textiles según departamento de destino.



EXPLICACION GRAFICO N°4

En el siguiente grafico se puede observar que las exportaciones de confecciones textiles a marzo del 2016 según país de destino tuvo el siguiente comportamiento a la Argentina se exporto 15% alcanzando 238 millones de dólares americanos, Perú 14% 182 millones de dólares americanos, Chile 14% 224 millones dólares americanos, Dinamarca 14% 223 millones de dólares americanos, Estados Unidos 6% 155 mil dólares americanos siendo esta la más baja debido a que no existe el ATPEDA que eran un mercado potencial para la exportación de textiles Bolivianos, 36% resto de países, Se exporto a un total de 24 países.

EXPLICACION GRAFICO N°5

En el siguiente grafico se puede observar que las ventas externas de confecciones textiles en el periodo enero a marzo del 2016 el 94% de las ventas las realizo el departamento de La Paz con 1.5 millones de dólares americanos muy lejos le sugirieron Cochabamba 3.8%, 60.000 mil dólares americanos, Santa Cruz 2.5%, 39.000 mil dólares americanos y Tarija 0.1%, 2.000 mil dólares americanos.

Conclusión.- se evidencia que las exportaciones de textiles no tienen competitividad, ni mercados alternativos como el ATEPDA, no existen políticas e incentivos de gobierno que apoyen al sector textil, existen pocas oportunidades.

Sin Embargo según lo conversado con Textiles Copacabana justamente lo requiere el sector son incentivos menores para equipos que faciliten el trabajo en la textilera y no dependan de los ascendentes costos de mano de obra, lo que el sector requiere es una industrialización porque la demanda por los textiles continua tal como lo demuestra Textiles Copacabana y Mujereas tejedoras, el sector requiere reducir r costos para mejorar la competitividad.

Este Trabajo de Investigación no considera a los MYPES Textileros, ni artesanos, está dirigido a las. PYMES.

El sector requiere eficiencia, formas de financiamiento que se adecuen a sus posibilidades y tengan capacidad de pagos.

2.6.4. CASO PRÁCTICO:

2.6.4.1. DIFERENTES FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS PRODUCTIVOS PARA LAS PYMES.

Antes de adquirir un equipo, es necesario tener conocimiento de varias opciones de financiamiento, para evaluar y decidir cuál de ellas le conviene; de acuerdo a los recursos financieros y económicos de la empresa. También es conveniente que se realice una evaluación de que el bien a adquirir sea necesario para las operaciones de la empresa.

Las opciones o formas de financiamiento más conocidas y utilizadas son: préstamo bancario o con financieras, y arrendamiento financiero (leasing financiero).

Para conocer las ventajas y desventajas (tanto cualitativas como cuantitativas) que ofrecen cada una de las opciones de financiamiento antes mencionadas, se explicaran a continuación y posteriormente se hará un análisis comparativo.

2.6.4.2. PRÉSTAMOS BANCARIOS.

Son financiamientos que otorgan los bancos comerciales o instituciones financieras a las empresas. El convenio real del préstamo es un contrato formal en el cual se especifican los siguientes artículos: cantidad y vencimiento del préstamo, fechas de pago, tasa de interés (que actualmente son variables), estipulaciones generales, la garantía, el destino del préstamo, las medidas que se toman en caso de incumplimiento, pólizas de seguro, etc.

Todo préstamo exige una garantía, la cual puede ser: a) Hipotecaria, b) fiduciaria y c) prendaria.

a) Créditos con Garantía Hipotecaria; las hipotecas constituyen realmente la modalidad más corriente de financiamiento para las necesidades de largo plazo. Dicha garantía es un bien raíz, el cual se avalúa por la institución que otorgará el crédito (generalmente van desde el 50 hasta el 80%).

b) Créditos con Garantía Fiduciaria; estos consisten en el respaldo que otorga con su prestigio una persona individual, o bien, el aval de una tercera.

c) Créditos con Garantía Prendaria; la garantía se constituye un bien mueble, acciones, activos fijos, etc. Los bancos otorgan un porcentaje de financiamiento sobre el avalúo que se haga de la garantía prendaria. También representa garantía el producto terminado, a través de compañías almacenadoras.

Ventajas de los préstamos bancarios:

- Los activos fijos que se compren con préstamos bancarios, serán de propiedad de la empresa, lo cual incrementa en el balance general la suma Activo.
- En caso de que la empresa tenga problemas económicos, podrá vender el activo fijo, ya que es propiedad de esta.

Desventajas de los préstamos bancarios:

- El banco puede conceder hasta un 70% del valor de la garantía establecida.
- La garantía debe ser una hipoteca de bienes inmuebles, mercancías depositadas o la firma de las personas solicitantes.
- Los gastos deducibles lo representan únicamente el total de los intereses pagados.
- La depreciación del activo fijo adquirido está sujeta a los porcentajes máximos legales establecidos.

2.6.4.3. LEASING FINANCIERO:

El Leasing Financiero es una alternativa para la adquisición de activos productivos. En el Leasing Financiero, el microempresario (u otro arrendatario) especifica a la Entidad Financiera el equipo deseado y el vendedor a quien debería comprarse el equipo.

La Entidad Financiera compra este equipo que el arrendatario utiliza durante un período de tiempo especificado, a cambio de pagos de cuotas periódicas (por ejemplo, mensuales) durante la vigencia del arrendamiento. El Leasing Financiero,

en la forma como el término se utiliza aquí, debe tener tres características claves:

- El Leasing Financiero, a veces llamado arrendamiento de reembolso total, requiere que el arrendatario amortice todos o prácticamente todos los costos de adquisición original del arrendador (por lo general de 95% a 100%) y también pague intereses.
- El Leasing Financiero da al arrendatario el derecho a comprar el equipo al final del período del arrendamiento por una suma especificada previamente, llamada el valor residual, que para los arrendamientos financieros se fija como un monto nominal, generalmente el saldo pendiente o un precio simbólico como \$1.
- El Leasing Financiero es no cancelable, es decir, el arrendamiento no puede cancelarse sin el consentimiento de la EMF u otro arrendador. El arrendamiento financiero, sin embargo, puede ser prepagable.

La distinción que se hace en este último punto es la siguiente. Si bien la característica de no cancelable significa que el arrendatario (cliente) no puede sencillamente dejar de pagar los pagos mensuales y devolver el equipo en mitad del período del arrendamiento, la característica de prepagable le permite al cliente pagar totalmente el arrendamiento con anticipación y adquirir la propiedad del equipo. Debido a que el arrendamiento financiero es un medio para adquirir equipo, el arrendatario asume el riesgo de obsolescencia y depreciación del equipo. Por lo general, los arrendatarios también asumen los costos de seguro, mantenimiento y reparación del equipo.

Ventajas del Leasing:

- Incrementa las posibilidades de acceso al financiamiento de activos sobre todo para las PYMES que tienen restricciones de acceso al financiamiento a través de fuentes y mecanismos tradicionales, esto por no contar con los

colaterales que estos mecanismos exigen.

- Levantamiento del problema de la garantía.
- Menor prima de riesgo, el retener el título de la propiedad hasta el ejercicio de la opción de compra permite al arrendador tener una fuerte seguridad ante el problema de no Pago.
- Incrementa la disponibilidad total de capital, ya que ahora el arrendatario puede utilizar sus fondos propios en capital de trabajo y el ingreso adicional generado por el activo en arriendo puede destinarse a cubrir la cuota de arrendamiento, así como a incrementar la generación de valor a la empresa.
- El arrendatario puede escoger el activo a ser arrendado.
- El arrendatario puede beneficiarse de los beneficios fiscales que emergen de recibir las facturas por cada pago de sus cuotas periódicas (crédito fiscal IVA), al poder deducirse las mismas en el cálculo del Impuesto a las Utilidades de las Empresas. Esta ventaja podría estimular a las PYMES informales a formalizar su actividad mediante la obtención de su Número de Inscripción Tributaria (NIT).

Desventajas del Leasing:

- Elevados costos por informalidad impositiva, muchos PYMES que no disponen de una formalidad tributaria no se benefician de los escudos y beneficios tributarios del leasing.
- Requerimientos mayores de seguimiento y mantenimiento.
- Para la empresa arrendadora procesos de capacitación más intensos.

2.6.4.4. CASO PRÁCTICO COMPARATIVO:

Con la finalidad de demostrar las bondades del Leasing Financiero, se realizará un comparativo con dos opciones, estas son; compra de activos productivos mediante un préstamo Bancario PYME y Leasing Financiero.

Se ha Planteado una cotización para textiles Copacabana para la adquisición de una maquinaria textil por 10.000 \$us. Se ha cotizado al Banco Nacional de Bolivia Crédito Banca PYME – Capital de Inversión y BNB Leasing.

Tabla N° 3 ALTERNATIVA PRESTAMO BANCARIO:

BANCO NACIONAL DE BOLIVIA:					
CREDITO BANCA PYME - CAPITAL DE INVERSION					
MONTO SOLICITADO	10,000 \$us.				
APORTE PROPIO	1,500 \$us.				
MONTO CREDITO	8,500 \$us.				
PLAZO	36 Meses				
TASA FIJA	11,50%				
TASA VARIABLE	0				
SEGURO DE DESGRAVAMEN	0,72%				
CUOTA MENSUAL	282.25 \$us.				
PRIMA DE SEGUROS	0				
AMORTIZACION	31 Dias				
PLAZO EN CUOTAS	36 Cuotas				3 Años 1 Mes
SEGURO DEL BIEN	Por Cuenta el Cliente				
	Año	Año	Año	Año	Año
	0	1	2	3	4
CAPITAL	1.500,00	197,96	222,81	250,77	0,00
		199,92	225,01	253,26	0,00
		201,90	227,24	255,77	0,00
		203,90	229,49	258,30	0,00
		205,92	231,76	260,86	0,00
		207,96	234,06	263,44	0,00
		210,02	236,38	266,05	0,00
		212,09	238,72	268,68	0,00
		214,20	241,08	271,34	0,00
		216,32	243,47	274,03	0,00
		218,46	245,88	276,74	0,00
		220,62	248,32	280,78	0,00
TOTAL CAPITAL		2.509,25	2.824,22	3.180,03	0,00
INTERES		84,29	59,45	31,48	0,00
		82,33	57,24	28,99	0,00
		80,35	55,01	26,49	0,00
		78,35	52,76	23,95	0,00
		76,34	50,49	21,40	0,00
		74,30	48,19	18,81	0,00
		72,24	45,88	16,20	0,00
		70,16	43,53	13,57	0,00
		68,06	41,17	10,83	0,00
		65,94	38,78	8,22	0,00

		63,79	36,37	5,51	0,00
		61,63	33,94	2,77	0,00
TOTAL DE INTERESES		877,79	562,81	208,23	0,00
SEGURO		5,11	3,60	1,91	0,00
		4,99	3,47	1,76	0,00
		4,87	3,33	1,60	0,00
		4,75	3,20	1,45	0,00
		4,63	3,06	1,30	0,00
		4,50	2,92	1,14	0,00
		4,38	2,78	0,98	0,00
		4,25	2,64	0,82	0,00
		4,12	2,49	0,66	0,00
		4,00	2,35	0,50	0,00
		3,86	2,20	0,33	0,00
		3,73	2,06	0,17	0,00
TOTAL DE SEGURO		53,19	34,10	12,62	0,00
DEPRECIACION		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
GASTO TOTAL		3.430,97	3.096,91	2.720,85	2.500,00
BENEF. IMPOSITIVO (IUE)		857,74	774,23	680,21	625,00
COSTO CASH	1.500,00	2.582,48	2.646,91	2.720,66	-625,00
CREDITO FISCAL		6,91	4,43	1,64	0,00
FLUJO DE CAJA NETO	1.500,00	2.581,48	2.642,48	2.719,02	-625,00
VALOR PRESENTE DE COSTOS CASH	7.455,20				
CAE DE COSTO CASH	2.925,55				
COSTO ANUAL EQUIVALENTE	2.942,29				

Tabla N° 4 ALTERNATIVA LEASING FINANCIERO:

BANCO NACIONAL DE BOLIVIA:					
CRONOGRAMA DE PAGOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO					
VALOR DEL COMPRA DEL BIEN:	10,000 \$us.	VALOR DEL BIEN		10,000 \$us	
MONTO ARRENDAMIENTO:	8,500 \$us.				
PLAZO TOTAL:	3 Años	1080 días			
NUMERO DE CUOTAS	36 Meses				
FECHA DE DESEMBOLSO	10/04/2019				
CUOTA INICIAL	1,500 \$us.				
VALOR RESIDUAL	100,00 \$us.				
CUOTA MENSUAL	277.97 \$us.				
TASA INICIAL	9.00%				
TASA INICIAL PERIODO	36 Cuotas				
LAPSO ENTRE CUOTAS	30 Dias				
SEGURO DEL BIEN	5,00 \$us.				
SEGURO DESGRAVAMEN	5,10 \$us.				
	Año	Año	Año	Año	Año
	0	1	2	3	4
CAPITAL	1.500,00	204,12	223,27	244,21	0,00
		205,65	224,94	246,04	0,00
		207,19	226,63	247,89	0,00
		208,74	228,33	249,75	0,00
		210,31	230,04	251,62	0,00
		211,89	231,76	253,51	0,00
		213,48	233,50	255,41	0,00
		215,08	235,25	257,32	0,00
		216,69	237,02	259,25	0,00
		218,32	238,80	261,20	0,00
		219,95	240,59	263,16	0,00
		221,60	242,39	265,13	0,00
TOTAL CAPITAL		2.553,02	2.792,51	3.054,47	0,00
INTERES		63,75	44,60	23,66	0,00
		62,22	42,93	21,83	0,00
		60,68	41,24	19,98	0,00
		59,12	39,54	18,12	0,00
		57,56	37,83	16,25	0,00
		55,98	36,10	14,36	0,00
		54,39	34,37	12,46	0,00
		52,79	32,61	10,55	0,00
		51,18	30,85	8,62	0,00
		49,55	29,07	6,67	0,00

		47,91	27,28	4,71	0,00
		46,26	25,48	2,74	0,00
TOTAL DE INTERESES		661,39	421,90	159,94	0,00
SEGURO		5,00	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
		10,10	10,10	10,10	0,00
TOTAL DE SEGURO		126,20	121,20	121,20	0,00
DEPRECIACION		0,00	0,00	0,00	0,00
GASTO TOTAL		3.340,61	3.335,61	3.335,61	0,00
BENEF. IMPOSITIVO (IUE)		835,15	833,90	833,90	0,00
COSTO CASH	1.500,00	2.505,46	2.501,71	2.501,71	0,00
CREDITO FISCAL		325,71	325,22	325,22	0,00
FLUJO DE CAJA NETO	1.500,00	2.179,75	2.176,49	2.176,49	0,00
VALOR PRESENTE DE COSTOS CASH	7.512,03				
CAE DE COSTO CASH	2.947,85				
COSTO ANUAL EQUIVALENTE	2.751,76				

Tabla N° 5 VENTAJAS Y BENEFICIOS DE LOS FINANCIAMIENTOS.

BANCA COMERCIAL PYME	LEASING FINANCIERO
<ul style="list-style-type: none"> • El Plazo es menor a la Vida Útil del Activo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Calce perfecto de plazos: La Vida Útil del Equipo es de 4 años y se logra un financiamiento a 3 años. Para hacer una comparación de las alternativas de Financiamiento al mismo plazo entre Banca PYME y Leasing Financiero.
<ul style="list-style-type: none"> • Tasa 11.50% Anual. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa 9.00% Anual.
<ul style="list-style-type: none"> • Plazo 3 Años (36 meses). 	<ul style="list-style-type: none"> • Plazo 3 Años (36 meses).
<ul style="list-style-type: none"> • Monto del Activo \$us. 10.000 	<ul style="list-style-type: none"> • Monto del Activo \$us.10.000
<ul style="list-style-type: none"> • Monto Financiado \$us. 8.500 	<ul style="list-style-type: none"> • Monto Financiado \$us. 8.500.
<ul style="list-style-type: none"> • Aporte Propio \$us. 1.500 	<ul style="list-style-type: none"> • Aporte Propio \$us. 1.500
<ul style="list-style-type: none"> • Cuota Mensual Bs. 1.964.40 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota Mensual Bs.1394.67
<ul style="list-style-type: none"> • Equivalente a \$us. 287.24 	<ul style="list-style-type: none"> • Equivalente a \$us. 277.97
<ul style="list-style-type: none"> • Emite Factura una sola vez el momento de la Adquisición del Bien. 	<ul style="list-style-type: none"> • Emite Factura en cada Cuota de capital, seguro de desgravamen pero no por intereses. Se Beneficia del Crédito Fiscal IVA es Perfecto en el Flujo. Recibe cada mes una factura por la cuota (Calce Perfecto) y los pagos son iguales y se deduce el IUE (Escudo Fisca)
<ul style="list-style-type: none"> • La Depreciación se maneja a otro plazo (4 Años). Mientras el Financiamiento esta Expresado a 3 años (Descalce). • La Deprecación y la Cuota a Capital son diferentes al inicio cuando el Proveedor Factura el Bien (Descalce). 	<ul style="list-style-type: none"> • El Activo y Depreciación ingresa al balance del arrendatario. Deduce los intereses como gasto y deprecia directamente el activo.

<ul style="list-style-type: none"> • Requiere Garantías: El Banco puede conceder hasta un 70% del valor de la garantía establecida. • La garantía debe ser una hipoteca de bienes inmuebles, mercancías depositadas o la firma de las personas solicitantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • No Requiere Garantía Adicional, y no existe Hipotecas.
<ul style="list-style-type: none"> • La forma de evaluación es una serie de trámites y requisitos que lleva tiempo en la aprobación del crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Por la Forma de Evaluación el Proceso de financiamiento es ágil. • Respuesta Rápida. El Cliente cuenta mejores condiciones del bien.
<ul style="list-style-type: none"> • La Propiedad del Bien es del Cliente a lo largo del crédito. • Si El Plazo es corto y tiene el cliente la capacidad de pago, paga menos intereses a lo largo del crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se Ejerce el Derecho de Compra del Bien al final de la Operación (Valor Residual) o EL Momento de cancelar el Financiamiento.

2.6.4.5. ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO

Para efectuar este análisis se tomaran como base los datos obtenidos de los cuadros anteriores, así como las ventajas y desventajas de cada una de las formas de financiamiento. Como se aclaró anteriormente hay que tomar en cuenta que cada empresa es diferente, por lo tanto, así son sus necesidades, siendo este análisis únicamente una base o un esquema para ayudar a decidir, que alternativa utilizar para la adquisición del activo fijo y que no afecte su capital de trabajo y flujo de efectivo. Dicha decisión puede variar dependiendo de la época, la situación económica, aspectos políticos, fiscales y sociales.

2.6.4.6. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO(R B/C)

Este método busca evaluar el proyecto a través de los ingresos y los costos, determinando que cuando la relación de un resultado superior a la unidad, se

considera favorable, porque demuestra que los ingresos que genera el proyecto son superiores a los costos que absorben sus operaciones. Quiere decir, que cualquier relación con resultado debajo de la unidad, significa que el proyecto no genera los ingresos suficientes que soporten los gastos de operación.

CONCLUSIONES. Del análisis efectuado se evidencia que los costos financieros del BNB Leasing son menores, por lo tanto más competitivos y rentables, comparados cuantitativamente con los costos de los créditos de la Banca PYME Capital o Inversión, como se demuestra en el **Caso Práctico Comparativo** de ambas alternativas (Tablas 3-5).

El Leasing es un instrumento financiero que aún no ha terminado de ser implementado como parte esencial de la vida económica de las empresas en Bolivia. Aunque es evidente que las necesidades de una buena mayoría de clientes pasan primero por rápidos y simples créditos para capital de operaciones, es también cierto que cada vez son más frecuente los pedidos por mejores instrumentos financieros que verdaderamente se adecuen a las necesidades de sus empresas en crecimiento (plazo, garantías, montos, etc.)

Por lo tanto se hace esencial comenzar a impulsar políticas de Estado que apunten a fortalecer las vocaciones productivas del país a fin de impulsar verdaderos procesos de cambio en las condiciones de competitividad y productividad que las PYMES enfrentan. Dentro del campo financiero el leasing con todas sus modalidades puede constituirse como una opción de mucho impacto. Sin embargo el instrumento demanda un mayor apoyo por las complejidades de la operativa en diferentes puntos de acción de forma simultánea a fin de impulsar a la industria de leasing en Bolivia a jugar un rol protagónico en el financiamiento al desarrollo.

2.6.4.7. Manejo de Calce Financiero.

Un programa de leasing demandará un adecuado manejo y calce de sus recursos financieros disponibles para operaciones (montos, plazos, tasas, moneda, etc.). El manejo de operaciones e mediano y largo plazo demandan condiciones que en

algunos casos no se presentan en las fuentes tradicionales de recursos para las instituciones financieras.

2.6.4.8. Recursos Humanos.

Personal interno con la capacidad de realizar evaluaciones de planes de negocios, seguimiento y monitoreo de activos. Es requerido personal con habilidades diferentes a las de una operación crediticia tradicional, ya que con el tiempo, es requerido una especialización para capitalizar los conocimientos adquiridos en el financiamiento de activos para potenciar nuevos servicios de valor agregado. Lo que puede demandar costos de capacitación.

2.6.4.9. Sistemas Operacionales.

Para el adecuado manejo de cartera y contabilidad que incorporen nuevos aspectos tributarios, vencimiento de pólizas de seguro, y adecuada supervisión de activos, conocimiento sobre los activos financiados y el mercado de proveedores.

2.6.4.10. Adecuados procesos tributarios.

Generalmente las operaciones de leasing 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.

Por lo tanto considerando todas las ventajas impositivas y beneficios de acceso al crédito para las PYMES, EL Leasing Financiero se constituye en la mejor alternativa de financiamiento para las inversiones del sector textil.

Testimonio

Textiles Copacabana es una PYME pionera, altamente satisfecha con el uso del Leasing Financiero en sus actividades productivas.

Entrevista al Gerente General de Textiles Copacabana Sr. Juan Carlos Pomier

Las Preguntas que le formule:

¿Cómo el Leasing Financiero puede mejorar los financiamientos en el sector Textil?

Respuesta: Como usted propone en la Tesis Un programa de Educación Financiera con base al Arrendamiento Financiero, me parece muy importante este instrumento financiero para el financiamiento de equipos, herramientas y materias primas actualmente existen barreras entre las instituciones financieras y los PYMES del sector textil, se debería crear un área técnica que opere con los oficiales de crédito y las PYMES y de esta manera se puede lograr mejores beneficios para obtener financiamientos.

¿Cómo mejoraría el sector Textil y que Beneficios tendría?

Respuesta: se debería hacer un análisis por productos que todavía son rentables en cuanto a los beneficios que presenta el Leasing para que de esta manera el sector sea más competitivo y se incremente en un 7% y en 10 años se duplique el costo de la mano de obra cada año, el problema en el sector textil es muy intensiva la mano de obra.

Para entender esas alzas ellos han visto por conveniente invertir en equipos, herramientas y materia prima actualmente trabajan con este instrumento de financiamiento Leasing con la institución BISA LEASING que se constituya en la mejor alternativa de financiamiento para el sector textil. Los beneficios son para los que exportan y venden localmente.

La PYME Textiles Copacabana Hilandería de Fibras Naturales vende sus productos principalmente en el mercado local en la actualidad está incursionando en la exportación al Perú. Textiles Copacabana ha dejado de ser explotador de inflación en lo referente a la mano de obra. Actualmente está usando el Leasing Financiero para de esta manera mejorar la producción y explotar los equipos en arrendamiento llegando a constituirse en una Empresa líder en el mercado Textil.

2.6.5. La Industria Textil – Conceptualización

La industria textil es aquella área de la economía que se encuentra abocada a la producción de telas, fibras, hilos y asimismo incluye a los productos derivados de éstos. Cabe destacar que la producción de la industria textil es ampliamente consumida y por casi todos los productos que de ella provienen son vendidos en importantes cantidades en todo el mundo. Además, por tal situación es una de las industrias que más trabajadores emplea, tanto en la producción directa de los productos como en los comercios afines.

En el pasado el término de textil se utilizaba excluyentemente para denominar a las telas que se encontraban tejidas, aunque, con el desarrollo de la industria la palabra se usa también para designar a las telas que se obtienen a partir de otros procesos. Las fibras son las materias primas más importantes y básicas que produce la industria textil, pudiendo ser su origen químico, petroquímico, que proveen de las fibras sintéticas, o agro ganadero, que generan las fibras naturales. Hasta el siglo XX las fibras naturales tales como el algodón, la lana, el lino y la seda han sido las más empleadas, pero a partir de la aparición de las fibras sintéticas, como el polyester y el nylon, se comenzaron a destinar para la producción de fibras, así como la producción de hilos de coser y de medias.

Ahora bien, una vez que la materia prima ha sido lograda o producida de manera natural, de animales y de plantas, o por vía de la industria química o petroquímica, se llevará a cabo el proceso de hilado para transformarlas en hilos y luego le seguirán el acabado, donde se las tiñe, blanquea, por ejemplo, el proceso de confección de la ropa, tan demandado por los consumidores finales. Este último es el encargado de transformar a la tela en una prenda de vestir o en cualquier otro tipo de producto de uso en el hogar como puede ser un mantel (Definición ABC, 2016).

2.7. Definición de Producción

El concepto de producción es muy utilizado a instancias de nuestra lengua y se lo usa para referir diversas cuestiones en diferentes contextos. En todos los sentidos de su uso está estrechamente vinculado con la acción de producir y fabricar algo, ya sea nuevo o algo ya hecho pero que es necesario seguir generando por la demanda que ostenta. En términos generales, la palabra producción refiere a la acción de producir, a la cosa ya producida, al modo de producirla y a la suma de los productos, tanto del suelo como de la industria.

2.7.1. La producción, base de cualquier economía

En tanto, específicamente en economía, la producción será la creación y el procesamiento de bienes y mercancías. Este proceso abarca tanto la concepción, el procesamiento y la financiación de la producción en cuestión y está considerado como uno de los procesos económicos más importantes y principales a través del cual los seres humanos pueden obtener y generar riqueza.

En una sociedad y de acuerdo a las relaciones de producción que las personas establecerán entre sí nos podremos encontrar con diversos modos de producción, en tanto, será a través de estas relaciones de producción, que el trabajo individual se convertirá en una parte integrante del trabajo social. Según el filósofo alemán Karl Marx, quien ha destinado una buena parte de su vida a estudiar el fenómeno de la producción económica, al modo de producción no lo determina el por qué se produce, ni cuánto, sino el cómo se llevará adelante la mencionada producción. Entre los modos de producción nos podremos encontrar con los siguientes: esclavista, la fuerza de trabajo es esclava, feudal, un hombre libre en una situación económica inferior a otro recibe de este un feudo solo para su mantenimiento y capitalista, el trabajador a través de un contrato le vende su fuerza de trabajo a un empresario a cambio de un salario (Definición ABC, 2016).

CAPÍTULO 3.- MARCO METODOLÓGICO

1. ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

En el libro de Metodología de la Investigación, de Hernández, Fernández y Baptista (2003), se establece que toda investigación científica parte de un enfoque o perspectiva de investigación de acuerdo a su realidad particular, señalando dos líneas o enfoques: el enfoque cuantitativo, y el enfoque cualitativo. “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población” (Hernández y Otros: 2003).

Por otra parte, el Enfoque Cualitativo se basa en métodos de recolección de datos no estandarizados. No se efectúa una medición numérica, por lo cual el análisis no es estadístico. La recolección de los datos consiste en obtener las perspectivas y puntos de vista de los participantes (sus emociones, experiencias, significados y otros aspectos subjetivos). También resultan de interés las interacciones entre individuos, grupos y colectividades. Además, en los estudios cualitativos el investigador pregunta cuestiones generales y abiertas, recaba datos expresados a través del lenguaje escrito, verbal y no verbal, así como visual, los cuales describe y analiza y los convierte en temas, esto es, conduce la indagación de una manera subjetiva y reconoce sus tendencias personales (Hernández y Otros: 2003).

Bajo estos principios en el presente trabajo de Tesis se aplicó el enfoque de investigación cualitativo, ya que se pudo identificar de esta forma más analítica la problemática planteada, que da a lugar la confirmación de la hipótesis planteada, con base a los instrumentos establecidos para este propósito (Cuestionarios) que han corroborado la afirmación tentativa del fenómeno estudiado (hipótesis).

Se determina en esta referencia además, que a este enfoque corresponde un tipo de método en particular, el método inductivo. Por esta razón se aplicará implícitamente en este trabajo este método de investigación, asimismo de forma complementaria se incluirá el método de investigación analítico deductivo para describir las particularidades de la problemática de forma integral.

2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de estudio o investigación es Analítico-Descriptivo, ya que tiene el propósito de describir situaciones y eventos, a su vez busca especificar las propiedades importantes del grupo y la comunidad sometida al análisis.

Asimismo, para lograr de forma más efectiva los objetivos de la presente investigación, se consideró pertinente utilizar el tipo de estudio descriptivo porque se pretende describir los conocimientos de la población de Pymes empresarios del Sector Textil.

Es analítico, porque se realiza un análisis de acuerdo a cada pregunta del cuestionario. Por lo tanto el principal tipo de alcance en esta Investigación, es el Analítico y Descriptivo, ya que en base a los estudios existentes así como información de fuentes primarias, al ser una temática de investigación en un área y sector específico, se buscará describir las propiedades, características y rasgos importantes de la problemática con la población de estudio.

3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La investigación responde a un diseño no experimental (Hernández, Fernández, Baptista: 2003). Por tal motivo no se tiene la intención de aplicar este Programa tan solo proponerlo a los sujetos valorados, a fin de obtener algún otro resultado posterior a su implementación pero deduciendo su impacto positivo.

En este contexto se observará e identificará ciertas características y particularidades de la problemática de estudio, mediante los instrumentos de evaluación y diagnóstico, es entonces que a partir de este proceso se pretende elaborar una propuesta de un Programa consensuado, planificado y orientado a las necesidades del sector poblacional de estudio.

La investigación es asimismo de tipo “Analítico Descriptivo Transversal o Transeccional” ya que se encarga de recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único, su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado:

“Es como tomar una fotografía de algo que sucede”. Estos diseños describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, en relación causa y efecto (causales) (Hernández, Fernández & Baptista, 2003).

Como señala Kerlinger (1979, p. 116). “La investigación no experimental o ex-post-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”. De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad. En este caso, las variables de investigación no serán manipuladas porque ya existen las causas y consecuencias de la problemática de estudio y estas no se las modificarán, tampoco es un programa aplicado que permita incidir sobre las variables.

Se analizará las condiciones de financiamiento y educación financiera recibida por el sector, dentro su contexto natural, además de darles la oportunidad de manifestar sus inquietudes y necesidades sobre una orientación en el ámbito financiero bancarizado.

En esta Tesis se pretende investigar un Grupo de Personas o población representativa del Sector PYME Productivo Textil boliviano, al cual se aplicará algunas herramientas de recolección de datos para analizar los resultados además de algunas experiencias en un solo momento, o en un momento dado, por lo cual no se compara el resultado, ni se analiza su evolución en el tiempo.

4. MÉTODOS

En esta Tesis se aplicaron a partir del Enfoque de investigación seleccionado, el método inductivo (derivado del enfoque cualitativo) y a partir de los resultados estadísticos, así como la información documental, además de las encuestas tomadas a la población de estudio se complementó con el método deductivo (enfoque cuantitativo). Estos métodos permitieron la aplicación de dos técnicas e instrumentos de investigación como son: La Encuesta y la Entrevista.

5. TÉCNICAS

Las características metodológicas de este trabajo han determinado las siguientes técnicas de investigación, se desarrolló primero la Técnica de la Encuesta mediante el diseño y aplicación a la población de estudio de un Cuestionario tipo con 12 preguntas de acuerdo a la escala Likert. A su vez en una segunda etapa se realizó la Técnica de la Entrevista mediante el instrumento elaborado que es la Guía de Entrevista con base a 6 preguntas abiertas para los especialistas en la temática estudiada.

Las técnicas investigativas han coadyuvado a obtener los resultados pertinentes relativos a los cuestionamientos efectuados y datos reales recabados de fuentes directas de información para el logro de los objetivos de esta Tesis.

6. POBLACIÓN

El universo o población, Tamayo (2007) define a la población como la “totalidad del fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a un estudio o investigación”.

La población que se ha tomado en cuenta, son varones y mujeres del Sector Textil boliviano, de la cual como muestra específica para esta investigación son los representantes de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de La Paz ubicadas comercialmente en el Macrodistrito 2 Max Paredes.

6.1. Muestra de la Investigación

Los investigadores Hernández, Fernández y Baptista (2003), mencionan que, en las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación. Por lo tanto de acuerdo a los objetivos de la Tesis realizada, la muestra fue no probabilística, porque se escogió una muestra de acuerdo a las características del grupo de la investigación y la temática seleccionada.

Se utilizó en este caso la muestra **por conveniencia** de sujetos tipo, ya que los sujetos de la investigación tienen las mismas características, es decir son micro y pequeños empresarios del sector textil, elegidos bajo los siguientes criterios de selección:

- 1) Entre 25 a 50 años de Edad.
- 2) Experiencia en el Sector Textil de más de 5 años
- 3) Ubicación en el Macrodistrito 2 Max Paredes de la ciudad de La Paz

En este sentido se seleccionaron por estos criterios a los sujetos que responden a esta categorización de la muestra y aceptaron su participación en el proceso de recolección de datos que se describe en el marco práctico o de resultados y análisis final.

7. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

7.1. Delimitación Temática

El presente trabajo repasó teóricamente los fundamentos de la Educación Financiera y el Arrendamiento Financiero (Leasing), así como la Gestión Económica, además de la descripción del sector de los microempresarios textiles en la ciudad de La Paz, y las características de las mismas en el ámbito del estudio realizado.

7.2. Delimitación Espacial

El trabajo investigativo se realizó en las unidades productivas textiles o microempresas dedicadas a la confección textil ubicadas en el Macrodistrato Max Paredes de la ciudad de La Paz.

7.3. Delimitación Temporal

Se efectuó el presente estudio de la problemática y el sector textil, considerando el periodo comprendido entre los años 2013 al 2018, periodo de introducción y socialización de esta alternativa financiera en el Sistema Financiero Nacional. Asimismo la Tesis respectiva se ha efectuado de acuerdo a los tiempos establecidos por la Universidad Andina Simón Bolívar y el programa de Maestría en Finanzas y Gerencia Financiera de la gestión 2018.

CAPÍTULO 4.- PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1. MARCO PRÁCTICO - RESULTADOS Y ANÁLISIS DE DATOS

1.1. Resultados de la Encuesta de Investigación a empresarios Pymes del Sector Textil.

Los resultados de la presente investigación, derivados de la aplicación de las encuestas respectivas a la población de estudio, se encuentran expresados en las Tablas y Gráficos siguientes.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 6

1) ¿Usted sabe, qué es el arrendamiento financiero o leasing?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,10
Error típ. De la media		0,100
Mediana		2,00
Moda Desv.		2
Típ. Varianza		0,316
Rango		0,100
Mínimo		1
Máximo		2
		3

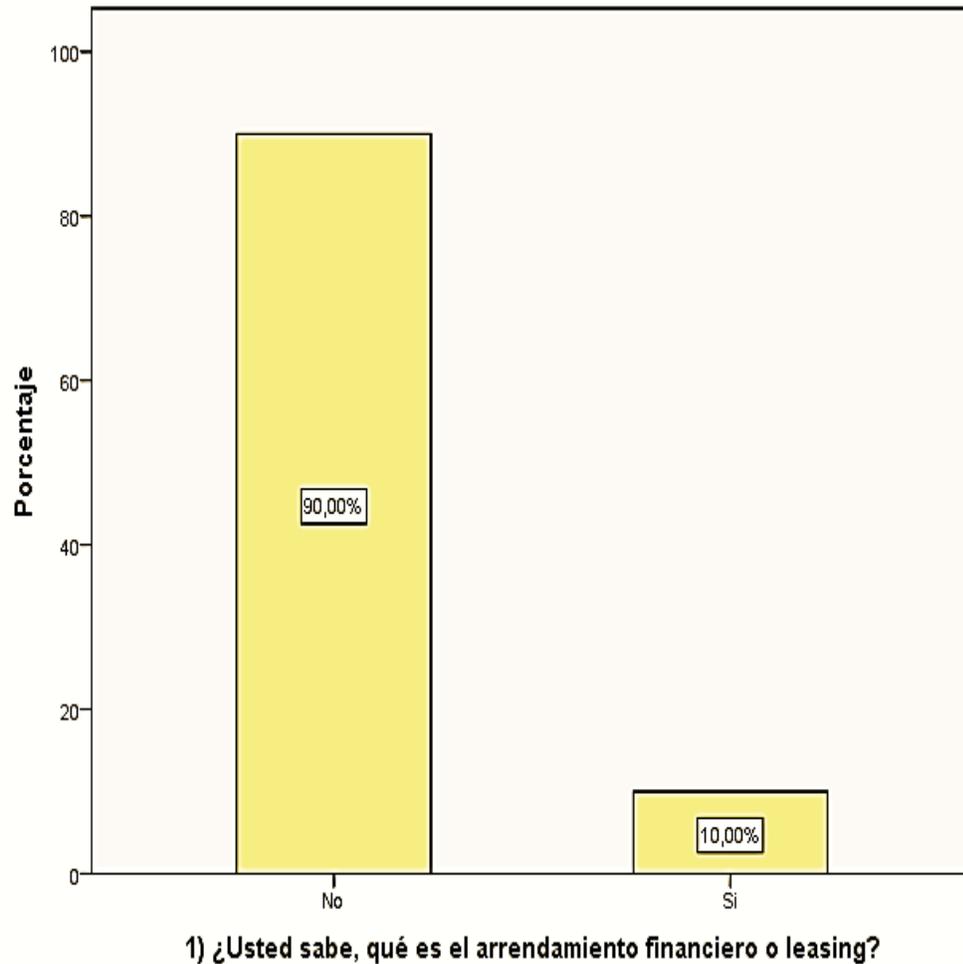
Fuente: Elaboración propia
Tabla N° 7

1) ¿Usted sabe, qué es el arrendamiento financiero o leasing?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No	9	90,0	90,0	90,0
	Si	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 6 – El Arrendamiento Financiero.



Interpretación:

Los resultados de las encuestas aplicadas a la población objetivo, determinan que un 90% de los microempresarios no saben que es el Arrendamiento Financiero o Leasing, solamente un 10% de las personas encuestadas afirman que SI saben que es un Arrendamiento Financiero. Sin embargo en las respuestas complementarias solo respondieron con un ejemplo algunos de los encuestados, la mayoría desconocen alguna conceptualización más precisa de esta alternativa de financiamiento.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 8

2) ¿Sabe cuáles son las ventajas que tiene el arrendamiento financiero?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,00
Error típ. de la media		0,149
Mediana Moda		2,00
Desv. típ.		2
Varianza		0,471
Rango Mínimo		0,222
Máximo		2
		1
		3

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 9

2) ¿Sabe cuáles son las ventajas que tiene el arrendamiento financiero?

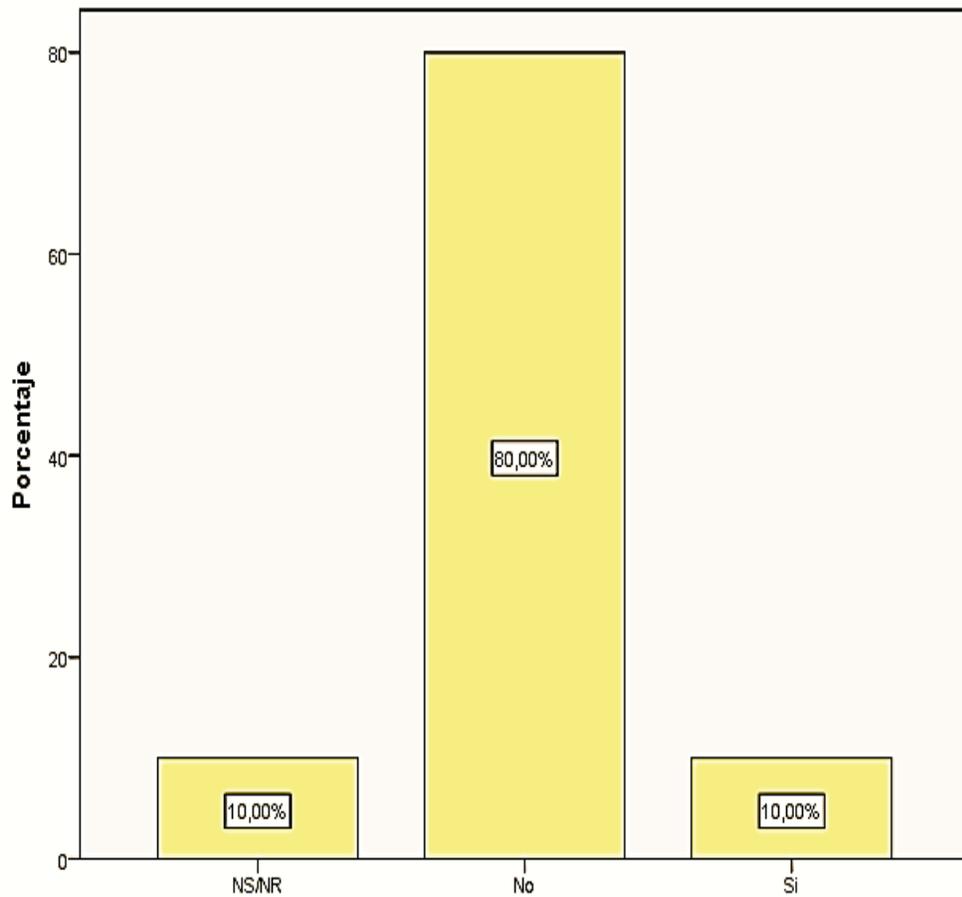
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	1	10,0	10,0	10,0
	No	8	80,0	80,0	90,0
	Si	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados estadísticos obtenidos, reflejan de forma cuantitativa las respuestas de los sujetos de estudio, sin embargo en algunos casos es evidente -al analizar las respuestas complementarias (abiertas)- que las afirmaciones efectuadas por los microempresarios, no se fundamentan en un análisis objetivo o mayormente carecen de argumentos para exponer su conocimiento sobre la temática investigada. Por lo cual desconocen muchas de estas categorías y sus respuestas son simplemente genéricas o superficiales.

Gráfico N° 7 – Ventajas del Arrendamiento Financiero.



2) ¿Sabe cuáles son las ventajas que tiene el arrendamiento financiero?

Interpretación:

Al precisar las respuestas obtenidas y resultados de la pregunta N° 2 de la encuesta aplicada, se determina que del total de población objetivo un 10% No sabe o No responde a esta pregunta, un 80% de los microempresarios que respondieron este cuestionamiento mencionan que NO conocen o saben de esta ventajas y solamente un 10% restante menciona que SI sabe cuáles son las ventajas de este tipo de financiamiento o alternativa financiera.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 10

3) ¿Según su prioridad o consideración personal, sabe cuáles son los beneficios tributarios del arrendamiento financiero?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,00
Error típ. de la media		0,000
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. típ.		0,000
Varianza		0,000
Rango		0
Mínimo		2
Máximo		2

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 11

3) ¿Según su prioridad o consideración personal, sabe cuáles son los beneficios tributarios del arrendamiento financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No	10	100,0	100,0	100,0

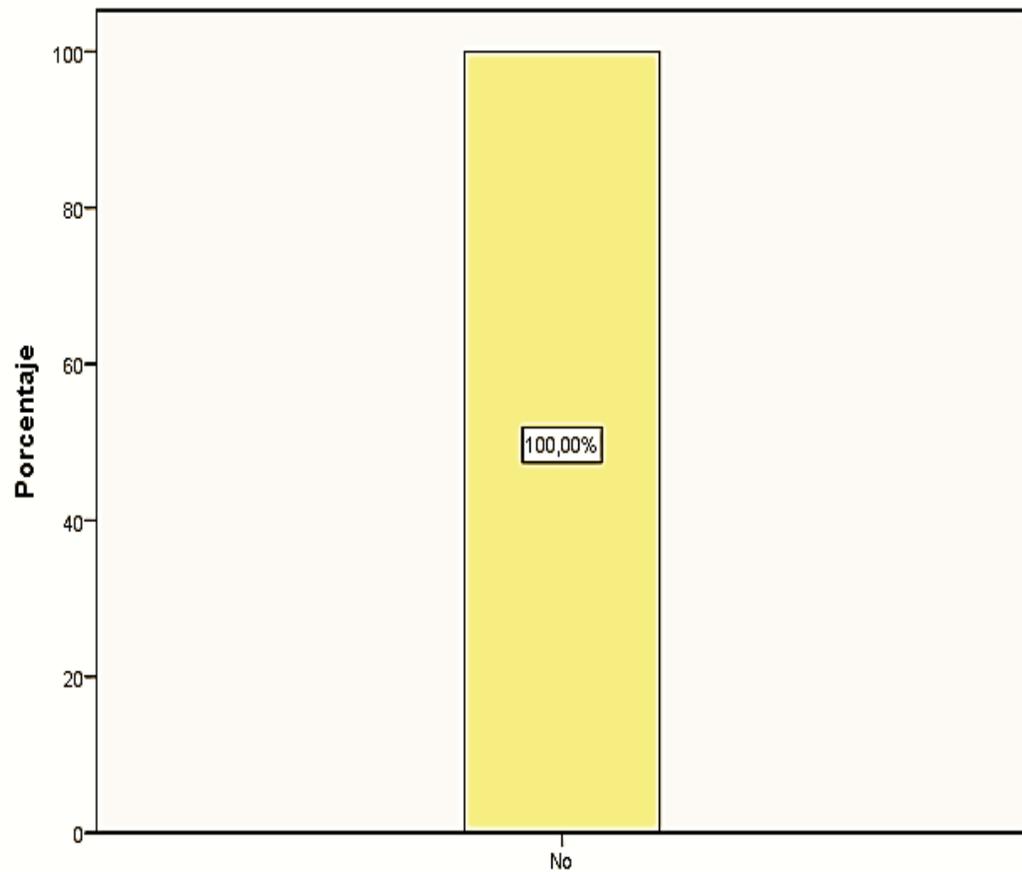
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Se puede establecer en esta pregunta que todos los encuestados afirman que NO saben o desconocen los beneficios tributarios del arrendamiento financiero, es decir que Ninguno de los microempresarios puede mencionar alguna ventaja o beneficio de esta forma de financiamiento.

La comprobación estadística señala que de las respuestas válidas un 100% de estas responde NO al cuestionamiento de la pregunta desarrollada.

Gráfico N° 8 – Beneficios Tributarios del Arrendamiento Financiero.



3) ¿Según su prioridad o consideración personal, cuales son los beneficios tributarios del arrendamiento financiero?

Interpretación:

La información y datos finales sistematizados relativos a los resultados de las encuestas aplicadas a microempresarios del Sector Textil, establecen que el 100% de los encuestados NO sabe o desconoce cuáles son los beneficios tributarios del Arrendamiento Financiero que se ofrecen por las Entidades Financieras y tampoco conocen otras reguladas por la ASFI.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 12

4) ¿Cómo microempresario usted conoce qué tipo de bienes se pueden comprar mediante arrendamiento financiero?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,50
Error típ. de la media		0,224
Mediana		3,00
Moda Desv.		3
típ. Varianza		0,707
Rango Mínimo		0,500
Máximo		2
		1
		3

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 13

4) ¿Cómo microempresario usted conoce qué tipo de bienes se pueden comprar mediante arrendamiento financiero?

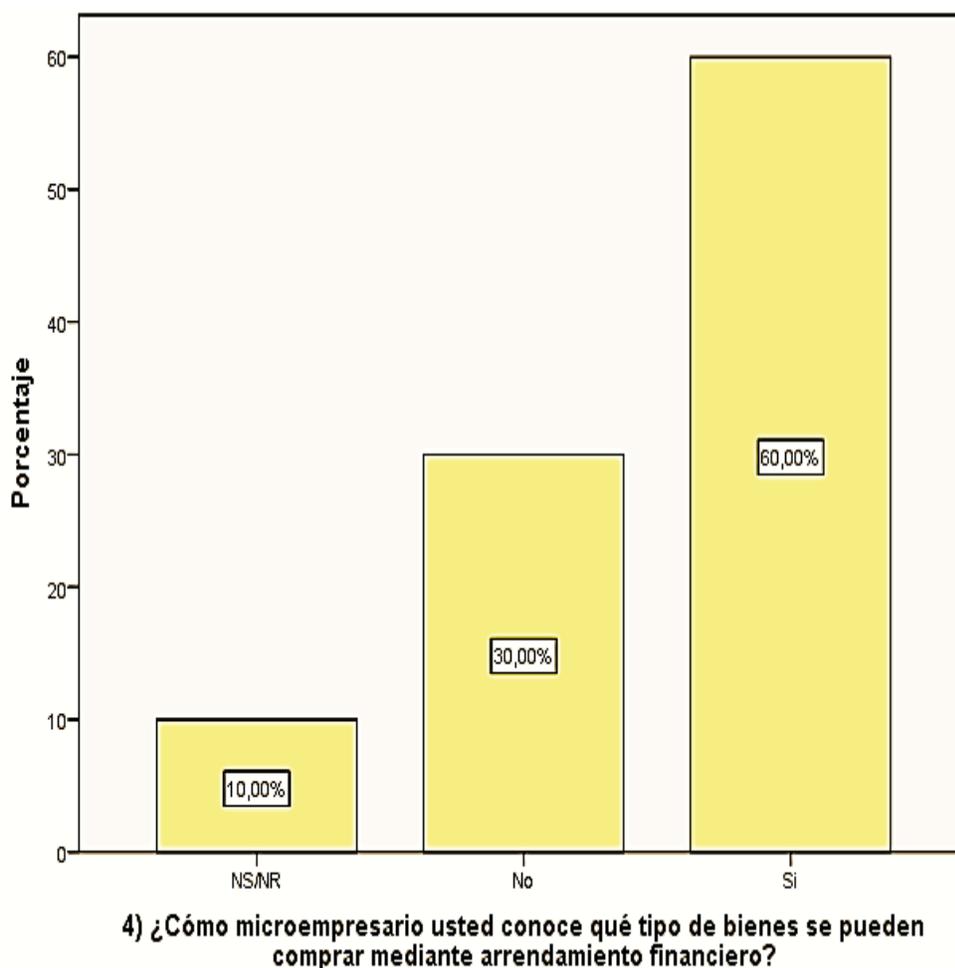
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	1	10,0	10,0	10,0
	No	3	30,0	30,0	40,0
	Si	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el caso del cuestionamiento presente, se puede precisar que estadísticamente un 40% no responde, no sabe o no conoce los tipos de bienes que se pueden comprar con un Arrendamiento Financiero. Sin embargo los que respondieron afirmativamente a esta pregunta, en su mayoría desconocen en detalle las opciones de compra mediante esta alternativa financiera.

Gráfico N° 9– Tipo de Bienes y el Arrendamiento Financiero.



Interpretación:

Al consultar a los microempresarios mediante la pregunta N° 4, si conocen que tipo de bienes se pueden comprar o adquirir mediante el Arrendamiento Financiero o “Leasing” un 60% expresan que SI conocen esta opción de financiamiento, un 30% señalan que NO conocen o No precisan cuales son los bienes que pueden comprar mediante esta alternativa financiera, asimismo un 10% de las personas que respondieron la encuesta dicen que No saben y No responden esta pregunta.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 14

5) ¿En esta modalidad, sabe usted quién es el propietario de los bienes arrendados?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,20
Error típ. de la media		0,291
Mediana		2,50
Moda Desv.		3
típ. Varianza		0,919
Rango		0,844
Mínimo		2
Máximo		1
		3

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 15

5) ¿En esta modalidad, sabe usted quién es el propietario de los bienes arrendados?

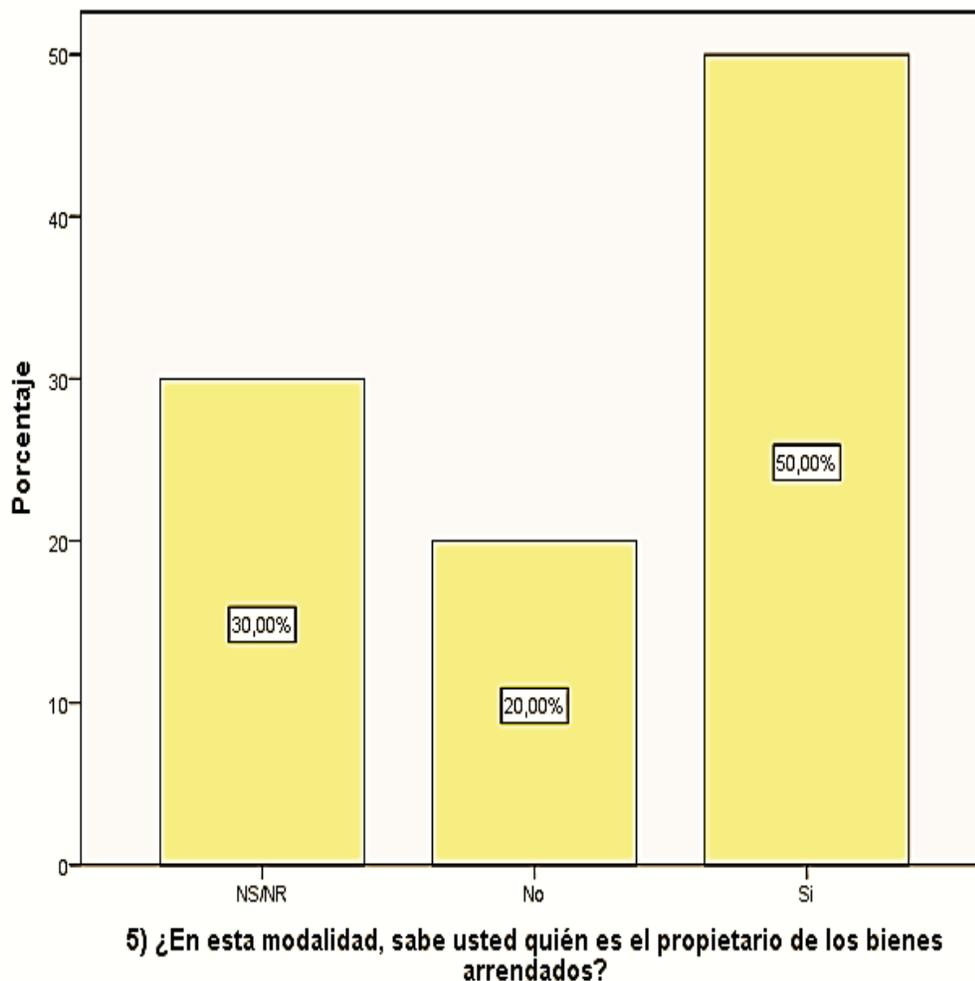
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	3	30,0	30,0	30,0
	No	2	20,0	20,0	50,0
	Si	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Las personas encuestadas en un 50% No saben o desconocen quién es el propietario de los bienes arrendados. Así también los que contestaron que SI conocen esta característica del Arrendamiento Financiero, no supieron ejemplificar esta condición de forma práctica, ya que solo tienen una información muy superficial de esta alternativa financiera.

Gráfico N° 10 – El Propietario de Bienes en el Arrendamiento Financiero.



Interpretación:

Para los microempresarios que participaron de la encuesta aplicada, según las respuestas obtenidas, un 50% dice que SI sabe quién es el propietario de la bienes arrendados, mediante el Arrendamiento Financiero. Por otra parte un 20% de los encuestados opina que NO sabe o desconoce esta condición del financiamiento o alternativa financiera, asimismo un 30% No sabe y No responde a la pregunta respectiva.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 16

6) ¿Existen plazos mínimos para la realización de contratos de arrendamiento financiero?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,30
Error típ. de la media		0,260
Mediana		2,50
Moda Desv.		3
típ. Varianza		0,823
Rango		0,678
Mínimo		2
Máximo		1
		3

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 17

6) ¿Existen plazos mínimos para la realización de contratos de arrendamiento financiero?

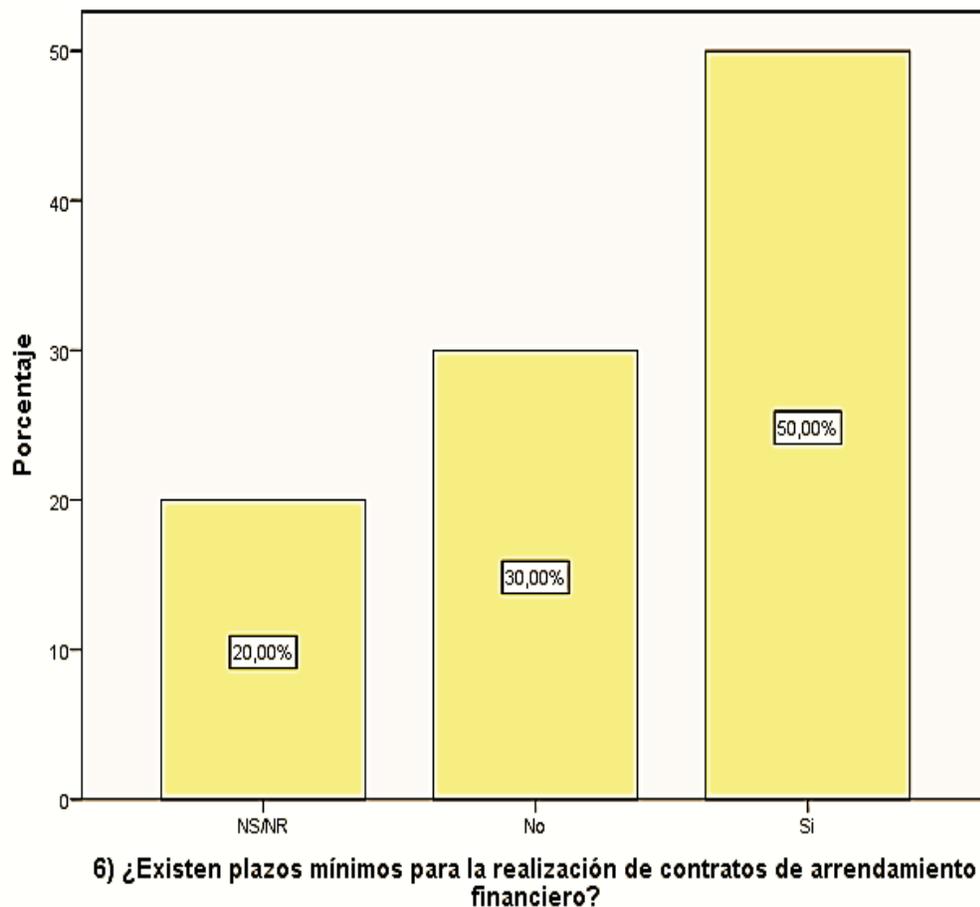
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	2	20,0	20,0	20,0
	No	3	30,0	30,0	50,0
	Si	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el presente caso, las respuestas determinan que de los microempresarios encuestados el 50% saben de estos plazos y el otro 50% desconoce cuáles son las exigencias temporales del Arrendamiento Financiero.

Gráfico N° 11 – Plazos Mínimos en Contratos de Arrendamiento Financiero.



Interpretación:

Con las respuestas recabadas de los formularios y encuestas de investigación aplicadas en la presente Tesis, se determina que un 50% de los microempresarios quienes respondieron a esta pregunta Si conocen o saben cuáles son los plazos mínimos para la realización de contratos de Arrendamiento Financiero, por otra parte un 30% menciona que NO sabe o desconoce si existen plazos mínimos para este financiamiento o alternativa financiera y un 20% restante No sabe y No responde a la pregunta N° 6. Sin embargo la mayoría de los encuestados no supieron responder o aclarar con la pregunta complementaria cuales son estos tiempos o ejemplos de casos.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 18

7) ¿Existen montos mínimos para la realización de contratos?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,20
Error típ. de la media		0,249
Mediana		2,00
Moda Desv.		2 ^a
típ. Varianza		0,789
Rango		0,622
Mínimo		2
Máximo		1
		3

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 19

7) ¿Existen montos mínimos para la realización de contratos?

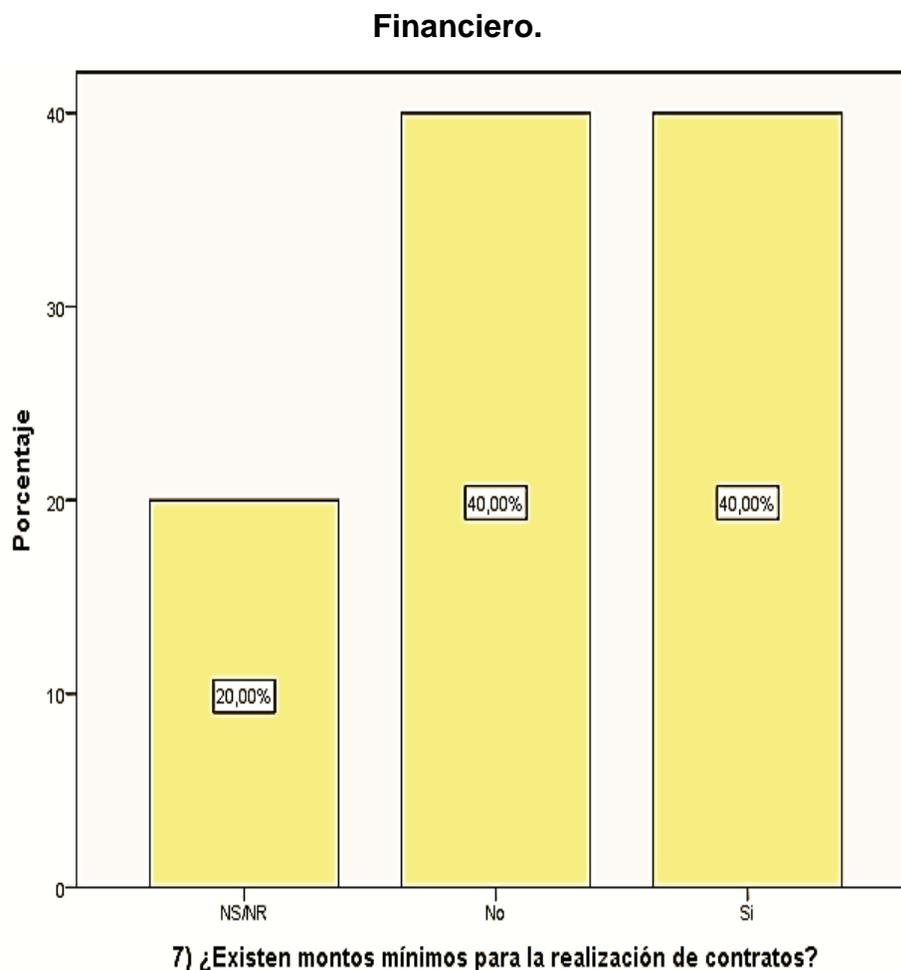
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	2	20,0	20,0	20,0
	No	4	40,0	40,0	60,0
	Si	4	40,0	40,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Un 60% de los microempresarios encuestados, responden que no saben o no conocen sobre las cantidades mínimas de pago en un Arrendamiento Financiero que ofertan las entidades del Sistema Financiero en Bolivia. Es decir 6 de cada 10 microempresarios o pequeños empresarios No tienen referencia sobre estas exigencias.

Gráfico N° 12 – Montos mínimos en los Contratos de Arrendamiento



Interpretación:

Al consultar mediante la pregunta N° 7 de la encuesta aplicada a los microempresarios del Sector Textil, si existen montos mínimos en los contratos de Arrendamiento Financiero, se precisa que un 40% SI conocen la existencia de pagos mínimos o montos de pago que se establecen en estos contratos, otro 40% NO conoce o no sabe cuáles son estos montos o si existen y un 20% No sabe y No responde a este cuestionamiento. Sin embargo al igual que la pregunta anterior la mayoría de los encuestados NO respondieron cuales son estos montos mínimos, ni tampoco dieron un ejemplo.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 20

8) ¿Sabe usted cuánto tiempo demora realizar un contrato de arrendamiento financiero?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		1,60
Error típ. de la media		0,163
Mediana		2,00
Moda Desv.		2
típ. Varianza		0,516
Rango		0,267
Mínimo		1
Máximo		1
		2

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 21

8) ¿Sabe usted cuánto tiempo demora realizar un contrato de arrendamiento financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	4	40,0	40,0	40,0
	No	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

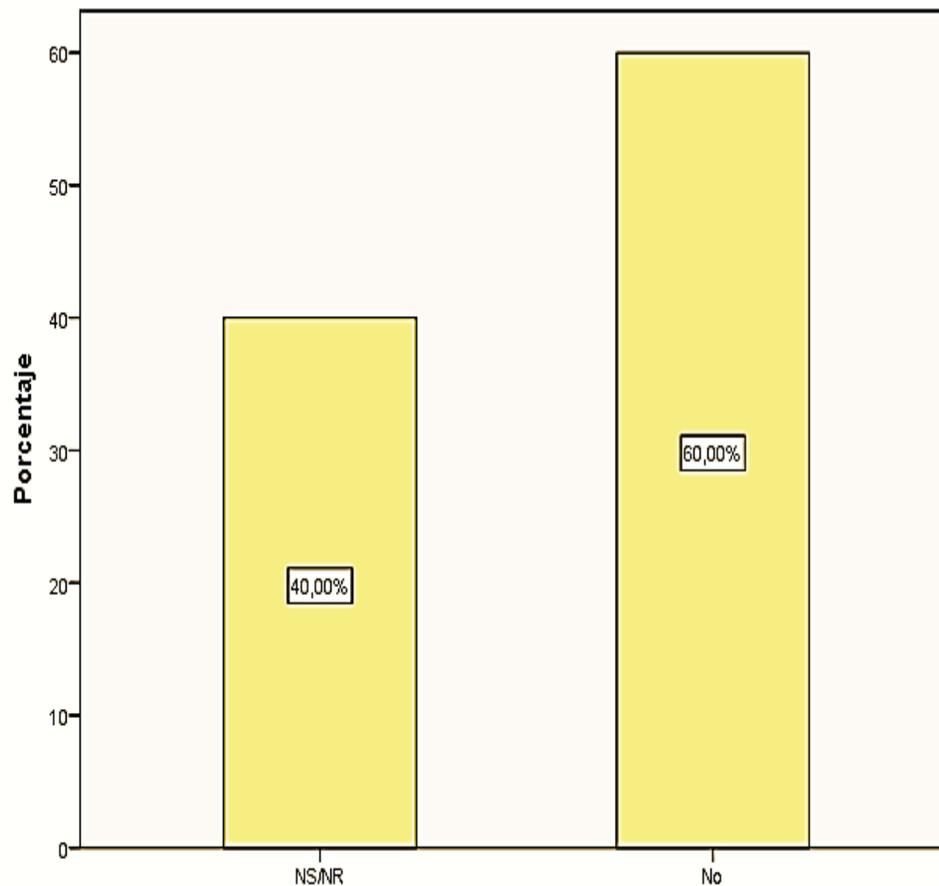
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En esta pregunta los resultados estadísticos relativos al total de porcentajes válidos obtenidos, exponen que las 10 personas encuestadas es decir el 100% NO saben o no conocen el tiempo de realización de un contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing con las entidades financieras del país.

Gráfico N° 13 – Tiempo de realización de un Contrato de Arrendamiento

Financiero.



8) ¿Sabe usted cuánto tiempo demora realizar un contrato de arrendamiento financiero?

Interpretación:

Los porcentajes obtenidos de las respuestas registradas, en las encuestas realizadas con los microempresarios del sector textil de la ciudad de La Paz, exponen que un 60% de estas personas NO saben cuánto tiempo demora realizar un contrato de Arrendamiento Financiero, por otra parte el restante 40% de los encuestados No respondieron a esta pregunta. Por lo cual se precisa informar de estas condiciones temporales en todas las ofertas de financiamiento con esta alternativa financiera del Arrendamiento o Leasing.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 22

9) ¿Es un arrendamiento financiero más caro que un préstamo a mediano plazo?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		1,80
Error típ. de la media		0,133
Mediana		2,00
Moda Desv.		2
típ. Varianza		0,422
Rango		0,178
Mínimo		1
Máximo		1
		2

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 23

9) ¿Es un arrendamiento financiero más caro que un préstamo a mediano plazo?

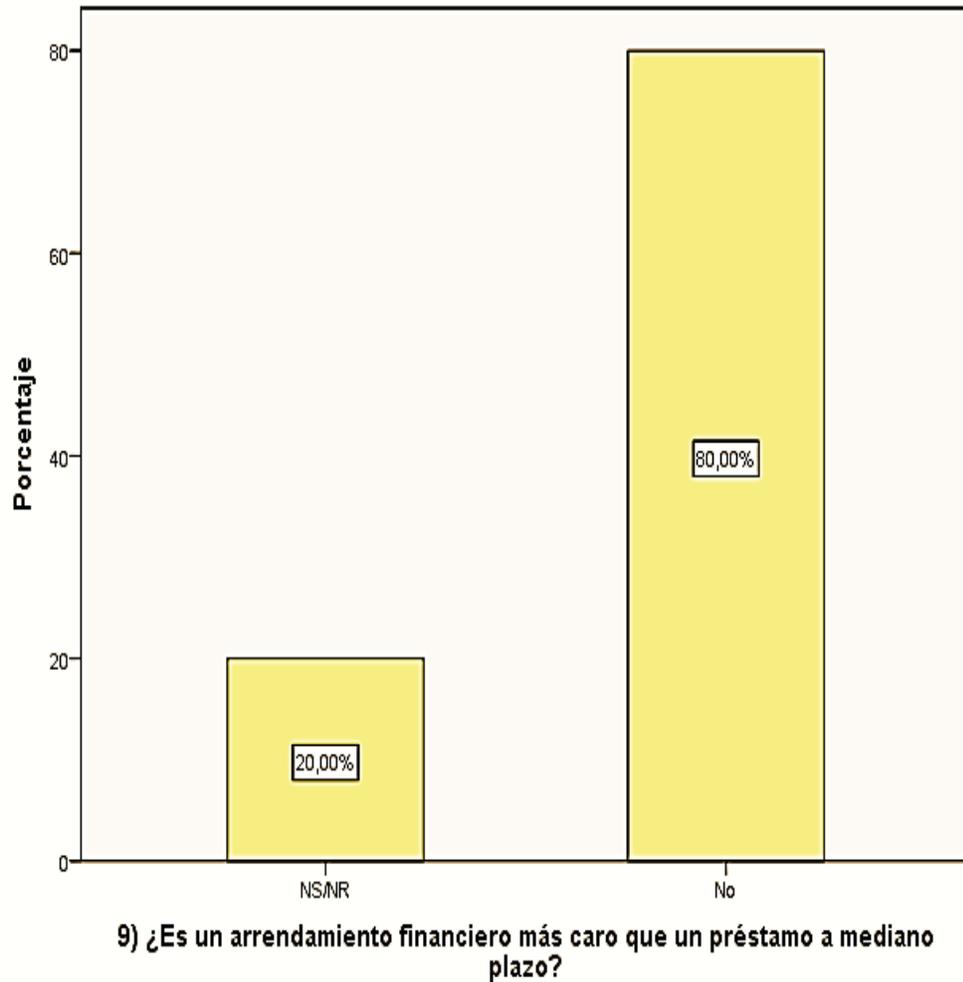
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	2	20,0	20,0	20,0
	No	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Una vez cotejados los resultados los encuestados responden, y a partir de los datos finales que se presentan en las tablas precedentes es evidente que el total de los encuestados, es decir el 100% NO sabe, desconoce o no tiene información que le permita discernir la comparación entre los costos o beneficios de un Arrendamiento Financiero y un Préstamo a Mediano Plazo.

Gráfico N° 14 – El Arrendamiento Financiero y el Préstamo a Mediano Plazo.



Interpretación:

El cuestionario aplicado en esta investigación, consulta mediante la pregunta N° 9 si los microempresarios conocen si un Arrendamiento Financiero es más caro que un préstamo a largo plazo, las respuestas registradas exponen que un 80% de los encuestados NO saben las diferencias bancarias de pagos y otros relacionados que tiene un Arrendamiento Financiero con un Préstamo a Mediano Plazo. A su vez el 20% restante No sabe y No responde a esta pregunta.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 24

10) ¿Sabe cuándo se ejerce el Derecho de opción de compra en una operación de Leasing o Arrendamiento Financiero?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,30
Error típ. de la media		0,213
Mediana Moda		2,00
Desv. típ.		2
Varianza		0,675
Rango Mínimo		0,456
Máximo		2
		1
		3

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 25

10) ¿Sabe cuándo se ejerce el Derecho de opción de compra en una operación de Leasing o Arrendamiento Financiero?

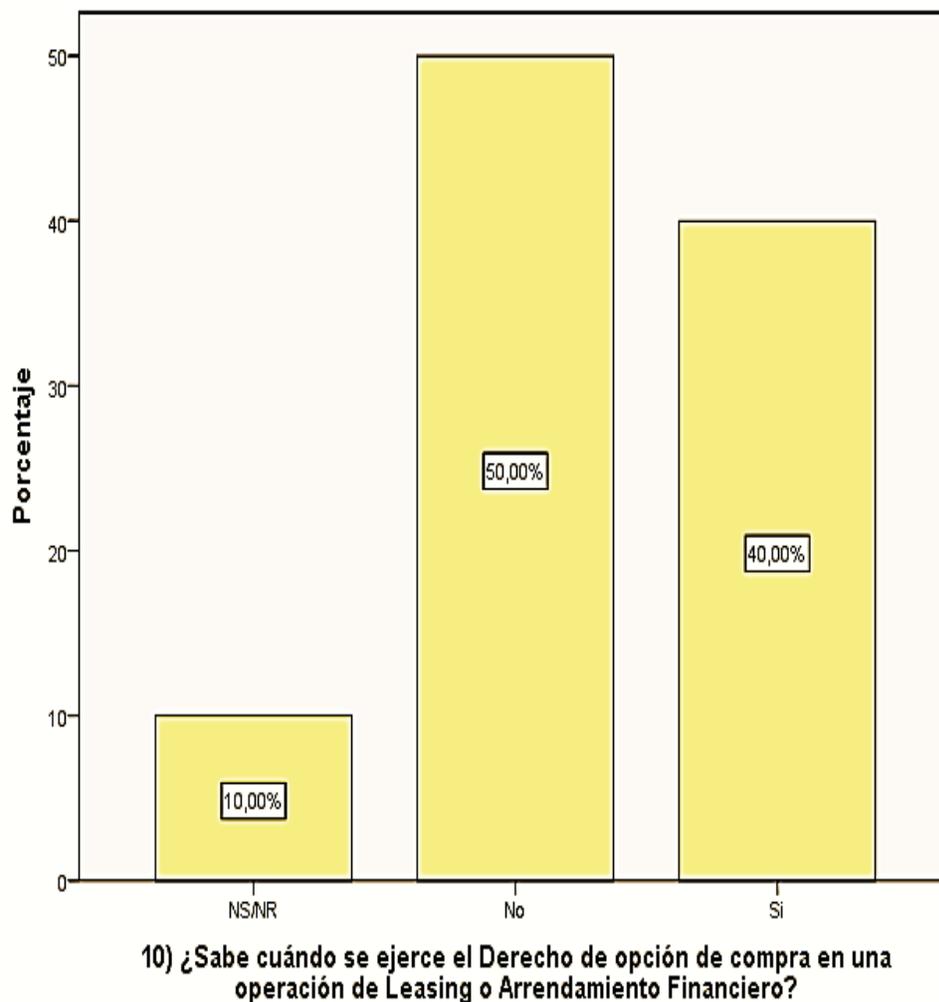
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	1	10,0	10,0	10,0
	No	5	50,0	50,0	60,0
	Si	4	40,0	40,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

El 60% de los microempresarios encuestados NO sabe o desconoce cuándo se ejerce el Derecho de opción de compra en una operación de Leasing o Arrendamiento Financiero. Como casos anteriores, al igual que en esta pregunta se presenta un 40% de personas que señalan conocer la alternativa consultada sobre el Arrendamiento Financiero, sin embargo en la pregunta complementaria casi ninguno responde adecuadamente ejemplificando o explicando esta opción.

Gráfico N° 15 – El Arrendamiento Financiero y el Derecho de Opción de Compra.



Interpretación:

Según los datos e información recabada mediante las encuestas aplicadas a la población de estudio, se determina que un 40% de los microempresarios SÍ saben cuándo se ejerce el Derecho de Opción de Compra en una Operación de Arrendamiento Financiero o Leasing. Por otra parte un 50% menciona que NO sabe o desconoce cuándo se aplica o puede ser efectiva esta opción en este tipo de financiamiento. A su vez un 10% de los encuestados no responde esta pregunta.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 26

11) ¿Usted conoce si existen aportes propios para financiar una operación de Leasing o Arrendamiento Financiero?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		2,20
Error típ. de la media		0,200
Mediana		2,00
Moda Desv.		2
típ. Varianza		0,632
Rango Mínimo		0,400
Máximo		2
		1
		3

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 27

11) ¿Usted conoce si existen aportes propios para financiar una operación de Leasing o Arrendamiento Financiero?

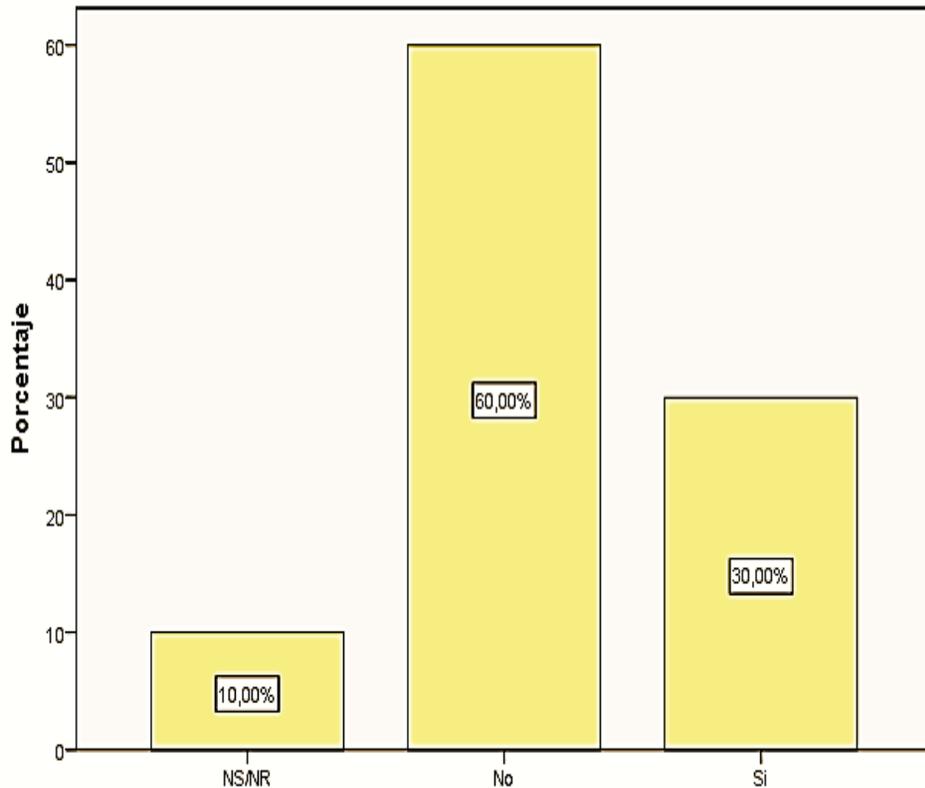
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	1	10,0	10,0	10,0
	No	6	60,0	60,0	70,0
	Si	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Al precisar los resultados estadísticos de esta pregunta, en resumen, se presenta que un 70% de los encuestados no responde, no sabe o desconoce qué tipo de aportes se precisan en una operación de Arrendamiento Financiero y sus porcentajes exigidos o establecidos.

Gráfico N° 16 – Los Aportes Propios para Financiar una operación de Arrendamiento Financiero o “Leasing”.



11) ¿Usted conoce si existen aportes propios para financiar una operación de Leasing o Arrendamiento Financiero?

Interpretación:

Al revisar y verificar los resultados que se expresan en las encuestas aplicadas en la presente Tesis, se puede afirmar que un 30% de los microempresarios encuestados, Si conoce el tipo de aportes propios que se requieren para financiar una operación de Arrendamiento Financiero o Leasing. Por su parte un 60% de estas personas NO sabe o desconoce las características o particularidades de este procedimiento u opción financiera. A su vez un 10% no sabe y no responde a la pregunta planteada.

Resultados Estadísticos – Tabla N° 28

12) ¿Usted conoce si existe un Programa de Educación Financiera o Capacitación para su sector, relativo a la modalidad de Arrendamiento Financiero?

N	Válidos	10
	Perdidos	0
Media		1,90
Error típ. de la media		0,100
Mediana Moda		2,00
Desv. típ.		2
Varianza		0,316
Rango Mínimo		0,100
Máximo		1
		1
		2

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 29

12) ¿Usted conoce si existe un Programa de Educación Financiera o Capacitación para su sector, relativo a la modalidad de Arrendamiento Financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NS/NR	1	10,0	10,0	10,0
	No	9	90,0	90,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

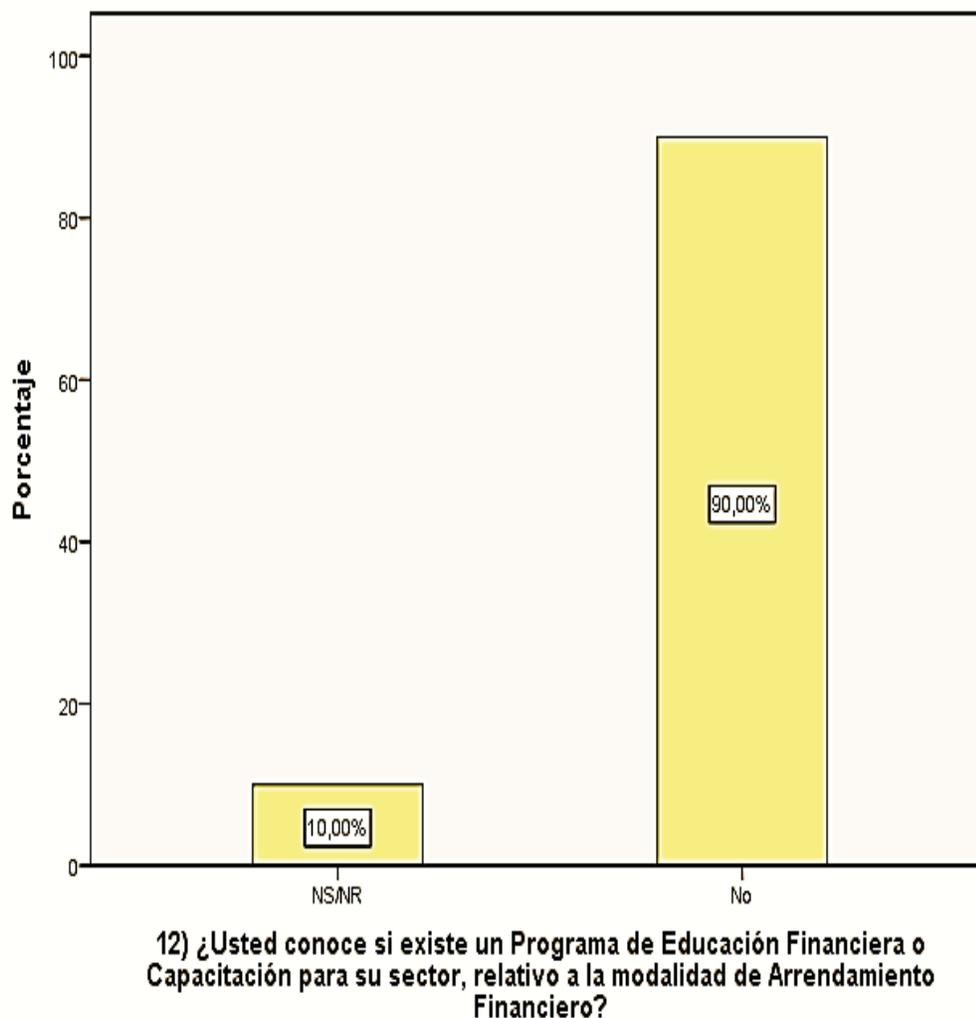
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Los datos revisados determinan que ninguno de los microempresarios encuestados conoce o sabe de la existencia de Programas de Educación Financiera o Capacitación para el Sector Textil. Es decir el 100% no responden o no saben de esta condición formativa.

Gráfico N° 17 – Los Programas de Educación Financiera y el LEASING

Financiero.



Interpretación:

Finalmente en la última pregunta realizada mediante la encuesta correspondiente, se identifica que un 90% de los microempresarios responden que NO conocen la existencia de un Programa de Educación Financiera o Capacitación para el sector textil, relativo a la modalidad de Arrendamiento Financiero. Por último un 10% de los encuestados no sabe y no responde al cuestionamiento final realizado.

1.2. Resultados de las Entrevistas a Especialistas o Expertos en la Temática de Arrendamiento Financiero.

1.2.1. Entrevista a Lic. Oscar Jaime Vargas Pastor – Supervisor General de Negocios y Ventas Integrales BNB-Leasing.

Al señalado especialista, de profesión Economista, de 31 años de edad y con 6 años de experiencia en el ámbito financiero así como en temáticas del Arrendamiento Financiero, se le aplicó las siguientes preguntas de entrevista.

Pregunta 1) Señale usted ¿Qué tipos de programas de Educación Financiera existen y cuales se aplican o desarrollan en Bolivia?

R. Los diferentes bancos cuentan con Programas de Educación Financiera, pero aún son pocas las entidades bancarias que ofrecen programas como de formación o capacitación sobre el Leasing o Arrendamiento Financiero en particular. En este caso se puede mencionar al programa que ofrece el Banco Nacional de Bolivia mediante el aprendiendo con “BNB Leasing”.

Pregunta 2) En su experiencia ¿Existen políticas bancarias que dinamizan la Educación Financiera en Bolivia?

R. En opinión del especialista, Si existen políticas que dinamizan la Educación Financiera pero generalmente se orientan más a ofrecer los productos y/o ventajas de la empresa, en todos los programas recientes, por lo cual no están totalmente dirigidos al conocimiento y desarrollo de los clientes o empresarios para que tomen una decisión que favorezca su emprendimiento y competitividad.

Por lo cual se consultó complementariamente si existen (estas políticas), ¿cuáles son las más relevantes?

R. El experto entrevistado expresa que las principales políticas aplicadas en el país, son:

Atención en caja y/o plataforma de atención al cliente; Atención preferencial a personas de la tercera edad, personas con capacidades diferentes y otras en condición vulnerable (embarazo o con menores a cargo). Sin embargo aún falta en este ámbito, la aplicación de políticas más efectivas referidas al trato, comunicación y apoyo al emprendimiento empresarial que requieren, por ejemplo, los PYMES del Sector Textil. Así como otros emprendimientos que aportan al desarrollo del aparato productivo nacional.

Pregunta 3) De acuerdo a su conocimiento y especialidad, en un análisis comparativo entre países de la región, ¿Cuáles son las estrategias más usadas para promover la Educación Financiera? y ¿Se aplican estas en nuestra realidad nacional?

R. A partir de una consideración general, se puede decir que la principal estrategia más usada en este ámbito son las redes sociales o el internet, que debe ser mejor explotado por el sector bancario en la realidad nacional boliviana. Actualmente el manejo de información de estos medios en algunos casos esta desactualizado, o no presenta una información más significativa, además de limitar el acceso a un conocimiento que beneficie más al usuario o cliente.

Pregunta 4) Conoce usted en la ciudad de La Paz, si ¿Existe alguna entidad financiera o bancaria que ofrezca algún Programa de Educación Financiera con base al Arrendamiento Financiero para el desarrollo de empresas textiles?

R. Como especialista el profesional entrevistado expone que NO conoce la existencia de algún Programa de Arrendamiento Financiero dirigido al sector textil u otros similares orientados a este tipo de emprendimientos.

Pregunta 5) En su opinión, la propuesta de un Programa de Educación Financiera que destaque las ventajas y beneficios del arrendamiento financiero. ¿Coadyuvará al desarrollo económico y/o competitividad de las empresas textiles? ¿En qué forma? Explique.

R. Un Programa de estas características ayudará si se desarrolla de forma de satisfacer las expectativas y/o necesidades de los clientes, en este caso de los microempresarios del sector textil.

Finalmente se consultó mediante la pregunta N° 6 el rol de la autoridad competente en el ámbito financiero a nivel nacional en Bolivia, obteniendo la siguiente respuesta.

Pregunta 6) Sabe usted ¿Qué rol ejerce la ASFI (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero) en los Programas de Educación Financiera del país?

R. La autoridad del sistema ayuda a dinamizar las ofertas de los bancos y la forma de trato con los clientes, pero aún no se exige sobre una mayor orientación para el mejoramiento potencial y de emprendimiento de clientes en sectores específicos de la economía.

1.2.2. Entrevista al Lic. Cristian Iporre Antezana – Oficial Responsable de Negocios Fortaleza Leasing.

El segundo especialista entrevistado, es de profesión Ingeniero Comercial, con 42 años de edad y 18 años de experiencia laboral en el ámbito financiero así como en temáticas del Arrendamiento Financiero, quién contestó las siguientes preguntas.

1) Señale usted ¿Qué tipos de programas de Educación Financiera existen y cuales se aplican o desarrollan en Bolivia?

R. En el país cada Entidad Financiera realiza sus propios Programas de Educación Financiera, que en una gran mayoría replican las normativas de la ASFI, algunas otras realizan capacitación a sus clientes sobre el manejo de sus cuentas y solo unas pocas se orientan a una Educación Financiera que beneficie de forma directa a los emprendimientos informando sobre las bondades, beneficios y alternativas más eficientes del sistema financiero.

2) En su experiencia ¿Existen políticas bancarias que dinamizan la Educación Financiera en Bolivia?

R. El profesional consultado respondió que SI se evidencia la existencia de políticas bancarias que dinamizan la Educación Financiera en el país, pero solamente se orientan al cumplimiento de las normas de atención y servicio al cliente de forma general. Falta aún orientar Programas de Educación Financiera más dirigidos al emprendimiento y el desarrollo empresarial en los diferentes sectores económicos, productivos e industriales.

3) De acuerdo a su conocimiento y especialidad, en un análisis comparativo entre países de la región, ¿Cuáles son las estrategias más usadas para promover la Educación Financiera? y ¿Se aplican estas en nuestra realidad nacional?

R. La respuesta obtenida del especialista manifiesta que NO conoce si existen fuera del contexto nacional Planes o Programas de Educación Financiera y como se desarrollan comparativamente en Latinoamérica o Sudamérica.

4) Conoce usted en la ciudad de La Paz, si ¿Existe alguna entidad financiera o bancaria que ofrezca un Programa de Educación Financiera con base al Arrendamiento Financiero para el desarrollo de empresas textiles?

R. Al consultar mediante esta pregunta la existencia de Programas de Educación Financiera y Arrendamiento Financiero orientados al sector textil, el profesional entrevistado señala que NO sabe o desconoce si existen estos programas y que tal vez no se desarrollan porque no son de mucho beneficio a su entender en los emprendimientos del sector.

5) En su opinión, la propuesta de un Programa de Educación Financiera que destaque las ventajas y beneficios del arrendamiento financiero, ¿Coadyuvará al desarrollo económico y/o competitividad de las empresas textiles? ¿En qué forma? Explique.

R. En opinión del entrevistado SI es probable que un adecuado Programa de

Educación Financiera e incentivo al sector Textil, exponiendo beneficios y ventajas del Arrendamiento Financiero se pueda aportar a su desarrollo y competitividad, precisando las opciones y alternativas de financiamiento posibles en cada caso.

6) Sabe usted ¿Qué rol ejerce la ASFI (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero) en los Programas de Educación Financiera del país?

R. En este caso se puede recordar que la entidad de supervisión, la ASFI, controla y verifica que todas las entidades del sector presenten programas de Educación Financiera, pero aún estos contenidos son solo para el uso básico de las operaciones o servicios, aún falta una orientación más especializada en el caso de emprendimientos o sectores productivos en particular.

1.2.3. Entrevista al Lic. Freddy Villalba – Oficial de Negocios Bisa Leasing

El tercer especialista entrevistado de profesión Economista, con 38 años de edad y 10 años de experiencia laboral en Finanzas así como en temáticas del Arrendamiento Financiero, contestó las siguientes preguntas de entrevista.

1) Señale usted ¿Qué tipos de programas de Educación Financiera existen y cuales se aplican o desarrollan en Bolivia?

R. Estos programas se desarrollan y son determinadas en Bolivia por la ASFI, y todos tienen un direccionamiento de capacitación en foros, seminarios o charlas a nivel institucional y sobretodo en Universidades.

2) En su experiencia ¿Existen políticas bancarias que dinamizan la Educación Financiera en Bolivia?

R. En Bolivia Si existen estas políticas bancarias que apoyan a dinamizar la Educación Financiera en el país.

Pero está políticas tienen aún muchas limitaciones y NO están orientadas al análisis o asesoría de mercado, a partir de las necesidades de cada sector. Son

más políticas de apoyo e información general al consumidor.

3) De acuerdo a su conocimiento y especialidad, en un análisis comparativo entre países de la región, ¿Cuáles son las estrategias más usadas para promover la Educación Financiera? y ¿Se aplican estas en nuestra realidad nacional?

R. Estas estrategias en percepción del entrevistado a nivel internacional son actividades de capacitación masivas mediante foros o seminarios de pronta realización. En el país aún no se presentan este tipo de actividades orientadas a sectores industriales, empresariales o similares.

4) Conoce usted en la ciudad de La Paz, si ¿Existe alguna entidad financiera o bancaria que ofrezca un Programa de Educación Financiera con base al Arrendamiento Financiero para el desarrollo de empresas textiles?

R. El entrevistado a nivel profesional, No conoce si existen entidades financieras que ofrezcan estos Planes o Programas Educativos, en especial por sectores o al sector textil. La mayoría, se orientan al mercado en general pero no con especificación de algún grupo o sector empresarial.

5) En su opinión, la propuesta de un Programa de Educación Financiera que destaque las ventajas y beneficios del arrendamiento financiero, ¿Coadyuvará al desarrollo económico y/o competitividad de las empresas textiles? ¿En qué forma? Explique.

R. El profesional responde a esta pregunta afirmando que SI una propuesta de este tipo ayudaría en gran medida al sector textil ya que estos emprendimientos precisan de inversiones más efectivas o alternativas y capital de operación que apoye su competitividad.

6) Sabe usted ¿Qué rol ejerce la ASFI (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero) en los Programas de Educación Financiera del país?

R. La respuesta en esta pregunta expone que según el profesional entrevistado, el rol de la ASFI es simplemente de exigencia de una Información y Educación sobre

los derechos y obligaciones que tienen los usuarios en el sistema financiero nacional, no así de Educación Específica sobre las alternativas de financiamiento u opciones financieras que requieren algunos sectores, grupos u organizaciones. No existiendo otras instituciones financieras que operen Bolivia con Leasing Financiero este trabajo contiene las 3 entrevistas a los expertos del BNB LEASING, BISA LEASING y FORTALEZA LEASING.

2. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS Y LOS RESULTADOS DEL MARCO PRÁCTICO

Al precisar en el ámbito de las finanzas el tema de investigación, se identifica que el estudio de las PYMES se ha presentado mundialmente como una estrategia para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido muchos especialistas señalan que debe darse prioridad a la capacitación de las personas que están involucradas en la gestión de este tipo de organizaciones, mejorando su aprendizaje de la gestión financiera. Esto porque el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una PYMES, ya que la mayoría se conforman empíricamente y por lo cual es en esta condición donde un Programa de Educación y/o Cultura Financiera podrá ser un factor decisivo para el funcionamiento inicial de la empresa que se está creando, así como su consolidación futura (CEPAL, 2013)

En países latinoamericanos donde la planeación no es un elemento frecuente entre la población se hace indispensable promover una visión de mediano y largo plazos para el buen funcionamiento y la sobrevivencia de las PYMES. A nivel mundial estas empresas presentan una fuerte tendencia a desaparecer en los primeros años, y una de sus múltiples carencias es la predisposición a no tener un control empresarial, ya que en esencia el funcionamiento es unipersonal o familiar.

Además en muchos casos la creación de los emprendimientos de referencia, responden al desempleo y son administrados por personas capacitadas en otras áreas diferentes al tipo de negocio (CEPAL, 2013). Todo lo expuesto determina una evidente necesidad de diseñar e implementar nuevos Programas de Educación Financiera, además de mejorar los pocos ya existentes y ofertados por

entidades bancarias.

Existe interés y preocupación en diversos sectores de emprendimientos así como PYMES para incentivar estos conocimientos por medio de las entidades financieras que están obligadas a educar en estos temas, no solo mediante plataformas virtuales, sino de acceso masivo y mayor promoción en medios tradicionales.

Los contenidos teóricos mencionados en esta Tesis, tienen como propósito fundamental el facilitar a las PYMES la toma de decisiones oportuna, es en esta perspectiva que la asimetría de información determina que a pesar que el mercado no puede tener la información total, los agentes entre más consientes sean en la toma de decisiones menor será el riesgo que asuman; es ahí donde las finanzas microempresariales al estudiar la obtención de capital mediante financiamientos alternativos como el Arrendamiento Financiero, para la inversión en bienes productivos y las decisiones de inversión, posibilitaran una mayor estabilidad económica del emprendimiento a largo plazo.

Los resultados del trabajo realizado muestran también que las políticas de las instituciones bancarias y del sector financiero que ofrecen este tipo de opción de financiamiento como el Arrendamiento Financiero, han sido fundamentadas principalmente en impulsar microcréditos, además del apoyo a la creación de nuevas empresas, pero poco han hecho por difundir una Educación Financiera complementaria que además de aportar conocimiento específico, fomente el cambio de actitud personal y/o empresarial, hacia las cuestiones administrativas y financieras.

En conclusión, no es insuficiente la capacitación o Educación Financiera que solamente tome en cuenta algunas de las necesidades especiales de las PYMES, como la administración de ingresos, el flujo de capital, opciones de financiamiento, entre otros.

Se determina igualmente, que es necesario considerar un Programa de Educación Financiera que más allá de informar cómo funciona el ahorro o temas sobre cómo usar una tarjeta de crédito. Una campaña o Programa de Educación Financiera para el Arrendamiento Financiero, debe ser especializada en términos del papel microempresarial a mediano y largo plazo, que está desarrollando la persona y no solamente destacar su papel como ciudadano emprendedor en el corto tiempo.

Es evidente que prevalece aún en muchos de los microempresarios del sector, un factor cultural inserto en la gestión de las PYMES, y es la idea de la complejidad o el alto costo de una asesoría en el manejo de las empresas. Lo anterior conlleva a un funcionamiento tradicional en el manejo de este tipo de negocios. Negocios que siguen siendo familiares, en donde la rutina y la forma de trabajo impiden su mejoramiento y mayor competitividad en el mercado. En este aspecto se concluye que en el caso de estos Programas Educativos Financieros, que al identificar la necesidad de brindar una capacitación especializada sobre el Arrendamiento Financiero en PYMES, también es necesario ampliar estos contenidos de acuerdo a las necesidades de los empresarios del sector textil.

Es decir no se trata únicamente de informar el funcionamiento financiero y económico de los sistemas bancarios o del óptimo funcionamiento empresarial mediante esta alternativa de financiamiento, se trata de fomentar una visión no solo financiera, sino tomar en consideración el trabajo sobre las finanzas para difundir en mayor medida el trabajo empresarial basado en objetivos, actitud positiva y emprendedora, que impulse proyectos productivos, es decir, la creación de activos financieros que por sí solos trabajen a favor de los emprendedores.

Al analizar los Programas de Educación Financiera ofertados por las entidades bancarias respectivas que incluye sus objetivos, se observó que el marco regulatorio boliviano protege al consumidor, pero solo exige a las entidades bancarias proporcionar programas de educación financiera sin contemplar un contenido en particular, es decir que existe una asesoría y una capacitación no

regulada en empresas que generan inclusión financiera pero sin facilitar nuevas herramientas financieras u otras alternativas de financiamiento más adecuadas para los consumidores en función de su necesidad o actividad laboral.

Los Programas o la Educación Financiera en el marco de las normativas establecidas por la ASFI, deben principalmente proteger al consumidor financiero al largo plazo, mejorando su formación en finanzas personales, lo cual generará también un beneficio para la empresa al fortalecer la identidad y fidelización del cliente, que siente un respaldo por parte de la organización.

Se observa un gran interés del sector y los sujetos que formaron parte de la muestra de investigación, expresando el requerimiento y necesidad de diseñar Programas de Educación Financiera en el sector textil, respaldados por las empresas del ámbito financiero las cuales impulsen verdaderos espacios de aprendizaje y desarrollo.

Por lo señalado anteriormente, la composición demográfica homogénea de los encuestados, facilitó el análisis de los resultados y la comparación de manera conjunta de los mismos.

El sobreendeudamiento de los emprendimientos en las PYMES, ha entrado a formar parte de los riesgos que pueden afectar negativamente la estabilidad de su economía. A medida que diferentes emprendimientos aprenden y conocen estos procesos financieros, más variables influyen en este equilibrio.

El sobreendeudamiento no solo procede del comportamiento irregular de los empresarios, también surge de un entorno en el cual las PYMES se encuentran presionadas por las mismas entidades crediticias, que actúan con criterios aún más flexibles y mayor rapidez en otorgar un crédito a costa de mayores tipos de interés, avales y cuotas de manejo elevadas, siendo especialmente preocupante estas alternativas como generadoras de situaciones de insolvencia.

Estos créditos livianos de entidades poco vigiladas contribuyen a incrementar el riesgo de insolvencia ante situaciones adversas, lo que no solo tiene consecuencias sobre los emprendimientos, si no que incide sobre la demanda interna del país.

Las Entidades bancarias mediante el cambio de condiciones de los créditos, junto al desconocimiento de los derechos financieros y la poca regulación a la generación de créditos, así como la proliferación de entidades u organizaciones tanto formales como informales dedicadas a realizar préstamos, son factores que contribuyen al incremento del endeudamiento de las PYMES. Por último, la variedad de los productos financieros ligados a la facilidad del acceso a estos ha generado crecientes dificultades para las PYMES al evaluar los riesgos que estos financiamientos conllevan, razón por la cual, la mayoría de propietarios o gerentes de estas organizaciones, realizan transacciones financieras sin los conocimientos necesarios o recurriendo a consejos no profesionales, que conlleva consecuencias muy costosas.

CAPÍTULO 5. PROPUESTA DE TESIS

1. PROPUESTA PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA - PYMES DEL SECTOR TEXTIL.

Una Educación o formación orientada a temas financieros como: productos financieros, presupuesto, ahorro, deuda, entre otros, exige el desarrollo de estrategias que correspondan a los diferentes sectores de la sociedad. Es por esto, que con el fin de brindar una Educación Financiera efectiva para los PYMES del Sector Textil en la ciudad de La Paz, se propone el siguiente Programa de Educación Financiera, tendiente al desarrollo de conocimientos y habilidades que permitan la toma consciente de decisiones financieras buscando el bienestar de las empresas e individuos que las integran, de tal manera que se impulse el desarrollo económico del sector, apoyando a su competitividad.

1.1. Objetivo del Programa de Educación Financiera.

El objetivo es brindar herramientas para la toma razonada y consciente de decisiones relacionadas con el manejo de las finanzas personales, empresariales y las alternativas de financiamiento además de beneficios que le ofrece el Arrendamiento Financiero o Leasing, buscando prevenir inicialmente sobre el endeudamiento y promoviendo su competitividad.

Se busca además generar una cultura financiera para mejorar el uso de las opciones de financiamiento existentes, los recursos de inversión disponibles, así como tomar decisiones responsables desde el punto de vista financiero, en este contexto de aprendizaje enseñanza, se requiere que la estrategia no solo sea formativa sino también informativa y de asesoría.

Por lo tanto, se pretende cambiar el comportamiento de las PYMES del sector textil, a partir de los conocimientos brindados, en busca de impactar en las decisiones financieras, la oportunidad de nuevas alternativas de financiamiento y control en los niveles de sobre endeudamiento.

1.2. Componentes del Programa de Educación Financiera.

Para garantizar la continuidad del programa de educación financiera, se deberá conformar un equipo multidisciplinario que coordine y articule las intervenciones orientadas a la correcta implementación de los componentes del programa de acuerdo a las necesidades de cada sector de la población o clientes. Se sugiere que el equipo se conforme básicamente con la participación de:

- Un experto en la temática del Programa
- Un profesional en Educación o Pedagogía (con experiencia en el área)
- Un profesional de la Entidad Patrocinadora
- Un coordinador Interinstitucional
- Personal de Apoyo

Este equipo será el encargado de definir el direccionamiento estratégico del programa en función de los objetivos establecidos, evaluar los resultados de la gestión en cada uno de los componentes con el fin de establecer los correctivos necesarios para el cumplimiento de las metas definidas.

El programa de Educación Financiera planteado, parte de la premisa que todas las PYMES o emprendimientos en sus diversos ámbitos, a diario se enfrentan con la necesidad de tomar decisiones financieras, y la efectividad del mismo puede depender del nivel de involucramiento y la exposición de estas a la información más pertinente y oportuna, lo que demanda el uso de diferentes canales y medios de comunicación.

Asimismo con el propósito de que el programa sea incluyente, se recomienda que el proceso formativo que busca ampliar los conocimientos de las PYMES del Sector Textil en temas financieros y crear una nueva cultura financiera, sea complementado con un proceso informativo de alta difusión y exposición por parte de las entidades financieras así como la autoridad de supervisión.

1.3. Estrategias Pedagógicas de Enseñanza.

El modelo propuesto de enseñanza para el desarrollo del programa de educación financiera, combina el explicar, con el modelar y el hacer, puesto que para que una persona asimile la información recibida se hace necesario que la ponga en práctica.

El explicar consiste en brindar la información financiera de manera teórica y los conceptos de los temas a tratar, buscando aclarar los conocimientos necesarios. Posteriormente, se debe modelar mediante ejemplos prácticos, los conceptos entregados, para finalmente, ponerlos en práctica a través de actividades y ejercicios que involucren la realidad financiera del grupo o sector quien recibe la orientación.

Estos tres pasos se articulan en seis Módulos, cuya propuesta temática fue desarrollada considerando el referente conceptual básico sugerido por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero en Bolivia (ASFI).

A través de los Módulos y sus contenidos, se busca brindar material básico con temas financieros fundamentales para los beneficiarios del programa y ejemplificando algunas de las situaciones financieras a las que se ven enfrentados en su desarrollo y evolución personal o empresarial.

1.4. Plan de Estudios y contenidos mínimos.

La estructura temática se encuentra distribuida en seis módulos, de acuerdo al siguiente contenido temático:

Módulo 1. Presupuesto Empresarial.

La asignatura o temática del módulo tiene por objeto introducir al participante en lo que actualmente es la herramienta central de la planificación y control empresarial: El Presupuesto.

Es así que por una parte se pretende fundamentar la utilidad de los conocimientos contables y financieros, mostrando cómo estos sirven de base informativa para el ejercicio de las funciones de las PYMES en especial de la planificación empresarial, la toma de decisiones y el control de la gestión.

Con el propósito antes referido se contemplan los siguientes contenidos mínimos:

Estructura, elementos y pasos para elaborar el presupuesto

Conocimiento de la naturaleza, elementos, pasos y uso efectivo del Presupuesto, así como de sus ventajas e inconvenientes a la hora de cubrir las necesidades de la organización. La estructura básica del presupuesto y el proceso presupuestario.

Activos y pasivos

Comprender la naturaleza e importancia de los Activos y Pasivos de la organización, su clasificación e incorporación en los Estados Financieros, así como el presupuesto de la empresa.

Ingresos y gastos

Saber realizar el presupuesto global de una empresa proyectando los

ingresos y gastos de forma equilibrada, así como analizar sus principales desviaciones, con el fin de adoptar las decisiones necesarias para corregirlas, para mejorar el desempeño empresarial.

Metas financieras

Comprender las necesidades de información, para poder realizar las funciones directivas, en especial la planificación y el control empresariales, arribando y/o logrando las metas organizacionales propuestas.

Módulo 2. El Ahorro en PYMES.

En este segundo módulo se considera describir al Ahorro desde el punto de vista empresarial en particular de las PYMES, estableciendo la importancia del mismo para la empresa así como los distintos tipos y/o formas de depósitos bancarios, contemplando los elementos de inversión con las exigencias, beneficios y requerimientos del sistema bancario.

- Razones para ahorrar
- Plan de Ahorros
- Instrumentos de ahorro
- Donde ahorrar
- Tipos de cuentas de ahorro
- Tipos de interés
- Consejos para ahorrar

Módulo 3. El Crédito su definición y clasificación.

El propósito principal de este nuevo contenido es identificar la definición, composición, la clasificación y tipos de créditos, así como otras formas virtuales de acceso a esta opción financiera en el ámbito empresarial.

- Definición de crédito
- Importancia del crédito

- Razones para pedir un préstamo
- Componentes del crédito
- Clasificación del Crédito
- Historial crediticio
- Tipos de crédito
- Fuentes e instrumentos de financiación

Módulo 4. El Sistema Financiero Boliviano, los productos y servicios.

Se pretende en el presente módulo, definir de forma simple y concreta los fundamentos y principios del Sistema Financiero Boliviano, los productos así como los servicios que ofrecen de acuerdo al contexto nacional, señalando los elementos que forman parte del análisis y realización de un contrato, acción, bono u obligación de deuda que equivale a una cantidad monetaria, puede ser una inversión simple (sin derecho a propiedad) u otorgar derechos de propiedad sobre una empresa.

En este contexto y junto con los productos financieros a exponer, se hará una referencia general sobre los servicios financieros.

- Entidades financieras
- Sistema financiero Boliviano
- Establecimientos de crédito
- Regulación de los establecimientos de crédito
- Productos financieros
- Productos de captación
- Productos de colocación
- Uso de las tarjetas de credito

Módulo 5. Arrendamiento Financiero I (Teoría).

El objetivo del módulo N° 5 es exponer los fundamentos teóricos y conceptuales del Arrendamiento Financiero o “Leasing”, que es una forma o alternativa financiera de alquiler con derecho de compra, leasing financiero. A su vez diferenciando del arrendamiento o leasing operativo que es un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

- El Arrendamiento Financiero o Leasing
- Tipos de Arrendamiento Financiero
- La regulación del Arrendamiento Financiero
- Características del Arrendamiento Financiero
- Componentes del Arrendamiento Financiero

Módulo 6. Arrendamiento Financiero II (Práctica).

Este módulo final tiene el objetivo principal de realizar ejercicios financieros con ejemplos prácticos mediante el análisis de casos, para la realización de un contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing, así como su registro en los Estados Financieros y documentos contables de la empresa.

- Beneficios tributarios del Arrendamiento Financiero
- Ventajas y Desventajas del Arrendamiento
- Formas de solicitud y requerimiento de acuerdo a cada entidad del sector financiero
- Casos Prácticos

1.5. Metodología de la Enseñanza del Programa de Educación Financiera.

La asignatura se imparte conforme a una metodología participativa y presencial, orientada eminentemente a la aplicación práctica de soluciones para el desarrollo de las actividades directivas de planificación, toma de decisiones, así como elementos para el control de gestión. Orientados a su vez a la capacitación en base al Arrendamiento Financiero o Leasing.

Las actividades a desarrollarse podrán contemplar como mínimo dos métodos de aprendizaje enseñanza, que podrán ser:

1.5.1. Exposiciones Magistrales Participativas.

Estas son sesiones en las que el profesor introduce un tema, definiendo y aclarando los conceptos y términos correspondientes. En ellas es fundamental la interacción con los participantes, que ya deben haber leído la documentación disponible y el material recomendado. Es esta interacción la que permitirá la profundización crítica del estudiante en la problemática expuesta, así como la comprensión de las posibles vías de solución a los problemas.

1.5.2. Lecciones Prácticas - Análisis y resolución de casos.

El objetivo principal del Programa de Educación Financiera es de naturaleza práctica por lo que esta actividad es fundamental para el buen desarrollo del mismo. En cada uno de los temas se plantean ejercicios y casos a resolver. Algunos de ellos se realizan en clase de forma presencial e interactiva entre profesor y alumnos. Otros deben ser preparados de forma no presencial y serán expuestos al finalizar el Programa.

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. CONCLUSIONES

En principio como parte de las conclusiones arribadas, se puede afirmar que la investigación acerca de los Programas de Educación Financiera en las PYMES del Sector Textil en Bolivia es un tema que poco se ha desarrollado, por lo cual las investigaciones académicas u otras similares, deben seguir creciendo para fortalecer el ámbito económico de esta población emprendedora, puesto que el número de PYMES es realmente significativo y aportan en gran medida al desarrollo industrial del país.

En el caso de los programas y contenidos de educación financiera revisados a nivel Departamental, en particular en la ciudad de La Paz, se observó la información que presentan los distintos entes bancarios que apoyan la difusión de nuevas alternativas de financiamiento a personas y/o PYMES, mediante Programas de Educación Financiera como el caso del Arrendamiento Financiero o “Leasing”, concluyendo que los programas educativos sobre esta temática presentan en la mayoría de los casos contenidos y elementos de información muy genéricos y/o técnicos, en su orientación hacia las PYMES, exponiéndose como parte de una oferta de servicio o mercado, no así como incentivo al desarrollo y apoyo a la gestión empresarial.

Se concluye de igual forma que la implementación de un Programa de Educación Financiera para el sector de estudio, en este caso el Sector Textil, es muy positiva por lo cual precisa del uso de las herramientas técnicas que faciliten su conocimiento como el simulador financiero y la cartilla pedagógica para mejorar las condiciones de aprendizaje.

Simultáneamente a los instrumentos de apoyo, se recomienda realizar un acompañamiento para interiorizar cada proceso y se genere conciencia en la toma de decisiones financieras. Vale destacar que el uso de las herramientas técnicas en la formación o capacitación, es efectivo si se realiza bajo la guía de un profesional en finanzas o el área de especialidad que detecte los temas que requieren mayor atención para trabajar en grupo y con base a los requerimientos específicos de cada sector, grupo u organización.

2. RECOMENDACIONES

Se recomienda completar el trabajo existente con temas de índole cultural financiero que marquen la diferencia entre un contenido o condición que probablemente sea interesante el día de hoy, pero que en la práctica es difícil llevar a cabo, ya sea por la economía en la que se desenvuelve un individuo o una empresa.

La necesidad de una permanente y efectiva campaña de educación financiera a las PYMES es otra de las recomendaciones fundamentales, ya que actualmente las políticas gubernamentales en el área no las reflejan, por lo cual también debe verse un accionar en la supervisión de las campañas de difusión u oferta que presentan estas entidades financieras reguladas por la ASFI.

Se sugiere que los Programas Educativos en este ámbito, desarrollen no solo el contenido científico, técnico o de aprendizaje, sino puedan generar además un cambio de actitud personal y cultural que facilite herramientas de crecimiento a estas organizaciones. Programas integrados por contenidos financieros pero también con muestras de cambio cultural que avancen hacia una microempresa más productiva, competitiva y con una visión de largo plazo.

Resulta urgente que el gobierno y la ASFI, realicen el diseño de una estrategia nacional de educación financiera, que incorpore prácticas de países que han avanzado en este tema ya que muchos países han diseñado estrategias de programa de educación financiera para que las personas y las PYMES, tomen decisiones fundamentadas en conocimientos claros respaldados por enseñanzas tempranas de finanzas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Apaza, W. (2009). Modalidad de Financiamiento: Leasing Financiero. Lima, Perú: DNEP-MEF.
- Álvarez Paiz, José Manuel de Jesús, “Los Beneficios que Obtienen las Empresas Mercantiles en la Operación de Arrendamiento Financiero”, Universidad de San Carlos, Guatemala, 1996. Trabajo de Graduación. 2 Op. Cit. 3 Op. Cit.
- Calejari, L. (2001). El Contrato de Leasing, legislación y jurisprudencia. Buenos, Aires Argentina: AbeledoPerrot.
- CEPAL. (2013). Panorama social de América Latina 2013. Santiago de Chile: CEPAL.
- Dupleich U., Mauricio; Loayza Mansilla, Jorge A. (2005) Impulsando la Industria del Leasing en Bolivia: Cambios y Ampliaciones a la normativa. PROFIN. Programa de Apoyo Financiero a la Industria, La Paz – Bolivia (p. 40, 41 y 42)
- García, J. (2010). Arrendamiento Financiero. Lima, Perú: Actualidad Empresarial
- Gonzales, S. (2015).Análisis de leasing como alternativa de financiamiento para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de la ciudad de Ferreñafe, Tesis de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo escuela de contabilidad, Chiclayo, Perú.

- Hernández, Fernández y Baptista (2003) Metodología de la Investigación. Tercera Edición McGraw-Hill, México.
- Larousse, Diccionario Inglés-Español, Español-Inglés, Edición 1987 por Houghton Mifflin Company and Librairie Larousse, Ediciones Larousse, S.A. de C.V., Marsella, México D.F., 1989.
- Mesones, A.; Roca, E. (2011). micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). *Centrum Católica*, 1(1), 70–80.
- Richard C. (2015). El manual completo de arrendamiento de equipos. California, EE. UU.: CreateSpaceIndependent.
- Saavedra, C. (2010). El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el distrito de La Victoria, Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.
- Alejandro, B. (30 de Marzo de 2016). *La importancia de la cultura financiera*. Recuperado el 29 de junio de 2018, de <http://www.unacc.com/Portals/0/Otras%20Publicaciones/Libros/Beatriz%20Alejandro%20Balet.pdf>
- Gómez, G. L. (2014). *La Educación y Cultura Financiera como detonante del crédito productivo*. Recuperado el 29 de Junio de 2018, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/98958/11_Graciela_Lara.pdf
- OCDE. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe* . Recuperado el 29 de Junio de 2018, de https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf

- Sánchez, E. S. (2014). *La cultura financiera y la estadística*. Recuperado el 29 de junio de 2018, de https://repensarlaculturafinanciera.files.wordpress.com/2014/08/la_cultura_financiera_y_la_estadistica_blog_.pdf

Referencias de páginas web e internet

- El Arrendamiento Financiero. Recuperado de fuente: www.finanzas2000eu.com.co, Savere, Finanzas 2000 (Visitada el 10/10/2018)
- El Arrendamiento Financiero - Ley de Servicios Financieros 393. Fuente: https://www.asfi.gob.bo/images/INT_FINANCIERA/DOCS/Publicaciones/Editoriales/2013/Editorial_082013.pdf (Visitada el 10/10/2018)

ANEXOS

ANEXO N° 1

LEY N° 393

LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS

TÍTULO I

EL ESTADO RECTOR DEL SISTEMA FINANCIERO

CAPÍTULO I

OBJETO, ÁMBITO DE APLICACIÓN Y FUNCIÓN SOCIAL DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Artículo 1. (OBJETO). La presente Ley tiene por objeto regular las actividades de intermediación financiera y la prestación de los servicios financieros, así como la organización y funcionamiento de las entidades financieras y prestadoras de servicios financieros; la protección del consumidor financiero; y la participación del Estado como rector del sistema financiero, velando por la universalidad de los servicios financieros y orientando su funcionamiento en apoyo de las políticas de desarrollo económico y social del país.

Artículo 2. (ÁMBITO DE APLICACIÓN). Se encuentran bajo el ámbito de aplicación de la presente Ley, las actividades financieras, la prestación de servicios financieros y las entidades financieras que realizan estas actividades.

Artículo 3. (DEFINICIONES). Para efectos de la presente Ley y sus reglamentos se aplicarán las definiciones incluidas en el Glosario de Términos Financieros del Sistema Financiero, que consta en el Anexo.

Artículo 4. (FUNCIÓN SOCIAL DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS).

I. Los servicios financieros deben cumplir la función social de contribuir al logro de los objetivos de desarrollo integral para el vivir bien, eliminar la pobreza y la exclusión social y económica de la población.

II. El Estado Plurinacional de Bolivia y las entidades financieras comprendidas en esta Ley, deben velar porque los servicios financieros que presten, cumplan mínimamente con los siguientes objetivos:

- a) Promover el desarrollo integral para el vivir bien.
- b) Facilitar el acceso universal a todos sus servicios.
- c) Proporcionar servicios financieros con atención de calidad y calidez.
- d) Asegurar la continuidad de los servicios ofrecidos.
- e) Optimizar tiempos y costos en la entrega de servicios financieros.
- f) Informar a los consumidores financieros acerca de la manera de utilizar con eficiencia y seguridad los servicios financieros.

Artículo 5. (APLICACIÓN PREFERENTE Y ALCANCE DE LA LEY).

I. Las disposiciones contenidas en la presente Ley son de aplicación preferente frente a cualquier otra disposición legal en todo lo que dispone en sus distintos títulos.

II. Las disposiciones de esta Ley constituyen el marco legal permitido para las actividades de las entidades financieras, no pudiendo efectuar éstas otras actividades no señaladas en esta Ley.

III. El Banco Central de Bolivia – BCB se regirá por sus propias disposiciones.

CAPÍTULO IV

DE LA AUTORIDAD DE SUPERVISIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO

SECCIÓN I

RÉGIMEN INSTITUCIONAL

Artículo 15. (NATURALEZA). La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI, es una institución de derecho público y de duración indefinida, con personalidad jurídica, patrimonio propio y autonomía de gestión administrativa, financiera, legal y técnica, con jurisdicción, competencia y estructura de alcance nacional, bajo tuición del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, y sujeta a control social.

Artículo 16. (OBJETO). La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero – ASFI, tiene por objeto regular, controlar y supervisar los servicios financieros en el marco de la Constitución política del Estado, la presente Ley y los Decretos Supremos reglamentarios, así como la actividad del mercado de valores, los intermediarios y entidades auxiliares del mismo.

Artículo 17. (OBJETIVOS DE LA REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN FINANCIERA). Son objetivos de la regulación y supervisión financiera, respecto de los servicios financieros, de manera indicativa y no limitativa, los siguientes:

- a) Proteger los ahorros colocados en las entidades de intermediación financiera autorizadas, fortaleciendo la confianza del público en el sistema financiero boliviano.
- b) Promover el acceso universal a los servicios financieros.
- c) Asegurar que las entidades financieras proporcionen medios transaccionales financieros eficientes y seguros, que faciliten la actividad económica y satisfagan las necesidades financieras del consumidor financiero.
- d) Controlar el cumplimiento de las políticas y metas de financiamiento establecidas por el Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado.
- e) Proteger al consumidor financiero e investigar denuncias en el ámbito de su competencia.
- f) Controlar el financiamiento destinado a satisfacer las necesidades de vivienda de las personas, principalmente la vivienda de interés social para la población de menores ingresos.
- g) Promover una mayor transparencia de información en el sistema financiero, como un mecanismo que permita a los consumidores financieros de las entidades supervisadas acceder a mejor información sobre tasas de interés, comisiones, gastos y demás condiciones de contratación de servicios financieros que conlleve, a su vez, a una mejor toma de decisiones sobre una base más informada.
- h) Asegurar la prestación de servicios financieros con atención de calidad.
- i) Preservar la estabilidad, solvencia y eficiencia del sistema financiero.

CAPÍTULO VI

PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR DE SERVICIOS FINANCIEROS

SECCIÓN I

CÓDIGO DE CONDUCTA Y DEFENSORÍA DEL CONSUMIDOR

Artículo 70. (CÓDIGO DE CONDUCTA).

I. La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI reglamentará el uso del Código de Conducta, que las entidades financieras deberán implementar, orientado a la protección de los derechos de los consumidores financieros.

II. El Código de Conducta establecerá las pautas mínimas que las entidades financieras deberán cumplir.

Artículo 71. (CONTENIDO MÍNIMO). El Código de Conducta elaborado por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI, mínimamente deberá contener:

- a) Principios básicos generales.
- b) Tratamiento de la información.
- c) Calidad de atención al cliente.
- d) Capacitaciones, calidad en el trato y condiciones de trabajo de los trabajadores de la entidad financiera.
- e) Atención de reclamos.
- f) Conducta con otras instituciones.
- g) Ambiente laboral.
- h) Transparencia.

Artículo 79. (EDUCACIÓN FINANCIERA).

I. Es obligación y responsabilidad de las entidades financieras diseñar, organizar y ejecutar programas formalizados de educación financiera para los consumidores financieros, en procura de lograr los siguientes objetivos:

- a) Educar sobre las características principales de los servicios de intermediación financiera y servicios financieros complementarios, sus usos y aplicaciones, y los beneficios y riesgos que representan su contratación.

b) Informar de manera clara sobre los derechos y obligaciones asociados a los diferentes productos y servicios que ofrecen.

c) Educar sobre los derechos de los consumidores financieros y los mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia.

d) Informar sobre el sistema financiero, el rol de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI y el carácter de la normativa.

II. Estos programas serán anuales y podrán ser impartidos de manera directa por las entidades financieras o mediante la contratación de unidades académicas especializadas, garantizando su recurrencia en el tiempo.

CAPÍTULO II

DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Artículo 126. (ENTIDADES AUTORIZADAS). La operación de arrendamiento financiero puede ser realizada directamente por una entidad de intermediación financiera, por una empresa de arrendamiento financiero de objeto único constituida como empresa de servicios financieros complementarios, por empresas comerciales y fabricantes de bienes de capital.

Artículo 127. (NATURALEZA JURÍDICA). El arrendamiento financiero, por su carácter financiero y crediticio, se rige únicamente por la presente Ley y sus reglamentos, no siendo aplicable la normativa del arrendamiento determinado en materia civil.

Artículo 128. (ACTIVOS SUJETOS A ARRENDAMIENTO FINANCIERO).

I. Pueden ser bienes objeto de un contrato de arrendamiento financiero todas las cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales, software y otros intangibles (inmateriales) valuables, que sean propiedad del arrendador financiero o que el arrendador financiero tenga la facultad de otorgar en arrendamiento financiero y siempre que sean ciertas y claramente determinadas en su género.

II. No se deberá pactar el arrendamiento financiero sobre cosas genéricas. El bien o los bienes objeto de arrendamiento financiero deberán estar detallados en el contrato respectivo.

Artículo 129. (OPONIBILIDAD ANTE QUIEBRA O CONCURSO PREVENTIVO).

I. En caso de concurso preventivo o quiebra del arrendador financiero, el contrato de arrendamiento financiero continuará por el plazo y en los términos convenidos en el mismo, observándose en lo demás las normas establecidas al efecto por el Código de Comercio.

II. En caso de quiebra o concurso preventivo del arrendatario financiero se aplicarán las normas del Código de Comercio al respecto.

Artículo 130. (OPCIÓN DE COMPRA).

I. Salvo pacto en contrario, la opción de compra podrá ser libremente cedida por el arrendatario financiero a cualquier persona natural o jurídica, nacional o extranjera, sin que esto altere la naturaleza jurídica del contrato de arrendamiento financiero; en tal caso, el arrendatario financiero, como titular del derecho, tendrá la responsabilidad de cumplir con todos los compromisos del contrato, incluyendo el pago de cuotas, y dejar expedita la posibilidad del ejercicio de dicha opción de compra. Las partes estarán en libertad de incluir en el contrato respectivo las condiciones para la transferencia de la opción de compra.

II. El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato y no ser mayor a veinte por ciento (20%) del valor del bien comprometido en arrendamiento financiero o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas. La opción de compra podrá ejercerse en cualquier momento por el arrendatario financiero si así lo convinieran las partes.

Artículo 131. (PRECIO DE LA OPCIÓN DE COMPRA). El contrato de arrendamiento financiero debe fijar el precio de ejercicio de la opción de compra o establecer elementos y/o procedimientos suficientes que permitan determinarlo.

Artículo 132. (CUOTAS Y PAGOS ANTICIPADOS).

I. El monto, la periodicidad de cada pago así como la moneda en la cual deberá ser cancelado serán determinados convencionalmente por las partes.

II. El contrato de arrendamiento financiero podrá establecer que los pagos se realicen en cuotas fijas o variables. En su caso, la cuota incorporará y diferenciará los gastos en que se hubiere incurrido como consecuencia del contrato de arrendamiento financiero.

III. El contrato de arrendamiento financiero deberá establecer la forma y condiciones en las cuáles el arrendatario financiero podrá efectuar pagos anticipados de las cuotas y de otros compromisos adquiridos en la operación de arrendamiento financiero.

Artículo 133. (FORMAS DE ELECCIÓN DEL ACTIVO). El bien objeto del contrato de arrendamiento financiero puede:

a) Ser comprado por el arrendador financiero a la persona indicada por el arrendatario financiero y/o según especificaciones del arrendatario financiero o según catálogos, folletos o descripciones detalladas, brindadas por éste.

b) Ser comprado por el arrendador financiero mediante la sustitución del arrendatario financiero en un contrato que este último haya celebrado.

c) Ser de propiedad del arrendador financiero con anterioridad a su vinculación contractual con el arrendatario financiero.

d) Ser objeto de retroarrendamiento financiero.

e) Estar a disposición jurídica del arrendador financiero en virtud a un título que le permita constituir arrendamiento financiero sobre él.

Artículo 134. (RESPONSABILIDADES, ACCIONES Y GARANTÍAS EN LA ADQUISICIÓN DEL BIEN).

I. En los casos de los Incisos a y b del Artículo precedente, el arrendador financiero cumple con el contrato adquiriendo los bienes indicados por el arrendatario financiero y poniéndolos a disposición de éste en la forma y condiciones contractualmente acordadas entre las partes. Es obligación irrenunciable del arrendatario financiero señalar las especificaciones de los bienes materia del contrato, siendo de su exclusiva responsabilidad que dichos bienes sean los adecuados al uso que quiera darles, lo que deberá constar en el contrato. En estos casos, el arrendador financiero no responde por los vicios y daños de los bienes y el arrendatario financiero puede reclamar del vendedor o proveedor, sin necesidad de cesión, todos los derechos que emergen del contrato de compraventa.

II. En los casos de los Incisos a, b, d y e del Artículo precedente, el arrendatario financiero continuará obligado al pago de las cuotas establecidas en el contrato de arrendamiento financiero, inclusive si se presentara una controversia acerca de dicho contrato, salvo pacto en contrario.

III. En los casos del Inciso c del Artículo precedente, así como en aquellos en los cuáles el arrendador financiero es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en arrendamiento financiero, el arrendador financiero no puede liberarse de la garantía de evicción y/o saneamiento. En este caso el arrendador financiero responde por los vicios y daños de los bienes y el arrendatario financiero no continuará obligado al pago de las cuotas establecidas en el contrato de arrendamiento financiero en caso de presentarse una controversia acerca del mismo, salvo pacto en contrario.

IV. En los casos del Inciso d del artículo precedente, el arrendador financiero no responde por la evicción y/o saneamiento ni por los vicios y daños de los bienes. Por el contrario, en el proceso de transferencia del bien al arrendador financiero, es el arrendatario financiero quien habrá de responder por la evicción y/o saneamiento, salvo pacto en contrario.

Artículo 135. (RESPONSABILIDAD OBJETIVA). Todo daño o perjuicio causado por el bien dado en arrendamiento financiero a terceros será de responsabilidad exclusiva del arrendatario financiero, siempre que se hubiese originado con posterioridad al momento en el que el arrendador financiero haya puesto el bien a disposición del arrendatario financiero, como se establece en el artículo precedente. Lo mismo ocurrirá respecto a cualquier responsabilidad administrativa en que pueda incurrirse por la utilización del bien.

Artículo 136. (RESPONSABILIDAD EN CASO DE IMPORTACIÓN). La parte responsable del proceso de importación del activo a ser otorgado en arrendamiento financiero será el arrendador financiero y será por tanto responsable de los vicios, multas y otras consecuencias legales que se deriven de o que se relacionen con dicho proceso.

Artículo 137. (SEGUROS). Los seguros que deberán ser contratados para los activos sujetos a arrendamiento financiero, así como los términos y condiciones mínimos que deberán cumplir serán establecidos mediante reglamento.

Artículo 138. (BIENES DADOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PATRIMONIO DEL ARRENDATARIO FINANCIERO).

I. Los bienes dados en arrendamiento financiero, mientras no se ejerza la opción de compra y se perfeccione la transferencia de los mismos, no forman parte del patrimonio del arrendatario financiero y consiguientemente no forman parte de las garantías de los acreedores del arrendatario financiero, entendiéndose como delito de Estelionato todo acto del arrendatario financiero que pretenda otorgarles tal calidad con anterioridad al ejercicio de la opción de compra.

II. Por consiguiente, dichos bienes no pueden ser susceptibles de acciones de embargo, afectación ni gravamen por mandato administrativo, ni judicial alguno en contra del arrendatario financiero. Todo juez que tenga conocimiento de la instauración de una medida precautoria sobre estos bienes en violación de lo establecido en el presente Artículo, deberá dejarla sin efecto a la simple presentación del contrato de arrendamiento financiero, debidamente registrado. No se admitirá recurso alguno en tanto no se libere el bien y éste sea entregado al arrendador financiero.

Artículo 139. (PAGO DE IMPUESTOS A LA PROPIEDAD DEL BIEN OBJETO DEL CONTRATO).

El arrendador financiero, como propietario del bien dado en arrendamiento financiero, es el sujeto obligado al pago de los tributos que graven la propiedad de los bienes objeto de arrendamiento financiero.

Artículo 140. (RESOLUCIÓN Y EFECTOS).

I. El arrendador financiero podrá resolver unilateralmente el contrato de arrendamiento financiero de pleno derecho y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que el arrendatario financiero incumpla cualquiera de sus obligaciones pactadas en dicho contrato. La resolución deberá ser comunicada por el arrendador financiero al arrendatario financiero en forma expresa, mediante nota diligenciada notarialmente. A partir de dicha notificación, la resolución contractual producirá los siguientes efectos:

a) La opción de compra de los bienes, objeto del contrato de arrendamiento financiero otorgada por el arrendador financiero a favor del arrendatario financiero, quedará sin efecto a partir de la notificación notarial, quedando el arrendador financiero facultado a proceder a la venta inmediata de dichos bienes, aunque éstos se encuentren aún en tenencia del arrendatario financiero.

b) El arrendatario financiero deberá restituir al arrendador financiero los bienes otorgados en arrendamiento financiero en el plazo de cinco (5) días hábiles computables a partir de la recepción de la notificación notarial. Dicha restitución será hecha ante un Notario de Fe Pública elegido por el arrendador financiero, debiendo suscribirse para el efecto el Acta de Restitución (entrega y recepción) correspondiente.

c) Sin perjuicio de lo anterior, el arrendatario financiero deberá cancelar el saldo deudor hasta el momento de producirse la restitución de los bienes indicada en el inciso anterior, intereses, intereses penales y gastos financieros pactados, devengados hasta la fecha de pago efectiva.

d) Las cuotas, intereses y gastos financieros que hubiesen sido canceladas por el arrendatario financiero hasta el momento de producirse la resolución contractual por incumplimiento, quedarán consolidadas a favor del arrendador financiero, toda vez que la resolución no alcanza a estas prestaciones, al ser el contrato de arrendamiento financiero de ejecución sucesiva y periódica.

II. En caso de que el arrendatario financiero no cumpla con las obligaciones establecidas en los Incisos b y c, el cumplimiento de éstas podrán ser demandadas judicialmente en la vía ejecutiva por el arrendador financiero, bajo las previsiones de los artículos siguientes.

Artículo 141. (RECUPERACIÓN DE BIENES INMUEBLES). En el caso de que el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero fuese una cosa inmueble, el incumplimiento de las obligaciones del arrendatario financiero exigibles por efecto de la resolución estipulada en el Artículo precedente, tendrá los siguientes efectos:

a) La mora se constituirá de manera automática, sin necesidad de declaración extrajudicial o judicial previa alguna y en caso de que los bienes no le hubiesen sido restituidos de conformidad con el Inciso b del Artículo precedente, el arrendador financiero podrá demandar judicialmente en la vía ejecutiva, la restitución de los bienes otorgados en arrendamiento financiero, con la sola presentación del contrato de arrendamiento financiero debidamente inscrito y la nota diligenciada notarialmente mediante la cual comunicó al arrendatario financiero la resolución del contrato por efecto del incumplimiento de sus obligaciones, conforme a lo establecido en el Artículo anterior.

Dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a la presentación de la demanda de restitución, el juez deberá correr traslado de la misma al arrendatario financiero, quien tendrá cinco (5) días para probar documentalmente el cumplimiento de la obligación extrañada.

b) En caso de que transcurra este plazo sin que el arrendatario financiero presente los documentos pertinentes que a juicio del juez prueben que el pago ha sido realizado, el juez debe disponer la restitución inmueble sin más trámite y su entrega física al arrendador financiero, ordenando para el efecto el desapoderamiento del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero y estableciendo en dicho actuado el allanamiento del domicilio, la apertura de cerraduras y todos los actos similares de empleo de la fuerza pública y la asistencia policial, con la habilitación de los días y horas que fueran inhábiles, siempre bajo los límites de las previsiones constitucionales, cuya ejecución deberá encomendarse a la Policía y/o a cualquier autoridad no impedida por Ley del lugar donde se encuentre el bien. Toda apelación o recurso ulterior que pueda interponer el arrendatario financiero será en el efecto devolutivo.

c) El proceso de desalojo aplicable a los casos de arrendamiento civil o simple inquilinato establecido por el Código de Procedimiento Civil no es procedente en los casos de arrendamiento financiero de bienes inmuebles.

d) El presente proceso de restitución de bienes inmuebles otorgados en arrendamiento financiero no se contrapone y es sin perjuicio de cualquier otro procedimiento de ejecución que el arrendador financiero inicie a objeto de exigir el pago de cualquier suma bajo el contrato de arrendamiento financiero.

Artículo 142. (RECUPERACIÓN DE BIENES MUEBLES).

I. En el caso de que el objeto del contrato de arrendamiento financiero fuesen cosas muebles, el incumplimiento de las obligaciones del arrendatario financiero exigibles por efecto de la resolución estipulada en el Artículo 140 de la presente Ley, tendrá los siguientes efectos:

a) La mora se constituirá de manera automática, sin necesidad de declaración extrajudicial o judicial previa alguna y en caso de que éstos no le hubiesen sido restituidos de conformidad con el Inciso b del Artículo 140 de la presente Ley, el arrendador financiero podrá demandar judicialmente, en la vía ejecutiva la inmediata restitución de los bienes otorgados en arrendamiento financiero, y el pago de la mora crediticia, compuesta por el saldo deudor hasta el momento de producirse la restitución de los bienes, intereses, intereses penales y gastos financieros pactados, devengados hasta la fecha de pago efectiva, más costas, con la sola presentación del contrato de arrendamiento financiero debidamente inscrito y la nota de resolución del contrato diligenciada notarialmente.

b) Dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a la presentación de la demanda de restitución, el juez deberá disponer la restitución de los bienes sin más trámite y su entrega física al arrendador financiero, ordenando para el efecto el secuestro de los mismos. Toda apelación o recurso ulterior que pueda interponer el arrendatario financiero será en el efecto devolutivo.

c) Igualmente, en la misma resolución judicial, el juez competente ordenará el secuestro de los bienes muebles objeto del arrendamiento financiero, contemplando desde su emisión, el allanamiento de domicilios, la apertura de cerraduras y todos los actos similares de empleo de la fuerza pública y la asistencia policial, con la habilitación de los días y horas que fueran inhábiles, siempre bajo los límites de las previsiones constitucionales, cuya ejecución deberá encomendarse a la policía y/o a cualquier autoridad no impedida por Ley del lugar donde se encuentren los bienes.

d) Emitida la orden del juez competente, el arrendador financiero se dirigirá con la misma a la policía y/o cualquier autoridad no impedida por Ley del lugar, debiendo éstos ejecutar la orden de secuestro dentro de las seis (6) horas de recibida la misma.

e) Los bienes recuperados bajo el procedimiento detallado en los incisos anteriores deben ser entregados al arrendador financiero dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a su recuperación.

II. La cobranza judicial de la mora crediticia proseguirá su curso conforme al Código de Procedimiento Civil.

Artículo 143. (COBRO DE MONTOS EN MORA). Producido el desapoderamiento o secuestro de los bienes dados en arrendamiento financiero, el arrendador financiero puede reclamar por la vía ejecutiva el pago del saldo deudor hasta el momento de producirse la restitución de los bienes, intereses, intereses penales y gastos financieros pactados devengados hasta la fecha de pago efectivo, más costas, para tal efecto, el contrato de arrendamiento financiero constituye título ejecutivo suficiente con fuerza de ejecución, conforme a lo establecido en el Artículo 487 del Código de Procedimiento Civil.

Artículo 144. (COBRO DE DAÑOS Y PERJUICIOS). El arrendador financiero podrá reclamar por la vía pertinente los daños y perjuicios que resultaren del deterioro anormal del bien como consecuencia de dolo, culpa o negligencia del arrendatario financiero, y otras pérdidas que pudieran presentarse.

Artículo 145. (PROHIBICIONES).

I. Los bienes objeto de arrendamiento financiero no podrán ser cedidos en garantía ni sujetos de ninguna medida precautoria durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero.

II. Las empresas de arrendamiento financiero y las entidades de intermediación financiera no podrán mantener inventarios de bienes que puedan ser otorgados en arrendamiento financiero. No se considerarán inventarios los bienes que, habiendo sido dados en arrendamiento financiero, hubiesen sido recuperados por el arrendador financiero o recibidos en recuperación o adjudicados y estuviesen en su poder.

Artículo 146. (PREVISIONES). La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI deberá establecer un régimen menor de provisiones y requerimientos de capital que reconozcan el riesgo inherente a la operación de arrendamiento financiero.

Artículo 147. (REGLAMENTACIÓN).

I. Los aspectos no contemplados en el presente Capítulo serán reglamentados por el Órgano Ejecutivo mediante Decreto Supremo.

II. La normativa de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI podrá establecer disposiciones para adecuar los requisitos y condiciones de la operativa del arrendamiento financiero que realicen las entidades financieras y que no se encuentren establecidos en la presente Ley.

Artículo 148. (RÉGIMEN TRIBUTARIO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO). El arrendamiento financiero tendrá el siguiente tratamiento tributario:

a) Impuesto al Valor Agregado. Los intereses generados por operaciones de arrendamiento financiero de bienes muebles realizadas por las empresas de arrendamiento financiero y entidades de intermediación financiera no se consideran dentro del objeto del Impuesto al Valor Agregado.

Para la aplicación de lo indicado en el presente Artículo, en el contrato u otro documento de arrendamiento financiero se deberá especificar la composición de las cuotas, diferenciando la parte correspondiente al interés y cualquier otro componente contenido en ellas. Las operaciones de arrendamiento financiero de bienes usados de capital para pequeños emprendimientos productivos estarán exentas del Impuesto al Valor Agregado conforme a reglamentación a ser emitida.

Las operaciones de arrendamiento financiero de bienes inmuebles no son objeto del Impuesto al Valor Agregado.

b) Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas. El arrendador financiero contabilizará como ingreso la parte de la cuota de arrendamiento financiero correspondiente a los intereses generados por la operación, para propósito del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas, consiguientemente, los bienes objeto de arrendamiento financiero no son depreciables para ninguna de las partes contratantes.

El arrendatario financiero podrá deducir como gasto el valor total de las cuotas pagadas durante el plazo del contrato de arrendamiento financiero, así como los gastos que demande el mantenimiento, reparación, y seguro de los bienes objeto de arrendamiento financiero, para fines de determinación del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas.

c) Impuesto a las Transacciones en el Retroarrendamiento Financiero. En todos los casos en que se realice una operación de retroarrendamiento financiero productivo, la primera transferencia estará exenta del Impuesto a las Transacciones.

ANEXO N° 2

CUADRO N° 1

DIFERENCIAS, OPERACIONES IMPOSITIVAS Y CONTABLES ENTRE EL LEASING FINANCIERO Y OPERATIVO

Leasing Operativo	Leasing Financiero
<ul style="list-style-type: none">• El activo esta fuera del balance del arrendatario, el activo lo deprecia el fondo al ser de su propiedad.	<ul style="list-style-type: none">• El activo y depreciación ingresa al balance del arrendatario.
<ul style="list-style-type: none">• No ocupa líneas de bancos.	<ul style="list-style-type: none">• Ocupa líneas de bancos.
<ul style="list-style-type: none">• El alquiler no afecta los ratios financieros. Se incluye como parte del ciclo productivo.	<ul style="list-style-type: none">• Aumenta ratios de apalancamiento y reduce ROA.
<ul style="list-style-type: none">• No es un crédito, es un alquiler puro.	<ul style="list-style-type: none">• Es un crédito.
<ul style="list-style-type: none">• Amortiza entre 50%-80% del valor del bien durante el plazo, esto baja el costo.	<ul style="list-style-type: none">• Amortiza el 100% del valor del bien durante el plazo del contrato.
<ul style="list-style-type: none">• Deducer el 100% de la cuota como gasto; genera crédito fiscal.	<ul style="list-style-type: none">• Deducer los intereses como gasto y deprecia directamente el activo.
<ul style="list-style-type: none">• No asume riesgo de obsolescencia del activo, renueva flota periódicamente.	<ul style="list-style-type: none">• Asume el riesgo de obsolescencia del activo.
<ul style="list-style-type: none">• Al contar con flota nueva, reduce sus costos operativos.	<ul style="list-style-type: none">• Aumenta el costo al mantener activos viejos.
<ul style="list-style-type: none">• Los responsables o supervisores de la reparación y mantenimiento es el proveedor especializado (dealer).	<ul style="list-style-type: none">• La reparación y mantenimiento es responsabilidad del arrendatario.
<ul style="list-style-type: none">• El fondo negocia los seguros bajo pólizas corporativas, haciendo un riguroso análisis de riesgo.	<ul style="list-style-type: none">• Toma de seguro individual.

Fuente: <https://www.google.com/search?biw>

Diferencias entre leasing financiero y operativo

ANEXO Nº 3
MARCO LEGAL Y NORMATIVO
LA LEGISLACIÓN DEL SECTOR TEXTIL E INDUSTRIAL EN BOLIVIA

Según la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia en la:

CUARTA PARTE
ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO
TÍTULO I - ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO

CAPÍTULO PRIMERO

DISPOSICIONES GENERALES^{II} (CPE, 2013, pág. 102)

La organización económica del Estado se realiza mediante la Constitución Política del Estado la misma que permite, ampara y protege a los habitantes de nuestro territorio para desempeñar actividades de orden económico en el marco de la normatividad con el objeto de satisfacer sus necesidades plantea:

—Artículo 306. I. El modelo económico boliviano es plural y está orientado a mejorar la calidad de vida y el vivir bien de todas las bolivianas y los bolivianos.

II. La economía plural está constituida por las formas de organización económica comunitaria, estatal, privada y social cooperativa.

III. La economía plural articula las diferentes formas de organización económica sobre los principios de complementariedad, reciprocidad, solidaridad, redistribución, igualdad, seguridad jurídica, sustentabilidad, equilibrio, justicia y transparencia. La economía social y comunitaria complementará el interés individual con el vivir bien colectivo^{III} (CPE, 2013, pág. 102).

De la misma manera podemos indicar que mediante la Constitución se respeta la iniciativa privada donde se garantiza la libertad de empresa y asociación para actividades propias de la organización de la producción aspecto que se puede observar en el siguiente artículo:

—Artículo 308. I. El Estado reconoce, respeta y protege la iniciativa privada, para que contribuya al desarrollo económico, social y fortalezca la independencia económica del país^{II}.

II. Se garantiza la libertad de empresa y el pleno ejercicio de las actividades empresariales, que serán reguladas por la ley^{II} (CPE, 2013, pág. 102).

De igual forma, la nueva Constitución Política del Estado diseña la función de la actividad económica enmarcada en el fortalecimiento de la soberanía nacional, en la búsqueda de un equilibrio entre el sector privado y la estatal, por lo que en el siguiente artículo define:

—Artículo 312. I. Toda actividad económica debe contribuir al fortalecimiento de la soberanía económica del país. No se permitirá la acumulación privada de poder económico en grado tal que ponga en peligro la soberanía económica del Estado.

II. Todas las formas de organización económica tienen la obligación de generar trabajo digno y contribuir a la reducción de las desigualdades y a la erradicación de la pobreza.

III. Todas las formas de organización económica tienen la obligación de proteger el medio ambiente^{II} (CPE, 2013, pág. 105).

Además de definir el rol de las actividades económicas también se preocupa por generar fuentes de empleo y reducir las desigualdades en el marco de políticas económicas tendientes a cumplir con los objetivos de pleno empleo, estabilidad de precio, crecimiento económico, distribución de renta y calidad de vida y medio ambiente.

Por lo tanto, en el siguiente capítulo la Constitución Política del Estado, incluye la función de la economía por lo que manifiesta lo siguiente:

CAPÍTULO SEGUNDO

FUNCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA

Artículo 316. La función del Estado en la economía consiste en:

2. Dirigir la economía y regular, conforme con los principios establecidos en esta Constitución, los procesos de producción, distribución, y comercialización de bienes y servicios (CPE, 2013, pág. 104).

Se considera que el artículo anterior define de manera clara y precisa la función del Estado en la economía con una incidencia sobre la producción distribución y comercialización de bienes y servicios, de esta manera el Estado asume un rol protagónico en la transformación de materias primas en productos terminados cerrando el circuito de la mercancía desde la materia prima hasta el consumo. Mediante el capítulo tercero la Constitución define exclusivamente políticas económicas, para satisfacer de la mejor manera a la población por lo que el artículo correspondiente indica:

CAPÍTULO TERCERO POLÍTICAS ECONÓMICAS

Artículo 318. I. El Estado determinará una política productiva industrial y comercial que garantice una oferta de bienes y servicios suficientes para cubrir de forma adecuada las necesidades básicas internas, y para fortalecer la capacidad exportadora.

II. El Estado reconoce y priorizará el apoyo a la organización de estructuras asociativas de micro, pequeñas y medianas empresas productoras, urbanas y rurales.

III. El Estado fortalecerá la infraestructura productiva, manufactura e industrial y los servicios básicos para el sector productivo.

IV. El Estado priorizará la promoción del desarrollo productivo rural como fundamento de las políticas de desarrollo del país.

V. El Estado promoverá y apoyará la exportación de bienes con valor agregado y los servicios (CPE, 2013, págs. 105 -106).

Con relación al tratamiento de la inversión, prioriza la inversión local, nacional, por lo que el artículo correspondiente indica:

Artículo 320. I. La inversión boliviana se priorizará frente a la inversión extranjera.

V. Las políticas públicas promocionarán el consumo interno de productos hechos en Bolivia.

Normativa Respecto del Sector Industrial

El sector privado está seguro de que las normas y la certidumbre definirán el futuro de la industria en Bolivia, pero el tiempo se acorta cada vez más para arrancar con el sueño de industrializar el país, mientras tanto los países de la región se alejan más en esta materia.

El desarrollo de la industria nacional privada no ha seguido la evolución de los países del hemisferio norte o peor aún de la región; que parte de la transformación artesanal de materias primas locales y avanza, mediante la mecanización de los procesos y el mejoramiento, hacia la industrialización y especialización en la producción manufacturera. Una dinámica industrial aislada del desarrollo de materias primas e insumos ocasionó una singularidad en el crecimiento industrial del país, contrariamente a lo que se esperaba.

La industria boliviana es la más afectada frente a políticas de control de las importaciones, cuando debería ocurrir lo contrario, es decir que el sector industrial sea el que demande políticas de control de las importaciones. De acuerdo a datos presentados por la Cámara Nacional de Industrias y Cámara Departamental de Industrias de La Paz, el sector se encuentra muy rezagado respecto a otros países vecinos. Asimismo, ambos señalan que en los últimos años, son pocos los nuevos emprendimientos industriales iniciados de cero.

Lo visto con mayor frecuencia, entre los industriales, fue la ampliación de la capacidad instalada de industrias existentes y el establecimiento de nuevas líneas de producción, ya sea en la misma locación de la planta o bien en localizaciones cercanas a nuevos mercados. —Siguiendo esa lógica, varias empresas que ya estaban instaladas en el occidente del país ubicaron nuevas unidades productivas en el oriente, sin que ello implique el cierre de las primerasll (Grossman, 2013, pág. 25).

Por lo que la aprobación de una nueva Ley de Inversiones forma parte de los obstáculos que evitan avanzar en la industrialización del país, a ello se suma la falta de normativa en general. En los últimos años, desde la promulgación de la Nueva Constitución Política del Estado, no ha sido aprobada una sola Ley que regule aspectos económicos fundamentales. —Sin ninguna duda, el ambiente de incertidumbre sobre la normativa, la falta de comunicación entre el empresariado industrial y el Gobierno y la escasa previsibilidad en decisiones de política pública en materia económica, retrasan el desarrollo industrial del paísll (Grossman, 2013, pág. 28).

Mediante el Decreto Supremo N° 29727, 1 de octubre de 2008, se establece como funciones del Ministerio de Producción y Microempresa, es la de diseñar una estrategia y política nacional de desarrollo productivo; formulando y ejecutando políticas dirigidas a promover encadenamientos productivos en todo el territorio nacional.

Por lo cual su objetivo es plantear y ejecutar políticas dirigidas a buscar el acceso a mercados nacionales y externos; promoción de compras estatales para la producción artesanal e industrial de la micro, pequeña, mediana y gran empresa, tanto urbana como rural; además de diseñar y ejecutar políticas de promoción de las exportaciones y apertura de mercados; así mismo es impulsar políticas públicas para el desarrollo y promoción del turismo inclusivo, sostenible y competitivo; generar políticas públicas para elevar la productividad y competitividad de la artesanía, micro y pequeña empresa.

De esta manera se aprueba el Decreto Supremo N° 29272 de 12 de septiembre de 2007 del Plan Nacional de Desarrollo, orientado a conformar entramados productivos integrados, articulados y diversificados con la participación de los distintos actores en procesos de producción, transformación y comercialización que impulsan la inserción justa en el mercado nacional y de exportación.

En el marco del Plan Nacional de Desarrollo, se considera que es necesario mejorar los niveles de productividad y competitividad, renovando y fortaleciendo el acceso de las unidades productivas del país al desarrollo tecnológico, mediante el fortalecimiento productivo y de gestión, inserción a mercados locales, regional y de exportación, profesionalización, tecnificación, especialización y capacitación práctica.

En este entendido inicialmente, mediante Decreto Supremo N° 28938 de 22 de noviembre de 2006 se crea el Servicio Nacional de Desarrollo Productivo — SENADEPRO como entidad desconcentrada, dependiente del Ministerio de Producción y Microempresa para fortalecer las capacidades en la gestión organizativa, productiva y empresarial de artesanos, micro y pequeños productores urbanos y rurales, Organizaciones Económicas Campesinas — OECAS, cooperativas productivas, asociaciones de artesanos, organizaciones comunitarias, campesinas, indígenas y originarias.

Por Decreto Supremo N° 29450 de 21 de febrero de 2008 se modifica el Artículo 65 del Decreto Supremo N° 28631 de 8 de marzo de 2006, incorporando como Institución Pública Descentralizada a la Secretaría Ejecutiva PL — 480 bajo tuición y dependencia del Ministerio de Producción y Microempresa, procediendo a su reestructuración técnica, administrativa y legal, garantizando el cumplimiento de sus obligaciones y compromisos pendientes. Mediante el Decreto Supremo N° 24946 de 4 de febrero de 1998, se crea el Centro de Promoción Bolivia — CEPROBOL, y el Decreto Supremo N° 27901 de 13 de diciembre de 2004 reorganiza CEPROBOL, que cumplirá funciones de políticas de Estado en materia de promoción comercial, económica, inversiones y alianzas empresariales.

Los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo tienen como objetivo principal impulsar la producción mediante el incremento de la agregación de valor a la producción primaria, transformación tecnológica, alza de la productividad y diversificación productiva y mayor generación de excedentes e ingresos en la producción artesanal, agroindustrial, manufacturera e industrial, participando en la creación, consolidación, modernización y tecnificación de los emprendimientos productivos de las Unidades Productivas urbanas y rurales del país. En este sentido se promulga el decreto 29727, donde se crea la Entidad Pública Desconcentrada PRO — BOLIVIA, sobre la base de SENADEPRO, se modifica la denominación de —Secretaría Ejecutiva PL - 480II y definir sus funciones como INSUMOS BOLIVIA, se crea la Entidad Pública Desconcentrada CONOCE –BOLIVIA y la Entidad Pública Desconcentrada PROMUEVE — BOLIVIA, sobre la base de CEPROBOL. De esta manera se detalla a continuación de manera inextensa el D.S. 29727 de apoyo al sector productivo entre los que se encuentra el sector textil y la provisión de materia prima para sus operaciones. Artículo 1°. - (Objeto) El presente Decreto Supremo tiene por objeto: a.- Crear la Entidad Pública Desconcentrada PRO — BOLIVIA, sobre la base de SENADEPRO. b.- Modificar la denominación de —Secretaría Ejecutiva PL - 480II y definir sus funciones. c.- Crear la Entidad Pública Desconcentrada CONOCE - BOLIVIA. d.- Crear la Entidad Pública Desconcentrada PROMUEVE — BOLIVIA, sobre la base de CEPROBOL. Título I Creación de la entidad pública desconcentrada PRO — BOLIVIA Capítulo I De la creación y naturaleza institucional

Artículo 2°. - (Creación) Créase PRO - BOLIVIA, como entidad pública desconcentrada, sobre la base de SENADEPRO, dependiente del Ministerio de Producción y Microempresa, conforme a las características establecidas en el Artículo 31 del Decreto Supremo N° 28631 de 8 de marzo de 2006, Reglamento a la Ley de Organización del Poder Ejecutivo. Artículo 3°. - (Competencia institucional) PRO - BOLIVIA está destinada a impulsar el cambio de la matriz productiva nacional a través del incremento de la agregación de valor a la producción primaria, transformación tecnológica, alza de la productividad, diversificación productiva y mayor generación de excedentes e ingresos en la producción artesanal, agroindustrial, manufacturera e industrial, participando en la creación, consolidación, modernización y tecnificación de los emprendimientos productivos del conjunto de las Unidades Productivas urbanas y rurales del país.

Artículo 4°. - (Sede) PRO - BOLIVIA tiene como sede principal la ciudad de La Paz, pudiendo establecer unidades operativas en los departamentos y regiones del país, de acuerdo a las necesidades, disponibilidad de sus recursos presupuestarios y en función a sus objetivos.

Capítulo II

Estructura orgánica y funciones

Artículo 5°. - (Funciones y atribuciones) PRO - BOLIVIA, tendrá las siguientes funciones y atribuciones: a. Elaborar propuestas, estrategias, programas y proyectos para el desarrollo del conjunto de las Unidades Productivas del país, prioritariamente en los rubros de madera, cuero, textiles, alimentos procesados, metalmecánica y agroindustria. b. Registrar y acreditar a las Unidades Productivas. c. Evaluar las demandas y potencialidades de las Unidades Productivas del país. d. Gestionar y apoyar la elaboración de planes de negocios de Unidades Productivas. e. Gestionar mercados internos y/o externo de los planes de negocio. f. Apoyar financieramente a las Unidades Productivas a través de transferencias de recursos no reembolsables en dinero o especie público - público y/o público - privado. g. Implementar programas y proyectos a través de Centros de Innovación Tecnológica, capacitación, asistencia técnica, innovación y transferencia tecnológica, dentro del ámbito artesanal, agroindustrial, manufacturero e industrial, en los procesos de producción, gestión y comercialización. h. Organizar procesos de concertación productiva y concurrente entre actores públicos nacionales, subnacionales y privados - comunitarios para implementar los complejos productivos integrales en el marco de las políticas nacionales. i. Formular propuestas para programas de profesionalización, tecnificación y certificación de competencias, ante el Ministerio de Educación y Culturas, Viceministerio de Ciencia y Tecnología del Ministerio de Planificación del Desarrollo, Universidades Públicas e Institutos de Formación Técnica y Tecnológica. j. Viabilizar la reconversión productiva en áreas de su competencia. k. Administrar y ejecutar los recursos de programas y proyectos, provenientes de fuentes de financiamiento interna y externa en su ámbito de competencia. l. Recuperar los saberes productivos ancestrales relativos a su competencia. m. Registrar y acreditar a las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, con fines o sin fines de lucro, que presten servicios de investigación, capacitación y asistencia técnica, en el ámbito productivo artesanal, agroindustrial, manufacturero e industrial.

Artículo 6°. - (Estructura orgánica y funcional) La estructura orgánica y funcional de PRO - BOLIVIA será establecida mediante Resolución Ministerial del Ministerio de Producción y Microempresa.

Artículo 7°. - (Director General Ejecutivo) I. PRO - BOLIVIA está a cargo de un Director General Ejecutivo, que ejerce la representación institucional y será designado por el Ministro de Producción y Microempresa, mediante Resolución Ministerial. II. Las atribuciones del Director General Ejecutivo serán definidas mediante Resolución Ministerial del Ministerio de Producción y Microempresa.

Capítulo III

Del financiamiento

Artículo 8°. - (Financiamiento) I. PRO - BOLIVIA financiará su funcionamiento y actividades con recursos provenientes del Tesoro General de la Nación — TGN, de las transferencias presupuestarias que realice INSUMOS - BOLIVIA provenientes de la monetización de bienes y/o productos, recursos propios, donaciones y créditos externos. II. Todos los bienes activos, pasivos, presupuesto, programas y proyectos del SENADEPRO, serán transferidos a PRO - BOLIVIA.

III. Se autoriza al Ministerio de Hacienda realizar todas las transferencias y ajustes presupuestarios que permitan el cumplimiento del presente Decreto Supremo. Los procedimientos de transferencias y ajustes deberán ser simplificados para viabilizar el funcionamiento de PRO - BOLIVIA. IV. A partir de la aprobación del presente Decreto Supremo concluyen las actividades del SENADEPRO, debiendo el Ministerio de Producción y Microempresa proceder a su cierre operativo y financiero.

Título II

Modificación de la denominación y funciones de la Secretaría Ejecutiva PL – 480

Capítulo ÚNICO

Artículo 9°. - (Modificación de denominación) A partir de la aprobación del presente Decreto Supremo la Secretaría Ejecutiva PL - 480, funcionará bajo la denominación de INSUMOS - BOLIVIA, quedando todos los derechos, obligaciones, convenios y acuerdos vigentes con plena validez jurídica. Asimismo, queda adecuada a la nueva denominación INSUMOS - BOLIVIA, toda la normativa emitida con relación a la Secretaría Ejecutiva PL — 480.

Artículo 10°. - (Funciones de INSUMOS - BOLIVIA) Además de las actuales funciones de la ex - Secretaría Ejecutiva PL - 480, INSUMOS - BOLIVIA se concentrará prioritariamente en las siguientes funciones: a. Comprar en el mercado interno y/o importar materias primas e insumos estratégicos y de alto impacto para la producción con destino a la provisión de las Unidades Productivas del país. b. Comprar en el mercado interno productos con valor agregado destinados a la exportación, a fin de articular la oferta de productos de las Unidades Productivas del país con mercados externos. c. Realizar la exportación de productos con valor agregado. d. Recepcionar y monetizar las donaciones. e. Comercializar productos e insumos en el mercado interno. f. Administrar y ejecutar recursos públicos, privados y/o provenientes de la cooperación internacional.

Artículo 11°. - (Transferencia de recursos) INSUMOS - BOLIVIA, una vez que sean cubiertos sus costos de funcionamiento, transferirá los recursos provenientes de la monetización de donaciones y de la comercialización de materias primas e insumos, a favor de PRO - BOLIVIA.

Artículo 12°. - (Contratación directa) I. Para el cumplimiento de sus funciones, INSUMOS - BOLIVIA queda facultada para realizar la contratación directa de bienes, obras, servicios generales y servicios de consultoría, a cuyo efecto deberá aplicar los procedimientos que sean aprobados por el Ministerio de Producción y Microempresa. Una vez realizada la contratación, INSUMOS - BOLIVIA deberá registrar la información correspondiente del proceso de contratación en el Sistema de Información de Contrataciones Estatales — SICOES e informar a la Contraloría General de la República. II. Se incorpora el inciso q) en el Artículo 53 del Decreto Supremo N° 29190 de 11 de julio de 2007, con el siguiente texto: “q) En el caso de INSUMOS - BOLIVIA, se podrán contratar los bienes y servicios de acuerdo a su misión institucional. Se establecerá un régimen especial de garantías”

Título III

Creación de la entidad pública desconcentrada CONOCE — BOLIVIA

Capítulo I

De la creación y naturaleza institucional Artículo 13°. - (Creación) Créase la entidad CONOCE - BOLIVIA, como institución pública desconcentrada, dependiente del Ministerio de Producción y Microempresa, conforme a las características establecidas en el Artículo 31 del Decreto Supremo N° 28631.

Artículo 14°. - (Competencia institucional) CONOCE - BOLIVIA está destinada a la promoción, mercadeo, capacitación, formación, asistencia técnica e inversión para el desarrollo del turismo comunitario. Artículo 15°. - (Sede) CONOCE - BOLIVIA tiene como sede principal la ciudad de La Paz, pudiendo establecer unidades operativas en los departamentos y regiones del país, de acuerdo a las necesidades, disponibilidad de sus recursos presupuestarios y en función a su competencia institucional.

Capítulo II

Estructura organizativa y funcional Artículo 16°. - (Funciones y atribuciones) CONOCE - BOLIVIA, tendrá las siguientes funciones y atribuciones: a. Formular e implementar una estrategia de mercadeo y promoción de toda la oferta turística nacional en el mercado interno y externo. b. Revalorizar el turismo comunitario y los valores culturales de los Pueblos Indígenas, Originarios y Campesinos. c. Prestar capacitación, formación y asistencia técnica en turismo. d. Realizar inversiones para el desarrollo turístico comunitario mediante transferencias de recursos no reembolsables público - público y/o público - privado. e. Fortalecer y consolidar los emprendimientos turísticos indígenas comunitarios existentes y participar en la creación de nuevos emprendimientos en el entorno de influencia de los destinos, circuitos turísticos consolidados o en proceso de consolidación. f. Promover la creación de nuevos circuitos, productos y destinos turísticos basados en la comunidad.

Artículo 17°. - (Estructura orgánica y funcional) La estructura orgánica y funcional de CONOCE - BOLIVIA, será establecida mediante Resolución Ministerial del Ministerio de Producción y Microempresa. Artículo 18°. - (Director General Ejecutivo) I. CONOCE - BOLIVIA está a cargo de un Director General Ejecutivo, que ejerce la representación institucional y será designado por el Ministro de Producción y Microempresa, mediante Resolución Ministerial. II. Las atribuciones del Director General Ejecutivo serán definidas mediante Resolución Ministerial del Ministerio de Producción y Microempresa.

Capítulo III

Del financiamiento Artículo 19°. - (Financiamiento) CONOCE - BOLIVIA financiará su funcionamiento y actividades con recursos provenientes del Tesoro General de la Nación — TGN, donaciones y créditos externos.

Título IV

Creación de la entidad pública desconcentrada PROMUEVE – BOLIVIA

Capítulo I

De la creación y naturaleza institucional Artículo 20°. - (Creación) Créase PROMUEVE - BOLIVIA, como entidad pública desconcentrada, sobre la base de Centro de Promoción Bolivia — CEPROBOL dependiente del Ministerio de Producción y Microempresa, conforme a las características establecidas en el Artículo 31 del Decreto Supremo N° 28631. Artículo 21°. - (Competencia institucional) PROMUEVE - BOLIVIA está destinada a facilitar, impulsar y promover las exportaciones y el turismo de Bolivia en el exterior, en los sectores público, privado, comunitario y mixto, en el marco de un patrón exportador diversificado y con mayor valor agregado.

Artículo 22°. - (Sede) PROMUEVE - BOLIVIA tiene como sede principal la ciudad de La Paz, pudiendo establecer unidades operativas en los departamentos y regiones del país, así como en otros países de acuerdo a las necesidades, disponibilidad de sus recursos presupuestarios y en función a su competencia institucional.

Capítulo II

Estructura orgánica y funciones Artículo 23°. - (Funciones y atribuciones) PROMUEVE - BOLIVIA, tendrá las siguientes funciones y atribuciones: a. Concertar y coordinar las actividades de los sectores público y privado en materia de promoción de exportaciones y turismo. b. Implementar las estrategias y programas nacionales de promoción de exportaciones y turismo. c. Operativizar políticas de promoción de exportaciones y turismo en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Cultos. d. Identificar y difundir oportunidades de exportación para el sector público, privado y mixto. e. Asesorar y direccionar la labor de los agregados comerciales de Bolivia en el exterior, en cumplimiento del objetivo de promoción de las exportaciones y turismo.

f. Simplificar, facilitar y asesorar técnica y jurídicamente en los trámites relacionados a las exportaciones. g. Asesorar técnica, financiera y logísticamente para las exportaciones. h. Capacitar al sector empresarial en comercio exterior. i. Brindar información sobre devolución impositiva a las exportaciones y mercados de exportación. j. Exponer productos con potencial exportador. k. Promover la participación de los productores nacionales en ferias y misiones comerciales nacionales e internacionales. Artículo 24°. - (Estructura orgánica y funcional) La estructura orgánica y funcional de PROMUEVE - BOLIVIA será establecida mediante Resolución Ministerial del Ministerio de Producción y Microempresa.

Artículo 25°. - (Director General Ejecutivo) I. PROMUEVE - BOLIVIA está a cargo de un Director General Ejecutivo, que ejerce la representación institucional y será designado por el Ministro de Producción y Microempresa, mediante Resolución Ministerial. II. Las atribuciones del Director General Ejecutivo serán definidas mediante Resolución Ministerial del Ministerio de Producción y Microempresa.

Capítulo III

Del financiamiento Artículo 26°. - (Financiamiento) I. PROMUEVE - BOLIVIA financiará su funcionamiento y actividades con recursos provenientes del Tesoro General de la Nación - TGN, recursos propios, donaciones y créditos externos.

II. Todos los bienes activos, pasivos, presupuesto, programas y proyectos del Centro de Promoción Bolivia — CEPROBOL, serán transferidos a PROMUEVE - BOLIVIA. III. Se autoriza al Ministerio de Hacienda realizar todas las transferencias y ajustes presupuestarios que permitan el cumplimiento del presente Decreto Supremo. Los procedimientos de transferencias y ajustes deberán ser simplificados para viabilizar el funcionamiento de PROMUEVE - BOLIVIA. IV. (LEXIVOX, 2015).

A partir de la aprobación del presente Decreto Supremo concluyen las actividades de CEPROBOL, debiendo procederse a su cierre operativo y financiero (LEXIVOX, 2015).

De esta manera se puede advertir que existe normativa desde el Estado para la provisión de materia prima en la industria de textil de tal manera que existe una incidencia en la economía del departamento de La Paz, por los encadenamientos que genera y que se visibilizan en el Producto Interno Bruto departamental, así como su participación en el ámbito nacional.

RECOPIACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS

SECCIÓN 8: INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN MÍNIMA

Artículo 1° - (Información y documentación mínima a requerir) Las EIF deben establecer políticas en función a sus tecnologías crediticias y en el marco de la legislación vigente, que les permitan disponer de información actualizada, confiable y oportuna tanto para personas naturales como jurídicas sobre la identificación, domicilio, actividad (código CAEDEC), garantías, grupos económicos (detallando la composición del grupo y especificando el nexo de vinculación) e información financiera y patrimonial.

Para ello deben contar con la documentación específica para cada una de las operaciones concedidas al deudor, así como de los seguros que coberturan las mismas.

Asimismo, las EIF deben contar con los reportes de la información obtenida de la Central de Información Crediticia (CIC) y del (los) Buró(s) de Información (BIF).

Artículo 2° - (Información sobre el tamaño de la actividad del prestatario) Las EIF, para establecer el tamaño de la actividad del prestatario deben utilizar los siguientes índices y metodología de cálculo:

Rangos de estratificación:

Tamaño	Índice (I)
Microempresa	$0 < I \leq 0.035$
Pequeña Empresa	$0.035 < I \leq 0.115$
Mediana Empresa	$0.115 < I \leq 1.00$
Gran Empresa	$I > 1.00$

Cálculo del índice para actividades de producción:

$$\text{Índice} = \sqrt[3]{\left(\frac{\text{Ingreso por Ventas}}{35.000.000} * \frac{\text{Patrimonio}}{21.000.000} * \frac{\text{Personal Ocupado}}{100} \right)}$$

Cálculo del índice para actividades de comercio:

$$\text{Índice} = \sqrt[3]{\left(\frac{\text{Ingreso por Ventas}}{35.000.000} * \frac{\text{Patrimonio}}{21.000.000} * \frac{\text{Personal Ocupado}}{100} \right)}$$

RECOPILACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS

Cálculo de índice para actividades de servicios:

$$\text{Índice} = \sqrt[3]{\left(\frac{\text{Ingreso por Servicios}}{28.000.000} * \frac{\text{Patrimonio}}{14.000.000} * \frac{\text{Personal Ocupado}}{50} \right)}$$

Dónde:

Ingreso por ventas y servicios = *Monto de ingreso anual del prestatario, expresado en moneda nacional*

Patrimonio = *Monto de patrimonio del prestatario, expresado en moneda nacional.*

Personal ocupado = *Número de personas promedio anual, ocupadas en la actividad del prestatario.*

Para el cálculo del índice, en el caso de personas naturales con distintas actividades, se debe considerar la actividad que genera el mayor ingreso. Asimismo, se podrá tomar cuando corresponda, el ingreso percibido y el patrimonio de la unidad familiar.

Artículo 3° - (Información sobre el objeto del crédito) Para todas las operaciones de crédito empresarial, crédito PYME o microcrédito, las EIF deben identificar el objeto del crédito, diferenciando si corresponde a: i) capital de inversión o ii) capital de operaciones.

Para créditos de consumo se debe identificar si el objeto es para: i) tarjeta de crédito, ii) consumo para la compra de bienes muebles, iii) consumo de libre disponibilidad o iv) créditos otorgados a personas asalariadas que por cuenta de su empleador perciben el pago de su salario en la misma entidad.

Para créditos de vivienda se debe identificar si el objeto es para: i) Adquisición de terreno para la construcción de vivienda, ii) Compra de vivienda individual o en propiedad horizontal, iii) Construcción de vivienda individual o iv) Refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento de vivienda individual o en propiedad horizontal.

Artículo 4° - (Información Tributaria) La determinación de la capacidad de pago del prestatario, deberá ser realizada utilizando la información presentada por el sujeto de crédito al Servicio de Impuestos Nacionales (SIN), en función al tamaño de la actividad del prestatario según lo dispuesto en el Artículo 2° de la presente Sección y de acuerdo a los siguientes criterios:

- 1) **Gran Empresa:** La EIF para la evaluación y otorgación de operaciones de crédito, deberá considerar información financiera presentada al SIN de las gestiones fiscales que establezcan sus políticas crediticias.
- 2) **Mediana Empresa:** A partir del vencimiento del plazo de presentación de la información financiera al SIN correspondiente a la gestión fiscal 2012, la EIF para la evaluación y otorgación de operaciones de crédito, deberá considerar información financiera presentada al SIN mínimamente de una gestión fiscal.
- 3) **Pequeña Empresa:** A partir del vencimiento del plazo de presentación de la información financiera al SIN correspondiente a la gestión fiscal 2013, la EIF para la evaluación y otorgación de operaciones de crédito, deberá considerar información financiera presentada al SIN mínimamente de una gestión fiscal.

Circular	SB/291/99 (01/00)	Inicial	ASFI/047/10 (07/10) Modificación 6	Libro 3°
	SB/390/02 (07/02)	Modificación 1	ASFI/091/11 (09/11) Modificación 7	Título II
	SB/449/03 (11/03)	Modificación 2	ASFI/093/11 (10/11) Modificación 8	Capítulo IV
	SB/477/04 (11/04)	Modificación 3	ASFI/159/12 (12/12) Modificación 9	Sección 8
	SB/492/05 (03/05)	Modificación 4	ASFI/176/13 (05/13) Modificación 10	Página 2/3
	ASFI/009/09 (07/09)	Modificación 5	ASFI/225/14 (02/14) Modificación 11	

RECOPIACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS

- 4) **Microempresa:** La evaluación crediticia deberá ser realizada aplicando la tecnología desarrollada por la EIF.

Las operaciones crediticias, incluidas las otorgadas bajo línea de crédito, aprobadas y/o desembolsadas antes de la aplicación de lo establecido en los numerales 2) y 3) precedentes, deberán mantener las condiciones originalmente pactadas hasta su vencimiento.

Los créditos aprobados y no desembolsados antes del vencimiento de los plazos previstos en los numerales 2) y 3) del presente Artículo, deberán desembolsarse dentro el término máximo de noventa días posteriores al cumplimiento de dichos plazos.

La evaluación y calificación de la cartera originada antes de la aplicación de los plazos previstos en los numerales 2) y 3) del presente Artículo, podrá efectuarse considerando la información financiera obtenida por la EIF de acuerdo a su tecnología crediticia.

Para el caso de personas naturales o jurídicas cuya actividad económica sea menor a un año, la evaluación financiera para determinar la capacidad de pago deberá basarse en las proyecciones económicas y financieras del negocio, sin perjuicio de considerar la información financiera presentada al SIN.

La evaluación financiera de las unidades económicas unipersonales podrá incluir tanto el patrimonio de la empresa como del propietario, así como los ingresos de fuentes externas a la misma.

Los créditos otorgados a asociaciones accidentales, deberán ser evaluados en función al proyecto, debiendo demostrar la solvencia patrimonial de cada asociado, de acuerdo a la información financiera y patrimonial requerida por el SIN considerando lo establecido en el presente Artículo.

Artículo 5° - Registro en el Padrón Nacional de Contribuyentes.- Para la otorgación de créditos a personas naturales, cuyo destino del crédito sea la construcción de vivienda con fines comerciales, sea este individual u otro tipo similar, la EIF para la evaluación de la capacidad de pago debe solicitar al sujeto de crédito su registro de inscripción en el Padrón Nacional de Contribuyentes bajo el Régimen General.

Se considera, dentro del ámbito del presente artículo los microcréditos, créditos PYME y empresariales, destinados a la construcción, refacción, remodelación, ampliación y mejoramiento de vivienda individual o en propiedad horizontal, con fines comerciales.

Circular	SB/291/99 (01/00)	Inicial	ASF1/047/10 (0710) Modificación 6	Libro 3°
	SB/390/02 (07/02)	Modificación 1	ASF1/091/11 (09/11) Modificación 7	Título II
	SB/449/03 (11/03)	Modificación 2	ASF1/093/11 (10/11) Modificación 8	Capítulo IV
	SB/477/04 (11/04)	Modificación 3	ASF1/159/12 (12/12) Modificación 9	Sección 8
	SB/492/05 (03/05)	Modificación 4	ASF1/176/13 (05/13) Modificación 10	Página 3/3
	ASF1/009/09 (07/09)	Modificación 5	ASF1 225/14 (02/14) Modificación 11	

TITULO II
RIESGO CREDITICIO

TABLA DE CONTENIDO

Capítulo I: Directrices Generales para la Gestión del Riesgo de Crédito

- Sección 1: Aspectos generales
- Sección 2: Principios generales para la gestión del riesgo de crédito en cartera
- Sección 3: Tipos de crédito
- Sección 4: Principios generales para la calificación de deudores
- Sección 5: Disposiciones transitorias

Capítulo II: Reglamento de la Central de Información Crediticia

- Sección 1: Aspectos generales
- Sección 2: Normas de reporte de información
- Sección 3: Normas generales para el registro y reporte de obligados
- Sección 4: Normas generales para el registro de operaciones
- Sección 5: Normas generales para el registro de garantías
- Sección 6: Procedimientos para la atención de informes confidenciales vía Supernet
- Sección 7: Otras disposiciones
- Sección 8: Disposiciones transitorias

Capítulo III: Reglamentos de los Límites de Exposición Crediticia

- Sección 1: Recaudación de tributos fiscales
- Sección 2: Operaciones de boletas de garantía contra-garantizadas por cartas de crédito Stand-by

Capítulo IV: Reglamento para la Evaluación y Calificación de Cartera de Créditos

- Sección 1: Consideraciones generales y definiciones
- Sección 2: Evaluación y calificación de cartera

RECOPILACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS

Sección 3: Régimen de provisiones

Sección 4: Responsabilidades

Sección 5: Acciones judiciales

Sección 6: Castigo de créditos y registro en cuentas de orden

Sección 7: Garantías

Sección 8: Información y documentación mínima

Sección 9: Otras disposiciones

Sección 10: Disposiciones transitorias

Capítulo V: Reglamento de Garantías No Convencionales

Sección 1: Aspectos generales

Sección 2: Garantías no convencionales

Sección 3: Tipos de garantías no convencionales

Sección 4: Criterios de valoración de las garantías no convencionales aplicados por las entidades supervisadas

Sección 5: Garantías no convencionales para operaciones de crédito debidamente garantizadas

Sección 6: Otras disposiciones

RECOPIACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS**SECCIÓN 2: EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE CARTERA**

Artículo 1º - (Alcance) La evaluación y la calificación de la cartera de créditos comprende la totalidad (100%) de los prestatarios de la EIF, ya sean personas naturales o jurídicas.

Artículo 2º - (Tipos de crédito) Para la evaluación y calificación de la cartera, los créditos se clasifican en los tipos siguientes:

- 1) **Crédito empresarial:** Todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización o servicios, y cuyo tamaño de la actividad económica se encuentre clasificado en el índice de Gran Empresa, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 2º, Sección 8 del presente Reglamento.
- 2) **Crédito PYME:** Todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización o servicios, y cuyo tamaño de la actividad económica se encuentre clasificado en el índice de Mediana Empresa y Pequeña Empresa, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 2º, Sección 8 del presente Reglamento.
- 3) **Microcrédito:** Todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización y servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades. Por el tamaño de la actividad económica se encuentra clasificado en el índice de microempresa, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 2º, Sección 8 del presente Reglamento.

De acuerdo a la tecnología crediticia utilizada por la EIF el microcrédito puede ser clasificado como:

- 3.1) **Microcrédito Individual:** Microcrédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, con garantía o sin garantía.
- 3.2) **Microcrédito Solidario:** Microcrédito concedido a un grupo de prestatarios, conformado por personas naturales, con garantía mancomunada o solidaria.
- 3.3) **Microcrédito Banca Comunal:** Microcrédito sucesivo y escalonado concedido a una agrupación de personas organizadas en al menos dos (2) grupos solidarios, con garantía mancomunada, solidaria e indivisible; para obtener además del microcrédito servicios complementarios con el fin de lograr el desarrollo humano y económico de sus asociados.
- 4) **Crédito de vivienda:** Todo crédito otorgado a personas naturales destinado exclusivamente para: Adquisición de terreno para la construcción de vivienda, Compra de vivienda individual o en propiedad horizontal, Construcción de vivienda individual o Refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento de vivienda individual o en propiedad horizontal, según corresponda.

De acuerdo al tipo de garantía y/o tecnología crediticia utilizada por la EIF, el crédito de vivienda puede ser clasificado como:

Circular	SB 291/99 (01/99) Inicial	SB 492/05 (03/05) Modificación 8	ASF1/159/12 (12/12) Modificación 16	Libro 3º
	SB 332/00 (11/00) Modificación 1	SB 494/05 (04/05) Modificación 9	ASF1/183/13 (06/13) Modificación 17	Título II
	SB 333/00 (11/00) Modificación 2	ASF1/009/09 (07/09) Modificación 10	ASF1/217/14 (01/14) Modificación 18	Capítulo IV
	SB 347/01 (05/01) Modificación 3	ASF1/023/09 (12/09) Modificación 11	ASF1/223/14 (01/14) Modificación 19	Sección 2
	SB 365/01 (12/01) Modificación 4	ASF1/028/09 (12/09) Modificación 12	ASF1/225/14 (02/14) Modificación 20	Página 1/7
	SB 413/02 (11/02) Modificación 5	ASF1/047/10 (07/10) Modificación 13	ASF1/231/14 (04/14) Modificación 21	
	SB 449/03 (11/03) Modificación 6	ASF1/091/11 (09/11) Modificación 14		
	SB 477/04 (11/04) Modificación 7	ASF1/119/12 (04/12) Modificación 15		

RECOPIACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS**CAPÍTULO I: DIRECTRICES GENERALES PARA LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO****SECCIÓN I: ASPECTOS GENERALES**

Artículo 1º - (Ámbito de aplicación) Las disposiciones contenidas en el presente Capítulo son de aplicación obligatoria para todas las entidades de intermediación financiera y empresas de arrendamiento financiero, en adelante EIF, para efectos del presente Reglamento, que cuenten con licencia de funcionamiento emitida por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), en estricta sujeción a la Ley N° 393 de Servicios Financieros, al Código de Comercio y demás disposiciones vigentes sobre la materia.

Artículo 2º - (Objeto) El presente Reglamento tiene por objeto establecer los principios mínimamente exigibles para la gestión del riesgo de crédito inherente a la cartera de créditos que realizan las EIF.

Artículo 3º - (Principales definiciones) A continuación se presentan algunos términos utilizados con frecuencia, que no deben ser considerados como limitativos en su aplicación:

- a. **Riesgo de crédito:** probabilidad de que un deudor incumpla, en cualquier grado, con el repago de su(s) obligación(es) con la EIF de modo tal que se genere una disminución en el valor presente del contrato;
- b. **Gestión del riesgo de crédito:** proceso de identificación, medición, monitoreo, control, y divulgación del riesgo de crédito, en el marco del conjunto de objetivos, políticas, procedimientos y acciones establecidas por la EIF para este propósito;
- c. **Directorio u Órgano equivalente:** Órgano principal de dirección y administración de las entidades supervisadas, designado por la Junta General de Accionistas o Asamblea General de Socios o Asociados, según corresponda a su naturaleza jurídica;
- d. **Comité de riesgos:** órgano creado por la EIF, responsable del diseño de las políticas, sistemas, metodologías, modelos y procedimientos para la eficiente gestión integral de los riesgos - crediticio, de mercado, liquidez, operativo, legal- y de proponer los límites de exposición a éstos;

Este Comité está integrado al menos por un miembro del Directorio el gerente general y el responsable de la Unidad de gestión de riesgos;

- e. **Unidad de gestión de riesgos:** órgano autónomo responsable de identificar, medir, monitorear, controlar y divulgar todos los riesgos - crediticio, de mercado, liquidez, operativo, legal que enfrenta la EIF. Esta unidad deberá ser independiente de las áreas de negocios y del área de registro de operaciones, a fin de evitar conflictos de intereses y asegurar una adecuada separación de responsabilidades.

Su tamaño y ámbito deberán estar en relación con el tamaño y la estructura de la EIF y con el volumen y complejidad de los riesgos en los que incurra.

RECOPILACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS**SECCIÓN 2: PRINCIPIOS GENERALES PARA LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN CARTERA**

Artículo 1° - (Política de gestión de riesgo de crédito) Las EIF deben contar con políticas formalmente aprobadas por la totalidad del Directorio que establezcan los principios sobre los cuales gestionan el riesgo de crédito en todas sus etapas y aspectos.

Estas políticas deben responder a la complejidad y al volumen de las operaciones que caracterizan a su modelo de negocios y al apetito al riesgo que está asumiendo, de manera que se logre una adecuada relación entre riesgo y rentabilidad. Asimismo, las políticas deben estar diseñadas en concordancia con la misión, visión y estrategia de negocios de largo plazo de la EIF.

Artículo 2° - (Gestión del riesgo de crédito) Las EIF deben establecer los objetivos e implementar un conjunto de políticas, procedimientos y acciones que constituyan un sistema para la gestión del riesgo de crédito que permita identificar, medir, monitorear, controlar y divulgar sus niveles de exposición de este riesgo.

Artículo 3° - (Gestión del crédito productivo) En el marco de la gestión del riesgo de crédito, se debe crear un conjunto de productos destinados al sector productivo, realizar gestiones para su inserción en el mercado y establecer los porcentajes de participación y crecimiento de dicha cartera en los portafolios crediticios de la EIF, los cuales deben ser reflejados en su estrategia comercial.

Artículo 4° - (Responsabilidades) La gestión del riesgo de crédito es responsabilidad del Directorio, del gerente general y del responsable de la Unidad de gestión de riesgos.

Artículo 5° - (Funciones relacionadas con la gestión de riesgos) Las funciones del Directorio, entre otras, son las siguientes:

- a. Establecer, aprobar, revisar y realizar el seguimiento y vigilancia de las estrategias y políticas con relación al riesgo de crédito;
- b. Asegurar que se establezcan y se revisen los procedimientos y mecanismos orientados a generar un sistema adecuado de la gestión del riesgo de crédito;
- c. Conocer los principales riesgos de crédito, establecer niveles aceptables de concentración, tolerancia al riesgo y rentabilidad, asimismo asegurarse que la gerencia general los cumpla;
- d. Aprobar los manuales de organización y funciones y de procedimientos acerca de la gestión del riesgo de crédito;
- e. Asegurar que permanentemente se revise la actualización de los manuales de organización y funciones y de procedimientos relacionados con la gestión del riesgo de crédito;
- f. Designar a los miembros del Comité de riesgos;
- g. Conformar una Unidad de gestión de riesgos y designar al responsable de esta Unidad;

<i>Circular</i> SB/492/05 (03/05)	<i>Inicial</i>	Libro 3°
SB/494/05 (04/05)	<i>Modificación 1</i>	Título II
ASF/091/11 (09/11)	<i>Modificación 2</i>	Capítulo I
ASF/225/14 (02/14)	<i>Modificación 3</i>	Sección 2
ASF/533/18 (03/18)	<i>Modificación 4</i>	Página 1/4

RECOPILACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS

- h. Asegurar que la Unidad de gestión de riesgos desarrolle sus funciones con absoluta independencia, para lo cual deberá otorgarle un nivel jerárquico cuando menos equivalente al inmediato nivel ejecutivo después de la Gerencia General o asignarle dependencia directa del Directorio;
- i. Asegurar que el Comité de riesgos y la Unidad de gestión de riesgos implementen y ejecuten, según corresponda, las disposiciones establecidas en las políticas y procedimientos;
- j. Debe asumir una actitud proactiva y preventiva frente a la gestión de los riesgos y garantizar la efectividad de los mecanismos de difusión de la cultura de gestión de los riesgos hacia todos los niveles de la estructura organizacional;
- k. Establecer estrategias y lineamientos crediticios para la gestión del crédito al sector productivo, debiendo para el efecto establecer formalmente dentro de su estructura orgánica una Unidad dependiente del área de negocios, cuya finalidad sea la de coadyuvar al crecimiento de la mencionada cartera.

Artículo 6° - (Organización, funciones y responsabilidades) Para la gestión del riesgo de crédito, las EIF deben establecer una adecuada estructura organizacional que delimite claramente las obligaciones, funciones y responsabilidades de las unidades de negocios, operacionales y de monitoreo, las cuales deben estar adecuadamente segregadas. Todos estos aspectos deben estar contemplados en un manual de organización y funciones.

Artículo 7° - (Límites internos de concentración crediticia) Las EIF deben definir en sus políticas, criterios de diversificación de cartera al menos por las siguientes variables: sector económico, región geográfica y tipo de crédito. Tales criterios definen los límites tolerables de concentración propios de cada EIF, dadas sus características particulares y su modelo de negocios.

Tales límites internos deben ser revisados y aprobados por el Directorio cuando las condiciones del mercado así lo requieran, sobre la base de análisis documentados.

Artículo 8° - (Definición de tolerancia al riesgo y rentabilidad esperada) Las EIF deben contar con políticas que establezcan el nivel de riesgo que están dispuestas a asumir frente a cada tipo de negocio. Asimismo, las políticas de fijación de tasas de interés deben guardar estrecha relación con el nivel de riesgo medido en todos los casos.

Artículo 9° - (Criterios de selección de clientes) Las EIF deben contar con políticas que definan las características de su mercado objetivo, las características de sus potenciales clientes, y los atributos que definen a un cliente para que pueda ser considerado como sujeto de crédito en cada EIF.

Artículo 10° - (Principios mínimos para la evaluación de deudores) Cada EIF debe contar con políticas de evaluación de deudores, las que deben contener al menos los siguientes criterios de evaluación:

- a. **Factores generales:** Se refieren a factores de riesgo que afectan a un conjunto de prestatarios indistintamente:

<i>Circular</i>	<i>SB/492/05 (03/05)</i>	<i>Inicial</i>	Libro 3°
	<i>SB/494/05 (04/05)</i>	<i>Modificación 1</i>	Título II
	<i>ASF/091/11 (09/11)</i>	<i>Modificación 2</i>	Capítulo I
	<i>ASF/225/14 (02/14)</i>	<i>Modificación 3</i>	Sección 2
	<i>ASF/533/18 (03/18)</i>	<i>Modificación 4</i>	Página 2/4

RECOPILACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS

1. **Indicadores macroeconómicos:** cada EIF debe contar con procedimientos que le permitan incluir efectivamente este tipo de indicadores en sus evaluaciones;
 2. **Análisis del sector:** Cada EIF debe contar con información que le permita evaluar la industria a la que pertenece el deudor durante todas las etapas del ciclo crediticio;
 3. **Análisis grupal:** En el caso de créditos hipotecarios de vivienda, consumo o microcréditos, debe medirse y evaluarse el comportamiento del evaluado en relación a grupos de características relevantes similares.
- b. Factores individuales:** Se refieren a factores de riesgo que son particulares de cada deudor, y que deben ser considerados además como criterios de selección de clientes:
1. **Evaluación de la capacidad de pago:** La capacidad de pago constituye el principio fundamental de la evaluación de deudores¹;
 Asimismo, cada EIF debe definir criterios que le permitan tomar decisiones sobre la base del análisis financiero, la capacidad de generación de flujos de caja positivos, su estabilidad, su tendencia, la suficiencia de los mismos en relación con la estructura de pasivos del deudor ajustados al ciclo productivo del negocio y los factores internos y externos que podrían motivar una variación de la capacidad de pago tanto en el corto como en el largo plazo;
 En el caso de deudores con créditos masivos, cada EIF debe contar con criterios que le permitan tomar decisiones sobre la base de la estabilidad de la fuente de repago, los factores de riesgo que pueden disminuir los ingresos y el análisis de endeudamiento global.
 2. **Comportamiento de pagos:** debe analizarse el comportamiento de pagos histórico del deudor, tanto en la EIF así como en otras EIF;

Artículo 11° - (Política de reprogramaciones) La EIF debe establecer una política de reprogramaciones, en el marco de sanas prácticas, identificando las causas que son aceptables para dar origen a una reprogramación.

Artículo 12° - (Política de recalificación de deudores) La EIF debe contar con políticas de recalificación de deudores. Esta política deberá estar enmarcada en la política general de evaluación de deudores.

Artículo 13° - (Reportes de información) La EIF debe contar con políticas establecidas de reportes de información en distintos niveles y con distintas frecuencias, de modo que los responsables de la gestión crediticia sean debidamente informados acerca del nivel de riesgo inherente en la cartera de créditos.

Artículo 14° - (Políticas de Incentivos al Pago Pleno y Oportuno) Las EIF deben contar con políticas de beneficios e incentivos, destinados a mejorar las condiciones de financiamiento de clientes que registren pleno y oportuno cumplimiento en el pago de sus obligaciones crediticias.

¹ *Modificación 1*

<i>Circular SB/492/05 (03/05)</i>	<i>Inicial</i>	Libro 3°
<i>SB/494/05 (04/05)</i>	<i>Modificación 1</i>	Título II
<i>ASF/091/11 (09/11)</i>	<i>Modificación 2</i>	Capítulo I
<i>ASF/225/14 (02/14)</i>	<i>Modificación 3</i>	Sección 2
<i>ASF/533/18 (03/18)</i>	<i>Modificación 4</i>	Página 3/4

RECOPILACIÓN DE NORMAS PARA SERVICIOS FINANCIEROS

En concordancia con lo determinado en la Cláusula Tercera de las Disposiciones Transitorias de la Ley N°393 de Servicios Financieros (LSF), dichas mejoras en las condiciones de financiamiento deben consistir en menores tasas de interés o la otorgación de otras condiciones más favorables para el cliente, en las nuevas operaciones de préstamo que vaya a contratar en cualquier EIF autorizada por ASFI.

El Registro de clientes cuyo comportamiento de pago es de pleno y oportuno cumplimiento en todas sus obligaciones crediticias, se encuentra disponible en la Central de Información Crediticia y podrá ser consultado por las EIF siempre y cuando la solicitud del crédito haya superado la etapa de evaluación de la capacidad de pago del prestatario.

El hecho de que el cliente se encuentre o no comprendido en el Registro de Clientes con Pleno y Oportuno Cumplimiento de Pago (Registro CPOP), no debe incidir en la evaluación y otorgación del crédito.

<i>Circular</i> SB/492/05 (03/05)	<i>Inicial</i>	Libro 3°
SB/494/05 (04/05)	<i>Modificación 1</i>	Título II
ASFI/091/11 (09/11)	<i>Modificación 2</i>	Capítulo I
ASFI/225/14 (02/14)	<i>Modificación 3</i>	Sección 2
ASFI/533/18 (03/18)	<i>Modificación 4</i>	Página 4/4

CREDITOS BANCA PYME – CAPITAL DE INVERSION

REQUISITOS TITULAR:

- ✓ Fotocopias de Cédulas de Identidad vigentes de solicitante y cónyuge (si corresponde)
- ✓ Fotocopia del NIT
- ✓ Fotocopias de Formularios de Pago de Impuestos IVA (últimos meses)
- ✓ Respaldo de Ingresos últimos meses (Registros diarios internos, Notas de venta, Contratos, Recibos, Facturas, etc.)
- ✓ Fotocopia de las compras de los últimos meses (Registros diarios internos, Notas de venta, Contratos, Recibos, Facturas, Polizas de importación, Giros, etc.)
- ✓ Respaldo del patrimonio declarado (Fotocopia de: Folio Real, último impuesto, RUA, etc.)
- ✓ Extractos de cuentas bancarias que evidencie abono mensual de sus ingresos (antigüedad mínima 12 meses)
- ✓ Plan de pagos de créditos pendientes en el Sistema Financiero y última boleta de pago
- ✓ Presentar croquis del domicilio y negocio
- ✓ Presentar el detalle del inventario en el formulario adjunto
- ✓ Presentar la factura – proforma del bien mueble a comprar
- ✓ Antigüedad en trabajo mínima de 2 años

REQUISITOS GARANTE:

- ✓ Fotocopias de Cédulas de Identidad vigentes del garante y cónyuge (si corresponde)
- ✓ Fotocopia del NIT
- ✓ Respaldo del patrimonio declarado (Fotocopia de: Folio Real, último impuesto, RUA, etc.)
- ✓ Presentar croquis del domicilio y negocio

FORMULARIOS QUE DEBEN LLENARSE

- Solicitud de Crédito (firmado por solicitante y cónyuge si aplica)
- Seguro de Desgravamen
- Declaración Patrimonial (firmada por el solicitante y cónyuge si aplica)
- Declaración Patrimonial (firmada por el garante y cónyuge si aplica)
- Verificaciones Domiciliarias y Laborales (firmadas por solicitante, cónyuge y garantes)
- Solicitud de póliza multiriesgo (firmada por el solicitante si aplica)

DOCUMENTACION LEGAL REQUERIDA PARA CONSTITUCION DE GARANTIA

- Título de propiedad (original si corresponde)
- Título de propiedad anterior propietario (original si corresponde)
- Certificado de tradición decenal (para el caso de no contar con título anterior propietario)
- Folio real (original)
- Comprobante pago de impuestos, cinco últimas gestiones (original o fotocopia legalizada)
- Planos de construcción aprobados (casa) (original o fotocopia legalizada)
- Certificado catastral (original)
- Plano de lote visado aprobado por la H.A.M. o formulario de Registro Catastral (original o fotocopia legalizada)
- Avalúo (original)
- Fotocopia simple de cédulas de identidad en vigencia (vendedores, compradores y sus respectivos cónyuges)
- Presupuesto de obra validado por un profesional competente (construcción)
- Contrato de compra –venta

CONDICIONES

MONTO:	8.500 \$US.
PLAZO:	36 Meses
TASA FIJA:	11.5%
TASA VARIABLE:	N/A
SEGURO DE DESGRAVAMEN:	0.72%
CUOTA MENSUAL:	2.000.03
PRIMA SEGURO MULTIRIESGO:	N/A

COSTOS

REGISTRO DE HIPOTECA DD.RR. 4 x 1000	
TRAMITES	
NOTARIA	
AVALUO:	

NOTA

- El banco de reserva el derecho de solicitar cualquier documentación adicional
- El cliente deberá comunicarse, preferentemente, con el Ejecutivo de Negocios o con el Asistente de Créditos.
- La presentación de la documentación requerida, no implica la aprobación de la solicitud de crédito por parte del banco.

NOMBRE DEL CLIENTE :			
PRODUCTO :			
PRESTAMO AMORTIZABLE - METODO FRANCES			
MONEDA :	BOLIVANOS	TIPO DE CAMBIO	
MONTO :	59,245.00	6.97	
		VALOR DE GARANTIA - USD	
		Sin Garantia	
AMORTIZACIÓN CADA :	31	DÍAS	
PLAZO (EN CUOTAS) :	36	CUOTAS	
		3 AÑO(S) 1 MESE(S) 6 DÍA(S)	
		TIEMPO	
TIPO DE INTERÉS :	Fija		
INTERÉS FIJO :	11.50%	ANUAL	
CUOTAS FIJA			
INTERÉS VARIABLE :			
FORMULARIO :		BOLIVANOS	
SEGURO POR CUENTA DEL :	Cliente	0.72%	ANUAL



Plan de Pagos con Tasa Fija

No.	Saldo K	Capital	Interés	Cuota	Formularios	Seg. Desgravamen	Sin Garantia	Cuota Total
1	59,245.00	1,377.79	586.69	1,964.48	0.00	35.55	0.00	2,000.03
2	57,867.21	1,391.44	573.05	1,964.48	0.00	34.72	0.00	1,999.20
3	56,475.77	1,405.22	559.27	1,964.48	0.00	33.89	0.00	1,998.37
4	55,070.56	1,419.13	545.35	1,964.48	0.00	33.04	0.00	1,997.52
5	53,651.43	1,433.18	531.30	1,964.48	0.00	32.19	0.00	1,996.67
6	52,218.24	1,447.38	517.11	1,964.48	0.00	31.33	0.00	1,995.81
7	50,770.87	1,461.71	502.77	1,964.48	0.00	30.46	0.00	1,994.94
8	49,309.16	1,476.18	488.30	1,964.48	0.00	29.59	0.00	1,994.07
9	47,832.97	1,490.80	473.68	1,964.48	0.00	28.70	0.00	1,993.18
10	46,342.17	1,505.57	458.92	1,964.48	0.00	27.81	0.00	1,992.29
11	44,836.60	1,520.48	444.01	1,964.48	0.00	26.90	0.00	1,991.38
12	43,316.13	1,535.53	428.95	1,964.48	0.00	25.99	0.00	1,990.47
13	41,780.60	1,550.74	413.74	1,964.48	0.00	25.07	0.00	1,989.55
14	40,229.86	1,566.09	398.39	1,964.48	0.00	24.14	0.00	1,988.62
15	38,663.76	1,581.60	382.88	1,964.48	0.00	23.20	0.00	1,987.68
16	37,082.16	1,597.27	367.22	1,964.48	0.00	22.25	0.00	1,986.73
17	35,484.89	1,613.08	351.40	1,964.48	0.00	21.29	0.00	1,985.77
18	33,871.81	1,629.06	335.43	1,964.48	0.00	20.32	0.00	1,984.81
19	32,242.75	1,645.19	319.29	1,964.48	0.00	19.35	0.00	1,983.83
20	30,597.56	1,661.48	303.00	1,964.48	0.00	18.36	0.00	1,982.84
21	28,936.08	1,677.93	286.55	1,964.48	0.00	17.36	0.00	1,981.84
22	27,258.15	1,694.55	269.93	1,964.48	0.00	16.35	0.00	1,980.84
23	25,563.60	1,711.33	253.15	1,964.48	0.00	15.34	0.00	1,979.82
24	23,852.27	1,728.28	236.20	1,964.48	0.00	14.31	0.00	1,978.79
25	22,123.99	1,745.39	219.09	1,964.48	0.00	13.27	0.00	1,977.76
26	20,378.59	1,762.68	201.80	1,964.48	0.00	12.23	0.00	1,976.71
27	18,615.92	1,780.13	184.35	1,964.48	0.00	11.17	0.00	1,975.65
28	16,835.78	1,797.76	166.72	1,964.48	0.00	10.10	0.00	1,974.58
29	15,038.02	1,815.56	148.92	1,964.48	0.00	9.02	0.00	1,973.50
30	13,222.46	1,833.54	130.94	1,964.48	0.00	7.93	0.00	1,972.42
31	11,388.91	1,851.70	112.78	1,964.48	0.00	6.83	0.00	1,971.32
32	9,537.21	1,870.04	94.44	1,964.48	0.00	5.72	0.00	1,970.20
33	7,667.18	1,888.56	75.93	1,964.48	0.00	4.60	0.00	1,969.08
34	5,778.62	1,907.26	57.22	1,964.48	0.00	3.47	0.00	1,967.95
35	3,871.36	1,926.14	38.34	1,964.48	0.00	2.32	0.00	1,966.80
36	1,945.22	1,945.22	19.26	1,964.48	0.00	1.17	0.00	1,965.65

CRONOGRAMA DE PAGOS REFERENCIAL DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

VALOR DE COMPRA DEL BIEN	:	10,000 \$us.	VALOR DEL BIEN	10,000 \$us.
MONTO DE ARRENDAMIENTO	:	8,500 \$us.		
PLAZO TOTAL	:	3 AÑO(S)	1080	días
NÚMERO DE CUOTAS	:	36		
FECHA DE DESEMBOLSO	:	7/5/19		
CUOTA INICIAL	:	1,500 \$us.		
VALOR RESIDUAL	:	100 \$us.		
CARGOS FINANCIEROS	:	0 \$us.		
TASA INICIAL	:	9.00 % ANUAL	TASA FINAL:	9.00 % ANUAL
TASA INICIAL PERIODO	:	36 Cuotas		
LAPSO ENTRE CUOTAS	:	30 DÍAS		
SEGURO DEL BIEN	:	5.00 \$us.		
SEGURO DE DESGRAVAMEN	:	5.10 \$us.		



CUOTA FIJA						
No.	FECHA	A CAPITAL	INTERÉS	SEGURO	CUOTA	SALDO
0	07/05/2019	1,500.00	0.00	5.00	1,505.00	8,500.00
1	06/06/2019	204.12	63.75	10.10	277.97	8,295.88
2	06/07/2019	205.65	62.22	10.10	277.97	8,090.23
3	05/08/2019	207.19	60.68	10.10	277.97	7,883.04
4	04/09/2019	208.74	59.12	10.10	277.97	7,674.30
5	04/10/2019	210.31	57.56	10.10	277.97	7,463.99
6	03/11/2019	211.89	55.98	10.10	277.97	7,252.10
7	03/12/2019	213.48	54.39	10.10	277.97	7,038.62
8	02/01/2020	215.08	52.79	10.10	277.97	6,823.54
9	01/02/2020	216.69	51.18	10.10	277.97	6,606.85
10	02/03/2020	218.32	49.55	10.10	277.97	6,388.54
11	01/04/2020	219.95	47.91	10.10	277.97	6,168.58
12	01/05/2020	221.60	46.26	10.10	277.97	5,946.98
13	31/05/2020	223.27	44.60	10.10	277.97	5,723.71
14	30/06/2020	224.94	42.93	10.10	277.97	5,498.77
15	30/07/2020	226.63	41.24	10.10	277.97	5,272.15
16	29/08/2020	228.33	39.54	10.10	277.97	5,043.82
17	28/09/2020	230.04	37.83	10.10	277.97	4,813.78
18	28/10/2020	231.76	36.10	10.10	277.97	4,582.02
19	27/11/2020	233.50	34.37	10.10	277.97	4,348.51
20	27/12/2020	235.25	32.61	10.10	277.97	4,113.26
21	26/01/2021	237.02	30.85	10.10	277.97	3,876.24
22	25/02/2021	238.80	29.07	10.10	277.97	3,637.45
23	27/03/2021	240.59	27.28	10.10	277.97	3,396.86
24	26/04/2021	242.39	25.48	10.10	277.97	3,154.47
25	26/05/2021	244.21	23.66	10.10	277.97	2,910.26
26	25/06/2021	246.04	21.83	10.10	277.97	2,664.22
27	25/07/2021	247.89	19.98	10.10	277.97	2,416.33
28	24/08/2021	249.75	18.12	10.10	277.97	2,166.59
29	23/09/2021	251.62	16.25	10.10	277.97	1,914.97
30	23/10/2021	253.51	14.36	10.10	277.97	1,661.46
31	22/11/2021	255.41	12.46	10.10	277.97	1,406.06
32	22/12/2021	257.32	10.55	10.10	277.97	1,148.73
33	21/01/2022	259.25	8.62	10.10	277.97	889.48
34	20/02/2022	261.20	6.67	10.10	277.97	628.28
35	22/03/2022	263.16	4.71	10.10	277.97	365.13
36	21/04/2022	265.13	2.74	10.10	277.97	100.00

BNB Leasing S.A.

SOLICITUD DE LEASING

ÁREA COMERCIAL

100 - C

ANTECEDENTES GENERALES DEL SOLICITANTE

SOLICITANTE			NIT / C I	
REPRESENTANTE LEGAL				
DOMICILIO				
ZONA		CIUDAD		
Nº DE TELEFONO / CELULAR		EMAIL		
ACTIVIDAD				

SOLICITUD

TIPO DE OPERACION	AUTO LEASING EMPRESA		
MONEDA		MONTO DE ARRENDAMIENTO	
VALOR DE COMPRA DEL BIEN		PLAZO (Días)	
DESTINO			
FUENTE DE PAGO			
BIENES EN ARRENDAMIENTO Y GARANTÍAS ADICIONALES			
FECHA SOLICITUD		FIRMAS	
ACLARACION DE LAS FIRMAS			

LAS PERSONAS QUE FIRMAMOS LA PRESENTE SOLICITUD AUTORIZAMOS A BNB LEASING S.A. A
 - SOLICITAR Y OBTENER INFORMACION DE ASFI ASI COMO DE OTRAS FUENTES SOBRE EL ENDEUDAMIENTO QUE MANTENEMOS EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL
 Y/O CON OTROS ACREEDORES
 SOLICITAR Y OBTENER INFORMACION DE ENSERBIC S.A. ASI COMO LAS RESPECTIVAS VERIFICACIONES



REQUISITOS EMPRESAS UNIPERSONALES

Documentación Legal:

- Matricula Actualizada/Vigente de FUNDEMPRESA (**Fotocopia Simple**).
- NIT (**Fotocopia Simple**).
- Licencia de Funcionamiento o Padrón Municipal (**Fotocopia Simple**).
- Formulario de Registro de Empleadores "ROE" (**Fotocopia Simple**).
- Cedula de Identidad vigente Titular y Cónyuge, con firma al pie (**Fotocopia Simple**).

Documentación Financiera:

- Estados Financieros Fiscales y/o Auditados de las tres últimas gestiones (**Solo si corresponde**).
- Estados Financieros Preliminares desde el cierre de la última gestión a la fecha (**Solo si corresponde**).
- Flujo de Caja Proyectado (**Adjuntar los supuestos**).
- Formularios de Pago de Impuestos IVA e IT. (**Desde el cierre fiscal de la última gestión a la fecha**).
- Respaldos de Ingresos: **Contratos**, Certificaciones, Planillas, Registros, etc. (**De los últimos 12 meses**).
- Planes de Pago y/o Contratos de deudas vigentes en el Sistema Financiero Nacional (**Fotocopia Simple**).
- Curriculum y/o Resumen Ejecutivo de la empresa. (Experiencia, Clientes, Proveedores, Infraestructura, Principales Servicios y/o productos, otros).

Nota 1: En caso de requerirse la solicitud de leasing podría incluir garantías personales solidarias adicionales.

Documentación Propietarios:

- Cedula de Identidad Vigente del Propietario y Cónyuge (**Fotocopia Simple**).
- Respaldo de Activos y Pasivos (Patrimonio y Deudas), los activos declarados y respaldados solo son referenciales no se convierten en garantía de ningún tipo.
- Fotocopia del aviso de cobranza de luz y agua; así también croquis de Ubicación del Domicilio y Oficina.

Del Bien a Adquirir:

Nuevo

- Proforma respectiva del bien a adquirir, misma que debe estar dirigida a BNB LEASING S.A. y debe detallar el precio, características técnicas e Industria.

Documentos Adicionales (En caso de Requerirse).



REQUISITOS PERSONAS NATURALES

- Fotocopia simple Carnet de Identidad Solicitante.
- Fotocopia simple Carnet de Identidad Conyugue (**solo si corresponde**).
- Fotocopia simple Factura de Agua o Luz.
- Croquis de Ubicación Domicilio y Trabajo.

RESPALDO DE INGRESOS DEPENDIENTES:

- 3 Ultimas Boletas de Pago (6 ultimas boletas en caso de que los ingresos sean variables).
- Extracto de AFP'S actualizado.
- Certificado de Trabajo, mismo que debe indicar; Cargo, Antigüedad y Sueldo Bruto.

RESPALDO DE INGRESOS INDEPENDIENTES:

- Registro de ventas, facturas, recibos, cuaderno de anotaciones u otros respaldos que demuestren los ingresos generados por la actividad de los últimos 6 meses.
- Si cuenta con contratos de alquiler o anticrético favor adjuntar una fotocopia simple de los contratos (**solo si corresponde**).
- Si presenta deudas en otras entidades financieras favor adjuntar una fotocopia simple del plan de pagos respectivo así como la última boleta o recibo de pago de la cuota.
- Fotocopia simple respaldo patrimonial, Eje: Folio Real, RUAT, (**solo es referencial**).
- Proforma del bien a adquirir dirigido a **BNB LEASING S.A.**

Documentos Adicionales (En caso de Requerirse).

INFORMACION GENERAL DEL SOLICITANTE O GARANTE

APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO		APELLIDO DE CASADA		NOMBRES	
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TIPO	NÚMERO		LUGAR DE EMISIÓN		FECHA DE VENCIMIENTO	
	PAIS / CIUDAD		ZONA / BARRIO		EDIFICIO / PISO / NÚMERO		
DIRECCIÓN DOMICILIO		AVENIDA / CALLE (DIRECCIÓN)		EDIFICIO		PISO NÚMERO	
TEL. DOMICILIO	TEL. CELULAR	CASILLA CORREO	FAX	EMAIL			
NIVEL DE INSTRUCCIÓN		NINGUNA		PRIMARIA		BACHILLER	
		UNIVERSITARIA LICENCIATURA		UNIVERSITARIA NO CONCLUIDA		MAESTRÍA / DOCTORADO	
SITUACIÓN LABORAL		DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE	OTROS			
PROFESIÓN U OCUPACIÓN		EMPRESA EN LA QUE TRABAJA		CARGO QUE DESEMPEÑA			
FECHA DE INGRESO	ANTIGÜEDAD (AÑOS)	ANTIGÜEDAD EN EL CARGO	FECHA PAGO DE SUELDO	HORARIO DE TRABAJO			
				INGRESO	SALIDA		
EMPLEADOR ANTERIOR (SI LA PERMANENCIA EN ACTUAL FUENTE LABORAL ES < A 1 AÑO)			ANTIGÜEDAD (AÑOS)	ULTIMO CARGO DESEMPEÑADO			

INFORMACION GENERAL DEL CONYUGE

APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO		APELLIDO DE CASADA		NOMBRES	
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	TIPO	NÚMERO		LUGAR DE EMISIÓN		FECHA DE VENCIMIENTO	
	PAIS / CIUDAD		ZONA / BARRIO		EDIFICIO / PISO / NÚMERO		
DIRECCIÓN DOMICILIO		AVENIDA / CALLE (DIRECCIÓN)		EDIFICIO		PISO NÚMERO	
TEL. DOMICILIO	TEL. CELULAR	CASILLA CORREO	FAX	EMAIL			
NIVEL DE INSTRUCCIÓN		NINGUNA		PRIMARIA		BACHILLER	
		UNIVERSITARIA LICENCIATURA		UNIVERSITARIA NO CONCLUIDA		MAESTRÍA / DOCTORADO	
SITUACIÓN LABORAL		DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE	OTROS			
PROFESIÓN U OCUPACIÓN		EMPRESA EN LA QUE TRABAJA		CARGO QUE DESEMPEÑA			
FECHA DE INGRESO	ANTIGÜEDAD (AÑOS)	ANTIGÜEDAD EN EL CARGO	FECHA PAGO DE SUELDO	HORARIO DE TRABAJO			
				INGRESO	SALIDA		
EMPLEADOR ANTERIOR (SI LA PERMANENCIA EN ACTUAL FUENTE LABORAL ES < A 1 AÑO)			ANTIGÜEDAD (AÑOS)	ULTIMO CARGO DESEMPEÑADO			

No. DEPENDIENTES (incluye cónyuge si no trabaja)

RELACIÓN DE PARENTESCO	EDAD	ACTIVIDAD	NIVEL DE INSTRUCCIÓN QUE CURSA	ENTIDAD EDUCATIVA	
				PRIVADA / PÚBLICA	NACIONAL / EXTRANJERA

TIPO DE VIVIENDA	CASA	CASA CONDOMINIO	DEPARTAMENTO	OTROS
	CONDICIONES	PROPIA CON HIPOTECA	PROPIA SIN HIPOTECA	ALQUILER
TIEMPO DE PERMANENCIA EN LA VIVIENDA (meses)				
DE TERCEROS SIN COSTO				

RELACION DE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES (expresado en \$US sobre el promedio de los tres últimos meses)

- INGRESOS

INGRESO NETO MENSUAL (SALARIO)

OTROS INGRESOS FIJOS

OTROS INGRESOS VARIABLES

INGRESO NETO MENSUAL (SALARIO CONYUGE)

OTROS INGRESOS FIJOS (CONYUGE)

OTROS INGRESOS VARIABLES (CONYUGE)

OTROS INGRESOS FAMILIARES

TOTAL INGRESOS FAMILIARES NETOS

MENSUAL

No. VECES AÑO

ANUAL

		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
0		0

- GASTOS

ALIMENTACIÓN Y SERVICIOS BÁSICOS

ALQUILERES

EDUCACIÓN Y SALUD

MENSUAL

No. VECES AÑO

ANUAL

		0
		0
		0

La Paz, 19 de Marzo de 2019

Señor:
Gustavo Añez Castedo
GERENTE GENERAL
BNB LEASING S.A.

Presente.-

REF.: SOLICITUD DE CONTRATACIÓN SEGURO

Por medio de la presente, comunico a usted que, al haber sido oportunamente informado acepto las condiciones, particularidades y costo de la póliza de seguro, para **UNA MAQUINA TEJEDORA** que se nos será otorgado en calidad de arrendamiento financiero y solicito a su institución pueda proceder por mi cuenta a la contratación del seguro de referencia durante el plazo total de la operación de arrendamiento y de acuerdo a la propuesta realizada por **TEXTILES COPACABANA**.

Así mismo solicito que la facturación del presente servicio pueda realizarse a nombre de **JUAN CARLOS POMIER** con NIT **1020115029**

Agradeciendo de antemano su gentil atención, saludo a ustedes atentamente.

FIRMA
REPRESENTANTE LEGAL

ANEXO Nº 4
IMÁGENES PRODUCCIÓN SECTOR TEXTIL





























