

Análisis actual del “leasing” o arrendamiento en Costa Rica: ¿Que hace la Banca Nacionalizada para competir en esta actividad?

Esteban Arguedas Campos.*

Resumen

En este artículo se analizará por qué hasta este momento el leasing ha sido negocio de muy pocos en Costa Rica, además se diagnosticará el sistema financiero nacional y su rol en este negocio. Partiremos de la premisa de que el arrendamiento operativo y financiero permite a las empresas aumentar su capacidad productiva sin necesidad de egresar fuertes sumas de dinero, y se analizará la realidad nacional, tomando en cuenta que hasta ahora el arrendamiento es un negocio de la Banca Privada.

A manera de propuesta, presentaremos un modelo alternativo que permite indirectamente a la Banca Nacionalizada participar en la actividad, no sólo para buscar utilidad, sino también, para cumplir una de sus principales funciones, apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en su desarrollo.

Abstract

In this article it will be analyzed why up to this moment the leasing has been a business of a few in Costa Rica; in addition, it will be diagnosed the financial national system and its role in this business. We will start from the premise that the operative and financial lease allows the companies to increase its productive capacity without the need to spend a big amount of money; furthermore, the national reality will be analyzed as well, bearing in mind that until now the lease is a business of the Private Banking.

As a proposal, we will present an alternative model that allows the Nationalized Banking to take part indirectly in the activity, not only to look for utility, but also, to fulfill one of its principal functions, to support the micro, small, and medium companies in its development.

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

Palabras clave

1. Leasing
2. Arrendamiento
3. Mipymes
4. Empresa
5. Costa Rica

En un país donde los paradigmas de una industrialización protegida están a punto de desaparecer, y los mercados internacionales son las nuevas canchas de juego para las pequeñas y medianas empresas, es necesario tomar acciones que les permitan no solo abastecer la producción nacional sino mirar mercados internacionales, constituidos por economías consolidadas o emergentes.

Lo anterior nos hace reflexionar acerca del cómo la Banca Estatal debe acompañar a las pequeñas y medianas empresas (que en adelante llamaremos Pymes) para ayudarlas en su producción; y convertirlas en grandes motores de la economía nacional y, por sobretodo, en entes facilitadores de la creación y la distribución de la riqueza.

Para abarcar este tema desde una perspectiva más amplia, se deben tomar en cuenta acontecimientos de la realidad nacional que pueden, por su impacto, acelerar el proceso de cambio en el como se ven las Pymes en Costa Rica.

Un acontecimiento del 2007 que no podemos obviar es la reciente inauguración de la segunda sede para Latinoamérica del Consejo chino para el fomento de comercio internacional (el primero se inauguró en México), decisión que, en parte, fue impulsada por la disposición de nuestro mandatario Dr. Óscar Arias Sánchez de estrechar lazos comerciales con China. Esta oficina está diseñada para atender requerimientos comerciales entre Costa Rica y China; también estará en disposición de canalizarles consultas de empresarios o inversionistas costarricenses que así lo requieran.

De acuerdo con indicadores macroeconómicos, al 2007 China era un mercado de 1.300 millones de habitantes, con un producto interno bruto de 2.1 trillones de dólares, un crecimiento del PIB del 9,8% e importaciones anuales por 660 mil millones de dólares, lo que la convierten en un atractivo mercado emergente.

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

De regreso a la realidad nacional, en Costa Rica la posible aprobación de la Agenda complementaria del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, instrumento necesario para poner en marcha la opinión popular externada en el referéndum de octubre del 2007, obliga a las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales a dormir con un ojo abierto y a estar atentas para aprovechar todas las oportunidades que esta negociación plantea.

Como si esto fuera poco, es común escuchar, en los principales medios de comunicación nacional, noticias que hacen alusión a la reciente instalación de compañías transnacionales en nuestro país y, como ejemplos para mencionar algunos pocos, están los conocidos casos de Componentes Intel de Costa Rica, Hewlett Packard, Sykes, Procter & Gamble, e I.B.M.

Lo anterior podría malinterpretarse ya que, si se analiza como una amenaza, probablemente muchos dirán que estas empresas vienen a desplazar a las empresas nacionales y a llevarse nuestra riqueza pero, desde nuestra perspectiva, estas compañías traen una visión integral y demandan, además, servicios que no están en capacidad de proveerse ellas mismas, como son, por ejemplo, jardinería, fontanería, limpieza, seguridad, reclutamiento y selección de personal. Estos y otros aspectos son campos en los que debemos aprovechar la creciente demanda de servicios y actualizarnos, para poder participar en la economía e insertarnos en esta gran máquina que llamamos globalización.

Pero, para lograr lo anterior y permitirles a las Pymes avanzar con paso firme en este nuevo milenio, no podemos pensar en discursos trillados o ampararlas al eterno paternalismo estatal costarricense; por el contrario, deben brindarse herramientas flexibles que no solo sirvan para las grandes empresas en movimiento, sino que ayuden a empresas en estado de crecimiento, que no cuentan con las garantías tradicionales, para respaldar su apalancamiento crediticio, y, a nuestro criterio, la figura del arrendamiento o "leasing", es imprescindible.

Entonces debemos solicitarles a las instituciones financieras de desarrollo (y en especial a las estatales), que den ese paso con nuestras micro, pequeñas y medianas empresas, y las acompañen en su crecimiento, se salgan de sus esquemas habituales de crédito y les permitan, mediante otros medios a acceder al capital que tanto necesitan, olvidándose de esas fórmulas que siempre terminan asociadas a las hipotecas tradicionales.

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

El Gobierno de la República también debe reaccionar ante estos acontecimientos en respuesta a las grandes presiones que ejercen las Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) para poder acceder a un capital que les permita expandir sus operaciones, e implementar modelos alternativos para apalancar proyectos que se ajusten a las necesidades reales de nuestra economía.

Esta investigación pretende analizar un sistema que no ha sido posible implementar en su totalidad en el sistema financiero nacional; se trata del arrendamiento o "*leasing*" y, como objeto del artículo, se desea tratar a fondo, de manera que se diagnostique el por qué usar el arrendamiento y, partiendo de ahí, imaginar su futuro en el país.

Arrendamiento o "*leasing*"

El principal aspecto por tratar es que la figura del arrendamiento cuente con una definición clara de su significado. Murillo en su artículo "lineamiento sobre el leasing" (1986) lo define como:

"La palabra leasing proviene del término inglés lease, que significa arrendamiento. De esta manera, el leasing nace originalmente como una modalidad del contrato de arrendamiento civil, como un instrumento para financiar al industrial que, al no tener poder o no querer invertir en bienes muebles de corta edad económica, ve en él el camino para hacerse de esos bienes, sin necesidad de desembolsar en forma brusca grandes sumas de dinero"

Por otro lado, los autores Kieso y Weygandt (1986) en su libro Contabilidad intermedia lo definen de la siguiente manera:

"Un arrendamiento es un convenio contractual celebrado entre un arrendador y un arrendatario. Dicho convenio confiere al arrendatario el derecho de usar bienes específicos (raíces o personales) propiedad del

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

arrendador, durante un período y a cambio de pagos de efectivo estipulados y generalmente periódicos (rentas)”.

En nuestras palabras podemos decir que la figura del arrendamiento, en Costa Rica, supone que un arrendador o prestamista se obliga a facilitar el goce de una cosa (terreno, maquinaria, vehículo, etc.) a un arrendatario, por un tiempo determinado, lapso que por lo general está contenido en la duración presumible de la vida económica de un bien. Una vez finalizado el plazo (del arrendamiento, no de la vida económica) pueden ocurrir dos cosas: la devolución (arrendamiento operativo) o la opción de compra o prórroga (arrendamiento financiero).

En este artículo las mencionamos con sus principales características, las que permiten diferenciarlas; sin embargo, a continuación mencionaremos cuáles otras diferencias significativas poseen ambas figuras.

Arrendamiento operativo

En este tipo de contratos el arrendador es el dueño del bien, razón por la cual debe cubrir todos los costos del activo, así como asumir su riesgo de obsolescencia; el plazo del arrendamiento no debería de superar el 75% de la vida útil del activo. El arrendatario no debe de adquirir el bien al final del arrendamiento, además tiene la posibilidad de optar por una cláusula que le permita suspender el arrendamiento en el momento y por las razones que considere oportunas.

Arrendamiento financiero

En este tipo de contratos el plazo del arrendamiento supera generalmente el 75% de la vida útil del activo; además, incluye una cláusula de opción de compra y debe de existir un traspaso o prórroga al vencimiento. Finalmente, este tipo de arrendamiento tiene la característica de que el contrato no se puede dar por terminado, resolver o rescindir unilateral y anticipadamente.

Se mencionan los anteriores arrendamientos, por ser los más utilizados en nuestro país, pero Soto y Durán (1998) mencionan otras figuras de "leasing" como: "The full pay-out lease", "sale and lease back", arrendamiento directo, arrendamiento apalancado, arrendamiento doméstico, y arrendamiento financiero internacional, se hace referencia

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

a ellos, de manera informativa pero no ampliaremos en estos conceptos, por no utilizarse comúnmente en Costa Rica.

Una vez definido el arrendamiento y las prácticas de "*leasing*" más utilizadas en nuestro país, se hace indispensable justificar qué ventajas tiene un arrendamiento, frente a un préstamo comercial, para fundamentar así, cómo esta figura se convierte en una gran herramienta alternativa para las Mipymes que se encuentren en una etapa "adolescente" (entiéndase como adolescente el momento en el que no se han consolidado como grandes empresas pero que ya cuentan con contratos importantes o proyecciones de expansión que las obliga a incrementar operaciones, aumentar inventario, y redefinir procesos, entre otros).

Como primer ejercicio debemos revisar la normativa de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF 1-05) que regula el sistema financiero nacional y que, en su apartado de garantías y porcentaje de aceptación o responsabilidad o, para entenderlo mejor, cuánto de lo que se compra se puede financiar, establece como norma para préstamos convencionales, el 80% como máximo de responsabilidad sobre el avalúo de una garantía, salvo casos especiales en los que se brinde como garantía un certificado de depósito a plazo, que es prácticamente poseer el efectivo para realizar la inversión, estas operaciones financieras se llaman "back to back".

Adicionalmente se destaca que este porcentaje podría ir disminuyendo, de acuerdo con características de la garantía en mención, como por ejemplo: la capacidad para convertirla en efectivo, el nivel de aceptación en el mercado, el grado de especialización, y la capacidad para ser asegurada, entre otros.

Lo anterior no significa otra cosa más que la necesidad imperante de que las Mipymes, para poder financiar dicho activo en la mayoría de los casos, tengan que aportar la diferencia para alcanzar el 100%, esto las obliga a utilizar recursos financieros para la compra de un activo fijo, cuando este efectivo podría invertirse como capital de trabajo, o en capacitación, entre otros rubros.

Para entender mejor esto desde un panorama financiero, apliquemos un ejercicio, pero antes debe contarse con la definición del Banco de Venezuela en su ABC bancario para costo de oportunidad:

"Costo de oportunidad. Es el valor de los recursos en la mejor alternativa que

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

se deja de realizar. Por ejemplo, cada decisión de producir o consumir alguna cosa significa que se deja de producir y consumir alguna otra”.

La interpretación de lo anterior nos obliga a pensar que, en ocasiones, cuando una Mipymes decide realizar una inversión en un activo fijo, debe, en muchos casos, sacrificar parte de su capital de trabajo, o liquidez, para transformarla en ese porcentaje restante que mencionamos anteriormente, para alcanzar el 100% del costo del activo, el que, paradójicamente, cuando este entre en funcionamiento demandará mayor cantidad de materia prima y, por ende, más dinero; de lo contrario probablemente se genere una subutilización de la maquinaria.

Como ejemplo, pensemos en una empresa ficticia, que llamaremos “Envases con base”, en la que identificamos al Sr. Angulo como apoderado generalísimo sin límite de suma y como encargado de la toma de decisiones de la empresa.

La compañía “Envases con base”, que se dedica a la producción de envases plásticos, tiene un mercado muy bien posicionado a nivel local, brinda sus servicios a distribuidoras de siropes artesanales, jaleas y mieles que se venden a los turistas y empaques para productos exportables, entre otros.

Gracias a la calidad y pasión que ponen en su trabajo todos sus colaboradores, un día un representante de Coca Cola Int. los contacta y les ofrece contratar sus servicios para convertirse en proveedor de esta compañía transnacional para el mercado centroamericano.

El Sr. Angulo rebosa de alegría por contar con una gran oportunidad para su negocio pero, a la vez, también reflexiona que debe triplicar su producción actual solo para abastecer la nueva demanda, esto sin contar con los contratos que tiene actualmente con empresas que siempre han significado su sustento, además de la contratación de personal y la reingeniería de procesos, (asumiremos que ello está dentro de lo probable), su empresa aún tiene un gran problema que debe resolver: ¿Cómo puede conseguir esa maquinaria que tanto necesito para aumentar la producción, sin tener que sacrificar su capital de trabajo?.

Cuando realiza el análisis del escenario completo se da cuenta de que, para aumentar la producción, existe la posibilidad de importar una máquina de Estados Unidos con un valor de \$1.200.000,00 que se

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

convertirá en la solución del problema de manufactura, entonces pone manos a la obra y acude a su Banco para solicitar un financiamiento convencional para resolver su problema.

En las condiciones actuales, el ente financiero verificará la capacidad de pago para hacerle frente a la operación; no tendrá problema en este proyecto ya que, al proyectar los ingresos que se obtendrán por el nuevo contrato, le indicará al Sr. Ángulo que puede acceder al financiamiento pero que podrá, en el mejor de los casos, financiar hasta un 65% del valor de la maquina, si se toma la misma como garantía.

El Sr. Angulo en ese momento revisa sus cuentas corrientes; sabe que posee saldos que le permiten aportar el 35% restante, pero esto lo pone en una encrucijada.

Al analizar los costos que el trámite implica, así como los gastos en honorarios y timbres del Registro Público que le permitan gravar la máquina con una prenda y, además la instalación de la máquina y cualquier otro imprevisto, finalmente debe tomar la decisión de entrar o no en el negocio. Se pregunta, una vez importada e instalada la maquina, con la carga financiera que ello implica, ¿Cómo puede acceder al efectivo que le permita aumentar la materia prima para que la producción también crezca y se justifique la inversión en ese activo?

Queda claro entonces que el Sr. Angulo y la empresa "Envases con Base" quedan sin tener de dónde obtener dinero en efectivo; y esto lo obliga a desistir de su negocio, desgastado e impotente, al ver cómo una gran oportunidad de negocio se le esfumó de las manos.

Al analizar el ejercicio anterior, con la figura del arrendamiento, se tendrán algunas ventajas comparativas que deben mencionarse.

Gastos de formalización

La figura del arrendamiento supone un contrato de alquiler del activo, por lo que, en ningún momento, es necesario traspasarlo ni gravarlo, sino hasta la finalización del contrato, así se ahorra una cantidad importante de efectivo, para que, cuando finalice el contrato, la empresa probablemente podría estar interesada en cambiar la maquinaria por una más nueva o de mayor capacidad.

En el trámite bancario convencional, el costo aproximado de una transacción de esta magnitud (entiéndase la inscripción del bien y su posterior traspaso), de acuerdo con la tabla de tasación del Registro

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

Público en Costa Rica, rondaría los \$57.000,00 lo cual implica una desventaja comparativa en relación con el costo de un arrendamiento.

Beneficios fiscales:

Durante la duración del contrato, se obtendrían beneficios fiscales, al poder deducir la totalidad de la cuota para efectos de cálculo de impuestos y no solo los intereses, como ocurre en los préstamos convencionales.

Porcentaje de financiamiento:

El porcentaje de financiamiento del plan de inversión podría aumentar, lo que le permite a la Mipymes del Sr. Angulo no tener que sacrificar tanto su capital de trabajo, y aclarar un poco más el panorama financiero de su negocio.

Costo del seguro:

Otra de las ventajas que tendría la Mipymes del Sr. Ángulo, al realizar la transacción mediante el sistema del "leasing", es que, si nunca ha tenido un seguro con el Instituto Nacional de Seguros o si por algún accidente no pudiera acceder a las bonificaciones que ofrece esta institución, al ser la arrendadora la que contrata la cobertura del activo, es ella la que aplica su bonificación, la cual en muchos casos es de hasta un 40%, ahorro que se vería reflejado en las cuotas del arrendamiento.

Ejemplo:

Si el Instituto Nacional de Seguros determina que la póliza que da cobertura al activo tiene un costo anual de ₡10.000.000,00, con la bonificación ese monto sería de ₡6.000.000,00 y se ahorrarían ₡4.000.000,00 anuales; si las cuotas son mensuales, esto se traduciría en un ahorro de ₡333.333,33 al mes.

Lo anterior corresponde a casos hipotéticos, y estamos claros en que no siempre el arrendamiento es la mejor herramienta para acceder a activos de producción, ya que las características de las empresas pueden ser disímiles, pero lo anterior, desde nuestro punto de vista, sí justifica que el arrendamiento se considere como una herramienta importante de apalancamiento, con la que deberían contar algunas de las instituciones nacionales cuyo fin sea el apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

Andrea Muñoz Cerdas, en su tesis para optar por la Maestría en Derecho Público, titulada "*Análisis doctrinal y jurisprudencia del leasing en materia de contratación administrativa*", menciona lo siguiente:

"El contrato de leasing es una figura jurídica, utilizada desde la década de los ochenta, la cual debe ser considerada como un sistema de financiamiento factible para todos, ya que ofrece trámites más rápidos y simples que los sistemas de crédito bancario.

Ofrece este tipo de contrato diversas ventajas sobre otros medios de financiamiento como: mejorar el flujo de caja de la empresa, optimizar el uso de recursos, al dárseles un destino diferente, reducir los costos de adquisición en mercados desarrollados y mejorar el balance financiero al mejorar el rendimiento en la relación con el activo de la empresa"

Para finalizar el ejemplo quisimos utilizar la referencia de la Sra. Muñoz, ya que nos deja claro que, tanto a nivel financiero como a nivel jurídico, existe una clara conciencia de que el arrendamiento o leasing es una alternativa más expedita a las soluciones requeridas por las micro, pequeñas y mediana empresas costarricenses.

A partir de este momento sabemos que, en algunos casos, el arrendamiento se convierte en una excelente herramienta para la adquisición de activos productivos en las mipymes ya que estas pueden crecer, sin necesidad de emplear recursos financieros importantes de la empresa. En su lugar, se pueden realizar pagos periódicos fijos por el alquiler de un bien.

Así las cosas, las mipymes pueden canalizar su liquidez con otros fines, como serían: el capital de trabajo, la capacitación y la especialización del personal, entre otros.

En Costa Rica, la Arrendadora Interfin S.A. (ahora Scotiabank), en 1993, inició operaciones en leasing, y las ha mantenido con un paso exitoso de 15 años, solo ha encontrado competencia en la arrendadora del BAC San

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

José, quien pone sus ojos en clientes corporativos y en tarjetahabientes, con el objeto de brindarles el servicio y ganar participación en este mercado.

Al analizar las posiciones de las principales arrendadoras de nuestro país, vemos como el BAC San José ha tratado de ganar mercado y asegura que es una actividad que viene en aumento, de acuerdo con estudios que se han realizado en el mercado.

Sin embargo, el "leasing" si es una actividad que va en aumento, y busca apoyar en su mayoría al segmento de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, además de que ha demostrado con el tiempo ser lo suficientemente rentable como para mantener a dos bancos importantes del país pendientes de su desarrollo, porqué no se ha podido, hasta la fecha, implementarlo en la banca nacionalizada o algún modelo semejante, puesto que el sistema financiero nacionalizado debería, de acuerdo a su vocación de desarrollo, ser uno de los más interesados.

Tomemos como ejemplo el Departamento de Banca de desarrollo del Banco Nacional, este, al cierre del 2007, obtuvo una cartera de ₡348.600 millones, distribuidos en 52.866 operaciones activas, a lo largo y ancho del territorio nacional.

Adicionalmente, este programa del Departamento de Banca de desarrollo, de acuerdo con sus resultados, se ha posicionado como el de mayor alcance y cobertura, en cuanto a apoyo a las mipymes, a nivel nacional.

Al preguntarle a Nogui Acosta, encargado de Asuntos jurídicos de ese Departamento sobre este asunto nos indicó que la Banca Nacionalizada no ha podido ingresar en el mercado del arrendamiento por la siguiente razón:

"Las instituciones públicas, al contrario de las privadas, están sometidos al Derecho público. Según este principio de legalidad solo pueden hacer aquello que les está expresamente permitido. En el caso del BNCR, por ser un banco del Estado, está sometido a este principio; por lo tanto, solo si estuviera expresamente establecido en una ley lo podría realizar. Así las cosas, tenemos

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

Puesto de Bolsa porque está autorizado en la ley, al igual que las Sociedades Anónimas de Fondos de inversión y las Operadoras de pensiones complementarias. En el caso en discusión, la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, (Ley 1644), define cuáles son las actividades que puede realizar un banco y dentro de ellas no está el leasing.

Por el contrario, los bancos privados están sometidos al Derecho privado cuyo principio es que pueden realizar todo lo que no esté expresamente prohibido. En otras palabras, pueden realizar cualquier negocio lícito, aunque no esté especificado en una ley.

En la actualidad hay dos proyectos de ley, para incluirse en la Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo, que le permitirían al BNCR participar en el leasing; son el 16.480 y el 16.498 que pretenden autorizar a los bancos estatales para realizar el leasing como una actividad normal por medio de sociedades anónimas”.

Una vez analizado lo anterior podemos concluir que, finalmente y después de mucho tiempo, nos hemos dado cuenta de que en realidad el arrendamiento es una excelente alternativa que no se aplica ahora, y basta con esperar a que la Asamblea Legislativa apruebe esos proyectos de ley.

¿Qué ocurriría si estos proyectos de ley no se aprobaran, o con la lentitud de acción de nuestra Asamblea Legislativa no se aprobaran próximamente?

Nuestro deber es no quedarnos de brazos cruzados, esperando que los Padres de la Patria, a su ritmo y siguiendo sus propios intereses, traten de brindar soluciones a los problemas de desarrollo que enfrenta el país.

Entonces, cuáles propuestas, podría la Banca Nacionalizada ofrecer a las micro, pequeñas y medianas empresas que deseen utilizar el arrendamiento como una opción para su crecimiento.

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

Para poder brindar soluciones a lo anteriormente descrito, debemos evaluar como un todo la actividad del arrendamiento. Sabemos ya que hasta que no se aprueben los proyectos "16.480 Ley del Sistema de Banca para Desarrollo", "16.498 Reforma del Artículo 61 del Sistema Bancario Nacional" las instituciones estatales estarán imposibilitadas para realizar la actividad de arrendamiento.

Entonces parte de la propuesta de este artículo, como es lógico, es diseñar una figura que les permita a las instituciones bancarias del Estado participar en toda actividad económica, al igual que las instituciones privadas, o al menos en parte modelos alternativos que les doten a las micro pequeñas y medianas empresas costarricenses la posibilidad de acceder al arrendamiento.

Por lo que se mencionó anteriormente, lo primero que debe de realizarse es un cambio en nuestra manera de pensar, ya que por más que intentemos acomodar el arrendamiento como una figura para los bancos estatales, no se podrá ya que siempre llegaremos a la misma conclusión: hasta que no exista una modificación en la ley los bancos estatales no podrán participar.

Nuestra propuesta consiste en la elaboración de un híbrido, que incluya a las instituciones financieras pertenecientes al Estado y a personas jurídicas privadas, esto por cuanto las primeras, dentro de sus actividades descritas por la ley pueden otorgar financiamiento a las segundas, para que ellas puedan según su estructura, otorgar créditos a terceros, que podrían constituirse en usuarios del arrendamiento.

De lo expuesto se deduce que podrían iniciarse convenios con instituciones del Estado que puedan canalizar estos fondos, en una figura muy similar a la de Banca de Segundo Piso, pero que los ofrezcan por medio del sistema de arrendamiento, así se ejercería la actividad con fondeo de instituciones estatales.

Pasemos ahora a analizar como un todo lo anteriormente descrito. De firmarse un convenio entre la institución financiera y persona jurídica privada, las pautas por seguir quedarían bastamente definidas en el contrato, y entre ellas estaría el otorgar créditos bajo la modalidad de arrendamiento.

Pongamos como ejemplo un grupo de pescadores en la zona de Osa, Puntarenas. Ellos no se encuentran agremiados y se acercan al Banco para que les facilite capital para modernizar sus pequeños botes y poder

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

comprar otros de mayor capacidad que les permitan además de la pesca artesanal, ofrecer servicios turísticos y pesca deportiva en la zona.

El plan de inversión y la capacidad de pago los justifica una agencia de viajes que les hace una oferta para que, cuando consigan los nuevos botes con las especificaciones necesarias, se puedan enviar suficientes turistas a la zona lo que genera empleo y desarrollo.

En este momento nos encontramos ante un proyecto bancariamente interesante pero que, por sus características, no es fácil constituirlo como un financiamiento tradicional.

En primer lugar es probable que los solicitantes del financiamiento no cuenten con una garantía hipotecaria para respaldar el financiamiento para los botes, ya que puede que sus propiedades no se encuentren catastradas, tengan reservas legales o, simplemente no posean del todo bienes.

Por otro lado, si desearan realizar el financiamiento con garantía de prenda sobre los botes, la transacción supondría gastos de registro y honorarios muy altos, por lo que, para los solicitantes, este es un egreso que inicialmente sería difícil de pagar.

Veamos cómo en este momento existe un proyecto que promueve el desarrollo de una región, con personas que tienen experiencia en la actividad y ganas de salir adelante pero sin un apalancamiento necesario para iniciar la empresa.

El modelo que propone el presente artículo es el de plantearle al grupo de solicitantes conformar una organización no gubernamental que cumpla con los requisitos financieros para ser deudora en el sistema bancario; con esto el grupo se podrán acercar a la institución bancaria para optar por el financiamiento.

Con las características anteriores, podría ofrecérsele a la organización no gubernamental que administre la compra de los botes, mediante la figura del fideicomiso, esto permitirá no solo acceder a la utilización de los botes, sino también a la renovación de las unidades una vez que estén cerca de la obsolescencia, mantener siempre un alto estándar de calidad y, a la vez, capturar la demanda de unos clientes que actualmente no pueden atenderse por carecer de los requisitos que solicita el Banco.

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

Cabe destacar que las organizaciones de este tipo también deberán estar en la capacidad de ir más allá y ofrecerles a sus agremiados capacitaciones en materia de administración, idiomas, mercadeo y otras.

¿Quiénes ganan?

La institución bancaria no solo se beneficiaría por participar en el mercado del arrendamiento, al ampliar su cartera crediticia y colocar recursos financieros, sino por relacionarse con entidades que tienen experiencia en la actividad por desarrollar y conocen cómo hacerlo.

Adicionalmente, el banco descentralizaría gran parte del proceso de confección y elaboración del expediente de crédito (reservándose el derecho de aprobación o negación del crédito), ya que lo delegaría en la organización no gubernamental. Esto se traduciría en un menor tiempo de respuesta y un costo administrativo menor, también, para la institución bancaria al tramitar el crédito, lo que le permitiría negociar tasas de interés aún más favorables.

La organización no gubernamental tendría como ventajas comparativas un fondeo financiero a bajo costo, que le permitiría ofrecerles a sus agremiados la posibilidad de obtener esos activos productivos que tanto necesitan.

Adicionalmente, para acceder al convenio sería indispensable que los solicitantes se encuentren agremiados; esto le permitiría a la organización crecer de manera importante en cantidad de asociados y ese volumen incidiría positivamente en las finanzas de la entidad.

Otro aspecto por resaltar es que la entidad no gubernamental, gracias al convenio, podría explotar su mercado y darse a conocer, lo que facilitaría su promoción y alcance.

Para el agremiado, el convenio también sería interesante, ya que, por fin, podría acceder a las bondades del "leasing" en una organización que, por su estructura administrativa y homogeneidad, puede ofrecerles soluciones ágiles a sus solicitudes, con pagos mensuales favorables y con el firme compromiso de acompañarlo en su desarrollo, con capacitación y otros servicios no financieros, tan necesarios en el éxito de una microempresa.

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

Sabemos que el presente es un artículo propositivo que desea abordar una realidad nacional, al analizar una actividad que se desarrolla parcialmente en Costa Rica y que, por su impacto en el desarrollo, debería tener un papel preponderante en las agendas de las personas y entidades encargadas de promover el desarrollo.

Es nuestro criterio que el hecho de que las instituciones bancarias no participen en la actividad del arrendamiento obedece a situaciones legales y no a limitaciones propias de las entidades; no obstante, esos obstáculos deben de afrontarse y superarse con modelos alternativos que brinden más y mejores oportunidades a las micro, pequeñas y medianas empresas costarricenses.

Referencias Bibliográficas

C. Barbieri, P. (1998) *Contratos de Empresa*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Universidad.

Kieso, D. y J. Weygandt, (1986) *Contabilidad Intermedia*. México: Editorial Limusa

Murillo, C. (Octubre de 1986. Semana 14-20). Lineamientos sobre el leasing. *El Financiero*, página 24.

Soto, R. y M. Durán (1998) *Situación del leasing en Costa Rica*. Tesis en Licenciatura en Finanzas (no publicada). Universidad Fidelitas, San José, Costa Rica

<http://www.ijj.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/contratacion%20administrativa/2005/Munoz%20Cerdas%20Andrea/TRABAJO%20FI%20DE%20LEASING.pdf>. Leasing en materia de Contratación Administrativa. Andrea Muños Cerdas. 15-02-2008.

http://www.felaban.com/pdf/costarica_anx_5.pdf. Normativa SUGEF 1-05. Superintendencia General de Entidades Financieras. 01-03-2008

<http://www.bcv.org.ve/c1/abceconomico.asp#C>. ABC Económico. Banco de Venezuela. 26-02-2008

http://www.registronacional.go.cr/bienes_muebles/bienes_muebles_aranceles.htm. Aranceles. Registro Nacional República de Costa Rica. 29-02-2008

www.hacienda.go.cr/centro/datos/tesis/situación%20del%20leasing%20en%20costa%20rica-tesis.doc. Situación del leasing en Costa Rica. Ministerio de Hacienda. 18-02-2008.

http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2007-12/13/content_542976.htm. Costa Ricas debe explotar más relaciones comerciales con China. Patrimonio Cultural y Natural de China. 01-03-2008.

* Bachiller en Administración de Negocios. Candidato a Licenciatura en Administración de Empresas, con Énfasis en Finanzas ULACIT. Correo electrónico: arguedas.esteban@gmail.com

http://www.prompex.gob.pe/prompex/documents/2_china.pdf.
Oportunidades Comerciales en Mercado Chino. Prompex. 01-03-2008.

www.hacienda.go.cr/centro/datos/Noticia/Leasing%20seduce%20a%20ticos-30%20jul.%202001.doc. Leasing seduce a ticos. Ministerio de Hacienda. 01-03-2008

<http://www.bccr.fi.cr/documentos/secretaria/archivos/Ley%20Organica%20Sistema%20Bancario%20Nacional%20N%20%201644.pdf>. Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional 1644. Banco Central de Costa Rica. 22-03-2008.

<http://www.bncr.fi.cr/BN/info.asp?c=bcades&sc=dsegm&t=dsbcaspiso>. Segmentos Banca de Segundo Piso. Banco Nacional de Costa Rica. 23-03-2008.

http://www.asamblea.go.cr/proyecto/exp_16400.htm. Proyectos de Ley. Asamblea Legislativa República de Costa Rica. 23-03-2008