



Facultad de Economía y Ciencias Empresariales

ESTUDIO DEL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES  
DEL SECTOR PESQUERO, DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS

Trabajo de Investigación que se presenta como requisito previo a  
optar el grado de Ingeniero en Ciencias Empresariales

Autor: Geovagi Asdrúbal Flores Yagual

Tutor: Christian Morán

Samborondón, junio de 2013

Samborondón, junio de 2013

MBA  
Mauricio Ramírez  
Decano Facultad de Economía  
Universidad Espíritu Santo  
Ciudad.-

De mis consideraciones;

Por medio de la presente, en mi calidad de Tutor del trabajo de titulación para el grado de Ingeniería en Ciencias Empresariales denominado: "ESTUDIO DEL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR PESQUERO, DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS" cuyo autor es el alumno Geovagi Asdrúbal Flores Yagual, comunico a Ud. Que luego de la revisión continua efectuada a dicho trabajo, bajo mi criterio, se encuentra listo para ser sustentado.

Sin otro particular por el momento, quedo agradecido por la atención prestada.

Atentamente,

Msc. Christian Morán  
Tutor

## **DEDICATORIA**

A Dios, por brindarme la oportunidad de culminar una etapa más en mi vida y poder colaborar con el desarrollo social y económico de mi tierra natal.

A mis padres, que a través de su humildad, sacrificio y constancia me enseñan que ninguna meta es inalcanzable.

A mis abuelos, que con sus historias y enseñanzas se han convertido en un modelo de vida.

Y a todas aquellas personas que de una u otra manera me brindaron su apoyo durante esta etapa.

## **RECONOCIMIENTO**

A mi tutor, Msc. Christian Morán, por su apoyo y dedicación en base a su extensa experiencia al presente trabajo investigativo.

A mis profesores, Ec. Luis Caballero, CPA Franklin Mesa y Ec. Victor Alvarado a quienes considero pilares fundamentales en esta etapa de formación académica.

## INDICE

1. EL PROBLEMA .....	1
1.1. Planteamiento del Problema .....	1
1.2. Formulación de problema. ....	2
1.3. Sistematización del Problema. Interrogantes de la investigación. ...	3
1.4. Objetivos de la Investigación:.....	4
1.4.1. Objetivo General.....	4
1.4.2. Objetivo Específico. ....	4
1.5. Justificación o importancia de la investigación.....	5
2. MARCO REFERENCIAL .....	6
2.1. Marco Teórico .....	6
2.2. Marco Legal .....	12
2.3. Sistema de Hipótesis y variables (depende de la modalidad de la investigación).....	13
2.3.1. Hipótesis: .....	13
2.3.2. Variables:.....	13
2.4. Definiciones Conceptuales.....	14
3. METODOLOGÍA .....	15
3.1. Diseño de la Investigación. ....	15
3.2. Población y Muestra.....	15
3.3. Instrumentos de recolección de datos.....	16
3.3.1. Técnicas de investigación y pasos a utilizar. ....	16
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	17
4.1. Evolución de los productos financieros en el Ecuador .....	17
4.1.1. Financiamiento Nacional.....	17
4.1.2. Estructura de los ingresos del sistema financiero.....	19
4.1.2.1. Ingresos del Sistema Financiero Privado .....	21
4.1.2.2. Ingresos del Sistema Financiero Público.....	25
4.1.2.3. Ingresos de Cooperativas.....	29
4.1.3. Financiamiento Provincial .....	34
4.1.4. Financiamiento en la Provincia del Guayas .....	35
4.2. Estudio de Mercado .....	38
4.2.1. Resultados.....	38
4.2.2. Análisis .....	50

4.3. Producto Financiero Leasing o Arrendamiento Financiero .....	53
4.3.1. Leasing en Latinoamérica.....	53
4.3.1.1. Mercado de Leasing en Latinoamérica.....	55
4.3.1.2. Marco regulatorio y evolución del Leasing en los países latinoamericanos.....	57
4.3.1.2.1. Brasil .....	57
4.3.1.2.2. Colombia .....	60
4.3.1.2.3. Chile.....	63
4.3.1.2.4. Perú.....	66
4.3.1.2.5. México.....	67
4.3.1.2.6. Argentina.....	69
4.3.1.2.7. Puerto Rico .....	71
4.3.1.2.8. Costa Rica.....	72
4.3.1.2.9. Venezuela .....	73
4.3.1.2.10. Ecuador.....	74
4.3.1.2.11. Bolivia .....	76
4.3.1.2.12. Guatemala .....	77
4.3.1.2.13. República Dominicana .....	79
4.3.1.2.14. Nicaragua.....	80
4.3.1.2.15. Honduras .....	81
4.3.1.2.16. El Salvador.....	82
4.3.1.2.17. Uruguay .....	83
4.3.1.2.18. Paraguay.....	84
4.3.1.3. Comparación de leasing en Latinoamérica .....	85
4.3.1.4. Grupos multinacionales que operan en Latinoamérica.....	87
4.3.2. Leasing o Arrendamiento Financiero en Ecuador.....	89
4.3.2.1. Antecedentes.....	89
4.3.2.2. Evolución del Leasing o Arrendamiento Financiero en Ecuador	90
4.4. Viabilidad del leasing en el sector pesquero de la provincia del Guayas .....	96
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	97
5.1. CONCLUSIONES .....	97
5.2. RECOMENDACIONES .....	98
6. BIBLIOGRAFÍA.....	99
7. ANEXOS.....	102

7.1.	Modelo de entrevista.....	102
7.2.	Ingresos (2003-2012) - Instituciones Financieras Privadas .....	103
7.3.	Ingresos (2003-2012) - Instituciones Financieras Públicas.....	104
7.4.	Ingresos (2003-2012) – Cooperativas.....	105
7.5.	Comparación entre leasing y crédito.....	106

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 .....	18
Gráfico 2 .....	20
Gráfico 3 .....	21
Gráfico 4 .....	22
Gráfico 5 .....	23
Gráfico 6 .....	24
Gráfico 7 .....	25
Gráfico 8 .....	26
Gráfico 9 .....	27
Gráfico 10 .....	28
Gráfico 11 .....	29
Gráfico 12 .....	31
Gráfico 13 .....	32
Gráfico 14 .....	33
Gráfico 15 .....	34
Gráfico 16 .....	35
Gráfico 17 .....	36
Gráfico 18 .....	37
Gráfico 19 .....	38
Gráfico 20 .....	39
Gráfico 21 .....	40
Gráfico 22 .....	41
Gráfico 23 .....	42
Gráfico 24 .....	43
Gráfico 25 .....	44
Gráfico 26 .....	45
Gráfico 27 .....	46
Gráfico 28 .....	47
Gráfico 29 .....	48
Gráfico 30 .....	49
Gráfico 31 .....	56
Gráfico 32 .....	59
Gráfico 33 .....	59
Gráfico 34 .....	60
Gráfico 35 .....	62
Gráfico 36 .....	64
Gráfico 37 .....	65
Gráfico 38 .....	66
Gráfico 39 .....	67
Gráfico 40 .....	68
Gráfico 41 .....	70
Gráfico 42 .....	71
Gráfico 43 .....	73
Gráfico 44 .....	74
Gráfico 45 .....	76

Gráfico 46 .....	77
Gráfico 47 .....	78
Gráfico 48 .....	80
Gráfico 49 .....	81
Gráfico 50 .....	82
Gráfico 51 .....	83
Gráfico 52 .....	89
Gráfico 53 .....	90
Gráfico 54 .....	91
Gráfico 55 .....	92
Gráfico 56 .....	93
Gráfico 57 .....	93
Gráfico 58 .....	94
Gráfico 59 .....	95

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	19
Tabla 2.....	38
Tabla 3.....	39
Tabla 4.....	40
Tabla 5.....	41
Tabla 6.....	42
Tabla 7.....	43
Tabla 8.....	44
Tabla 9.....	45
Tabla 10.....	46
Tabla 11.....	47
Tabla 12.....	48
Tabla 13.....	49
Tabla 14.....	54
Tabla 15.....	57
Tabla 16.....	63
Tabla 17.....	85
Tabla 18.....	88
Tabla 19.....	111
Tabla 20.....	112

## RESUMEN

Este trabajo busca dar a conocer los mecanismos y formas de financiamiento que están utilizando las pymes del sector pesquero en la provincia del Guayas del país, como base para comprobar la viabilidad del producto leasing para este sector.

Los métodos de investigación utilizados son el exploratorio a través de una investigación cuantitativa y el analítico mediante el análisis de documentos.

Como principales resultados encontrados se pueden mencionar que los mayores ingresos por el sistema financiero en estos últimos diez años (2003-2012) han sido a través de la cuenta intereses y descuentos ganados por créditos colocados. Situación que se confirma en el sector investigado, al concluir que la mayoría (82%) de las pymes del sector pesquero entrevistadas mencionaron que su forma de financiamiento es a través de créditos. Por otro lado, la investigación confirmó que gran parte (68%) de las entrevistadas no conocen que es el leasing o arrendamiento financiero. De acuerdo a las fuentes secundarias solo 5 países latinoamericanos cuentan con una ley de arrendamiento financiero.

El primer capítulo presenta el planteamiento, la formulación y sistematización del problema, el segundo capítulo nos detalla el marco teórico y legal en el cual se rige el presente trabajo. En el tercer capítulo se plantea la metodología de la investigación. En el cuarto capítulo para un mejor análisis se ha dividido en tres secciones: la inicial describe la evolución de los productos financieros en el Ecuador, la siguiente el estudio de mercado y la última el análisis del leasing o arrendamiento financiero en Latinoamérica. Y para finalizar el quinto capítulo se tienen las conclusiones y recomendaciones.

## **1. EL PROBLEMA**

### **1.1. Planteamiento del Problema**

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) para poder subsistir en el mercado necesitan de dos factores: el apoyo técnico y herramientas de financiamiento. El primer factor mencionado dependerá de la oferta laboral que facilite el mercado, sin embargo en la actualidad el segundo factor no es accesible por falta de recursos de sus representantes.

A lo largo de su vida societaria estas entidades van transformando su financiamiento propio en financiamiento externo a través de la interacción con instituciones financieras locales que permiten el acceso a diversas alternativas (CEPAL, 2003).

Cabe recalcar que en el país, el acceso a estas alternativas se ha restringido a lo largo del tiempo debido a la promoción de otros productos o servicios financieros específicos, como es el caso del crédito productivo Pymes.

La tasa del crédito productivo Pymes cerró en diciembre del año anterior con una tasa máxima de 11,83% según el Banco Central del Ecuador (BCE), tercera más alta en la segmentación de sectores según el BCE, con una variación de volumen de crédito otorgado de 14,13% en comparación a noviembre 2011 (Banco Central del Ecuador, 2012).

A esta situación se le debe añadir que existe una demanda insatisfecha de financiamiento de 46,79% (\$4.7 mil millones) en 2010, debido a que la colocación de las instituciones financieras no cubre la demanda crediticia de las Pymes (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012).

Esta situación solo sería solucionada mediante la promoción adecuada de otras alternativas de financiamiento no explotadas en el país, como es el caso del Arrendamiento Financiero o Leasing.

Guayas al ser una de las provincias con mayor impulso empresarial a nivel nacional, es la provincia escogida para delimitar el estudio del mercado de Leasing a nivel provincial, para de esta manera establecer estrategias que permitan el impulso de este servicio financiero.

## **1.2. Formulación de problema.**

Establecer estrategias de comercialización y de mayor cobertura en el mercado es de vital importancia en la promoción de servicios o productos en cualquier negocio, y el sector financiero no se queda atrás a la hora de utilizar herramientas de mercadeo que faciliten la promoción de sus servicios.

Sin embargo, por el giro del negocio y el *target* específico al cual van dirigidos los servicios y productos financieros, es imposible acoplarse a técnicas de mercadeo convencionales como la televisión, radio, prensa escrita, etc.; para esto es necesario el desarrollo de estrategias de mercado que permitan la promoción óptima aprovechando la menor cantidad de recursos posibles.

Esta puede ser una de las razones por la cual el mercado de arrendamiento financiero o leasing ha tenido una reducción de 13% en el 2011 a nivel latinoamericano (VOZ DE AMERICA, 2012). A pesar que ciertos servicios son promocionados con mayor continuidad, existen servicios como el leasing que poco a poco han ido perdiendo espacio en el mercado financiero.

De esta manera se reduce la posibilidad de diversificar las alternativas de financiamiento de los diferentes sectores productivos y corporativos, en especial a aquellos que dependen de sus estrategias de financiamiento para su permanencia y crecimiento en el mercado.

El caso mencionado anteriormente se acopla a las pymes del país, un sector que a pesar de representar un gran potencial para la economía ecuatoriana no ha sido atendido de la manera más adecuada; una opción podría ser ofertándole mejores y nuevos medios de financiamiento ya sea a través de las instituciones financieras públicas o privadas.

### **1.3. Sistematización del Problema. Interrogantes de la investigación.**

- En la actualidad, ¿qué alternativas de financiamiento son las de mayor aceptación para las Pymes del sector pesquero de la provincia de Guayas?
- ¿Cuáles son las propuestas de estrategias de promoción más idóneas para promover la demanda del arrendamiento financiero en las Pymes del sector pesquero de la provincia del Guayas?
- ¿Cuál ha sido la evolución del arrendamiento financiero o leasing en los últimos años en el Ecuador?
- ¿Cuántos países latinoamericanos cuentan con leyes de arrendamiento financiero?
- ¿Es factible proponer el producto arrendamiento financiero para las Pymes del sector pesquero de la provincia del Guayas?

## **1.4. Objetivos de la Investigación:**

### **1.4.1. Objetivo General.**

Analizar las fuentes de financiamiento de las Pymes del sector pesquero en la provincia del Guayas y evaluar la viabilidad del leasing como alternativa para el desarrollo.

### **1.4.2. Objetivo Específico.**

- Revisar el acceso de financiamiento para Pymes del sector de la pesca (2003 – 2012).
- Analizar el marco regulatorio y evolución del producto Leasing en América Latina.
- Comprobar la viabilidad del producto leasing para las Pymes del sector pesquero en la provincia del Guayas.

### **1.5. Justificación o importancia de la investigación**

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad brindar una información mucho más clara del escenario financiero y legal en el cual se ven inmersas en la actualidad las Pymes del sector pesquero en la provincia del Guayas y la razón por la cual ha variado la demanda del arrendamiento financiero o leasing en esta provincia.

Este trabajo investigativo permitirá comprobar las alternativas existentes de financiamiento de las pymes para comprobar la factibilidad de promover y dinamizar las empresas del sector, a través de un fortalecimiento de una alternativa de financiamiento poco explotada en el país en los últimos años.

Al finalizar la investigación, se podrá concluir si es factible o no la promoción del servicio financiero leasing para las Pymes del sector pesquero en la provincia del Guayas.

## **2. MARCO REFERENCIAL**

### **2.1. Marco Teórico**

Guayas, es una provincia localizada en la Región Litoral o Costa del Ecuador y posee el 24,97% (3,6 millones de habitantes) del total de la población del país, característica que la convierte en la más poblada, después de Pichincha (INEC, 2011).

Esta provincia con antecedentes marítimos, agromercantiles y de exportación posee una extensión de 46,7 mil Km<sup>2</sup> y cuenta con 25 cantones, 50 parroquias urbanas y 29 parroquias rurales (Ramírez, 2011), adicionalmente es la provincia ecuatoriana que concentra el mayor nivel de actividad económica en el Ecuador con 58.8 mil empresas y establecimientos (INEC, 2012).

Las principales actividades económicas a lo largo de los últimos años dentro de la provincia han sido la agricultura, ganadería y pesca. Siendo esta última, una de las actividades más explotadas (Altamirano, 2006) y que poco a poco se ha convertido en uno de los sectores más importantes de la economía del Guayas con su generación de empleo directo e indirecto (70 mil personas se dedican a esta actividad en la provincia) a lo largo de su cadena productiva no solo en la provincia sino en el resto del país (GRUPO FAO-CPPS, 2011). Según PROECUADOR, la oferta exportable del sector pesca y acuicultura son el segundo o tercer rubro más importante en las exportaciones no petroleras del Ecuador (PROECUADOR, 2013).

Según las proyecciones del Banco Central del Ecuador en 2012 el sector Pesca con excepción a la pesca del camarón generó un aporte de \$599 millones al PIB, representando un 0,7% del total.

El crecimiento del sector pesquero se ve reflejado en la alta biodiversidad acuática que poseen las costas del país, que incluyen a la provincia a través de Guayaquil, Isla Puná y manglares al sur del golfo en su etapa de extracción y a través de compañías como NIRSA, EMPRESEC y SÁLICA DEL ECUADOR en el procesamiento de la materia prima (Gobierno Provincial del Guayas, 2011).

Las empresas que ejercen la actividad de pesca marina en el Guayas obtienen ingresos en promedio de \$11.4 millones anuales según información del INEC en el estudio realizado a los establecimientos económicos del país en 2010.

Otra de las oportunidades que refleja el sector, es la inclusión indirecta de la pesca en el cambio de la matriz productiva liderado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades), este es uno de los sectores en los cuales se necesita generar valor agregado, sin embargo uno de los pasos iniciales será la sustitución de las importaciones por la producción local de bienes y servicios.

Los niveles en la etapa de extracción se identifican como: artesanal, barcos de mediano tamaño y pesca con alta tecnología; clasificación que depende de la cantidad de capital y personal con el que se disponga para operar (Changuán, 2008). Los dos primeros niveles se reflejan en el tamaño de los establecimientos, empresas o entidades que se los cataloga como pequeñas y medianas empresas (pymes). En el Ecuador, las pymes representan uno de los principales entes económicos en el país después de las microempresas (existen 16.137 Pymes en el Ecuador según la Superintendencia de Compañías en 2010),

Las pymes del sector pesquero no dejan de afrontar los problemas de financiamiento para adquirir nuevas tecnologías, que tendrían como cualquiera de su categoría. La tecnología es uno de los factores más

importantes para cualquier industria en desarrollo (Medina Mejía, González Albarrán, & Sánchez Cruz, 2010). Nuevas tecnologías permitirán el perfeccionamiento de nuevos productos y a la vez el desarrollo de nuevos mercados (ESPOL, CEPLAES, ILDIS, 1987), esta situación no es la excepción en el sector pesquero.

Sin embargo el acceso a nuevas tecnologías, muchas veces dependen de las posibilidades, apertura y restricciones de financiamiento que tenga el sector. Según el censo económico realizado por el INEC en 2010 el 21% de los establecimientos encuestados necesitan financiamiento en la provincia del Guayas.

Uno de los acontecimientos más recientes en el sector es la prohibición de la pesca de arrastre en el país a partir de diciembre del 2012, decisión que tuvo como antecedente la III Reunión para crear la Organización Regional de Administración Pesquera del Pacífico Sur (ORAP-PS) en el 2007. Esta situación llevó a tomar medidas de pesca alternativa e incluso el impulso de financiamiento para aquellas embarcaciones afectadas mediante la Corporación Financiera Nacional y Banco de Fomento (Instituciones Financieras Públicas).

Otro de los problemas que enfrenta el sector actualmente es la piratería, en el 2008. Ecuador cerró el año con 100 casos de robos de motores según la Federación de Cooperativas Pesqueras del Ecuador (FENACOPEC).

Los principales problemas de financiamiento que afrontan las pymes en Latinoamérica se deben al bajo desarrollo de los sistemas financieros reflejados en créditos renuentes a clientes fijos, gran cantidad de garantías y altas tasas de interés (CEPAL, 2011).

Otro problema para fortalecer el financiamiento es el grado de innovación en productos y servicios reflejados en la misma cantidad de alternativas financieras ofrecidas por el sistema.

Pero las posibilidades de financiamiento muchas veces escasean en el mercado financiero debido al costo de las mismas o al grado de inversión que se tenga (Pérez & Andrea, 2012). En el país, esta situación se respalda en una baja oferta de alternativas de financiamiento no solo para las pymes sino también para las grandes empresas según el estudio realizado a más de 511 mil unidades económicas (INEC, 2010).

En Ecuador, existen algunas alternativas de financiamiento que aún no han sido explotadas como en otros países, debido a diferentes motivos entre ellos tributarios, promoción o simple desconocimiento del mismo, una de ellas es el arrendamiento financiero o leasing.

El leasing es una figura mediante la cual se ponen a disposición activos, entre ellos bienes y equipos para el funcionamiento y pago en formas acordadas con opción o no de compra al final del contrato (Gonzalez, 2012). Este producto financiero puede ser aprovechado por el sector pesquero pyme y demás sectores para diversificar sus alternativas de financiamiento (Ajcip, 2006).

Una de las grandes disyuntivas entre las principales decisiones financieras privadas y públicas es la decisión de alquilar o comprar un activo, por los diversos costos financieros implícitos que cada una de las opciones permiten, entre ellos se encuentra el costo de mantenimiento, depreciación e interés (Miller & Upton, 1976). Ciertas compañías manufactureras de Estados Unidos como BMW y Hyundai incluyen el valor del mantenimiento en la oferta de leasing (Kiplinger's Personal Finance, 2013).

Sin embargo la decisión por el arrendamiento financiero o leasing radica en la falta de liquidez al momento de adquirir un bien, generando un mejor flujo de efectivo momentáneo (Pineda Vargas, Rivera Rivas, & Santos, 2003). Este es el caso de las pymes que cada vez están atentas a una nueva alternativa de financiamiento que pueda satisfacer sus necesidades de flujo.

Otro de los beneficios de este producto financiero radica en las oportunidades tributarias originadas a partir de la firma del contrato de leasing (Interempresas, 2004).

Las particularidades y ventajas que representa el financiamiento a través de esta actividad ha originado negocios alrededor de todo el mundo, situación que se ve respaldada en países como Francia, Bulgaria y Holanda en Europa (Leaseurope, 2011) y países como Brasil, Chile y Colombia en Latinoamérica (The Alta Group, 2010) que han tomado la posta en el ranking de sus respectivas zonas geográficas.

Brasil es el país latinoamericano con mayores ingresos por leasing en el sector con \$61.1 mil millones en 2009 y un crecimiento de 31% en comparación al año anterior (The Alta Group, 2010).

En países como Argentina se ha desarrollado un sistema de leasing para financiar las lanchas de los pescadores en las provincias de este país (POWERNOTICIAS, 2012). Además en España se ofertan productos como *Leasing con bandera Española*, el mismo que promueve la financiación de barcos a través del arrendamiento financiero (Societe Generale Group, 2012).

Tanta es la importancia de este producto financiero a nivel latinoamericano que el Sr. Ricardo Martínez, presidente de Provincia

Leasing en Argentina realiza los viajes informativos e investigativos que se tuvieron que hacer durante el 2011 a Brasil para aprender de este país, pionero en leasing en Latinoamérica (Miradas al Sur, 2011).

Adicionalmente a través de esta herramienta se han podido abrir nuevas oportunidades de negocio, como es el caso de Volkswagen en México que promociona su servicio de *Volkswagen leasing* a través de su página web (Volkswagen, 2012).

En el sistema financiero ecuatoriano solo los bancos, cooperativas, sociedades financieras y otras instituciones financieras están autorizadas para proveer del servicio de arrendamiento financiero en el país. Estas instituciones a su vez son reguladas y controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros en la actualidad (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2001). A excepción de las cooperativas que empezarán a ser reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) a partir de mayo de 2013 según la *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario* aprobada en 2012 y publicada en el Registro Oficial 444.

Las instituciones antes mencionadas poseen una gama de productos y servicios financieros para ofertar en el mercado, situación que perjudica a aquellos servicios que no generan la rentabilidad esperada en comparación a los créditos convencionales.

Las pymes sin importar el sector al que pertenezcan son entidades que están siempre al tanto de la oferta de estas nuevas formas o mecanismos de financiamiento ofrecidos por instituciones financieras públicas o privadas.

Las instituciones financieras privadas concentran la mayor participación en el sistema financiero (60,01%), por este motivo, deben innovar en la

oferta de sus servicios y productos financieros para que permitan dinamizar la actividad de los diversos sectores productivos.

En los últimos años se han desarrollado otras alternativas de financiamiento. Un ejemplo claro es la iniciativa de la Bolsa de Valores de Quito que ha desarrollado el producto *MiPymeBursátil*, el cual permite no solo a las pymes sino a las microempresas poder financiarse con el asesoramiento de una casa de valores.

El acompañamiento y facilidades de acceso a fuentes de financiamiento permitirán a cualquier pyme, incluyendo a las pesqueras, una mayor perduración en el tiempo y de esta forma llegar a convertirse en empresas grandes y sólidas.

El acceso a nuevas opciones no sólo permitirá el ahorro del costo financiero sino ciertos costos de gestión que dificultan el acceso a créditos.

Para los sectores productivos es importante diversificar sus alternativas de financiamiento (Figuroa & Valencia, 1999). La diversificación dinamizará el sector pesquero y promoverá el crecimiento de los demás sectores en paralelo, enriqueciendo la fuerza laboral de una manera directa e indirecta en la provincia del Guayas.

## **2.2. Marco Legal**

Para el presente trabajo investigativo se utilizará los siguientes documentos legales :

- Reglamento a la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. Decreto Ejecutivo No. 1852. RO/475 de 4 de julio de 1994.

- Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno.  
Decreto Ejecutivo No. 2411. RO/341 de 22 de diciembre de 1989.
- Reglamento a la Ley Economía Popular y Solidaria.  
Decreto Ejecutivo No.1061. Registro Oficial Suplemento 648 de 27 de febrero de 2012

### 2.3. Sistema de Hipótesis y variables (depende de la modalidad de la investigación)

#### 2.3.1. Hipótesis:

La aplicación del producto de financiamiento leasing es viable para las Pymes del sector pesquero del Guayas.

#### 2.3.2. Variables:

La variable independiente que podemos encontrar son las alternativas de financiamiento para el sector y la variable dependiente es el crecimiento del sector.

A continuación se detallan algunas variables y sus principales indicadores a tratarse en capítulos posteriores

Variable	Indicadores
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demanda de servicios de productos de financiamiento en Ecuador</li> </ul>	Ingresos de productos financieros de las instituciones del sistema financiero en Ecuador (2003-2012).
	Variación de los ingresos de productos financieros de las instituciones del sistema financiero en el país.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternativas de financiamiento para Pymes del sector pesquero en la provincia del Guayas</li> </ul>	Número de posibilidades de financiamiento de las Pymes del sector pesquero.
	Costo de financiero de las alternativas de financiamiento más representativas del sector.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Países con marco regulatorio para leasing en Latinoamérica</li> </ul>	Número de países que cuentan con ley de arrendamiento financiero o leasing a nivel latinoamericano.
--	---

## 2.4. Definiciones Conceptuales.

**Financiamiento:** es el hecho de facilitar recursos económicos a una persona natural o jurídica para el desarrollo de su actividad económica.

**Arrendamiento (o alquiler):** es un contrato en el que una persona natural o jurídica (arrendador) conviene con el arrendatario en recibir una cantidad de dinero a través de una serie de pagos o cuotas, por autorizarlo a usar un activo durante un periodo de tiempo determinado.

**Arrendamiento financiero (leasing):** es un tipo de alquiler en el que se transfiere el arrendatario sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. La titularidad del mismo puede o no ser eventualmente transferida. (Sans, 2006)

**Arrendamiento operativo (leasing operativo):** es el alquiler común que podemos encontrar en el mercado.

**Pequeñas empresas:** según el Plan Nacional de Desarrollo (2007-2010) son aquellas empresas que tienen hasta 49 empleados, hasta \$1 Millón de ventas anuales y un total de activos desde 100.001 hasta 750 mil.

**Medianas empresas:** según el Plan Nacional de Desarrollo (2007-2010) son aquellas empresas que tienen de 50 hasta 199 empleados, ventas anuales desde \$1 000.001 hasta \$5 millones y un total de activos entre 750.001 hasta \$ 4 millones.

**Pymes:** Pequeñas y grandes empresas.

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. Diseño de la Investigación.

Para el presente trabajo de investigación se utilizará un diseño exploratorio a través de una investigación cuantitativa. Adicionalmente se utilizará fuentes secundarias para un mejor análisis del estudio.

El uso de recursos bibliográficos, así como del uso de información de instituciones públicas será fundamental para el presente estudio.

#### 3.2. Población y Muestra

La población para el presente estudio investigativo se delimita de acuerdo al último anuario estadístico de la Superintendencia de Compañías presentado en 2010. Este estudio indica que existen 44.396 compañías (grandes, medianas, pequeñas y microempresas), de las cuales 258 compañías se encuentran registradas con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) A031, correspondiente a la actividad económica Pesca. El mismo informe revela que el 36% del total de empresas registradas son pymes, esto representa 94 pymes en el sector pesquero en el Ecuador (Superintendencia de Compañías, 2010). En vista que en el informe no se especifica la cantidad exacta de pymes en el sector pesquero de la provincia del Guayas se procede a multiplicar por el aporte empresarial de la provincia al país (47,01%), de esta manera se considera que existen 44 pymes pesqueras en la provincia del Guayas.

Una vez determinada la población finita, se realizó el cálculo de la muestra a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde,

n= Muestra

N= Población

$Z_{\alpha} = 1.96$  al cuadrado (seguridad = 95%)

p= proporción esperada (50%=0,5)

q= 1- p (1 - 0,5 = 0,5)

d= precisión (5%=0,05)

Como resultado se obtuvo que el tamaño de la muestra es de 40 pymes pesqueras en la provincia del Guayas.

### **3.3. Instrumentos de recolección de datos.**

El uso de una encuesta es el instrumento elegido para la obtención de información primaria.

Para la recolección de datos se utilizará las fuentes secundarias facilitadas en portales web de instituciones públicas que faciliten el acceso a información pertinente al estudio y diferente material bibliográfico que nos facilite una mejor ayuda en la investigación.

#### **3.3.1. Técnicas de investigación y pasos a utilizar.**

Las técnicas de investigación a utilizar en el presente trabajo de investigación serán las siguientes:

- Campo.- para fuentes primarias
- Documental.- para fuentes secundarias

Los pasos a implementar están definidos de la siguiente manera:

- Definición del proceso de Investigación

- Recopilación de la Información
- Procesamiento de datos
- Análisis de Resultados
- Conclusiones y recomendaciones

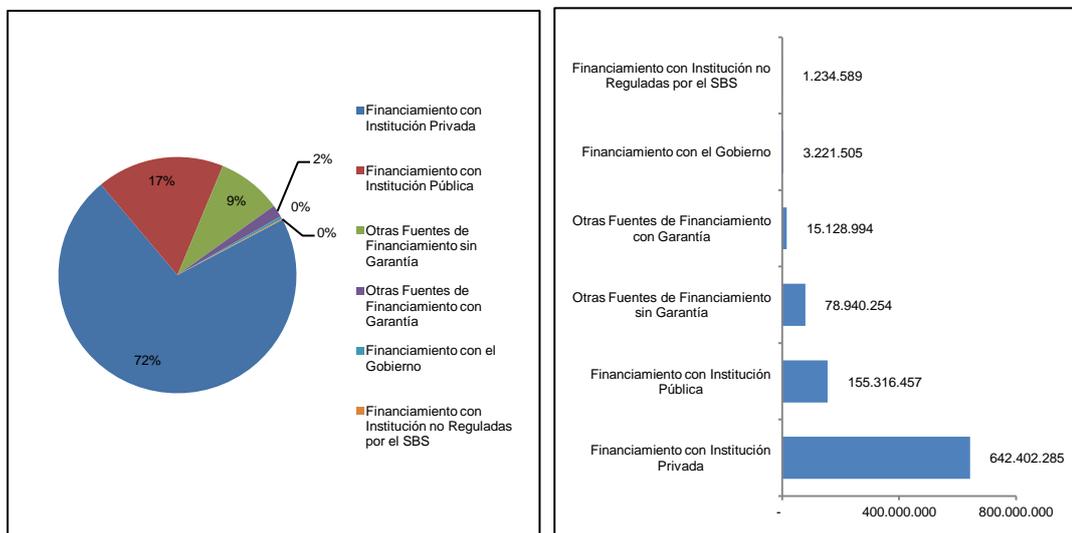
## **4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

### **4.1. Evolución de los productos financieros en el Ecuador**

#### **4.1.1. Financiamiento Nacional**

Según el estudio de censo económico realizado por el INEC en el 2010, en el Ecuador se financiaron \$896 millones, y la primera fuente de financiamiento fueron las Instituciones Financieras Privadas con el 72% del total (\$642 millones), el segundo lugar las Instituciones Financieras Públicas con 17% (\$155 millones), en tercer lugar Otras Fuentes de Financiamiento sin garantía con 9% (\$78 millones), Otras Fuentes de Financiamiento con garantía con 2% (\$15 millones) y otras alternativas menor a 1% como Financiamiento con el Gobierno (\$3 millones) y Financiamiento con instituciones no reguladas por la SBS (\$1 millón).

**Gráfico 1**  
**Financiamiento Ecuador**  
**2010**  
**(en % y en dólares)**



Fuente: INEC, 2010. Elaboración: El autor.

En total se financiaron alrededor de 98 mil establecimientos económicos. De los cuales 68 mil establecimientos lo realizaron con instituciones financieras privadas, 9.5 mil establecimientos con instituciones financieras públicas, 8 mil establecimientos con fuentes de financiamiento sin garantía, 5 mil establecimientos con otras fuentes de financiamiento con garantía, 3.6 mil con instituciones no reguladas por la SBS, y 2,5 mil con financiamiento a través del gobierno.

Según el Banco Central del Ecuador (BCE) en el 2012 existieron 7.1 millones de operaciones crediticias y un crédito promedio de 2.6 mil en el 2012. En primer lugar se encuentran los Bancos con (4.9 millones operaciones), le siguen las sociedades financieras (1.3 millones operaciones) y cooperativas (380 mil operaciones), el resto de instituciones originaron operaciones menores a 350 mil operaciones (BCE, 2013).

**Tabla 1**

**Número de operaciones y créditos promedios  
2012**

Subsistema Financieros		2012
Bancos	Operaciones	4,965,061
	Crédito Promedio	3,025.0
Cooperativas	Operaciones	380,339
	Crédito Promedio	61,638.3
Mutualistas	Operaciones	68,428
	Crédito Promedio	56,319.8
Sociedades Financieras	Operaciones	1,337,395
	Crédito Promedio	10,241.0
Tarjetas de Crédito	Operaciones	347,836
	Crédito Promedio	8,794.3
Número de Operaciones		7,099,059
Crédito Promedio		2,600.8

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2012.

Según Análisis Semanal la cartera de créditos en 2012 en el país fue de \$24.3 mil millones, el 65% del total inyectado pertenece a los Bancos Privados, 15% de Banca Pública, 13% Cooperativas, 6% Sociedades Financieras y 1% Mutualistas (Análisis Semanal, 2013).

**4.1.2. Estructura de los ingresos del sistema financiero**

El ente que regula y controla a las instituciones financieras es la Superintendencia de Bancos y Seguros, institución que emite boletines

mensuales con la información contable condensada de cada una de las instituciones financieras y del sistema.

Para estructurar la demanda existente de los productos de financiamiento existentes en el mercado, se procederá a analizar el desenvolvimiento de las cuentas de ingresos de la banca y demás instituciones financieras.

En el presente trabajo investigativo se estudiarán las instituciones financieras privadas, instituciones financieras públicas y cooperativas porque juntas representan el 93% de la cartera de créditos al finalizar el 2012.

El gráfico a continuación muestra la clasificación principal de las cuentas de ingresos de las instituciones financieras según el plan de cuentas de la SBS. De tal manera que podamos obtener un mejor análisis en el desenvolvimiento de cada una de ellas a lo largo de esta última década.

**Gráfico 2**  
**Cuentas de Ingresos del Sistema Financiero**



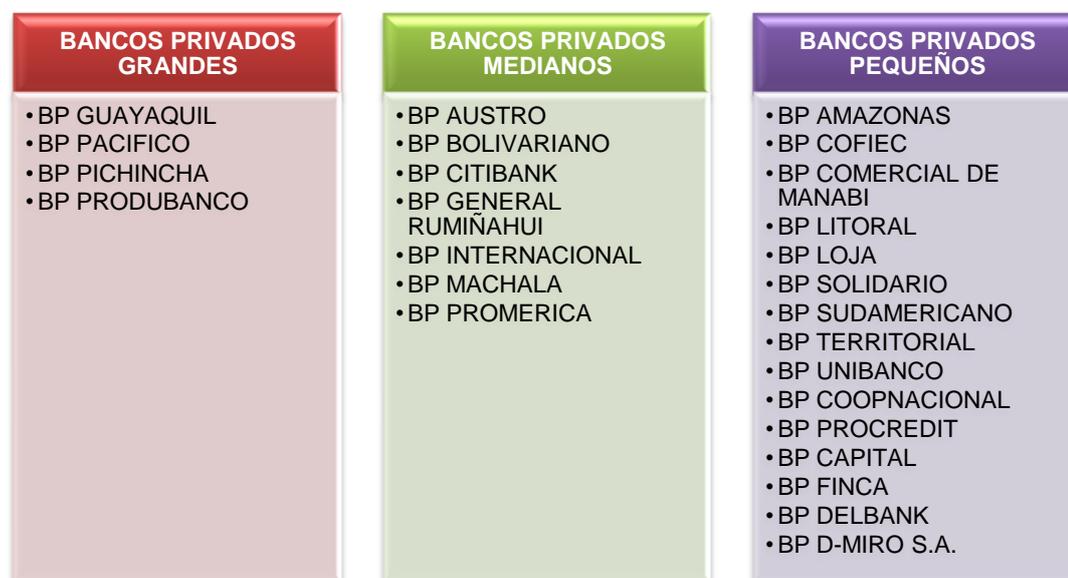
Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

### 4.1.2.1. Ingresos del Sistema Financiero Privado

El Sistema Financiero Privado en el 2012 estaba compuesto por veinte seis bancos según la Superintendencia de Bancos y Seguros y se encontraba dividido de la siguiente manera<sup>1</sup>:

**Gráfico 3**

#### **Estructura del Sistema Financiero Privado**



Fuente: SBS,2012. Elaboración: El autor.

Los ingresos totales del sistema financiero privado en el 2012 fueron de \$2.9 mil millones y han crecido en 201,69% en esta última década (2003-2012). En el 2012, la cuenta Intereses y Descuentos ganados es el mayor aporte a los ingresos con un peso del 66%, en segundo lugar se encuentran los ingresos por servicios con una colaboración del 13% y en tercer lugar se encuentran las comisiones ganadas con un aporte del 8% al total de ingresos. El resto de cuentas de ingresos registraron un aporte de 5% o menor en el 2012.

<sup>1</sup> Nota: Agrupación de entidades: metodología de percentiles; modificados de acuerdo con los datos de la participación del activo a diciembre de 2010, los rangos porcentuales son:

Mayores o iguales a 9.00% grandes

Menos de 9.00% y mayor o igual a 2.00% medianos

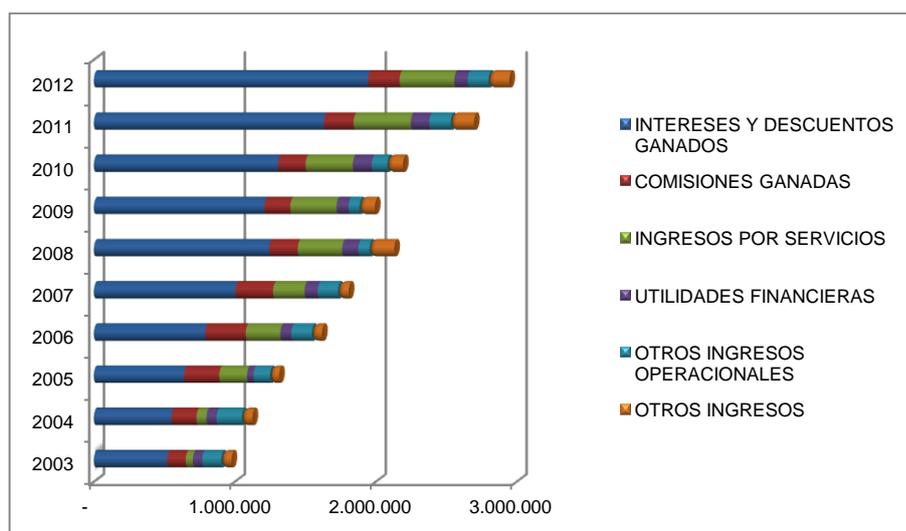
Menor a 2%

En promedio en esta última década los ingresos por intereses y descuentos ganados representan el 56% de los ingresos totales, los ingresos por servicios representan el 13%, las comisiones ganadas el 12%, otros ingresos operacionales 8%, otros ingresos el 6% y utilidades financieras el 5%.

El mayor crecimiento de los productos financieros del sistema es ingresos por servicios con 678% en los últimos 10 años, seguido por los ingresos por intereses y descuentos ganados han crecido en 274%, otros ingresos 104%. El resto de cuentas ha tenido un crecimiento menor a 70%.

Cabe mencionar que los intereses que genera la cartera de créditos que coloca el sistema se incluyen en la cuenta Intereses y Descuentos ganados y en el 2012 representaron el 92,53% de la cuenta y el 61,05% de los ingresos totales.

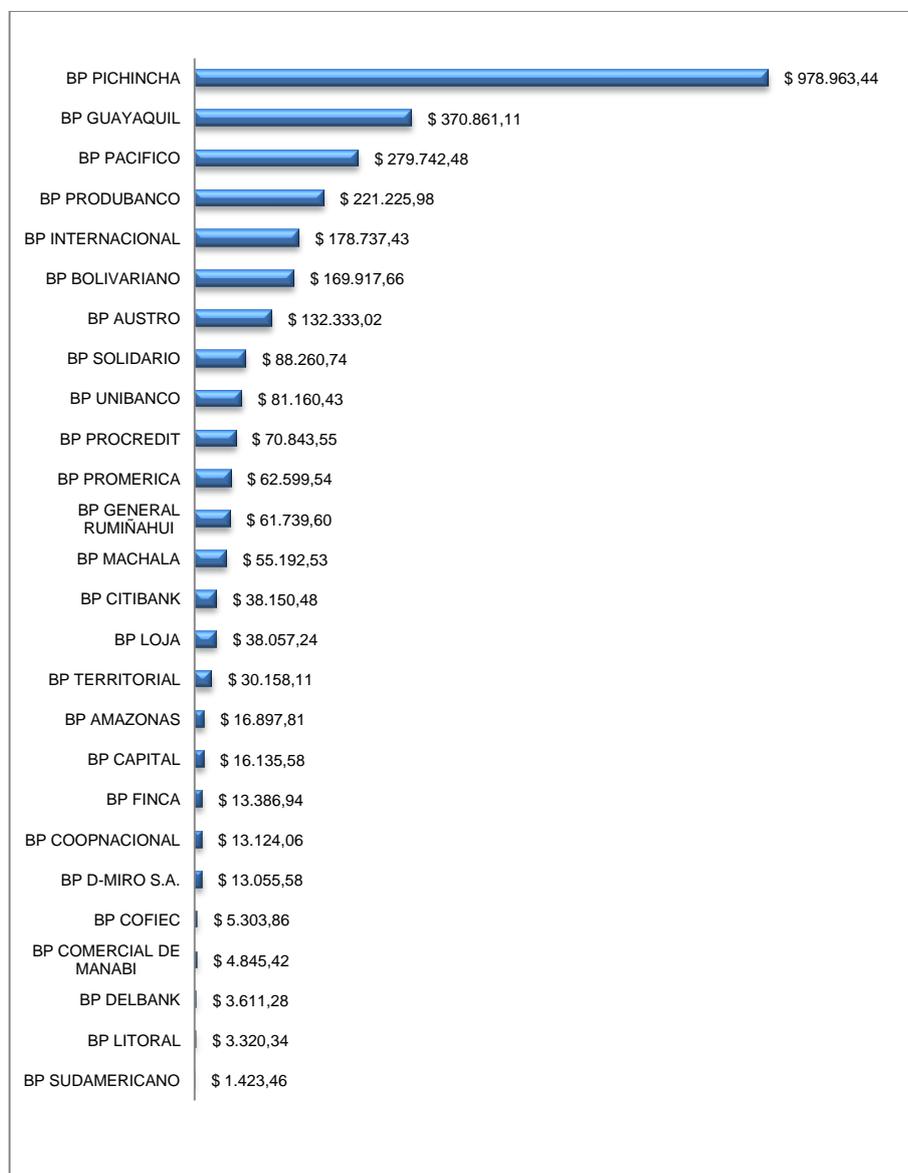
**Gráfico 4**  
**Ingresos del Sistema Financiero Privado**  
**2003-2012**  
**(en miles de dólares)**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

En 2012 la institución financiera privada que obtuvo mayores ingresos del mercado fue Banco Pichincha con el 33% del total de ingresos (\$979 millones), en segundo lugar se ubicó Banco de Guayaquil con 13% (\$370 millones), las demás instituciones financieras privadas obtuvieron ingresos por menos del 10% del total.

**Gráfico 5**  
**Ingresos del Sistema Financiero Privado**  
**Por Institución Financiera en 2012**  
**(en miles de dólares)**

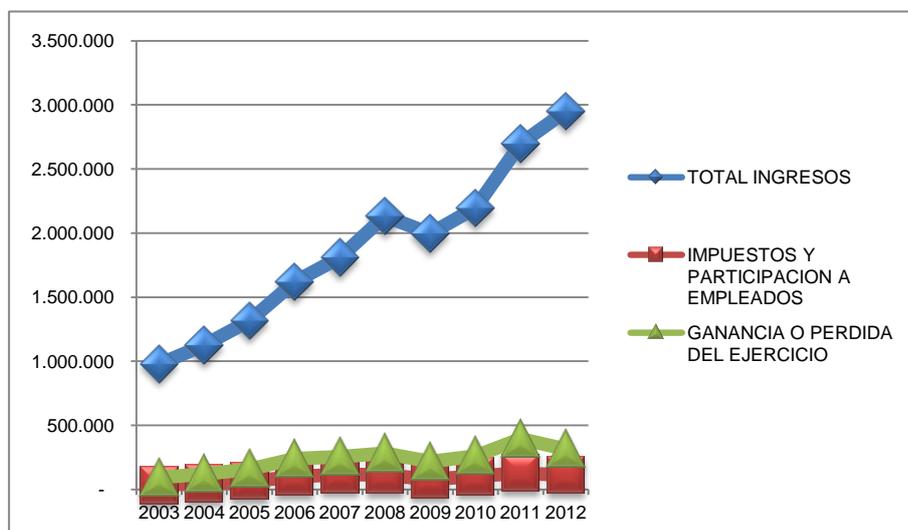


Fuente: SBS,2012. Elaboración: El autor.

Los ingresos totales del sistema financiero privado han crecido en 202% durante la última década, los impuestos y participación a empleados ha crecido en 240% y la ganancia del ejercicio ha crecido en 241%. Es decir, el crecimiento ha sido directamente proporcional en estos diez años.

Cabe destacar que en el 2009 se refleja un desliz del sistema, situación que la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE) atribuyó a la decisión de la Junta Bancaria con respecto a la gratuidad de 10 servicios bancarios que hasta ese momento tenían costo (Bittium-Energy, 2009).

**Gráfico 6**  
**Ingresos totales, Impuesto a la renta y participación a empleados y**  
**Ganancia del ejercicio**  
**2003-2012**  
**(en miles de dólares)**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

#### 4.1.2.2. Ingresos del Sistema Financiero Público

El Sistema Financiero Público en el 2012, según la Superintendencia de Bancos y Seguros está compuesto por cuatro bancos<sup>2</sup>, distribuidas en instituciones financieras de primer y segundo piso de la siguiente manera:

**Gráfico 7**

#### **Estructura del Sistema Financiero Público**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

Los ingresos totales del sistema financiero pública en el 2012 fueron de \$478.7 millones y han crecido en 123,9% en esta última década (2003-2012). En el 2012, la cuenta Intereses y Descuentos ganados es el mayor aporte a los ingresos con un peso del 65%, en segundo lugar se encuentran otros ingresos con el 19% y en tercer lugar se encuentran los otros ingresos operacionales con el 8% del total de ingresos. El resto de cuentas de ingresos registraron un aporte menor a 3%.

---

<sup>2</sup> Instituciones financieras de primer piso.- Instituciones que legalmente están autorizadas para realizar operaciones de Ahorro, financieras, hipotecarias y de capitalización.

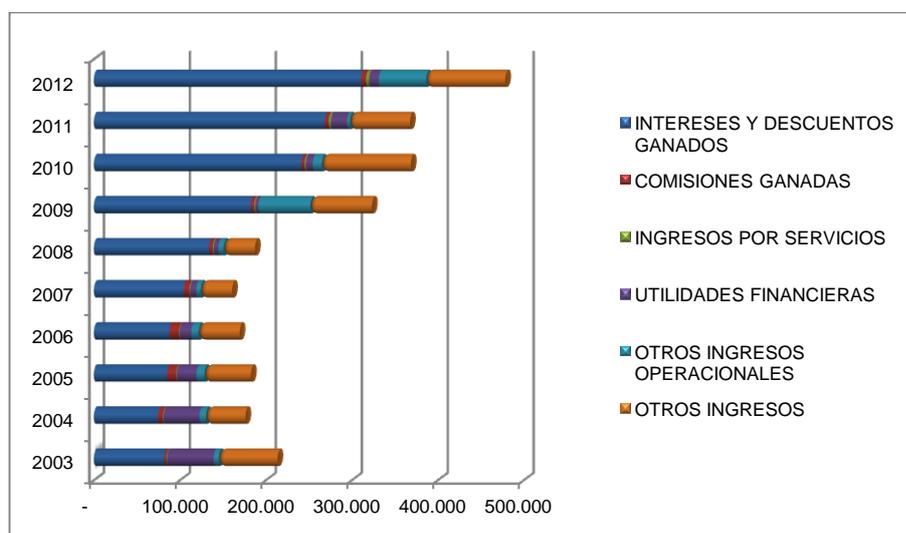
Instituciones financieras de segundo piso.- Instituciones financieras que no atienden, ni directa ni personalmente, a los usuarios del sistema financiero, sino que actúan como intermediarios entre ellos y los establecimientos bancarios para gestionar la consecución de recursos.

Nota: Se excluye de esta clasificación al Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo (IECE).

En promedio en esta última década los ingresos por intereses y descuentos ganados representan el 57% de los ingresos totales, las comisiones ganadas el 3%, los ingresos por servicios representan el 1%, las utilidades financieras el 9%, otros ingresos operacionales 6% y otros ingresos el 25%.

La cuenta otros ingresos operaciones ha crecido en 801% en la última década, seguido por ingresos por servicios con 432% e intereses y descuentos ganados con 280%, el resto de cuentas no superó el 127% de crecimiento; sin embargo existen cuentas que registran un decrecimiento en participación como es el caso de utilidades financieras (-80%).

**Gráfico 8**  
**Ingresos del Sistema Financiero Público**  
**2003-2012**  
**(en miles de dólares)**

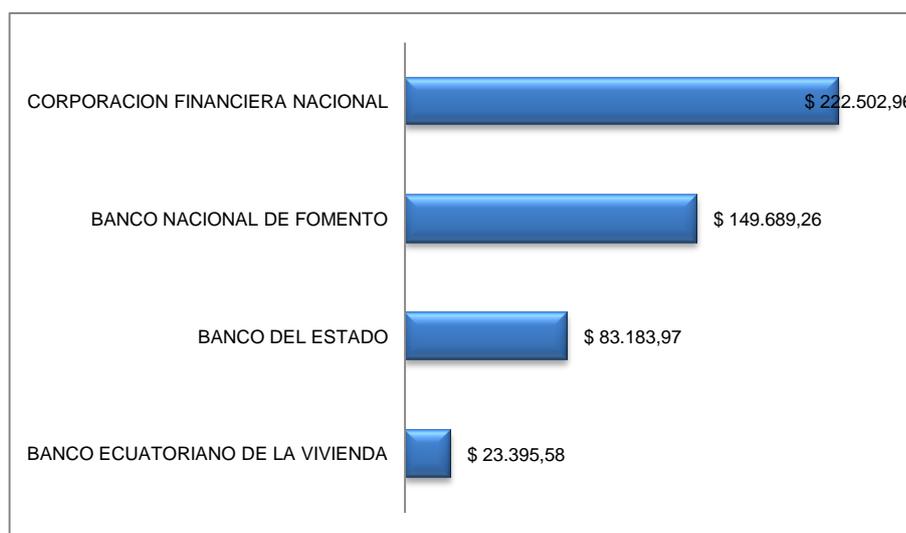


Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

De los \$478.7 millones originados por la banca pública en 2012 la principal institución financiera que aportó al sistema fue la Corporación Financiera Nacional (CFN) con el 46% del total de ingresos (\$222.5 millones), en segundo lugar se ubicó Banco Nacional de Fomento con

31% (\$149.7 millones), en tercer lugar se posicionó el Banco del Estado con el 17% del total (\$83,2 millones) y en cuarto lugar el Banco Ecuatoriano de la Vivienda con el 5% restante (\$23.4 millones).

**Gráfico 9**  
**Ingresos del Sistema Financiero Público**  
**Por Institución Financiera en 2012**  
**(en miles de dólares)**

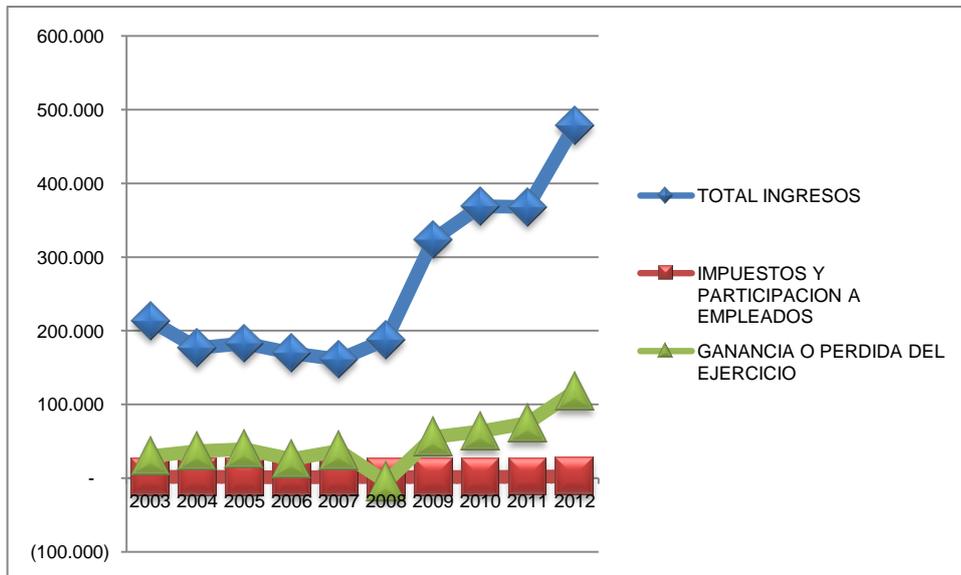


Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

Los ingresos totales del sistema financiero público ha crecido en 123,9% durante la última década, los impuestos y participación a empleados ha crecido en 74,5% y la ganancia del ejercicio ha crecido en 294,8%.

La relación entre el crecimiento de la utilidad en comparación a las ventas del sistema es de 2,38 veces. Y la relación del impuesto y la participación a empleados es 0,60 veces el crecimiento de las ventas en la última década. Cabe destacar que en 2008 a pesar de tener ingresos superiores que en el año anterior el sistema público presenta una pérdida.

**Gráfico 10**  
**Ingresos totales, Impuesto a la renta y participación a empleados y**  
**Ganancia del ejercicio**  
**2003-2012**  
**(en miles de dólares)**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

A lo largo de los últimos 5 años, expertos han mencionado como el crecimiento un aporte a la banca pública ha sido superior producto de una innovación en conceptos, autoridades y la creación del Banco del less (Biess) que a pesar de no ser estar contemplada en el análisis anterior, es una institución que empezó sus operaciones en el 2010 y que respalda sus ingresos en créditos hipotecarios (52,5% de este nicho de mercado en 2011 según MarketWatch), desplazando a la banca privada en este producto financiero.

Desde julio de 2008 a diciembre de 2012 se otorgaron \$2.6 mil millones en créditos hipotecarios (25,6% en Guayas) y beneficiaron a más de 76 millones de familias ecuatorianas; \$3.3 mil millones en créditos quirografarios (32,1% en Guayas) y \$333.3 millones en créditos prendarios (17.,5% en Guayas) mediante sus 12 agencias del Monte de Piedad (IEES, 2013).

### 4.1.2.3. Ingresos de Cooperativas

La estructura de las cooperativas en el 2012, según la Superintendencia de Bancos y Seguros está compuesto por treinta y nueve instituciones<sup>3</sup>, distribuidas en grandes, medianas, pequeñas y muy pequeñas de la siguiente manera (cabe mencionar que existen algunas cooperativas que a la fecha del presente trabajo investigativo aún no son reguladas por la SBS):

**Gráfico 11**

#### **Estructura de Cooperativas**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

<sup>3</sup> Nota: Agrupación de entidades: metodología de percentiles; modificados de acuerdo con los datos de la participación del activo a diciembre de 2011, los rangos porcentuales son:

Grandes (Mayor a 6,00%)

Medianas (Entre 3.00% y 5.99%)

Pequeñas (Entre 1.00% y 2,99%)

Muy Pequeñas (Menor a 0,99%)

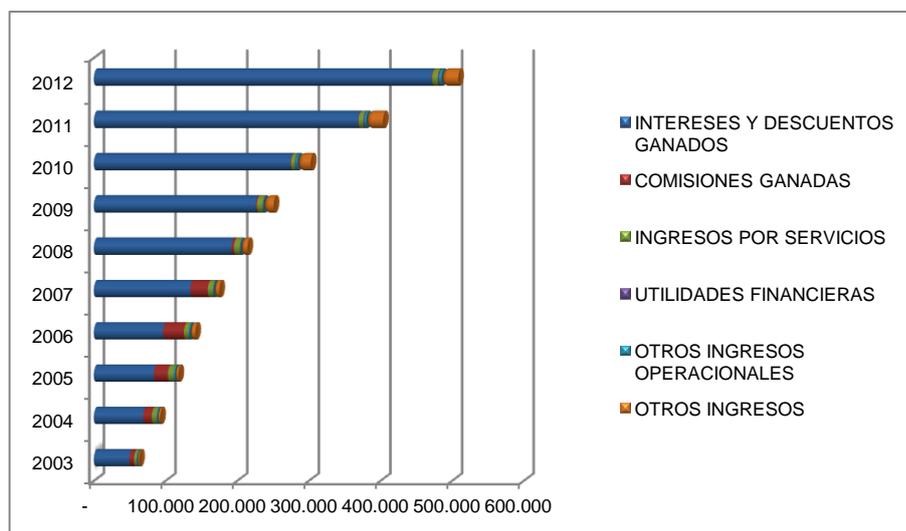
Los ingresos totales de las cooperativas en el 2012 fueron de \$508.8 millones y han crecido en 703% en esta última década.

En el 2012, la cuenta Intereses y Descuentos ganados es el mayor aporte a los ingresos con un peso del 93%, en segundo lugar se encuentran otros ingresos con el 5% y en tercer lugar se encuentran los ingresos por servicios con el 2% del total de ingresos. El resto de cuentas de ingresos registraron un aporte menor a 1,5% en el 2012.

En promedio en esta última década los ingresos por intereses y descuentos ganados representan el 82% de los ingresos totales, las comisiones ganadas el 8%, otros ingresos el 5%, los ingresos por servicios el 4%, y otros ingresos operacionales 1%. Las utilidades Financieras no representan ni el 1% en promedio de los ingresos totales.

La cuenta intereses y descuentos ganados ha crecido en 851% en los últimos diez años, seguido por las utilidades financieras con 773% y otros ingresos con 767%. El resto de ingresos creció menos de 352%. Sin embargo la cuenta comisiones ganadas registra un decrecimiento en participación de -89%.

**Gráfico 12**  
**Ingresos de Cooperativas**  
**2003-2012**  
**(en miles de dólares)**

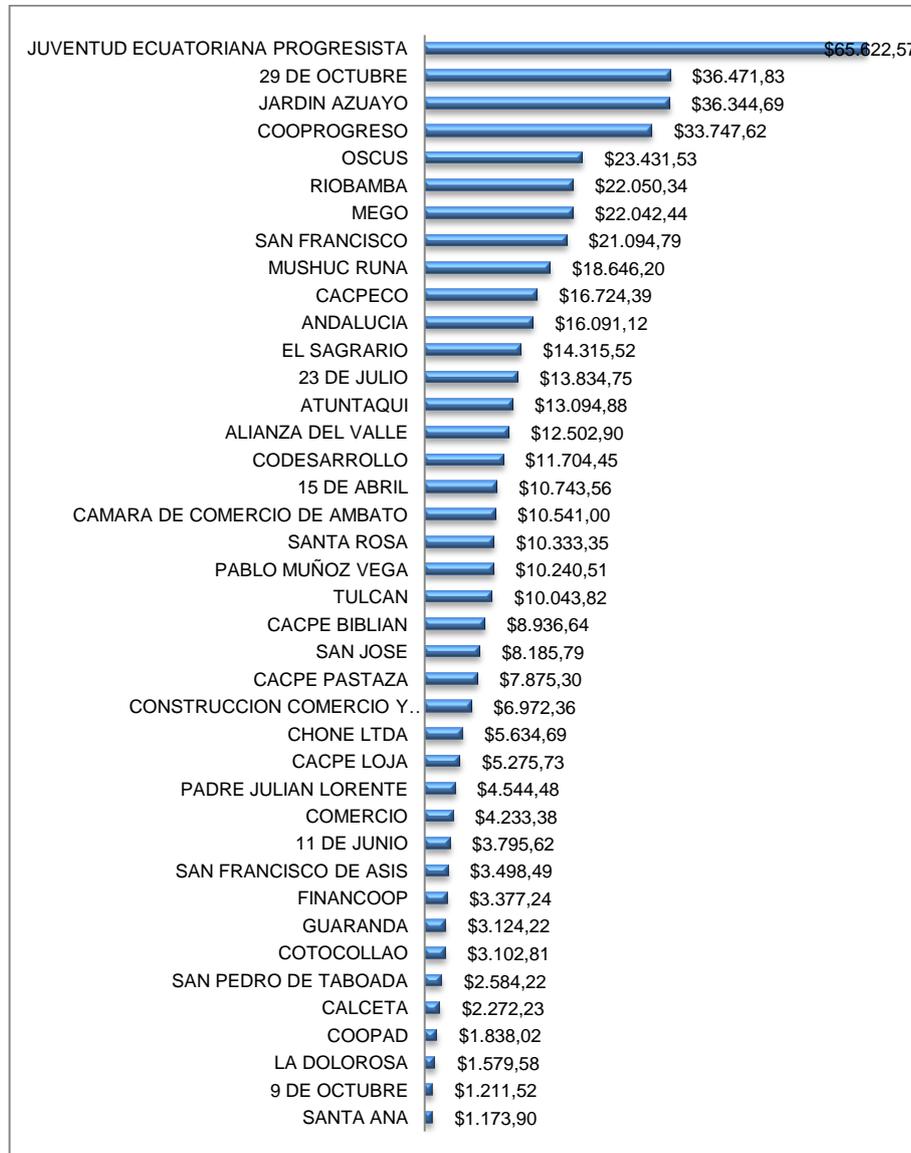


Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

De los \$508.8 millones registrados como ingresos totales en el 2012 en el sistema de cooperativas, la que obtuvo mayores ingresos fue Juventud Ecuatoriana Progresista con el 13% del total (\$65.6 millones), seguido por 29 de Octubre con el 7,2% (\$36.5 millones), en tercer lugar Jardín Azuayo con 7,1% del total (\$36.3 millones) y Cooprogreso con el 6,6% (\$33.7 millones).

El resto de cooperativas no obtuvieron ingresos superiores a \$24 millones.

**Gráfico 13**  
**Ingresos de Cooperativas**  
**Por Cooperativas en 2012**  
**(en miles de dólares)**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

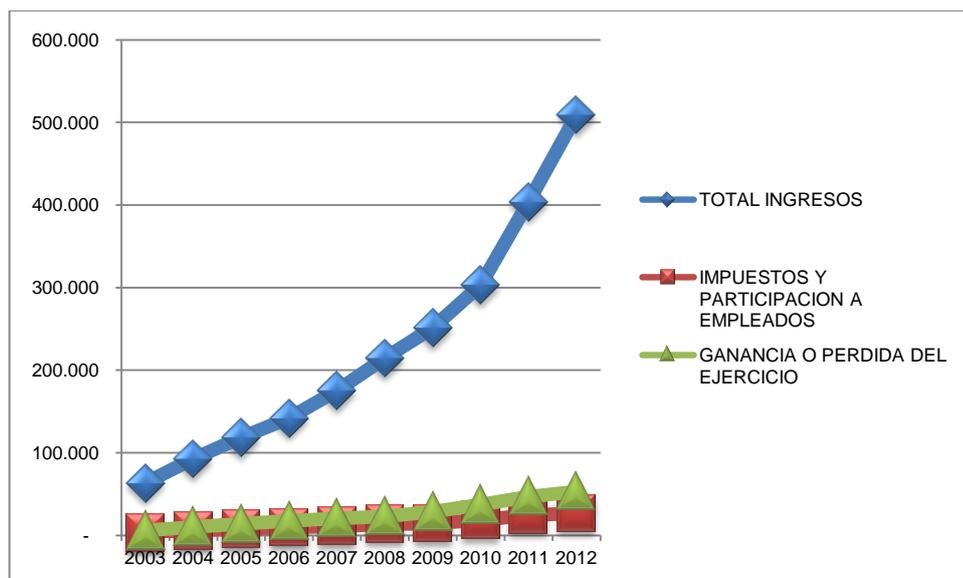
Los ingresos totales de las cooperativas han crecido en 703% durante la última década, los impuestos y participación a empleados ha crecido en 784% y la ganancia del ejercicio ha crecido en 830%. Es decir, el

crecimiento de la utilidad ha sido mayor que los ingresos totales del sistema de cooperativas.

A partir de octubre de 2012 se crea la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria para controlar y supervisar las 3.8 mil cooperativas activas, registradas en la Dirección Nacional de Cooperativas y que no habían sido reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros anteriormente.

Esta situación se origina como resultado del problema que desencadenó Makita Kuk, una cooperativa que cerró sus puertas a sus cuentahorristas por razones de iliquidez en agosto del 2012.

**Gráfico 14**  
**Ingresos totales, Impuesto a la renta y participación a empleados y**  
**Ganancia del ejercicio**  
**2003-2012**  
**(en miles de dólares)**

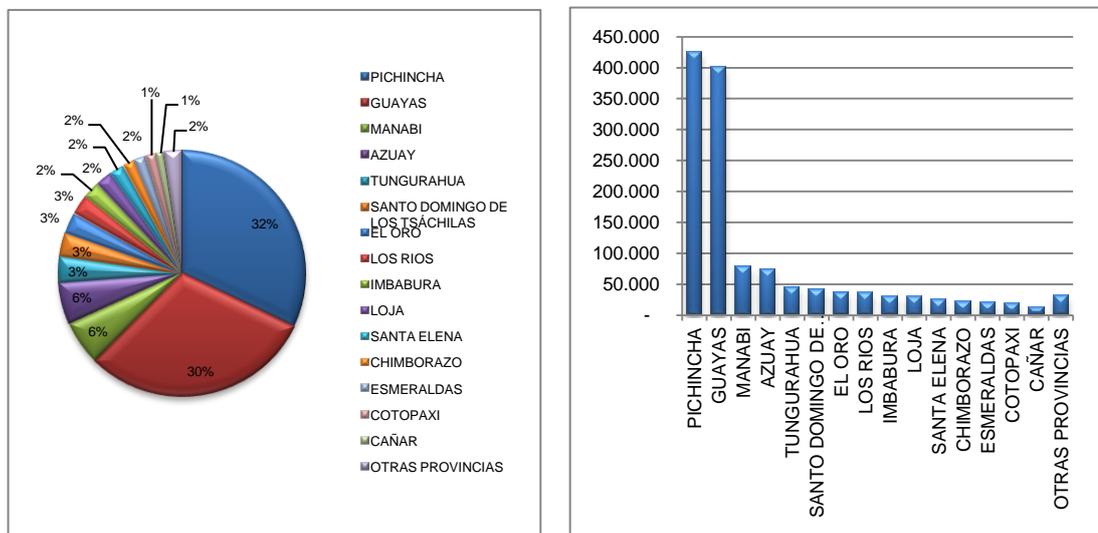


Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

### 4.1.3. Financiamiento Provincial

En el 2012 se llevaron a cabo 1.3 millones de operaciones crediticias a partir de instituciones financieras privadas a nivel nacional. Siendo la provincia de Pichincha la que registra un mayor número de colocaciones con el 32% y 425 mil operaciones registradas. En segundo lugar se encuentra la provincia del Guayas con el 30% y 401 mil operaciones y en tercer lugar se encuentra la provincia de Manabí con el 6% de las operaciones totales y un registro de 77 mil operaciones. El resto de provincias tienen una representación de menos del 5,7% y menos de 74 mil operaciones individualmente.

**Gráfico 15**  
**Financiamiento Provincial**  
**2012**  
**(# de operaciones)**

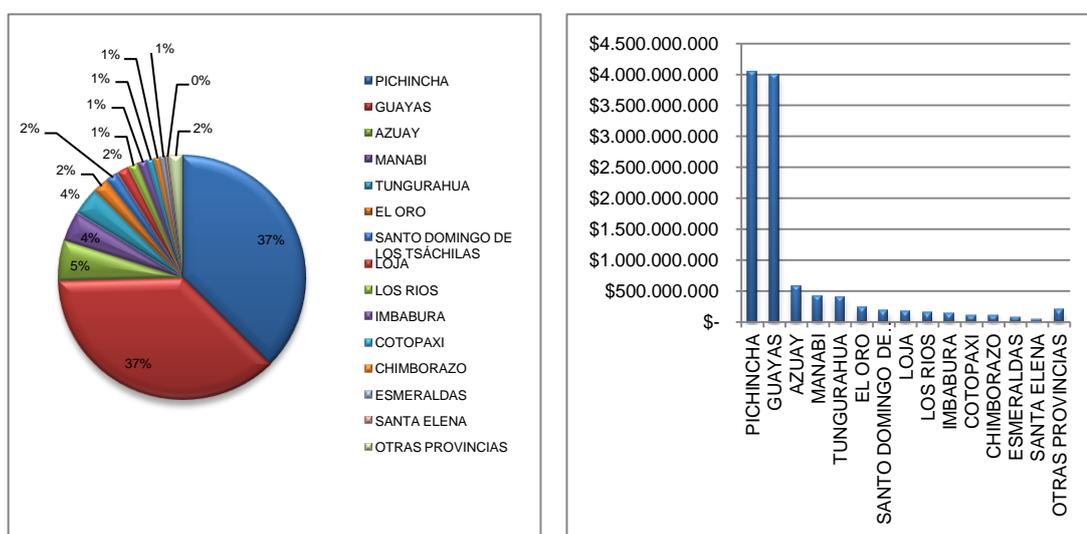


Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

Con respecto a los montos acreditados, se registraron \$10.7 mil millones en 2012 a nivel nacional. En primer lugar, Pichincha registra el 37,5% del total con \$4 mil millones; en segundo lugar se encuentra la provincia del

Guayas con el 37,1 % del total y \$3.9 mil millones; en tercer lugar se encuentra Azuay con el 5,3% y \$580.5 millones. El resto de provincias representan menos del 4% del total y obtuvieron menos de \$419 millones en créditos.

**Gráfico 16**  
**Financiamiento Provincial**  
**2012**  
**(Monto en \$)**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: Autor.

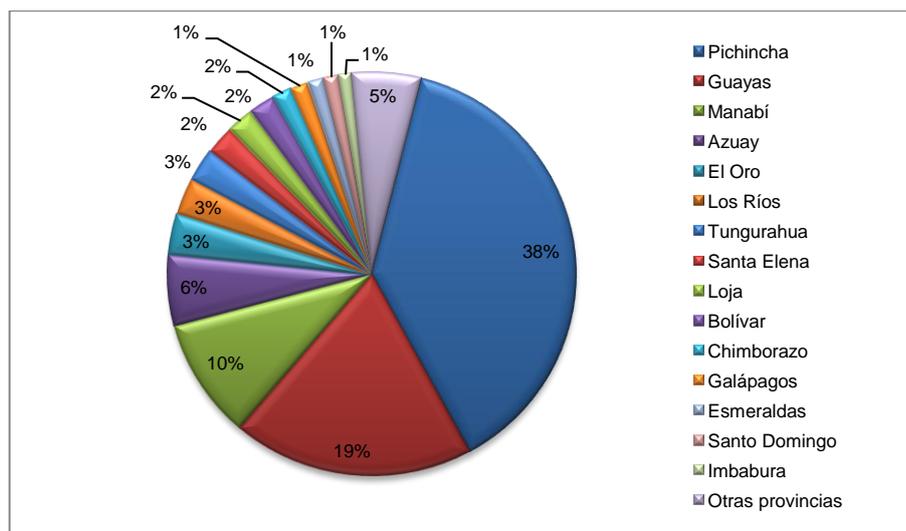
#### 4.1.4. Financiamiento en la Provincia del Guayas

El análisis del financiamiento en la provincia del Guayas se basa en el informe de Censo Económico que realizó el INEC en el 2010, que se realizó con el objetivo de actualizar la información de unidades productivas en el país. Este es el último informe público disponible al momento de realizar este trabajo investigativo.

En el mismo se detalla que existen 467.3 mil establecimientos económicos<sup>4</sup> en el país, de los cuales 109.8 mil establecimientos pertenecen a la provincia del Guayas, y a su vez 153 (0,03% del total) se dedican a la actividad de Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

Adicionalmente los resultados de este informe revelan los montos de financiamiento adquiridos durante 2009 y 2010 para estos establecimientos económicos. El monto total financiado en el país durante 2010 es de \$10.8 mil millones registrando un incremento de 77,9 % en comparación al año anterior, Pichincha es la provincia que registra un financiamiento de \$4.1 mil millones (38%), en segundo lugar aparece la provincia del Guayas con \$2.1 mil millones (19%) y en tercer lugar Manabí con un financiamiento de \$1 mil millones (10%), el resto de provincias obtuvieron un financiamiento menor a \$1 mil millones en 2010. Para un mayor detalle por provincias visualizar el cuadro a continuación.

**Gráfico 17**  
**Financiamiento provincial**  
**2010**  
**(% por provincias)**



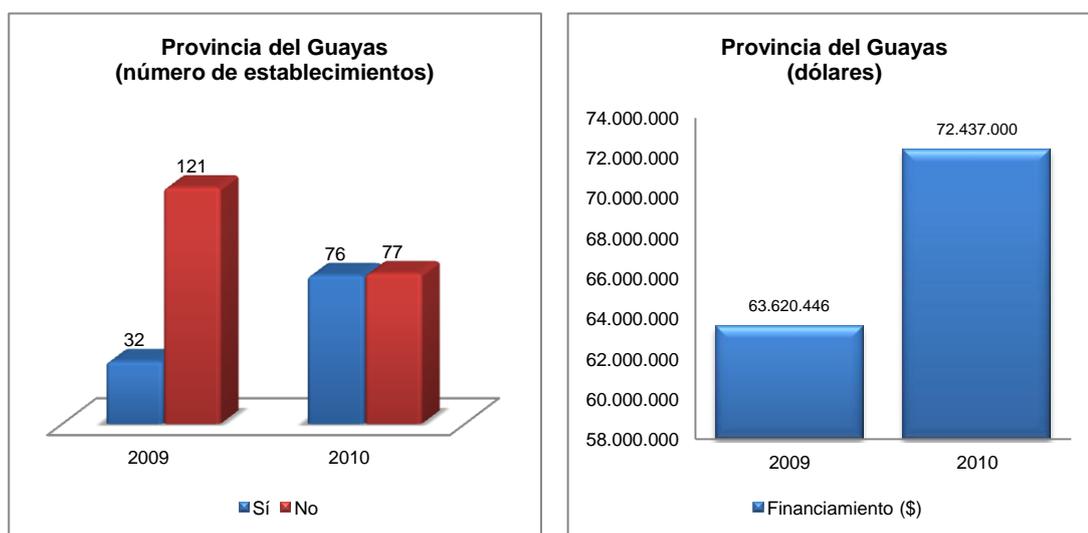
Fuente: INEC, 2010. Elaboración: El autor.

<sup>4</sup> El concepto Establecimiento Económico incluye micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

De la totalidad de los establecimientos registrados en el país en 2010 el 53,6% accedieron a financiamiento, la actividad de Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en la provincia del Guayas no se aleja de este promedio, debido a que 76 obtuvieron financiamiento en el mismo año (49,7%), situación que representa un incremento de 138% en comparación a 2009.

A pesar del gran incremento en establecimientos financiados en este sector de la provincia, el monto a financiarse solo se incrementó en 13,86% en relación al año anterior. Este sector se ha beneficiado con \$72.4 millones de financiamiento en 2010 como se lo puede visualizar en el cuadro a continuación.

**Gráfico 18**  
**Establecimientos que obtuvieron financiamiento**  
**Sector Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca**



Fuente: INEC,2010. Elaboración: El autor.

Si se realiza un cálculo proporcional equitativo a la actividad pesca en la información disponible se obtendrá que 19 establecimientos de pesca obtuvieron financiamiento en la provincia del Guayas y que el monto financiado fue de \$18 millones durante 2010.

## 4.2. Estudio de Mercado

### 4.2.1. Resultados

#### 1. Cantón o Ciudad

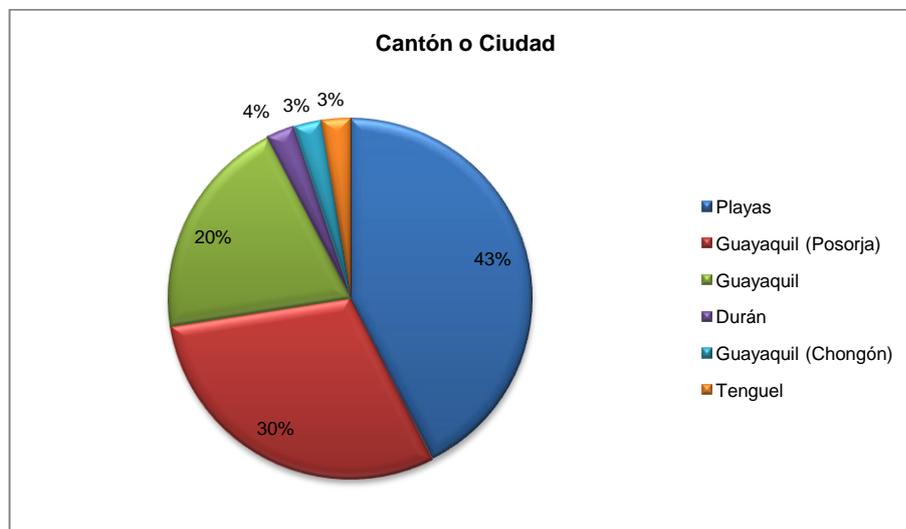
**Tabla 2**

Respuestas	Frecuencias	%
Playas	17	44%
Guayaquil (Posorja)	12	30%
Guayaquil	8	20%
Durán	1	3%
Guayaquil (Chongón)	1	3%
Guayaquil (Tenguel)	1	3%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 19**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

## 2. ¿Qué actividad específica desarrolla su negocio?

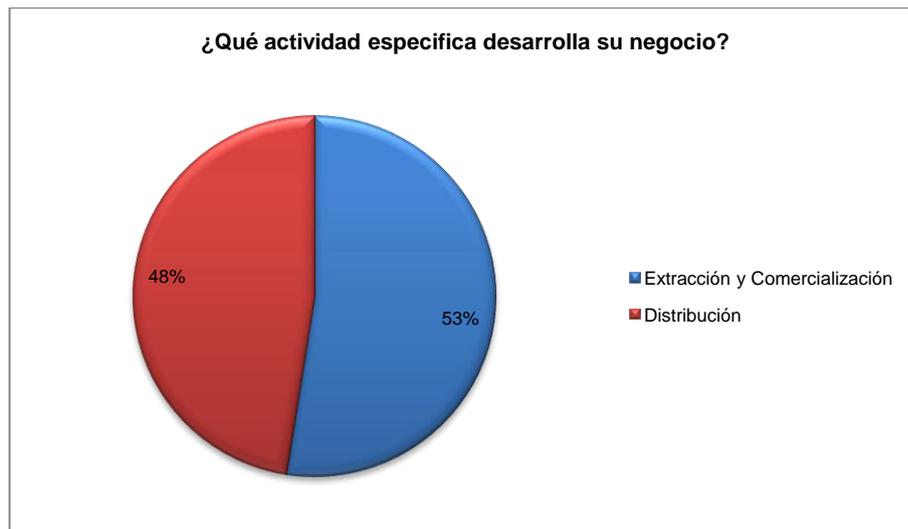
**Tabla 3**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencias</b>	<b>%</b>
Extracción y Comercialización	21	52%
Distribución	19	48%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 20**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

### 3. ¿Cuánto tiempo lleva desarrollando esta actividad?

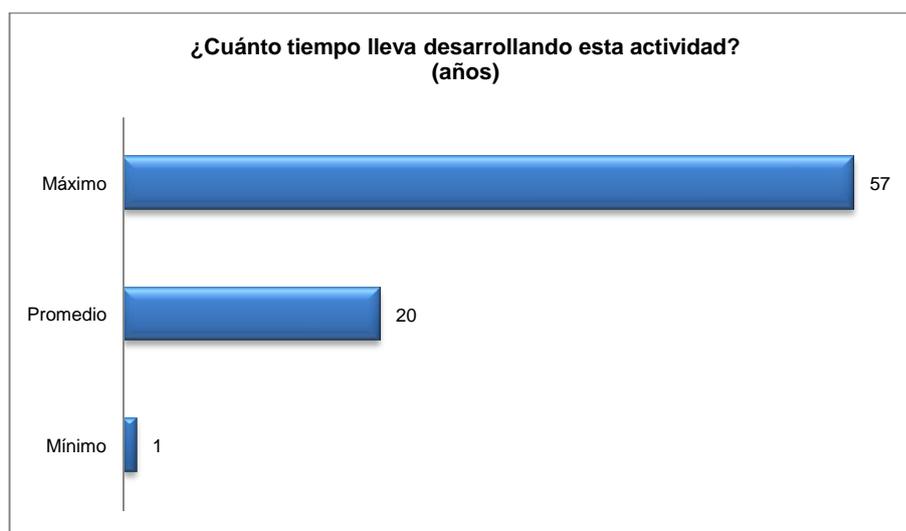
**Tabla 4**

Respuestas	Frecuencia
Mínimo	1
Promedio	20
Máximo	57

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 21**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

#### 4. ¿Cómo está constituido?

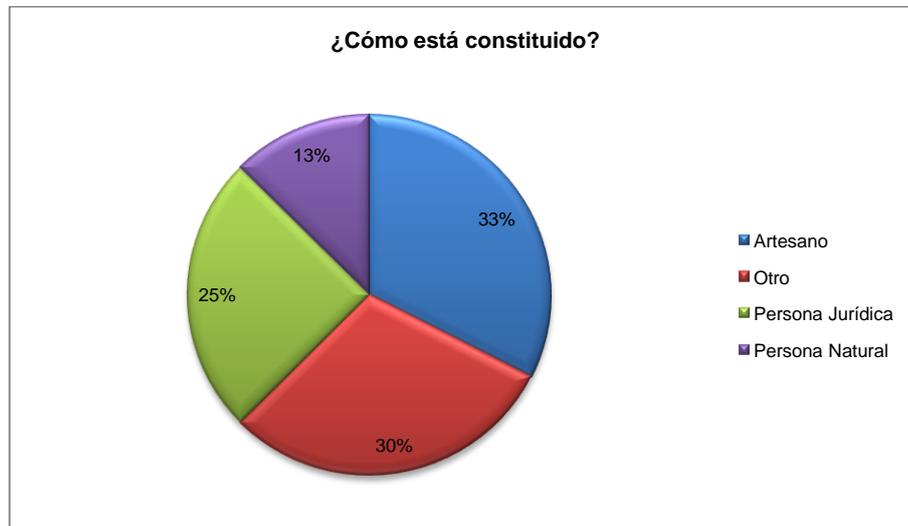
**Tabla 5**

Respuestas	Frecuencias	%
Artesano	13	33%
Otro	12	30%
Persona Jurídica	10	25%
Persona Natural	5	13%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 22**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**5. ¿Cuántas personas se ven beneficiadas con los ingresos que origina su actividad? (empleados o subordinados)**

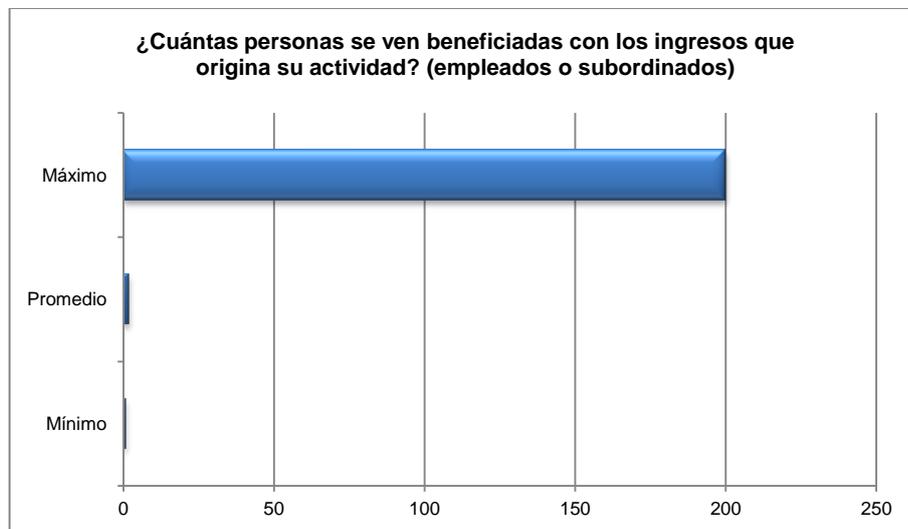
**Tabla 6**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>
Mínimo	1
Promedio	2
Máximo	200

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 23**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

6. ¿Qué mecanismos de financiamiento utiliza habitualmente?

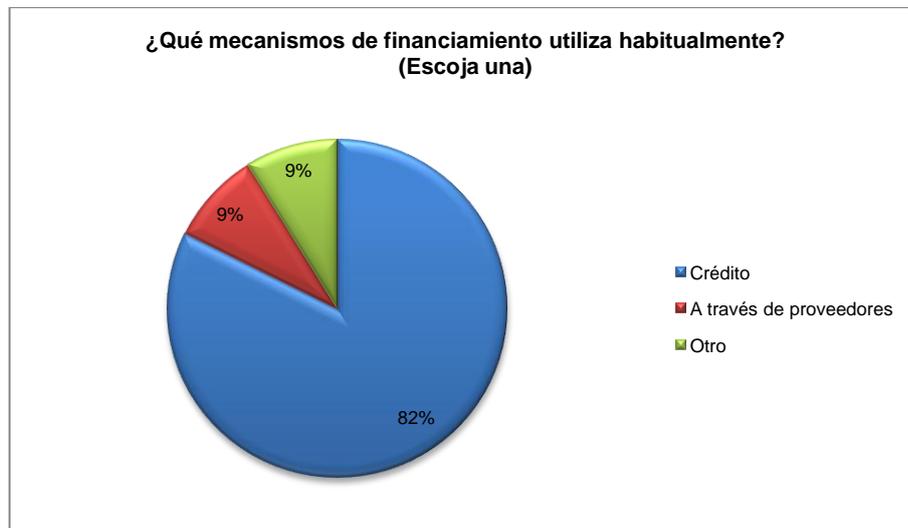
Tabla 7

Respuestas	Frecuencias	%
Crédito	28	82%
A través de proveedores	3	9%
Otro	3	9%
Total	34	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

Gráfico 24



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

7. ¿Qué ente normalmente le oferta alternativas de financiamiento?

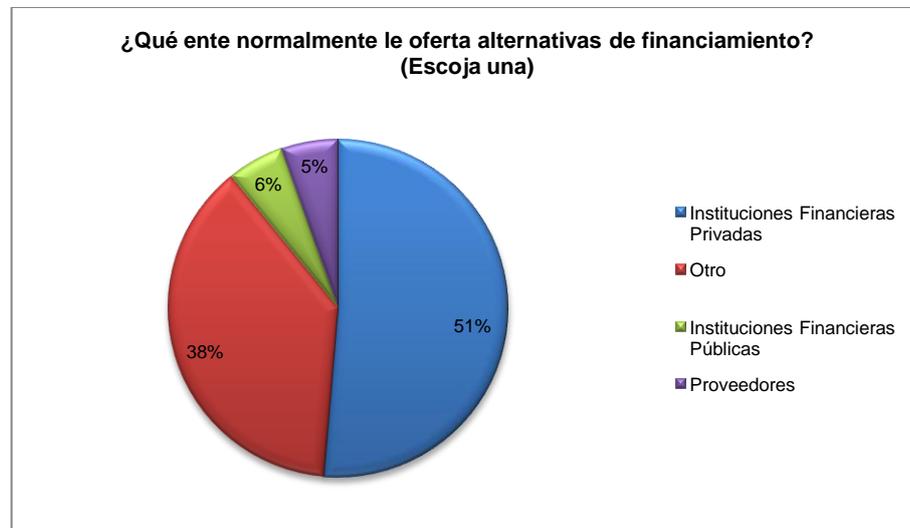
Tabla 8

Respuestas	Frecuencias	%
Instituciones Financieras Privadas	19	51%
Otro	14	38%
Instituciones Financieras Públicas	2	6%
Proveedores	2	5%
Total	37	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

Gráfico 25



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

## 8. ¿Qué destino normalmente tiene el financiamiento?

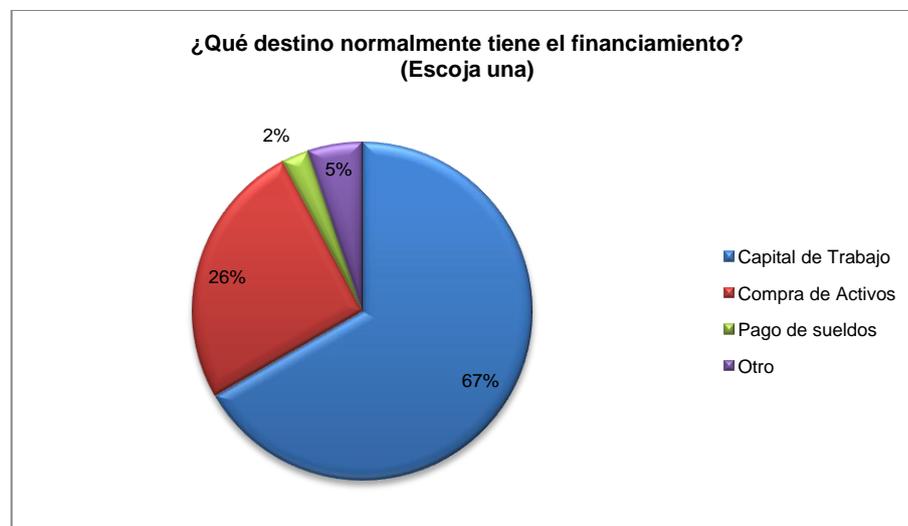
**Tabla 9**

Respuestas	Frecuencias	%
Capital de Trabajo	26	67%
Compra de Activos	10	26%
Pago de sueldos	1	3%
Otro	2	5%
Total	39	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 26**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

9. ¿Qué barreras normalmente se encuentra cuando quiere financiarse?

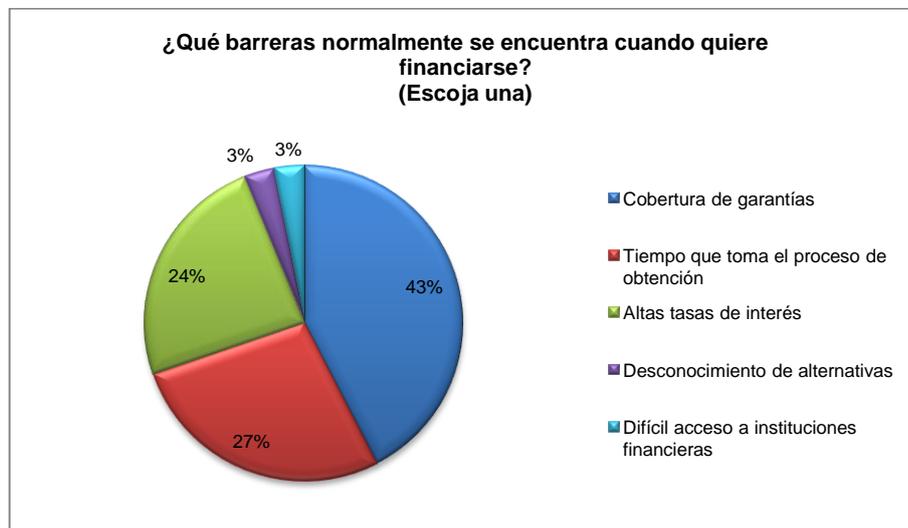
Tabla 10

Respuestas	Frecuencias	%
Cobertura de garantías	14	42%
Tiempo que toma el proceso de obtención	9	27%
Altas tasas de interés	8	24%
Desconocimiento de alternativas	1	3%
Difícil acceso a instituciones financieras	1	3%
Total	33	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

Gráfico 27



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

## 10. ¿Conoce usted que es el leasing o arrendamiento financiero?

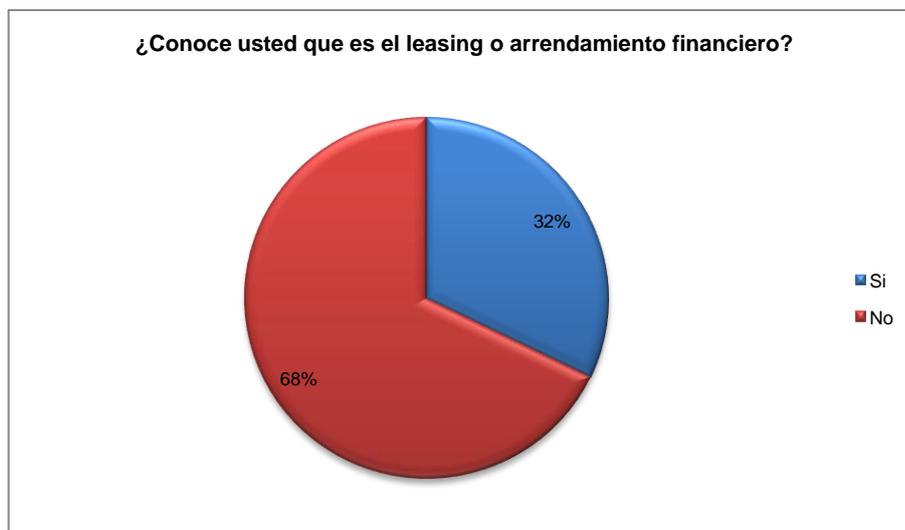
**Tabla 11**

Respuestas	Frecuencias	%
No	27	68%
Si	13	32%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 28**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**11. ¿Conoce usted las ventajas del leasing o arrendamiento financiero?**

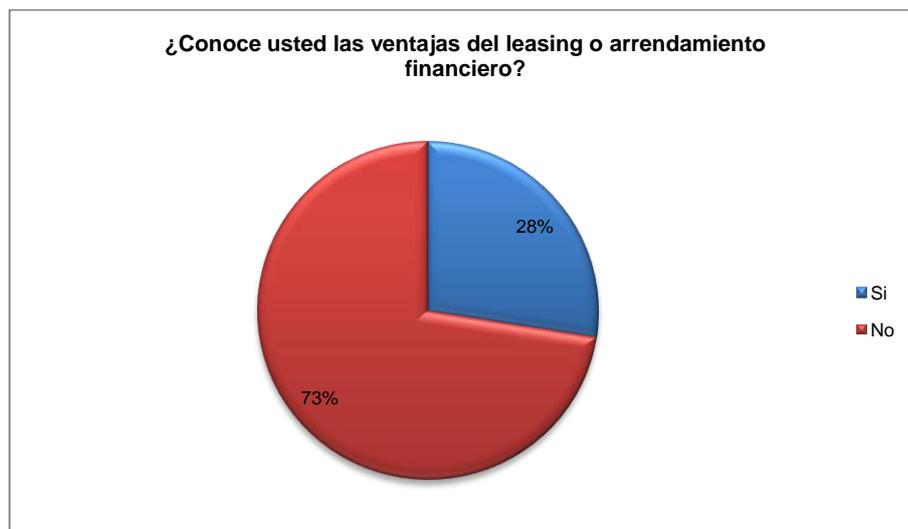
**Tabla 12**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencias</b>	<b>%</b>
No	29	72%
Si	11	28%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 29**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**12. Si le propusieran una alternativa de financiamiento a través del alquiler de un activo sin el ofrecimiento de garantías y opción de compra al final del periodo, ¿accedería?**

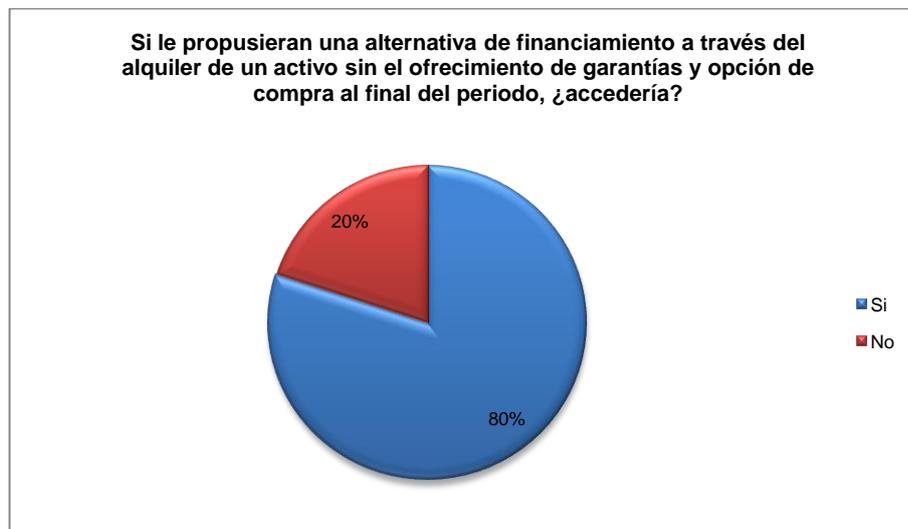
**Tabla 13**

Respuestas	Frecuencias	%
Si	32	80%
No	8	20%
Total	40	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

**Gráfico 30**



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Pesquero de la Provincia del Guayas.

Elaboración: El autor.

## 4.2.2. Análisis

### 1. Cantón o Ciudad

**Análisis.-** El 44% de las pymes entrevistadas pertenecen a Playas, el 30% pertenecen a la parroquia rural Posorja de la ciudad de Guayaquil, el 20% pertenecen a la ciudad de Guayaquil, la Parroquia Urbana Chongón y la Parroquia Rural Tenguel de Guayaquil; y Durán registran el 3% cada una.

### 2. ¿Qué actividad específica desarrolla su negocio?

**Análisis.-** El 52% de los entrevistados se dedica a la extracción y comercialización y el 48% restante se dedican a la distribución (compra y venta).

### 3. ¿Cuánto tiempo lleva desarrollando esta actividad?

**Análisis.-** En promedio las pymes entrevistadas llevan 10 años desarrollando su actividad en el sector pesquero. Se registra un mínimo de 1 año y un máximo de 57 años.

### 4. ¿Cómo está constituido?

**Análisis.-** El 33% de las pymes entrevistadas se encuentran registradas con una calificación artesanal (no facturan), el 30% se encuentra registrada de otra forma, el 25% de los entrevistados se encuentran registrados como personas jurídicas y el 13% como personas naturales (si facturan).

**5. ¿Cuántas personas se ven beneficiadas con los ingresos que origina su actividad? (empleados o subordinados)**

**Análisis.-** En promedio las pymes entrevistadas benefician a 2 personas con los ingresos que originan su actividad. La pyme con menor cantidad de empleados o subordinados registra 1 persona y la pyme con mayor cantidad registra 200 personas.

**6. ¿Qué mecanismos de financiamiento utiliza habitualmente?**

**Análisis.-** La mayoría de las pymes (82%) se financia a través de mecanismos como el crédito, el 9% se financia a través de proveedores y el 9% restante a través de otros mecanismos.

**7. ¿Qué ente normalmente le oferta alternativas de financiamiento?**

**Análisis.-** Más de la mitad de las pymes entrevistadas (51%) aseguran que reciben ofertas de financiamiento de Instituciones Financieras Privadas, el 38% aseguraron que reciben ofertas de otros entes, el 5% aseguraron que a través de instituciones financieras públicas y el 5% restantes recibe ofertas de sus proveedores.

**8. ¿Qué destino normalmente tiene el financiamiento?**

**Análisis.-** La mayoría de las pymes entrevistadas (67%) utilizan los financiamientos para capital de trabajo, el 26% para la compra de activos, el 3% para el pago de sueldos y el 5% para otros fines diferentes a los mencionados anteriormente.

**9. ¿Qué barreras normalmente se encuentra cuando quiere financiarse?**

**Análisis.-** El 42% de las pymes entrevistadas asegura que al momento de financiarse la primera barrera que encuentra es la cobertura de garantías, el 27% asegura que el principal inconveniente es el tiempo que toma el proceso de obtención del financiamiento, el 24% mencionó que su principal barrera son las altas tasas de interés, el 3% de las entrevistadas mencionaron que es el desconocimiento de alternativas y el 3% restante mencionó que se debe al difícil acceso a las instituciones financieras.

**10. ¿Conoce usted que es el leasing o arrendamiento financiero?**

**Análisis.-** El 68% de las pymes entrevistados mencionaron que no conocen que es el leasing o arrendamiento financiero, el 32% mencionó que si conocía este producto financiero.

**11. ¿Conoce usted las ventajas del leasing o arrendamiento financiero?**

**Análisis.-** La mayoría de las pymes entrevistadas (72%) aseguró no conocer las ventajas del leasing o arrendamiento financiero, el 28% restante aseguró que no conocía las ventajas de este producto financiero.

**12. Si le propusieran una alternativa de financiamiento a través del alquiler de un activo sin el ofrecimiento de garantías y opción de compra al final del periodo, ¿accedería?**

**Análisis.-** Una gran cantidad de pymes entrevistadas (80%) accedería a una propuesta de leasing como herramienta de financiamiento para su actividad, el 20% restante mencionó que no accedería.

### **4.3. Producto Financiero Leasing o Arrendamiento Financiero**

#### **4.3.1. Leasing en Latinoamérica**

La aparición del producto financiero *Leasing*, tiene sus antecedentes en Estados Unidos en la década de los 50, tras una demanda de productos alimenticios por el ejército estadounidense a una fábrica americana. Su dueño, Boot-he Jr. Se ve en la necesidad de arrendar maquinaria para cubrir esta demanda. Tras el éxito obtenido en esta operación se funda U.S. Leasing (Jinesta, 1992).

Pero tardaría 10 años más, en que esta herramienta financiera logre llegar a Latinoamérica y Europa. Dando origen a proyectos de inversión en sectores como: manufactura en Brasil, minería en Chile, petróleo en Venezuela, etc. Sin importar el nivel corporativo del contratante, debido a que se registra una mayor inclinación por las pymes.

Hasta el 2001, el Consejo Federal del Notariado Argentino menciona como en América Central y del Sur el derecho americano, de Venezuela y Brasil han legislado sobre el leasing; sin embargo, la legislación más completa y avanzada hasta esa fecha es la Ley de Ecuador.

A lo largo del tiempo se han originado alianzas entre países para poder dar un mayor grado de ayuda a la región mediante el uso de este producto financiero, como es el caso del Gobierno de Venezuela que firmó en 2010 con compañías rusas Ilyushin Finance Corporation (IFC) y Eurofinance Mosnarbank un convenio para crear una empresa mixta de leasing de aviones.

El crecimiento a nivel latinoamericano en los últimos años tiene una estrecha relación con la presencia de compañías multinacionales y grupos económicos del sector involucrados en la actividad. Además de la

participación independiente de Caterpillar Financial, John Deere Credit Co., y HP Financial. (The Alta Group, 2009)

Adicionalmente la creación de entes o instituciones de apoyo y promoción son una de las claves de éxito para el impulso de una actividad y este es el caso del Leasing a nivel Latinoamericano.



La Federación Latinoamericana de Leasing, FELEASE, es la institución sin fines de lucro que organiza a las compañías y asociaciones latinoamericanas de leasing, se fundó el 9 de septiembre de 1983, con el Congreso Internacional de Leasing realizado en Rio de Janeiro, Brasil. Dos años más tarde se dio la constitución. Esta organización realiza reuniones anuales para la revisión de temas críticos. La última asamblea fue realizada en Sao Paulo, el 24 de Octubre de 2011; en la cual se designó como presidente al Sr. Osmar Roncolato Pinho y su periodo de elección fue hasta el 2013.

En la siguiente tabla se detallan los países miembros de FELALEASE:

**Tabla 14**  
**Felalease - Nombres de Asociaciones**

País	Nombre de Asociación	Página web
<b>Argentina</b>	Asociación de Leasing de Argentina – ALA	<a href="http://www.leasingdeargentina.com.ar/estadisticas.html">http://www.leasingdeargentina.com.ar/estadisticas.html</a>
<b>Brasil</b>	Associação Brasileira das Empresas de Leasing – ABEL	<a href="http://www.leasingabel.com.br/site/Site/php/interna.php?codmenu=2&amp;codpagina=8">http://www.leasingabel.com.br/site/Site/php/interna.php?codmenu=2&amp;codpagina=8</a>
<b>Chile</b>	Asociación Chilena de Leasing – ACHEL	<a href="http://www.achel.cl/home/estadisticas.html">http://www.achel.cl/home/estadisticas.html</a>
<b>Colombia</b>	Federación Colombiana de Compañías de Leasing – FEDELEASING	<a href="http://www.fedeleasing.org.co/estadisticas.htm">http://www.fedeleasing.org.co/estadisticas.htm</a>
<b>Costa Rica</b>	Comité de Arrendadoras de la Asociación Bancaria Costarricense	
<b>El Salvador</b>	ARRINSA Leasing S.A	
<b>Guatemala</b>	Grupo Casa	
<b>México</b>	Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Arrendamiento, Crédito y Factoraje, A.C. – AMSOFAC	<a href="http://amsofac.org.mx/">http://amsofac.org.mx/</a>

País	Nombre de Asociación	Página web
Nicaragua	Financiera Arrendadora Centroamericana, S.A. – FINARCA	<a href="http://www.finarca.com/pb.php">http://www.finarca.com/pb.php</a>
Perú	Amérika Financeira	<a href="http://www.alsa.com.pe/informacion.html">http://www.alsa.com.pe/informacion.html</a>

Fuente: Felalease, 2012.

Como se puede visualizar, las principales economías del sector pertenecen a esta asociación entre ellas Brasil, Chile y Perú.

**Ecuador.-** no pertenece a la FELALEASE hasta la presente fecha. El roce con países expertos en el desarrollo de esta actividad le daría a Ecuador un mayor interés en dinamizar este sector de la economía que lleva como fin la ayuda a pequeñas y medianas empresas.

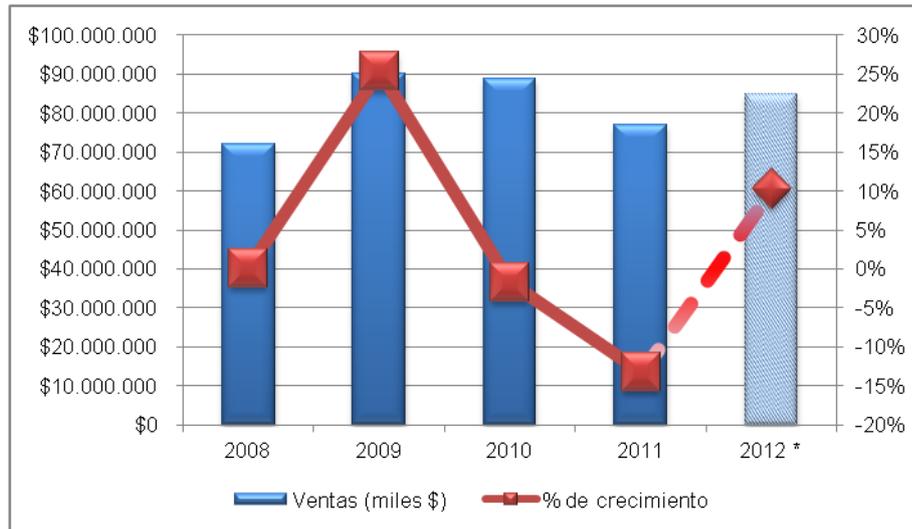
#### 4.3.1.1. Mercado de Leasing en Latinoamérica

Según un informe de The Alta Group, una de las fuentes de mayor confiabilidad sobre información de leasing en la región, el mercado de Leasing en Latinoamérica fue de \$76.9 mil millones en 2011, sin embargo este total representa una reducción de 13,2% en comparación al 2010.

A través de datos históricos se utilizó un crecimiento promedio para cada uno de los 16 países que contenía el informe para proyectar el crecimiento en 2012. EL resultado obtenido fue que la industria crecería en 10% en comparación a 2011, registrando un nivel de ingresos de \$84,8 mil millones.

**Gráfico 31**

**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Latinoamérica**



Fuente: Alta Group. 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

El mayor representante a nivel latinoamericano en el 2011 es Brasil con \$34.3 mil millones (Decremento de -6%), en segundo lugar se encuentra Colombia con \$13.1 mil millones (Crecimiento de 34%), y en tercer lugar se encuentra Chile con \$10 mil millones (Crecimiento de 22%), los demás países latinoamericanos obtuvieron ingresos inferiores a \$8 mil millones.

Uno de los casos más relevantes en el 2011, es el caso de El Salvador, país que obtuvo ingresos de leasing por \$17.1 mil millones y con un crecimiento de 30% en comparación al año anterior. Sin embargo Guatemala con ingresos de \$32 millones en 2011 y un decremento de -32%, es el país con mayor Retorno sobre el Patrimonio del sector (40,72%).

**Tabla 15**  
**Ingresos por Leasing de países latinoamericanos**  
**en miles de dólares**

País	2008	2009	2010	2011	2012 *	ROE
<b>Brasil</b>	\$ 46.532.085	\$ 61.118.319	\$ 51.892.396	\$ 34.322.679	\$ 32.308.332	1%
<b>Colombia</b>	\$ 5.543.220	\$ 6.541.474	\$ 8.359.814	\$ 13.146.396	\$ 17.662.739	13%
<b>Chile</b>	\$ 5.655.318	\$ 6.907.678	\$ 9.343.652	\$ 10.069.619	\$ 12.257.384	17%
<b>Peru</b>	\$ 5.016.247	\$ 5.632.557	\$ 6.322.825	\$ 7.879.463	\$ 9.170.660	13%
<b>Mexico</b>	\$ 4.495.913	\$ 6.027.357	\$ 8.764.881	\$ 7.139.340	\$ 8.589.466	16%
<b>Argentina</b>	\$ 992.289	\$ 738.340	\$ 1.240.672	\$ 1.736.011	\$ 2.212.651	32%
<b>Puerto Rico</b>	\$ 2.213.749	\$ 1.910.530	\$ 1.786.940	\$ 1.687.375	\$ 1.542.611	-11%
<b>Costa Rica</b>	\$ 160.426	\$ 118.998	\$ 350.540	\$ 380.383	\$ 605.147	3%
<b>Venezuela</b>	\$ 513.841	\$ 440.360	\$ 261.005	\$ 244.853	\$ 194.888	12%
<b>Ecuador</b>	\$ 364.082	\$ 272.263	\$ 194.535	\$ 165.190	\$ 127.277	17%
<b>Bolivia</b>	\$ 20.740	\$ 22.020	\$ 27.594	\$ 36.194	\$ 43.753	10%
<b>Guatemala</b>	\$ 199.243	\$ 182.140	\$ 33.988	\$ 32.063	\$ 21.847	41%
<b>Republica Dominicana</b>	\$ 33.677	\$ 49.870	\$ 22.447	\$ 24.786	\$ 25.076	24%
<b>Nicaragua</b>	\$ 17.535	\$ 16.182	\$ 10.300	\$ 19.704	\$ 22.806	21%
<b>Honduras</b>	\$ 175.562	\$ 163.476	\$ 21.711	\$ 18.994	\$ 12.275	17%
<b>El Salvador</b>	\$ 9.600	\$ 9.424	\$ 8.360	\$ 17.069	\$ 22.249	9%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 71.943.528</b>	<b>\$ 90.150.986</b>	<b>\$ 88.641.662</b>	<b>\$ 76.920.120</b>	<b>\$ 84.819.162</b>	

Fuente: The Alta Group. 2012

Nota: Arreglados de mayor a menor en base a los ingresos 2011

(\*) Proyección

**Ecuador.-** obtuvo ingresos por \$165 millones en 2011, un decremento de -23%, pero con un ROE de 16,93%.

#### 4.3.1.2. Marco regulatorio y evolución del Leasing en los países latinoamericanos

De acuerdo al informe de The Alta Group existen 16 países que participan en el mercado de leasing a nivel latinoamericano motivo por el cual, se revisará el marco regulatorio y evolución de ingresos de cada uno de ellos a continuación, en orden de ingresos registrados en 2011:

##### 4.3.1.2.1. Brasil

Este país reguló la actividad de arrendamiento financiero o leasing a partir del año 1983, mediante disposiciones que mencionan el tratamiento tributario de las operaciones de arrendamiento mercantil, y otorgando la competencia de regulación y fiscalización al Banco Central de Brasil.

Actualmente esta actividad se encuentra regulada por la Ley 10701 cuya última actualización se realizó en Julio de 2003.

Las modalidades de leasing reguladas son: el financiero (contrato la opción de compra y cálculo del valor residual), y el lease back (el vendedor de un bien a la institución financiera o sociedad de leasing, se convierte inmediatamente en arrendatario del mismo).

El leasing financiero inmobiliario es regulado pero solo en aquellos casos en los que la operación no recae sobre industrias, locales comerciales, oficinas y casas habitacionales, debido a que las mismas son reguladas a través de la ley de inquilinato de este país.

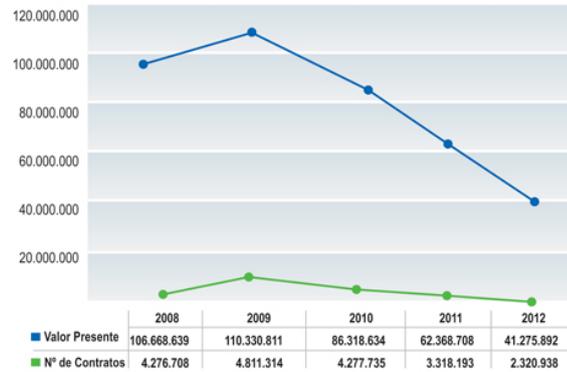
El desempeño de Brasil en los últimos años coincide con la próxima Copa Mundial que se llevar a cabo en este país y el crecimiento de industrias paralelas a la del Leasing. La constancia en ubicación del ranking latinoamericano en los dos últimos años respalda un posicionamiento en la industria.

Sin embargo un reporte actualizado de la Asociación Brasileña de Empresas de Leasing muestra como la cartera en reales a valor presente ha tenido un decrecimiento en 2010 (-21,76%), 2011 (-27,43%) y 2012 (-34,86%) en comparación a años anteriores, situación que se ve respaldada con el decrecimiento de número de contratos por Leasing 2010 (-11,09%), 2011 (-22,43%) y 2012 (-30,05%). Lo que origina un decrecimiento promedio en los últimos tres años de -27,74% en cuanto a valor y -21,19% en cuanto a número de contratos.

**Gráfico 32**

**Evolución del Valor Presente de la Cartera de Leasing (2008-2012)**

**En R\$ millones**

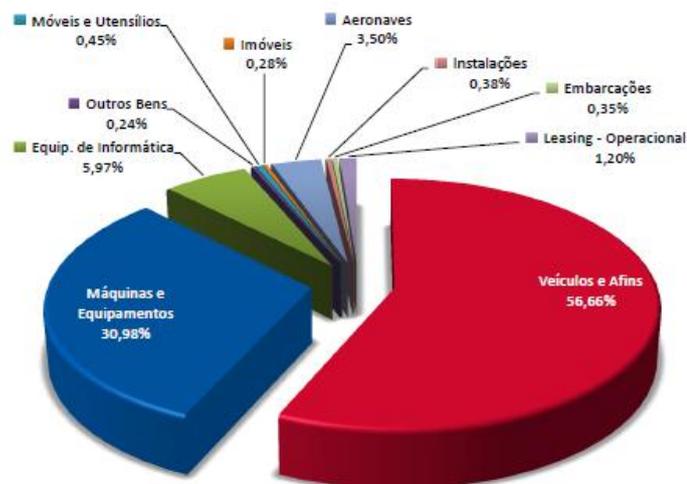


Fuente: Asociación Brasileira de Empresas de Leasing (ABEL), 2012.

Cabe mencionar que a pesar que algunos expertos en el área planean un crecimiento en el sector del leasing debido al sector de la construcción mediante infraestructura y eventos (Rindebro, 2012). Además de que se generara un impulso en el sector con la entrada de nuevos participantes en el mercado como Banco Panamericano. A pesar que la cartera del leasing en 2012 se inclina más por el sector automovilístico (56,66%), seguido por el sector de máquinas y equipos (30,98%).

**Gráfico 33**

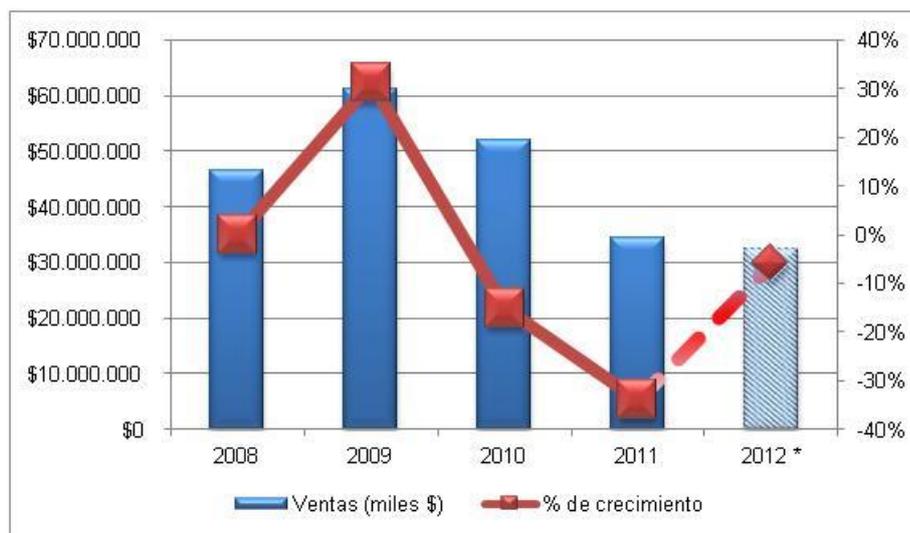
**Sectores financiados por Leasing en Brasil**



Fuente: Asociación Brasileira de Empresas de Leasing (ABEL), 2012.

Brasil registró ventas de \$34,3 mil millones en el 2011 con un decrecimiento de -34%. Según la proyección realizada Brasil registrará un decrecimiento menor (-6%) y un nivel de ventas de \$32,3 mil millones en 2012.

**Gráfico 34**  
**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) –Brasil**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.2. Colombia

En Colombia aparece el leasing a principios de la década de los setentas, pero es en agosto de 1981 que el Gobierno Nacional expide el Decreto 2059, en el cual regula la actividad estableciendo que las sociedades comerciales se dedicarán a la actividad de leasing y su control sería a través de la Superintendencia de Sociedades, como cualquier otra sociedad mercantil. Sin embargo, en 1982 la Superintendencia Bancaria permitió realizar actividades de leasing a las sociedades financieras. En 1989 la ley 74 ordenó el traslado de la vigilancia y control del leasing a la Superintendencia Bancaria.

A partir de la ley 510 de 1999, de reforma financiera, la diferenciación se produce como efecto de la especialización en el principal negocio explotado, el leasing, permitiéndole realizar captaciones de ahorros. En los últimos años a través de la ley 550 de intervención económica, se cataloga al leasing como un gasto administrativo mas no como un crédito, entendiendo que la compañía de leasing es una proveedora de bienes, no de dinero.

La legislación es clara al clasificar arrendamiento financiero o leasing de lo que no lo es, el leasing operativo en este país no se encuentra tipificado en la ley, el artículo 5 del Decreto 913 de 1993 establece que las Compañías de Financiamiento Comercial están facultadas para celebrar contratos de arrendamiento sin opción de compra y la regulación del leasing financiero obedece a los artículos 1973 a 2035 del Código Civil, la Ley 56 de 1985 y el Código de Comercio.

Con respecto al tratamiento tributario del leasing en Colombia la ley 223 de 1995, es clara con respecto a las diversas actividades que redondean al leasing, se pueden mencionar algunos puntos en los cuales se desarrollan estos temas:

- ARTÍCULO 71. Utilidad en la enajenación de inmuebles.
- ARTÍCULO 88. Contratos leasing.
- ARTÍCULO 89. Leasing en proyectos de infraestructura.
- ARTÍCULO 105. Valor patrimonial de los bienes adquiridos por leasing.

En el 2004, mediante decreto 1787 se autoriza realizar leasing habitacional a los establecimientos de leasing. La última actualización sobre leasing en Colombia se la realizó mediante Decreto 2555 en el 2010 que brinda un concepto más específico de arrendamiento financiero. Actualmente no existe un ley de arrendamiento financiero que sirva de

marco regulatorio para el país hasta ahora esta actividad es regulada por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Cabe mencionar que en julio de 2009 se emitió la ley 1328 decretando un régimen de protección al consumidor financiero, en el cual existe una modificación al Estatuto Orgánico del Sistema Financiero permitiéndoles a estas instituciones realizar operaciones de leasing y arrendamiento sin opción de compra.

Colombia registró ventas de \$13,1 mil millones en el 2011 con un crecimiento de 57%. Según la proyección realizada, Colombia registrará un crecimiento de 34% y un nivel de ventas de \$17,6 mil millones en 2012.

**Gráfico 35**  
**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) –Colombia**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.3. Chile

El leasing está regulado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), institución que a través de normas tiene la facultad de regular a todo el sistema financiero chileno. Esta actividad se encuentra regulada mediante Recopilación Actualizada de Normas en el Capítulo 8-37 (Contratos de Leasing) cuya última actualización se registra en Agosto de 2008 mediante Circular 3444.

A partir de 1993, se emitió una ley de administración de fondos de jubilaciones y pensiones el cual financia a las sociedades inmobiliarias que construyen viviendas que se ofrecen al público por medio del contrato de leasing inmobiliario.

A partir de 2002 se eliminó el límite de crédito y endeudamiento al cual estaban sujetas las empresas de leasing y factoring (SBIF, 2002).

Adicionalmente existe un Manual Sistema de Información Compañías de Leasing emitido por la SBIF dirigido a aquellas compañías que pertenezcan al sector. A continuación se detalla los principales contenidos que se exponen en el mismo:

**Tabla 16**  
**Manual Sistema de Información Compañías de Leasing**

<b>Norma</b>	<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>
<b>1. Instrucciones Generales</b>	11/11/2009	Instrucciones generales del Manual del Sistema de Información Compañías de Leasing.
<b>2. Catálogo de la Información</b>	10/10/2009	Catálogo de la información que deben remitir las empresas de leasing.
<b>3. Formulario L-1</b>	09/09/2009	Formulario L-1, información estadística y financiera que deben enviar las filiales de leasing.
<b>4. Archivos Magnéticos</b>	08/08/2009	Archivos magnéticos que deben enviar las filiales de leasing.
<b>5. Tablas</b>	07/07/2009	Incluye todas las tablas que contienen los códigos que deben utilizar las filiales de leasing para proveer la información requerida en los archivos magnéticos.

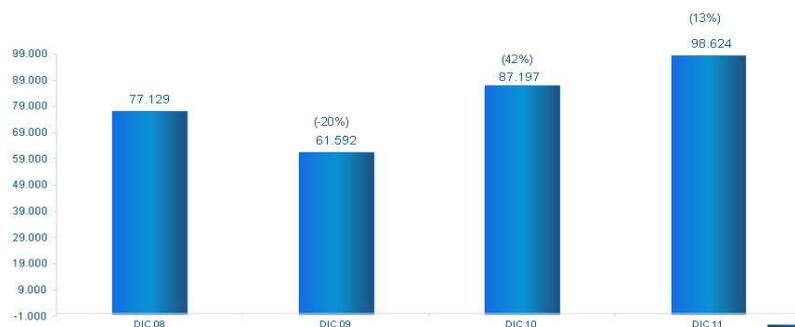
Fuente: Manual Sistema de Información Compañías de Leasing, 2009.

Sin embargo, Chile es dependiente del sector de bienes raíces a la hora de formalizar contratos de Leasing, debido a que el 45% de la cartera le pertenece a este sector. Según el Decreto Supremo N°120, de 1995, del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, en Chile se faculta el subsidio de leasing habitacional a jóvenes de 18 años que tengan capacidad de pago (MINISTERIO DE VIVIENDA Y URBANISMO, 2009).

Chile es el segundo país con mayores ingresos por leasing a nivel latinoamericano en 2010, y tercero en 2011, confirma su crecimiento a través de un incremento en número de contratos formalizados en 2010 (42%) y 2011 (13%) con respecto a sus años predecesores según lo muestra el gráfico a continuación.0

**Gráfico 36**

**Evolución de Contratos Formalizados últimos 4 años (UF 000)**



Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing (ACHEL), 2011.

El crecimiento en este país se ve reflejado en la alta importancia a través de campañas publicitarias para promover la industria del leasing con medios de prensa, vía pública e internet.

A continuación se presenta una imagen de la publicidad de la asociación:

### Gráfico 37 Publicidad Leasing-Chile



Fuente: Asociación Chilena de Empresas de Leasing (ACHEL), 2011.

Adicionalmente la importancia en el sector PYMES a través del desarrollo de mecanismos de acceso ha permitido dar una promoción invisible entre los representantes del mismo, existen testimonios de personas como por ejemplo del sector de la minería que han aprovechado esta herramienta financiera para crecer, además de una colaboración tributaria y legal que permiten dar un mayor atractivo y contribuir al financiamiento de micro y macro proyectos en la economía de este país.

Chile registró ventas de \$10,1 mil millones en el 2011 con un crecimiento de 8%. Según la proyección realizada, este país registrará un crecimiento de 22% y un nivel de ventas de \$12,3 mil millones en 2012.

**Gráfico 38**

**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) –Chile**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

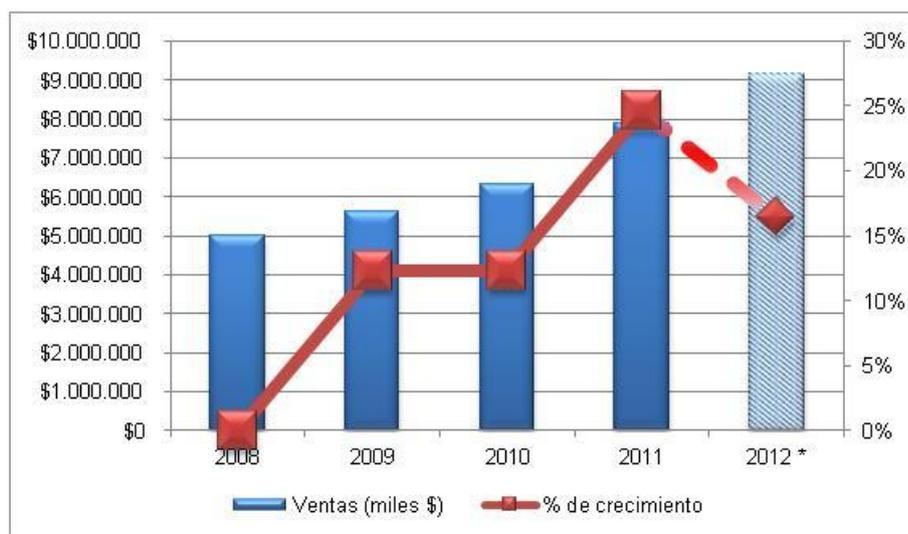
**4.3.1.2.4. Perú**

Este país regula la actividad de leasing mediante la Ley de Arrendamiento Financiero cuya última actualización fue realizada en el 2003. La misma que le atribuye a la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones la atribución de regulación y fiscalización para con las prestadoras del servicio.

Para el tratamiento tributario en este país se debe mencionar que existen alternativas en cuanto a depreciación acelerada de los activos en arrendamiento financiero, adicionalmente el impuesto General a las Ventas (IGV) recae sobre el arrendador y el cálculo de Impuesto Temporal a los Activos Netos recae sobre aquellos activos adquiridos en un contrato de leasing con opción de compra descontada su depreciación según la Ley 28424 del 2004 (Leasing Peru, 2013).

Perú registró ventas de \$7,9 mil millones en el 2011 con un crecimiento de 25%. Según la proyección realizada, este país registrará ventas de \$9,2 mil millones y crecimiento de 16% en 2012.

**Gráfico 39**  
**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) –Perú**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.5. México

El origen del arrendamiento financiero en este país se da en los años sesentas (Elorduy, 2000). En 1982 se dispuso que la Comisión Nacional Bancaria de Valores diera autorización a las arrendadoras financieras (Torreleal, 2002).

Actualmente el leasing en este país se encuentra regulado por el capítulo II (artículo 24 al 38) sobre las arrendadoras financieras en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito cuya última reforma fue aplicada en enero del 2000, en el mismo se delimita las operaciones que pueden realizar las sociedades que funcionan como arrendadoras financieras.

Adicionalmente se debe mencionar que según el Código Fiscal de la Federación adicional al pago de impuesto a la renta por la ganancia obtenida y el impuesto al valor agregado por el servicio (excepto para personas que rentan inmuebles habitables) se le suma un Impuesto al Activo para bienes inmuebles cuyos clientes sean en las áreas de comercio, industria, actividades agrícolas o ganaderas para aquellas personas jurídicas o naturales que superen las ventas de \$4 millones de pesos (Servicio de Administración Tributaria, 2010).

México registró ventas de \$7,1 mil millones en el 2011 con un decrecimiento de -19%. Según la proyección realizada, este país registrará ventas de \$8,6 mil millones y crecimiento de 20% en 2012.

**Gráfico 40**  
**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) –México**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### **4.3.1.2.6. Argentina**

Según la Constitución Argentina (esta constitución ha sido reformada siete veces, siendo la última llevada a cabo en 1994), el Congreso Nacional (Cámara de Diputados y la Cámara de Senadores) comparte sus facultades con las legislaturas provinciales y con la legislatura de la Ciudad de Buenos Aires.

Un proyecto de ley se debate en la Cámara de diputados. Una vez aprobada pasa, con o sin modificaciones, a la Cámara de Senadores para su discusión donde se estudia, examina y debate.

Luego se presenta el proyecto ante el Poder Ejecutivo. El Gobierno Central puede vetarlo (de ser así el proyecto regresará al Congreso donde podrá ser aprobado por una mayoría de dos terceras partes de cada cámara). Un proyecto se convierte en ley luego de su promulgación.

De acuerdo a la ley 25.248 de mayo del 2000 permitió a este país mejorar la ley anterior (ley 24.441 del año 1995) de Leasing, la misma que mejoró y potenció el leasing en la región generando una mayor seguridad, en el área jurídica y fiscal a través de un marco regulatorio. Entre los principales puntos que trata la ley se mencionan:

- Contrato de Leasing - Concepto.
- Objeto.
- Responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien.
- Oponibilidad.
- Opción de compra.
- Aspectos impositivos de bienes destinados al leasing.

Adicionalmente al leasing se le da un tratamiento tributario especial (impuesto a las ganancias e impuesto al valor agregado) mediante el

Decreto Nº 1038/2000, de acuerdo a las clasificaciones de los tipos de contratos, vidas útiles, etc.

La Republica Argentina no tiene un código impositivo. Los impuestos se regulan por leyes separadas, reformados con frecuencia (ADMINISTRACION FEDERAL, 2012).

Cabe mencionar que este es el único país latinoamericano que ha apoyado al leasing en el sector pesca a través de un programa de Gobierno Argentino del Ministerio de Producción, Trabajo y Turismo llamado “Fideicomiso Correntino para la Provisión de Lanchas a los Guías de pesca en la provincia” (Power Noticias, 2012).

Argentina registró ventas de \$1,7 mil millones en el 2011 con un crecimiento de 40%. Según la proyección realizada, este país registrará ventas de \$2,2 mil millones y crecimiento de 27% en 2012.

**Gráfico 41**

**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Argentina**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.7. Puerto Rico

El arrendamiento Financiero está regulado por la ley 41 denominada *Ley para Regular los Contratos de Arrendamiento de Bienes Muebles* actualizada en febrero de 2012, la misma que tuvo sus orígenes en agosto de 1994. Mediante esta ley la fiscalización, regulación y nación recae sobre la Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras (OCIF).

En este país incluso el arrendamiento financiero público es regulado, por medio de la Ley 265 de septiembre del 2003 la cual se denomina *Ley para Reglamentar Ciertos Contratos Gubernamentales de Financiamiento y Arrendamiento de Bienes Muebles*.

Puerto Rico registró ventas de \$1,7 mil millones en el 2011 con un decrecimiento de -6%. Según la proyección realizada, este país registrará ventas de \$1,5 mil millones y un decrecimiento de -9% en 2012.

**Gráfico 42**

#### **Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) –Puerto Rico**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.8. Costa Rica

En este país el leasing es catalogado como un contrato atípico y por lo tanto bajo esta legislación obedece un ordenamiento jurídico basado en normas del código civil y como tal se le da el trámite respectivo bajo las condiciones que rigen esta norma, adicionalmente se complementa con el código de comercio y es a través de los Tribunales Primero y Segundo en 2001 y 2003 que se realizaron actualizaciones con respecto a la ejecución de garantías y lo cataloga como un contrato de no adhesión<sup>5</sup> (Burgos & Cabezas Barrantes, 2012).

El decreto 30389-H del 17 de mayo de 2002, llamado “*Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos*” y más tarde afianzado con el Decreto 32433-H conocido como “*Disposiciones para el trámite de los Arrendamientos Financieros y Operativos*” son las figuras mediante las cuales se regula el tratamiento tributario no solo del arrendamiento financiero sino también el operativo (Soto Madrigal & Duran Monge, 1998).

Posteriormente a través del decreto 32876 publicado en febrero de 2006 cuyo objetivo fue esclarecer el tratamiento fiscal aplicable a la figura de leasing clasificándolos en:

- Arrendamiento financiero asimilable a una compraventa a plazos
- Arrendamiento operativo en general
- Arrendamiento operativo en función financiera

Hasta el momento solo se ha presentado un proyecto de ley de leasing en 1999, sin embargo no obtuvo la acogida esperada.

---

<sup>5</sup> Un contrato adhesivo, por definición, es aquel donde una de las partes es el responsable de la redacción total del contenido, sin la participación de la contraparte.

Costa Rica registró ventas de \$380 millones en el 2011 con un crecimiento de 9%. Según la proyección realizada, este país registrará ventas de \$605 millones y un crecimiento de 59% en 2012.

**Gráfico 43**  
**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Costa Rica**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.9. Venezuela

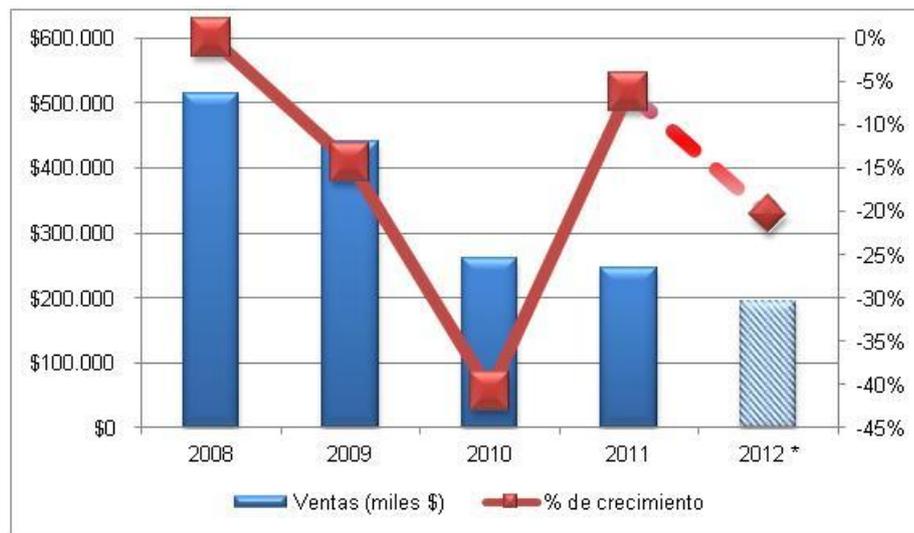
Los orígenes del leasing o arrendamiento financiero en este país datan en 1969 con la creación de empresas dedicadas a esta actividad y con una evolución lenta y dependiente de la evolución de otros sectores en paralelo como el petrolero (Pineda, 2010).

Actualmente no existe una ley que regule el arrendamiento financiero, sin embargo las empresas que se dediquen a esta actividad son reguladas por la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras a través de la Superintendencia de Bancos, en específico con las disposiciones acerca del contrato de arrendamiento financiero publicados en agosto de 2010. En la misma se encuentran parámetros como:

- Contrato
- Amortización
- Resolución de contrato
- Responsabilidades del Arrendatario
- Cuenta Especial

Venezuela registró ventas de \$244 millones en el 2011 con un decrecimiento de -6%. Según la proyección realizada, este país registrará ventas de \$194 millones y un decrecimiento de -20% en 2012.

**Gráfico 44**  
**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Venezuela**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.10. Ecuador

En Ecuador las compañías de arrendamiento mercantil son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, según lo explica el artículo 4 del Reglamento a la Ley General de instituciones del sistema financiero.

La última reforma realizada a la ley de instituciones del sistema financiero fue realizada en abril de 2012.

En este caso todos los bancos, cooperativas, sociedades financieras y demás instituciones financieras están en la facultad de poder proveer del servicio de arrendamiento mercantil.

Los requisitos que debe reunir el arrendamiento de los bienes muebles o inmuebles para tener carácter mercantil son:

- Celebración del contrato por escrito
- Inscripción en el libro de arrendamientos mercantiles
- Plazo inicial forzoso
- Precio de la renta
- Opción de compra

Ecuador cuenta con una ley de inquilinato (destinada al arrendamiento y subarrendamiento de locales del perímetro urbano) cuya última reforma fue realizada en noviembre de 1989, en la misma no se regula aún los conceptos de leasing y arrendamiento financiero. En marzo de 2013 quedó vetada la reforma a la ley de inquilinato que contenía ciertos parámetros para la regulación del leasing inmobiliario uno de los sustentos de la Asamblea para la toma de esta decisión fue que se consideraba que la legislación actual ya regula la figura del leasing y se establece con claridad que dicho contrato se lo puede realizar sobre bienes muebles o inmuebles (Ecuador en vivo, 2013).

El reglamento tributario del Leasing o Arrendamiento financiero tiene bases en el Reglamento a la ley orgánica de régimen tributario interno, expresando las condiciones para deducibilidad del pago de cánones cuando el cliente haga uso de este servicio.

Ecuador registró ventas de \$165 millones en el 2011 con un decrecimiento de -15%. Según la proyección realizada, este país registrará ventas de \$127 millones y un decrecimiento de -23% en 2012.

**Gráfico 45**

**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Ecuador**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

**4.3.1.2.11. Bolivia**

El leasing o arrendamiento financiero dio sus inicios en Bolivia en la década del 90 a través de las agencias de bolsa. Pero es en el 2000 que las instituciones financieras empiezan a incorporar a su cartera de productos esta herramienta financiera (Nueva Economía, 2012).

Según la Ley de Bancos y Entidades Financieras de 1993, cuya última reforma data en 2002 faculta a las entidades del sistema financiero boliviano a realizar actividades de Arrendamiento Financiero o leasing y adicionalmente es regulado a través de los artículos 58 al 62 de la ley antes mencionada. Adicionalmente cabe mencionar que existe el Decreto Supremo 25959 (28 artículos) del 21 de octubre de 2000 emitido por el presidente Hugo Banzer que trata todo un marco legal, tributario y fiscal a las instituciones financieras que se dediquen a esta actividad en Bolivia.

En la actualidad Bolivia tiene un proyecto de ley de Servicios Financieros propuesto a la Asamblea Legislativa en la cual se incluyen algunos

adelantos en arrendamiento financiero, brindando facilidades al cliente para el acceso a vivienda y maquinaria (Diario Economía, 2013).

Bolivia registró ventas de \$36 millones en el 2011 con un crecimiento de 31%. Según la proyección realizada, este país alcanzará ventas de \$44 millones y un crecimiento de 21% en 2012.

**Gráfico 46**  
**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Bolivia**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.12. Guatemala

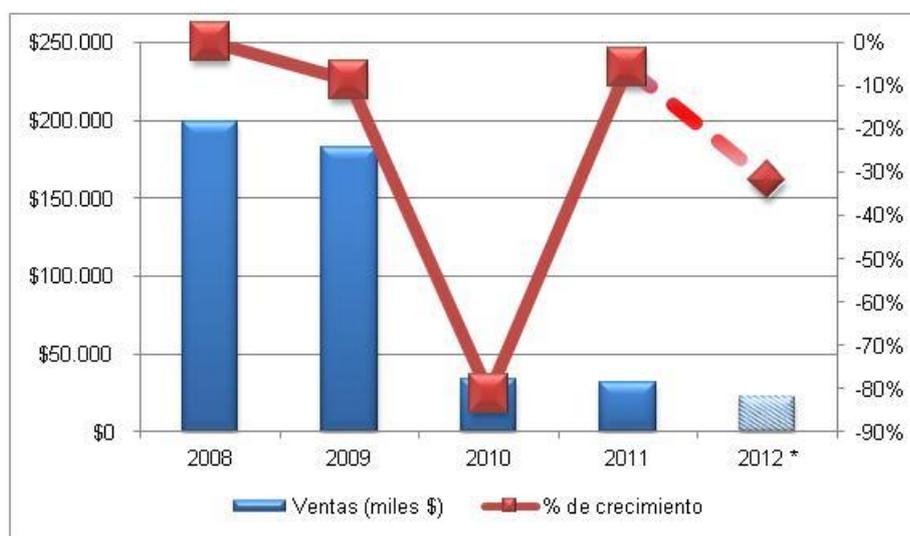
En este país el arrendamiento financiero en primera instancia es ubicada a través de la *Ley de bancos y grupos financieros* mediante el decreto 19-2002 quienes catalogan a las empresas que realizan esta actividad como empresas especializadas en servicios financieros o empresas de apoyo al giro bancario. Sin embargo esto no descarta la idea que los bancos puedan ejercer esta actividad. El capítulo 3 de esta ley es dedicada a regular el arrendamiento financiero en Guatemala.

Hasta el año 2010 no se registra la emisión de una ley de leasing o arrendamiento financiero, sin embargo existen iniciativas con proyectos de ley no solo para regular esta actividad sino también la de factoring.

En Guatemala, el arrendamiento financiero aún no está regulado por leyes tributarias, sin embargo el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores (IGCPA) realiza el seguimiento respectivo del cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), implicando el uso de la NIC 17 que regula esta actividad a pesar de haber proveedoras del servicio en el mercado que emplean diferentes alternativas para abarcar más mercado (RAXON, 2008)

Guatemala registró ventas de \$32 millones en el 2011 con un decrecimiento de -6%. Según la proyección realizada, este país alcanzará ventas de \$21 millones y un decrecimiento de -32% en 2012.

**Gráfico 47**  
**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Guatemala**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

#### 4.3.1.2.13. República Dominicana

La ley monetaria y financiera publicada en gaceta oficial en diciembre de 2002 faculta a los bancos múltiples y las entidades de crédito de realizar operaciones de arrendamiento financiero.

La entidad encargada de la regulación y fiscalización es la Superintendencia de Bancos, tal cual lo faculta la Administración Monetaria y Financiera (Pellerano & Herrera, 2003).

Hasta el 2012 no existe una ley en específico que regule el arrendamiento financiero. Adicionalmente no existe un marco tributario claro con respecto al producto en sí, el Ministerio de Hacienda publicó en 2012 a través de su Comisión Interinstitucional Coordinada por la Dirección General de Política y Legislación Tributaria el siguiente enunciado (MINISTERIO DE HACIENDA, 2012):

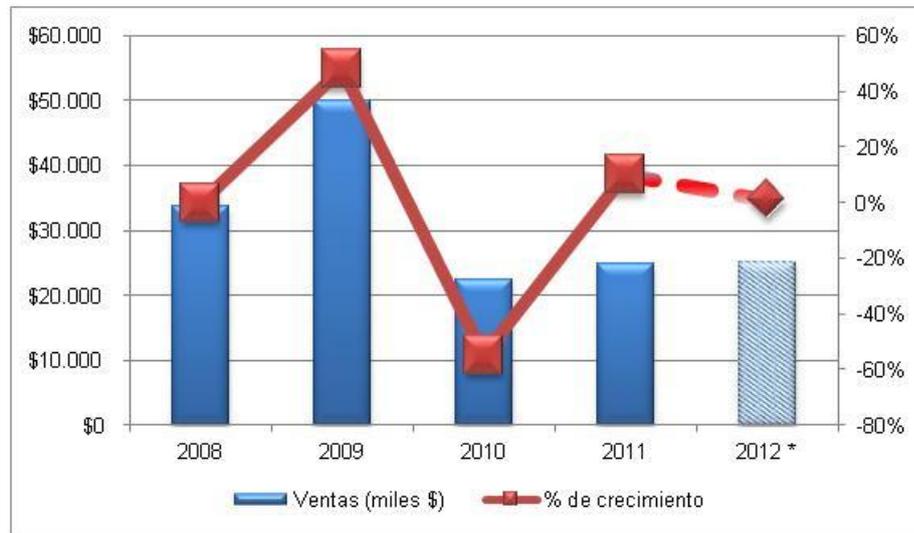
*“...Cabe destacar, que los bienes que tienen una tasa de depreciación anual de 25% y 15%, duplican su pérdida de valor anual cuando son dados en arrendamiento. Es decir, se deprecian a tasa de 50% y 30%, respectivamente...”*

Es solo en este artículo que se fija la regulación tributaria del arrendamiento financiero o leasing en República Dominicana.

Este país registró ventas de \$25 millones en el 2011 con un crecimiento de 10%. Según la proyección realizada, este país alcanzará ventas de \$25 millones y un crecimiento de 1% en 2012.

**Gráfico 48**

**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – República Dominicana**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

**4.3.1.2.14. Nicaragua**

Este país aún no cuenta con una estructura o marco legal que regule al leasing o arrendamiento financiero. Sin embargo se han presentado algunos proyectos de ley como la de mayo del 2009 con el objetivo de brindar una estructura más clara tanto para el arrendador como para el arrendatario tanto en el ámbito legal, tributario y fiscal.

Actualmente el sector es regulado a través de la Superintendencia de Bancos tal cual lo dispone el artículo 513 de la Ley General de Bancos, Instituciones financieras no Bancarias y Grupos Financieros de 1999.

Nicaragua registró ventas de \$20 millones en el 2011 con un crecimiento de 91%. Según la proyección realizada, este país alcanzará ventas de \$23 millones y un crecimiento de 16% en 2012.

**Gráfico 49**

**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Nicaragua**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

**4.3.1.2.15. Honduras**

La ley de instituciones del sistema financiero de noviembre cuya última reforma data del 2004 faculta a los bancos del sistema a realizar arrendamientos financieros.

En Honduras no existe Ley de Arrendamiento Financiero y su regulación se basa en el Código Tributario y Ley de Sistemas Financieros; con Respecto a la aplicación tributaria aún no está normalizado el uso de la NIC 17 en este país (The Alta Group, 2012).

Honduras registró ventas de \$19 millones en el 2011 con un decrecimiento de -13%. Según la proyección realizada, este país alcanzará ventas de \$12 millones y un decrecimiento de -35% en 2012.

**Gráfico 50**

**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – Honduras**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

**4.3.1.2.16. El Salvador**

En junio de 2002 mediante decreto 884 la Asamblea Legislativa de la República de El Salvador decreta la ley de arrendamiento financiero, colocando obligaciones tanto al arrendatario como al arrendador.

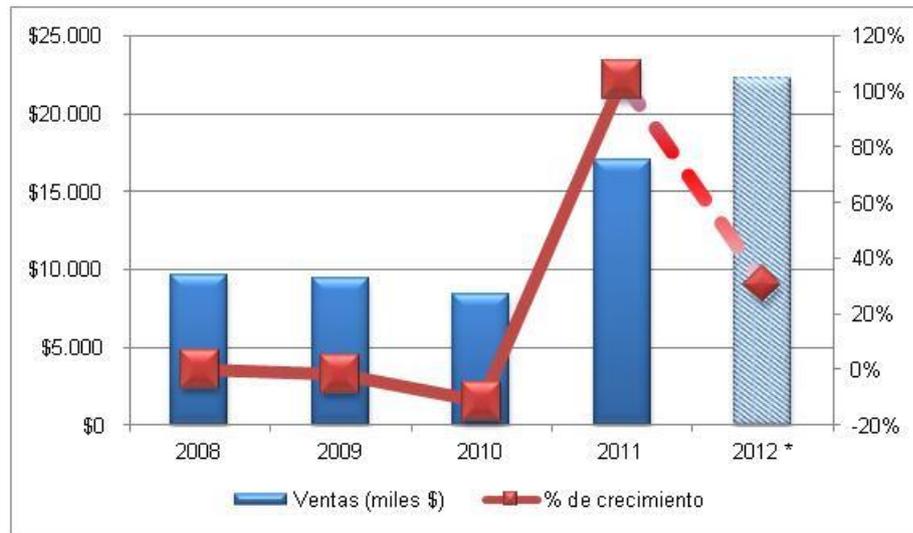
Adicionalmente se promueve el uso de la Ley de Impuestos sobre la Renta y el uso del Código tributario con respecto a las deducciones de impuesto.

Cabe mencionar que en este país existen alrededor de 13 leyes en vigencia en el área financiera y disponibles en la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador.

El Salvador registró ventas de \$17 millones en el 2011 con un crecimiento de 104%. Según la proyección realizada, este país alcanzará ventas de \$22 millones y un crecimiento de 30% en 2012.

**Gráfico 51**

**Ingresos y crecimiento de Leasing (\$) – El Salvador**



Fuente: The Alta Group, 2012. Elaboración: El autor.

(\*) Proyección

**4.3.1.2.17. Uruguay**

En este país, a partir de 1989 denomina al leasing como “crédito de uso”, mediante la ley 16.072 de 9 de octubre de 1989 y la cataloga como una alternativa de financiamiento. Los requisitos requeridos son:

- Contrato formal por escritura pública o instrumento privado por triplicado con firmas certificadas
- Opción irrevocable de compra del bien (obligatoria-inmuebles y optativa–muebles)
- Inscribir en los registros adecuados

Al final del período de pagos de cánones se presentan algunas variantes como una prórroga del plazo contractual o venta del bien al mejor postor en remate público en caso de no existir opción de compra.

La normativa permite al arrendatario obtener la transmisión forzada del dominio bien después de haber realizado el pago del valor residual.

Adicionalmente el marco legal se complementa con la normativa fiscal que promueve su uso en el mercado financiero de Uruguay y una ley penal que establece penas para las conductas delictivas.

En noviembre del 2011, Uruguay mediante Decreto 373/011 obliga a la exoneración de IVA a los contratos que no sean sobre vehículos no utilitarios<sup>6</sup> ni bienes muebles destinados a casas habitables.

#### **4.3.1.2.18. Paraguay**

En este país aún no está regulado el leasing. Sin embargo, a través de la ley 417 se faculta a los bancos y entidades financieras a realizar este tipo de operaciones.

A pesar de no pertenecer a la Federación Latinoamericana de Leasing en abril de 2013 se registró una reunión entre el titular de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA), Nicolás Scioli con el representante de la Cámara de Anunciantes de Paraguay, Carlos Biedermann, con el objetivo de trazar planes para promover el leasing como herramienta financiera en distintos países de la región latinoamericana y comenzar a implementarlo en Paraguay (Terra Noticias, 2013).

---

<sup>6</sup> Vehículos no utilitarios son los vehículos marítimos o aéreos utilizados con fines deportivos, ni los marítimos que más allá de su uso tengan un desplazamiento igual o menor a una tonelada.

### 4.3.1.3. Comparación de leasing en Latinoamérica

De acuerdo a toda la información presentada anteriormente se elaboró el siguiente cuadro comparativo recogiendo variables de ventas, crecimientos y el marco regulatorio en el cual se desenvuelven los países latinoamericanos con respecto al leasing.

**Tabla 17**  
**Comparación marco regulatorio arrendamiento financiero en Latinoamérica**

País	Ventas-2011 (miles \$)	Crecimiento Promedio (2008-2011)	Ley de Arrendamiento Financiero	Marco Regulatorio	Última Actualización	Ente Regulador
<b>Brasil</b>	\$ 34.322.679	-6%	Si	Ley 10701	2003	Banco Central de Brasil
<b>Colombia</b>	\$ 13.146.396	34%	No	Decretos, Código Civil y Código del Comercio	2010	Superintendencia Bancaria
<b>Chile</b>	\$ 10.069.619	22%	No	Manual Sistema de Información Compañías de Leasing y Recopilación Actualizada de Normas en el Capítulo 8-37	2008	Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
<b>Perú</b>	\$ 7.879.463	16%	Si	Ley de Arrendamiento Financiero	2003	Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones
<b>México</b>	\$ 7.139.340	20%	No	Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito y Código Fiscal	2002	Comisión Nacional Bancaria de Valores
<b>Argentina</b>	\$ 1.736.011	27%	Si	Ley 25.248	2000	n/d
<b>Puerto Rico</b>	\$ 1.687.375	-9%	Si	Ley para Regular los Contratos de Arrendamiento de Bienes Muebles	2012	Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras

País	Ventas-2011 (miles \$)	Crecimiento Promedio (2008-2011)	Ley de Arrendamiento Financiero	Marco Regulatorio	Última Actualización	Ente Regulador
<b>Costa Rica</b>	\$ 380.383	59%	No	Decretos, Código civil y Código de comercio	2003	Cámara de Bancos e Instituciones Financieras de Costa Rica
<b>Venezuela</b>	\$ 244.853	-20%	No	Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras	2010	Superintendencia de Bancos
<b>Ecuador</b>	\$ 165.190	-23%	No	Ley General de instituciones del sistema financiero	2012	Superintendencia de Bancos y Seguros
<b>Bolivia</b>	\$ 36.194	21%	No	Ley de Bancos y Entidades Financieras	2002	Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras
<b>Guatemala</b>	\$ 32.063	-32%	No	Ley de bancos y grupos financieros	2002	Superintendencia de Bancos
<b>República Dominicana</b>	\$ 24.786	1%	No	La ley monetaria y financiera	2002	Superintendencia de Bancos
<b>Nicaragua</b>	\$ 19.704	16%	No	Ley General de Bancos, Instituciones financieras no Bancarias y Grupos Financieros	1999	Superintendencia de Bancos
<b>Honduras</b>	\$ 18.994	-35%	No	Código Tributario y Ley de Sistemas Financieros	2004	Comisión Nacional de Bancos y Seguros Honduras C.A.
<b>El Salvador</b>	\$ 17.069	30%	Si	Ley de arredramiento financiero	2002	Superintendencia del Sistema Financiero

Fuente: Alta Group, Entes Reguladores y leyes vigentes de los países latinoamericanos, 2012.

Nota: Ordenados de mayor a menor por el nivel de ingresos 2011.

De los 16 países en estudio, 5 de ellos cuentan con una ley de arrendamiento financiero. De estos, 4 tienen ingresos superiores a \$1,6 mil millones. Cabe mencionar que el país con menores ingresos (El Salvador) cuenta con ley de arrendamiento financiero y un crecimiento de 30% en los últimos 4 años.

A pesar de que existen países con ingresos representativos y que no poseen una ley de arrendamiento financiero debido a que no han desarrollado una norma en específico para este servicio financiero, poseen normas o capítulos claros dentro de otras normas que facilitan su uso y regulación. Situación que respalda la necesidad de tener reglas claras para poder respaldar un crecimiento del sector.

De la misma manera al identificar el potencial del leasing, otras economías latinoamericanas como la paraguaya quieren impulsar su crecimiento en este sector y para eso están conscientes de que se debe elaborar un marco regulatorio claro que pueda dinamizar y controlar esta industria.

Si en el país no se tienen reglas claras que permitan tener un ambiente de negocio definido tanto para el arrendador como para el arrendatario no se podrá a ninguna de las dos partes a utilizar esta figura financiera y probablemente la tendencia de decrecimiento sea aún mayor en los próximos años.

#### **4.3.1.4. Grupos multinacionales que operan en Latinoamérica**

La presencia de multinacionales europeas, americanas y latinoamericanas en el mercado de leasing latinoamericano, muestra la variedad de oferta que existe en el medio al momento de escoger la

opción más idónea para realizar un contrato de arrendamiento financiero o leasing.

Sin embargo a pesar de esta variedad, los grupos latinoamericanos lideran el mercado, Itau (Grupo Brasileño) obtuvo ingresos por leasing de \$14.2 mil millones, seguido por Santander (Grupo Español) con \$6.4 mil millones, en tercer lugar se encuentra Bradesco (Grupo Brasileño) obtuvo \$6.2 mil millones en 2011.

Lo particular en el mercado se debe a que los 3 primeros grupos tienen en promedio un decrecimiento de ingresos de -33% en comparación al año anterior, situación que refleja el decrecimiento de la industria en el sector.

**Tabla 18**  
**Ingresos de Leasing-Por grupos económicos**

Grupo	2011 US\$ (000)	2010 US\$ (000)	Cambio
Itau	\$14,182,877.25	\$22,555,437.79	-37%
Santander	\$6,388,525.11	\$8,659,237.18	-26%
Bradesco	\$6,159,715.87	\$9,827,935.10	-37%
Bancolombia	\$4,796,064.87	\$3,184,609.25	51%
BBVA	\$4,478,223.77	\$3,496,312.00	28%
Grupo Aval	\$3,334,890.68	\$2,042,893.07	63%
Credicorp	\$2,870,035.73	\$2,363,807.02	21%
Citibank	\$2,242,200.74	\$1,889,698.93	19%
Scotiabank	\$2,239,333.22	\$1,848,613.21	21%
Votorantim	\$1,863,971.90	\$2,389,116.13	-22%
Corpbanca	\$1,792,763.77	\$1,444,702.87	24%
Grupo Bolivar	\$1,595,848.36	\$1,366,450.31	17%
HSBC	\$1,310,714.86	\$2,005,283.05	-35%
Caterpillar	\$1,231,411.59	\$1,383,414.25	-11%
Grupo Yarur	\$1,176,062.17	\$1,038,074.60	13%
Hewlett-Packard	\$1,157,741.24	\$989,516.52	17%
IBM	\$841,622.98	\$846,903.29	-1%
Grupo Safra	\$830,499.98	\$2,158,816.73	-62%
CIT	\$564,677.80	\$621,849.61	-9%
Grupo Banorte	\$488,682.07	\$1,396,163.00	-65%
Navistar	\$484,010.58	\$405,261.00	19%
CSI	\$361,931.60	\$253,926.73	43%

Fuente: The Alta Group, 2011.

## 4.3.2. Leasing o Arrendamiento Financiero en Ecuador

### 4.3.2.1. Antecedentes

Basados en el antecedente legal del Reglamento a la ley de Instituciones Financieras, para el presente estudio se ha tomado en cuenta solo las principales Instituciones Financieras Privadas del país a través de la información pública de balances de los últimos años facilitados a través del portal web de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS).

Según la última clasificación facilitada por esta entidad en su último reporte en Diciembre de 2012, la estructura de bancos privados se la desglosa de la siguiente manera:

**Gráfico 52**

#### **Estructura del Sistema Financiero Privado**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

En base a la identificación de las entidades proveedoras del servicio en estudio, el presente trabajo investigativo centra los análisis específicamente en el desenvolvimiento de las cuentas Ingresos en base

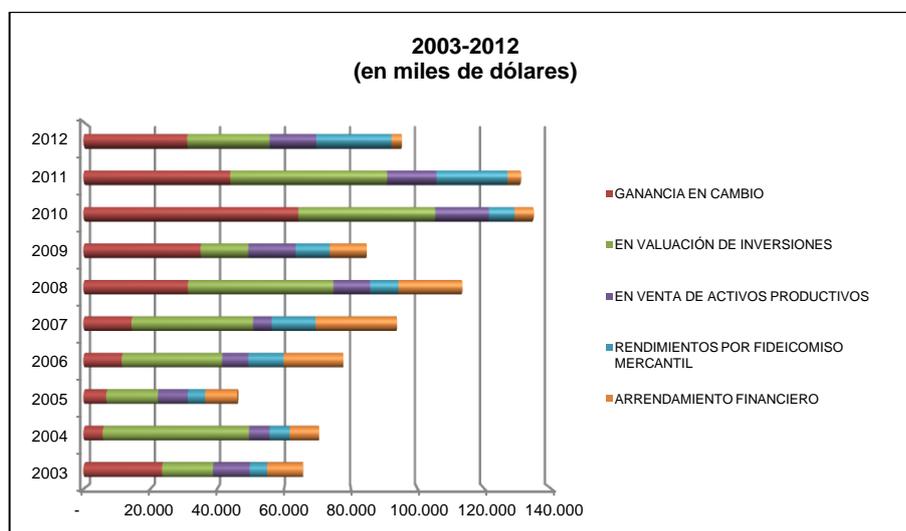
a la información presentada por las entidades en los últimos diez años (2003-2012).

#### 4.3.2.2. Evolución del Leasing o Arrendamiento Financiero en Ecuador

El producto financiero Leasing o Arrendamiento Financiero alcanzó los \$3.1 millones en 2012 y obtuvo un decrecimiento promedio de -6% en los últimos 10 años.

En el último año representó el 3% de los ingresos por utilidades financieras y el 0,11% de los ingresos totales. El decrecimiento de este producto financiero se da en paralelo al crecimiento de otros medios de financiamiento como es el caso de los intereses ganados a través de la cartera de créditos del sistema.

**Gráfico 53**  
**Ingresos-Utilidades Financieras**

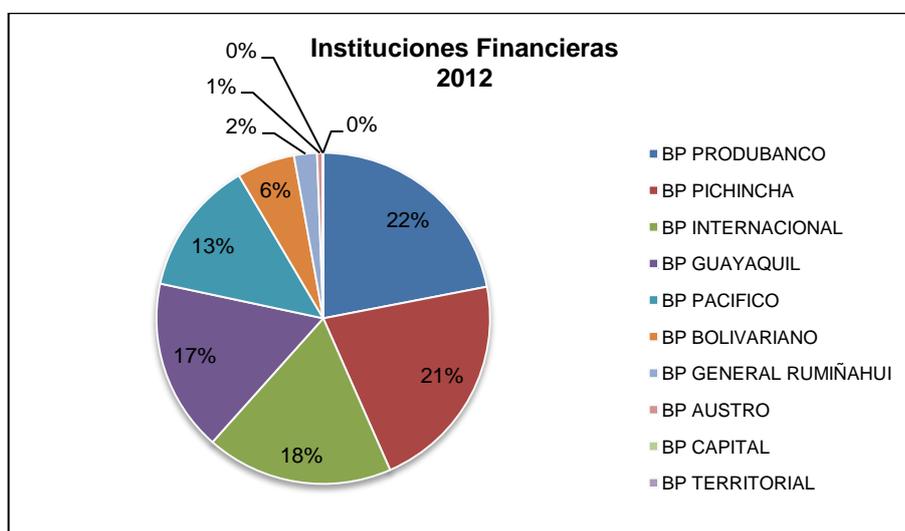


Fuente: SBS, 2012. Elaboración: Autor.

De los \$ 3.1 millones que percibió el sistema de instituciones financieras privadas en Ecuador en el 2012 por ingresos de Arrendamiento

Financiero, Produbanco es el principal contribuyente al sistema con \$684.1 mil que representa el 21,94% del total, en segundo lugar se encuentra Banco Pichincha con \$670.4 mil dólares con una participación de 21,50%, y en tercer lugar se encuentra Banco Internacional con \$565.3 mil con una participación de 18,12%, el resto de bancos obtuvieron ingresos inferiores a \$525 mil y una participación menor a 17%.

**Gráfico 54**  
**Mercado de Arrendamiento Financiero-5305**

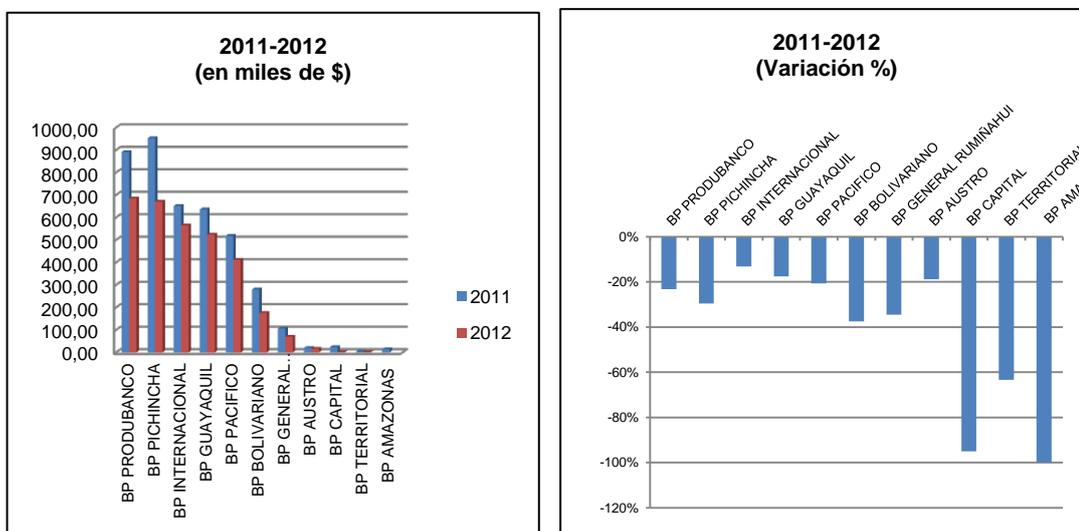


Fuente: SBS, 2012. Elaboración: Autor.

En la gráfica a continuación (Gráfica 38) se muestra la evolución de ingresos por arrendamiento financiero de todas las instituciones financieras privadas.

Los ingresos por arrendamiento financiero de las entidades antes mencionadas decrecieron en el 2012 en -41% en promedio en comparación al año anterior. Banco Amazonas fue la institución financiera más afectada al registrar un decrecimiento de -100% y Banco Internacional fue la de menor afección registrando un decrecimiento de -13%.

**Gráfico 55**  
**Instituciones Financieras**  
**Ingresos por Arrendamiento Financiero-5305**



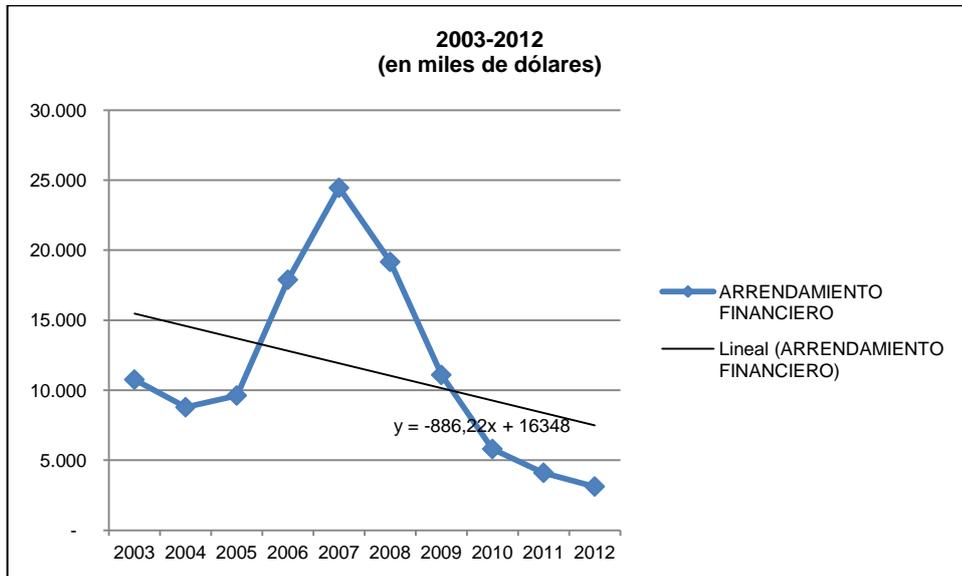
Fuente: SBS, 2012. Elaboración: El autor.

La gráfica a continuación (Gráfica 39) muestra la tendencia de los ingresos por arrendamiento financiero de los últimos 10 años del sistema de instituciones financieras privadas.

En promedio se registra un decrecimiento de -6%. Sin embargo en el 2007 se reconoce el mayor nivel de ingresos de la industria con \$24.4 millones, pero a partir de esta fecha los ingresos registran un decrecimiento promedio -33% hasta el 2012.

Como se puede visualizar se origina una pendiente negativa a lo largo de la curva durante los 10 años de estudio de la industria.

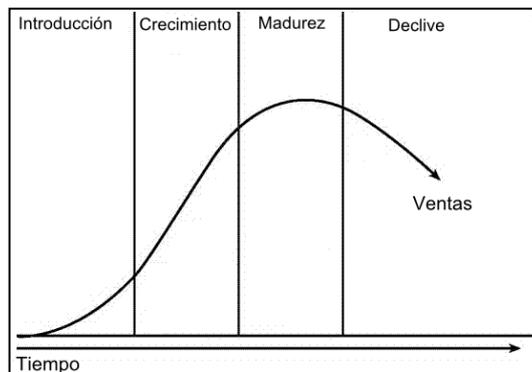
**Gráfico 56**  
**Evolución del Arrendamiento Financiero**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: Autor.

Se puede distinguir una comparación a la gráfica del ciclo de vida de un producto, este modelo teórico económico brinda una perspectiva amplia de las ventas de un producto o servicio en específico. A través de sus etapas: Introducción, Crecimiento, Madurez y Declive nos muestran la evolución en ventas a lo largo del tiempo.

**Gráfico 57**  
**Ciclo de vida de un producto o servicio**



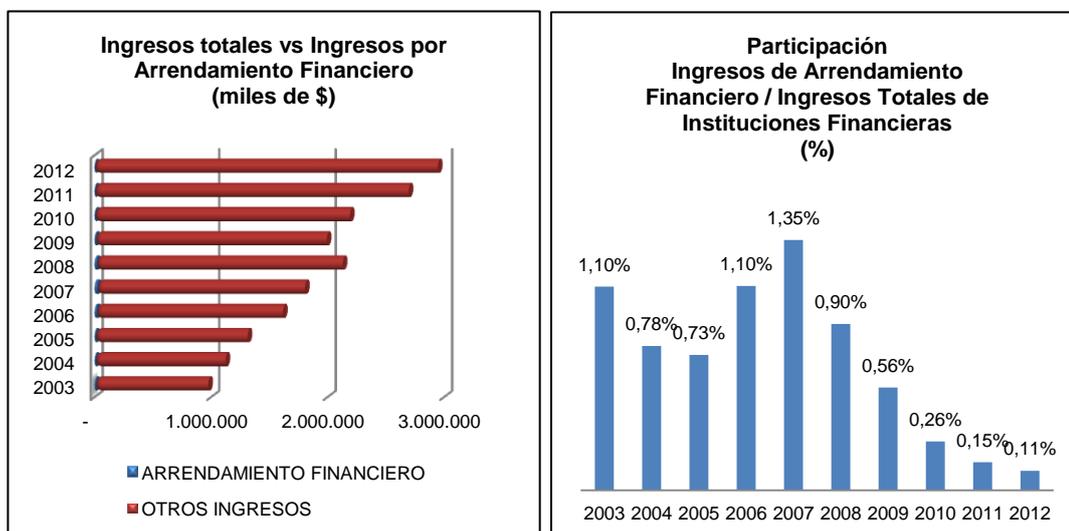
Fuente:(Articuloz, 2011)

Basados en este supuesto, la posición del producto arrendamiento financiero se encontraría en una etapa de declive. Diversas variables han contribuido con esta etapa, una puede ser la importancia de estos ingresos en comparación a otros que le significan una mejor rentabilidad a las instituciones financieras, así como costos de gestión que no ayudan a un mejor dinamismo de la industria. Esta situación se respalda con la comparación del nivel de ingresos totales del versus el nivel de ingresos por arrendamiento financiero del mismo. En las gráficas a continuación (Gráfica 41) se puede visualizar el peso (%) que tienen los ingresos por arrendamiento financiero en el sistema.

En el último año los ingresos totales del sistema alcanzaron los \$2.9 millones y los ingresos por arrendamiento financiero solo alcanzaron los \$3.1 millones, es decir solo representan el 0,11% de los ingresos totales.

**Gráfico 58**

**Ingresos Totales vs Arrendamiento Financiero**



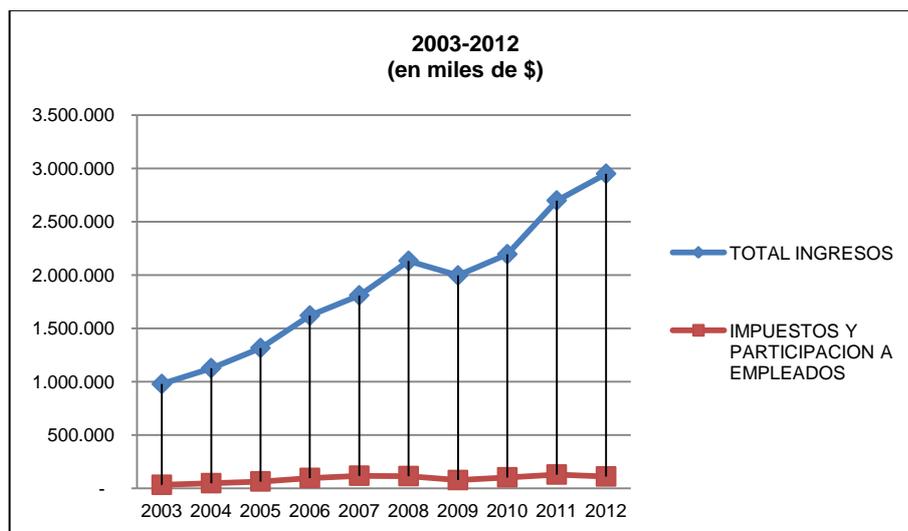
Fuente: SBS, 2012. Elaboración: Autor.

Cabe mencionar que en el 2007 es el período en el cual se dio el nivel de ingresos más alto de la década y el nivel más alto de peso en comparación al nivel de ingresos totales de la banca privada (1,35%). A

partir de ese momento el declive de los ingresos por arrendamiento financiero han ido disminuyendo con el pasar de los años.

En paralelo a esta situación, se puede destacar la *no dependencia* de la banca privada al producto arrendamiento financiero como tal, como comprobación se puede comparar el nivel de ingresos totales con el gasto de impuesto a la renta y participación a empleados que paga el sistema a lo largo de la última década (2003-2012).

**Gráfico 59**  
**Ingresos Totales vs**  
**Impuesto a la Renta y Participación a empleados**



Fuente: SBS, 2012. Elaboración: Autor.

Como se puede visualizar (Gráfico 59) a pesar de tener una tendencia decreciente de los ingresos de arrendamiento financiero (como se lo ha podido visualizar en gráficos anteriores), el sistema bancario privado ha podido mantener una tendencia positiva con respecto a los ingresos totales (crecimiento de 13% en promedio).

Registrando en el 2012 el valor por ingresos más alto de su historia con \$2.9 mil millones. Y con una tendencia creciente (18% en promedio) en la contribución de impuesto a la renta y participación a empleados. A pesar de registrar en 2012 un valor de \$110.6 mil y tener un decrecimiento de -14% en comparación al año anterior.

#### **4.4. Viabilidad del leasing en el sector pesquero de la provincia del Guayas**

El principal eje que determina la viabilidad del leasing en el país es la carencia de un marco regulatorio respaldado en los siguientes puntos:

- **Factor de asociatividad.-** un marco regulatorio les permitirá a las empresas de leasing en el Ecuador asociarse entre ellas y a su vez postularse para pertenecer a una asociación latinoamericana como la FELLEASE, generando el apoyo al crecimiento del producto en sincronización del resto de países latinoamericanos.
- **Apoyo Estatal.-** la falta de una normativa no permite a las instituciones estatales canalizar la ayuda del gobierno, como caso comparativo se coloca el Fideicomiso de Leasing creado en la provincia de Corrientes en Argentina para el apoyo a financiamiento de lanchas a pescadores.
- **Importancia frente a otros productos.-** Mientras exista una mayor rentabilidad de otros productos financieros frente al leasing, el producto no tendrá un mayor crecimiento al corto y mediano plazo.

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. CONCLUSIONES

- Los ingresos de las instituciones financieras privadas, públicas y cooperativas han tenido un crecimiento promedio de 202%, 124% y 703% respectivamente en los últimos diez años (2003-2012).
- De acuerdo a la muestra, el 82% de las pymes del sector pesquero se financian a través de créditos, el 9% mediante sus proveedores y el 9% restante se financia a través de otros mecanismos.
- En el 2011, Latinoamérica registró un decrecimiento en arrendamiento financiero de -13,2% en comparación al año anterior.
- Solo 5 países latinoamericanos poseen una ley de arrendamiento financiero. De los cuales, 4 de ellos tienen ingresos superiores a \$1,6 mil millones registrados en el 2011.
- En latinoamérica existen dos grupos con respecto al mercado del leasing; uno de ellos son aquellos países que han dado una mayor importancia al sector creando marcos regulatorios claros (Brasil, Colombia, Chile, Perú, México, Argentina y Puerto Rico) y con ingresos superiores a \$1.6 mil millones y otro grupo se encuentran aquellos países en su mayoría con tendencia de izquierda que no le prestan la importancia debida (Costa Rica, Venezuela, Ecuador, Bolivia, Guatemala, República Dominicana, Nicaragua, Honduras y El Salvador) con ingresos inferiores a \$381 millones en 2011.
- Ecuador no cuenta con un marco regulatorio exclusivo para el arrendamiento financiero, por lo tanto no es factible en estas condiciones el desarrollo de sectores económicos en general a través de esta herramienta.

## 5.2. RECOMENDACIONES

- El fortalecimiento y apoyo a los productos financieros convencionales mediante el impulso estatal y privado incrementará el soporte a los sectores desatendidos por estas líneas de financiamiento.
- Aprender de la experiencia de otros países latinoamericanos que han definido un marco regulatorio en específico para el leasing permitirá generar un mayor crecimiento para este sector.
- La creación de la Superintendencia de Económica Popular y Solidaria mediante los incentivos a las cooperativas acompañado a un apoyo privado permitiría el acceso a financiamientos a los sectores empresariales medianos y pequeños.
- Crear un marco regulatorio para el arrendamiento financiero en el Ecuador brindará un ambiente legal, tributario y fiscal seguro que dinamice cualquier sector de la economía, incluido el sector pesca.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- ADMINISTRACION FEDERAL. (2012). *Sistema Tributario Argentino*.
- Ajcip, R. (2006). *EL LEASING FINANCIERO COMO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE MONTACARGAS PARA LA EMPRESA PLASTIENVASES, S.A.*
- Altamirano, X. E. (2006). *Determinación De Los Propósitos E Índices De Satisfacción De Los Turistas Extranjeros Que Visitan La Ciudad De Guayaquil*.
- Análisis Semanal. (2013). *2013 Año de las cooperativas*. Guayaquil.
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Evolución del crédito y tasas de interés efectivas referenciales*.
- BCE. (2013). *Evolución del crédito y tasas de interés efectivas referenciales*.
- Bittium-Energy. (2009). *COYUNTURA Rentabilidad de la banca privada cae hasta en 9,5%*.
- Burgos , A. J., & Cabezas Barrantes, C. (2012). *El contrato de leasing: retos tributarios en la tasación de este tipo de operaciones financieras en Costa Rica*.
- Cango, L., & House, R. (2012). *Analisis de la NIC 17 Arrendamientos y su relacion con otras Normas Internacionales de Informacion Financiera*. Loja.
- Casal, J. (2003). *TIPOS DE MUESTREO*.
- CEPAL. (2003). *Desarrollo Financiero y Financiamiento Productivo*.
- CEPAL. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile.
- Changuán, P. S. (2008). *Desarrollo Económico Sustentable Cordón Costero Guayas y Santa Elena*.
- Diario Economía. (2013). *“Leasing” financiero se presenta como alternativa para las Pymes*.
- Diario El Universo. (Miércoles 3 de agosto de 2011). *Empresas sufren falta de financiación y diversificación en Ecuador*.
- Ecuador en vivo. (2013). *Pleno archivó proyecto de Ley Arrendamiento de Inmuebles con Promesa de Compraventa*.
- Elorduy, A. R. (2000). *El arrendamiento Financiero en México*.
- ESPOL, CEPLAES, ILDIS. (1987). *La pesca artesanal en el Ecuador*.
- Figuroa, N., & Valencia, J. E. (1999). *Emisión de Obligaciones: “Una alternativa en el mercado de*. Guayaquil.
- Gobierno Provincial del Guayas. (2011). *Pesca y Acuacultura*.
- Gomez, O. R. (2005). *LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO*. Contribuciones a la Economía.
- Gonzalez, R. (2012). *Tratamiento jurídico, mercantil y contable de los contratos de arrendamiento financiero*.
- GRUPO FAO-CPPS. (2011). *Pesca artesanal*.
- IEES. (2013). *85 Anios contribuyendo al buen vivir de los ecuatorianos*.
- INEC. (2010). *Censo Nacional Económico 2010*.

- INEC. (2011). *Censo de Población y Vivienda*.
- INEC. (2012). *Directorio de Empresas y establecimientos*.
- Interempresas. (2004). El “leasing”: un método de financiación incentivado en el impuesto sobre sociedades. *Interempresas MetalMecánica*.
- Kiplinger's Personal Finance. (2013). *Smart Reasons to Lease*.
- Leaseurope. (2011). *Ranking of Top European*.
- Leasing Peru. (2013). *Tratamiento Tributario*.
- Medina Mejía, V., González Albarrán, G., & Sánchez Cruz, V. (2010). *LA TECNOLOGÍA COMO VENTAJA COMPETITIVA*.
- Miller, M. H., & Upton, C. W. (1976). *Leasing, buying, and the cost of capital*.
- MINISTERIO DE HACIENDA. (2012). *Gastos Tributarios en República Dominicana*.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2012). *ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL MERCADO DE VALORES*.
- MINISTERIO DE VIVIENDA Y URBANISMO. (2009). *INFORME FINAL DE EVALUACIÓN PROGRAMA SUBSIDIO LEASING HABITACIONAL*.
- Miradas al Sur. (2011). *Los bancos empiezan a apostar por el leasing de autos para individuos*. Buenos Aires.
- Nueva Economía. (2012). *Una alternativa de financiamiento: Leasing, inversión para emprendedores*.
- Pellerano & Herrera. (2003). *Ley Monetaria y Financiera*.
- Pérez, G., & Andrea, P. (2012). *Sobre el problema del financiamiento de la ciencia y tecnología*. Tegucigalpa.
- Pineda Vargas, J., Rivera Rivas, J., & Santos, J. A. (2003). *El arrendamiento financiero como herramienta estratégica de competitividad*. San Salvador.
- Pineda, F. (2010). *Aplicación del arrendamiento Financiero en Venezuela*.
- Power Noticias. (2012). *SISTEMA LEASING: Guías de Pesca de la provincia podrán adquirir sus lanchas*.
- POWERNOTICIAS. (31 de 10 de 2012). *SISTEMA LEASING: Guías de Pesca de la provincia podrán adquirir sus lanchas*. Argentina.
- PROECUADOR. (22 de 02 de 2013). [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/areas/promocion-de-exportaciones/sectores-priorizados/sectores/>
- Ramírez, W. P. (2011). *Historia de la Provincia del Guayas*.
- RAXON, M. E. (2008). *EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) EN UNA EMPRESA*.
- RED FINANCIERA RURAL (RFR) – CORPORACION ANDINA DE FOMENTO (CAF). (2007). *ESTUDIO DE LA METODOLOGÍA Y MEDICION DE LOS IMPACTOS*.
- SBIF. (2002). *Nuevas Normas para Negocios de Factoraje y Leasing*.
- Servicio de Administración Tributaria. (2010). *Arrendamiento ¿Cómo pagan sus impuestos?*
- Societe Generale Group. (2012). *CGI Finance*. Obtenido de <http://www.cgi-finance.es/loa-barco.asp>
- Soto Madrigal, R., & Duran Monge, M. (1998). *Situación del Leasing en Costa Rica*.
- Stiglitz, J. (2002). *Globalization and its Discontents*.

- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (10 de Enero de 2001). LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Superintendencia de Compañías. (2010). *Anuario Estadístico Societario NEC 2010*.
- Terra Noticias. (2013). *Paraguay busca sumarse con Argentina al mercado común de leasing en la región*.
- The Alta Group. (2010). *La industria del Leasing en América Latina*.
- The Alta Group. (2012). *V Conferencia Latinoamericana de Leasing*.
- Torreleal, L. C. (2002). *Arrendamiento Financiero*.
- Volkswagen. (31 de 10 de 2012). *Volkswagen México*. Obtenido de [http://www.vw.com.mx/es/guia\\_del\\_comprador/volkswagen\\_leasing/leasing.html](http://www.vw.com.mx/es/guia_del_comprador/volkswagen_leasing/leasing.html)
- VOZ DE AMERICA. (19 de 10 de 2012). *Voz de América*. Obtenido de <http://www.voanoticias.com/content/brasil-leasing-crisis-/1530079.html>

## 7. ANEXOS

### 7.1. Modelo de entrevista

Encuesta a pymes del sector de la pesca en la Provincia del Guayas

1. Cantón o Ciudad			
2. ¿Qué actividad específica desarrolla su negocio?	Extracción y comercialización <sub>1</sub>	Distribución <sub>2</sub>	
3. ¿Cuánto tiempo lleva desarrollando esta actividad?			
4. ¿Cómo esta constituido?	Artesano <sub>1</sub>	Persona natural <sub>2</sub>	
	Persona jurídica <sub>3</sub>	Otro <sub>4</sub>	
5. ¿Cuántas personas se ven beneficiadas con los ingresos que origina su actividad? (empleados o subordinados)			
6. ¿Qué mecanismos de financiamiento utiliza habitualmente? (Escoja una)	Crédito <sub>1</sub>	A través de proveedores <sub>2</sub>	
	Titularización <sub>3</sub>	Leasing <sub>4</sub>	
	Factoring <sub>5</sub>	Otro <sub>6</sub>	
7. ¿Qué ente normalmente le oferta alternativas de financiamiento? (Escoja una)	Instituciones financieras Privadas <sub>1</sub>	Instituciones financieras públicas <sub>2</sub>	
	Mercado de valores <sub>3</sub>	Proveedores <sub>4</sub>	
	Cooperativas <sub>5</sub>	Cajas de ahorros <sub>6</sub>	
	Otro <sub>7</sub>		
8. ¿Qué destino normalmente tiene el financiamiento? (Escoja una)	Capital de Trabajo <sub>1</sub>	Compra de activos <sub>2</sub>	
	Pago de sueldos <sub>3</sub>	Otro <sub>4</sub>	
9. ¿Qué barreras normalmente se encuentra cuando quiere financiarse? (Escoja una)	Cobertura de garantías <sub>1</sub>	Desconocimiento de alternativas <sub>2</sub>	
	Difícil acceso a instituciones financieras <sub>3</sub>	Altas tasas de interés <sub>4</sub>	
	Tiempo que toma el proceso de obtención <sub>5</sub>	Otro <sub>6</sub>	
10. ¿Conoce usted que es el leasing o arrendamiento financiero?	Si <sub>1</sub>	No <sub>2</sub>	
11. ¿Conoce usted las ventajas del leasing o arrendamiento financiero?	Si <sub>1</sub>	No <sub>2</sub>	
12. Si le propusieran una alternativa de financiamiento a través del alquiler de un activo sin el ofrecimiento de garantías y opción de compra al final del periodo, ¿accedería?	Si <sub>1</sub>	No <sub>2</sub>	

## 7.2. Ingresos (2003-2012) - Instituciones Financieras Privadas

Instituciones Financieras Privadas	miles de dólares										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
TOTAL INGRESOS	977.514	1.126.481	1.315.529	1.619.643	1.809.225	2.132.648	1.995.201	2.194.242	2.698.006	2.949.048	
51 INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	520.455	549.479	639.380	791.088	1.004.538	1.244.495	1.210.517	1.308.279	1.632.737	1.945.693	
52 COMISIONES GANADAS	132.363	178.511	250.452	287.085	266.677	202.195	183.843	194.318	210.536	223.453	
54 INGRESOS POR SERVICIOS	50.001	71.838	197.477	245.405	223.898	316.162	328.357	334.907	405.593	389.203	
53 UTILIDADES FINANCIERAS	65.671	70.480	46.003	77.742	93.833	113.379	84.764	134.737	130.959	95.280	
55 OTROS INGRESOS OPERACIONALES	136.567	180.281	117.428	146.084	144.664	80.801	78.994	111.163	154.248	147.638	
56 OTROS INGRESOS	72.458	75.892	64.788	72.240	75.615	175.617	108.726	110.838	163.933	147.780	
GANANCIA O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	124.612	168.329	222.593	336.189	371.756	396.485	294.595	363.527	523.763	424.881	
48 IMPUESTOS Y PARTICIPACION A EMPLEADOS	32.533	47.934	64.085	97.065	117.814	114.262	76.984	102.625	128.915	110.612	
GANANCIA O PERDIDA DEL EJERCICIO	92.080	120.395	158.509	239.123	253.942	282.223	217.611	260.902	394.848	314.270	

### 7.3. Ingresos (2003-2012) - Instituciones Financieras Públicas

Cuenta	Instituciones Financieras Públicas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
		TOTAL BANCA PÚBLICA									
	TOTAL INGRESOS	213.835	176.504	182.997	169.824	161.023	187.677	323.660	368.980	367.894	478.772
<b>51</b>	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	81.731	74.684	85.177	87.904	104.444	133.893	182.641	241.523	268.673	310.645
<b>52</b>	COMISIONES GANADAS	2.604	5.792	10.623	11.285	6.743	4.427	3.854	3.637	4.496	5.901
<b>54</b>	INGRESOS POR SERVICIOS	714	767	901	800	852	1.169	1.417	1.665	2.741	3.799
<b>53</b>	UTILIDADES FINANCIERAS	54.298	41.674	22.676	13.420	7.027	5.313	3.566	7.931	18.758	11.101
<b>55</b>	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	6.150	7.651	9.534	8.633	5.461	6.424	60.466	10.652	3.421	55.405
<b>56</b>	OTROS INGRESOS	68.337	45.937	54.086	47.782	36.495	36.450	71.716	103.571	69.806	91.921
	GANANCIA O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	31.265	38.799	40.894	27.118	38.780	(3.164)	57.712	65.401	77.051	129.409
<b>48</b>	IMPUESTOS Y PARTICIPACION A EMPLEADOS	1.486	1.918	1.700	1.401	1.583	1.489	1.697	1.874	2.238	2.593
	GANANCIA O PERDIDA DEL EJERCICIO	29.779	36.881	39.194	25.717	37.197	(4.653)	56.016	63.527	74.812	117.566

## 7.4. Ingresos (2003-2012) – Cooperativas

Cooperativas		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
DESCRIPCION		TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA	TOTAL SISTEMA
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>63.356</b>	<b>92.766</b>	<b>118.204</b>	<b>141.835</b>	<b>175.300</b>	<b>214.558</b>	<b>251.169</b>	<b>302.966</b>	<b>403.862</b>	<b>508.838</b>
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	49.612	68.719	83.670	96.526	134.687	192.362	226.194	274.661	369.144	471.623
52	COMISIONES GANADAS	6.546	12.294	19.700	29.301	24.421	3.318	1.478	649	472	747
54	INGRESOS POR SERVICIOS	3.529	6.128	7.825	6.083	6.890	8.070	8.007	5.378	6.440	7.887
53	UTILIDADES FINANCIERAS	193	3	13	100	340	725	722	928	1.396	1.688
55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	784	1.799	2.272	1.956	1.118	486	575	2.888	2.904	3.539
56	OTROS INGRESOS	2.693	3.822	4.725	7.869	7.845	9.598	14.193	18.461	23.506	23.356
<b>GANANCIA O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>8.716</b>	<b>15.908</b>	<b>21.490</b>	<b>27.009</b>	<b>31.362</b>	<b>36.537</b>	<b>42.900</b>	<b>55.533</b>	<b>71.210</b>	<b>79.653</b>
48	IMPUESTOS Y PARTICIPACION A EMPLEADOS	3.014	5.757	7.691	9.615	11.012	13.555	14.373	18.488	24.381	26.638
<b>GANANCIA O PERDIDA DEL EJERCICIO</b>		<b>5.702</b>	<b>10.151</b>	<b>13.800</b>	<b>17.394</b>	<b>20.350</b>	<b>22.983</b>	<b>28.527</b>	<b>37.045</b>	<b>46.829</b>	<b>53.015</b>

## **7.5. Comparación entre leasing y crédito**

La propuesta del presente trabajo investigativo es dar a conocer las ventajas del *leasing o arrendamiento financiero* para las Pymes del sector pesquero de la provincia del Guayas, mediante una comparación con un crédito convencional para la adquisición de un vehículo (Diesel 2.5 L Chasis 4X2) y sus consecuencias en el Estado de Resultados promedio del sector.

### **Crédito convencional**

Como supuesto para el crédito convencional se escogió el financiamiento de \$24.051,40<sup>7</sup> a 5 años plazo con la tasa Pymes máxima del mercado según la última publicación del Banco Central (11,83% anual) y pagos mensuales.

El valor de la cuota mensual que origina un crédito con estas características es de \$532,95 que corresponden a \$237,11 como pago de intereses y \$295,84 como aporte de capital.

De estas dos cuentas, la única que afecta al Estado de Resultados y por ende al cálculo del Impuesto a la Renta es la del pago de intereses. En los anexos se podrá visualizar de mejor manera la tabla de amortización.

Cabe mencionar que la inclinación por este escenario depende de las características de la Pyme (persona natural o jurídica) solicitante del crédito.

### **Requisitos para solicitud de crédito**

---

<sup>7</sup>Nota: Las Instituciones Financieras en el Ecuador solo financian entre el 40% a 70% del valor del vehículo dependiendo de las características del cliente. Sin embargo para un mejor análisis del presente estudio se ha decidido utilizar la totalidad del bien.

Como referencia se colocan los siguientes requisitos solicitados por una institución financiera:

- Copia del RUC
- Escrituras de constitución de la empresa
- Nombramiento actualizados de representantes legales
- Copia de Cédula de identidad y certificado de votación de los representantes legales
- Escrituras de aumento de capital y reformas de estatutos (si los hubiera)
- Última nómina de accionistas presentada a la Superintendencia de compañías
- Balance interno de los 2 últimos años
- Balances presentados a la Superintendencia de compañía de los 2 últimos años
- Planillas de aportaciones al IESS
- Declaración de Impuesto a la Renta
- Certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado

## **Leasing**

Como supuesto para la operación de leasing se escogió el financiamiento de \$24.051,40 a 5 años plazo con la misma tasa Pymes escogida anteriormente (máxima vigente del sector Pymes) con pagos mensuales y opción de compra al finalizar el contrato.

El valor del canon mensual que origina una operación de leasing con estas características es de \$532,95 que corresponden a \$237,11 como pago de intereses y \$295,84 como aporte de capital.

Para mayor detalle de la operación, se detalla la tabla de amortización de leasing en anexos.

Adicionalmente en el artículo 18 numeral 5 del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno se detalla lo siguiente:

*“Las compañías de leasing no podrán deducir la depreciación de los bienes dados en arrendamiento mercantil con opción de compra”.*

Situación que se respalda en la NIC 17, en la cual se permite originar un gasto de depreciación de los activos depreciables arrendados (Cango & House, 2012)

Es decir, el arrendatario está en la posibilidad de declarar la depreciación del bien utilizado si el contrato estipula una opción de compra.

En el caso que se ha detallado cabe esta posibilidad, es decir no solo se deduciría como gasto el pago de los intereses por la operación de leasing, sino también la depreciación del bien utilizado.

Como el bien está catalogado como transporte tiene una vida útil contable de 5 años para el Servicio de Rentas Internas, motivo por el cual el gasto anual máximo de depreciación será de \$4810,28.

### **Requisitos para solicitud de leasing**

Como referencia se colocan los siguientes requisitos solicitados por una institución financiera:

#### **Persona natural con relación de dependencia**

- Contrato de Arrendamiento Mercantil
- Copia de cédula de identidad (cónyuge de ser el caso)
- Copia del certificado de votación (cónyuge de ser el caso)
- Estado de situación personal

- Soportes patrimoniales
- Si posee casa propia copia del último pago de impuestos prediales
- Si posee vehículo copia de la matrícula
- Certificación de trabajo que indique tiempo, cargo e ingresos
- Copia de una planilla de agua, luz o teléfono
- Copias de estados de cuenta corriente/ahorros de hace tres meses atrás de cuentas que mantenga en otros Bancos

### **Persona natural independiente**

- Contrato de Arrendamiento Mercantil
- RUC
- Cédula de identidad a color (del cónyuge si tuviere)
- Certificado de votación a color (del cónyuge si tuviere)
- Planilla de servicios básicos de los 2 últimos meses
- En caso de tener bienes (copia de predios)
- En caso de tener vehículo (copia de matrícula)
- 3 últimas declaraciones de IVA
- Declaración de Impuesto a la Renta
- Copia de aportaciones al IESS
- Información financiera requerida según las políticas del Banco
- Referencias

### **Personas Jurídica**

- Contrato de Arrendamiento Mercantil
- Escritura de constitución de la empresa
- Nombramientos de los representantes legales
- Copia de cédula de identidad y certificado de votación de los representantes legales
- Copia del RUC
- Escrituras de aumento de capital y reformas de estatutos (si los hubiere)

- Última nómina de accionistas presentada a la Superintendencia de Compañías
- Planillas de aportaciones al IESS
- Declaración de impuesto a la renta
- Certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado
- Información financiera y legal requerida para las personas jurídicas según las políticas del Banco
- Referencias

### **Comparación en Estados de Resultados**

El último Anuario Societario facilitado en el portal de la Superintendencia de Compañías, nos facilita las empresas que ya han presentado sus balances con NIIF, para el sector de agricultura y pesca 231 compañías habían presentado sus balances con estas características al 2011.

En base al balance promedio consolidado del sector se procedió a realizar el análisis del impacto del financiamiento con un crédito convencional y una operación de leasing según las características antes mencionadas.

**Tabla 19**  
**Comparación leasing vs crédito convencional**

Estado de Resultados	TOTAL DEL SECTOR (Agricultura y pesca)	Empresa del sector	Con Leasing	Con Crédito
(+) INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$1.610.075.169,00	\$6.970.022,38	\$6.970.022,38	\$6.970.022,38
(-) COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	\$1.298.537.092,00	\$5.621.372,69	\$5.626.182,97	\$5.621.372,69
(-) Depreciación propiedades	\$42.865.659,00	\$185.565,62	\$190.375,90	\$185.565,62
(-) Otros Costos de ventas y producción	\$1.255.671.433,00	\$5.435.807,07	\$5.435.807,07	\$5.435.807,07
<b>GANANCIA BRUTA</b>	<b>\$311.538.077,00</b>	<b>\$1.348.649,68</b>	<b>\$1.343.839,40</b>	<b>\$1.348.649,68</b>
(+) OTROS INGRESOS	\$61.188.933,00	\$264.887,16	\$264.887,16	\$264.887,16
(-) GASTOS	\$288.871.595,00	\$1.250.526,39	\$1.250.526,39	\$1.253.172,71
(-)Gastos financieros	\$33.009.126,00	\$142.896,65	\$142.896,65	\$145.542,97
(-) Otros gastos	\$255.862.469,00	\$1.107.629,74	\$1.107.629,74	\$1.107.629,74
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUES</b>	<b>\$83.855.415,00</b>	<b>\$363.010,45</b>	<b>\$358.200,17</b>	<b>\$360.364,13</b>
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$10.108.311,00	\$43.758,92	\$43.179,07	\$43.439,92
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$73.747.104,00</b>	<b>\$319.251,53</b>	<b>\$315.021,11</b>	<b>\$316.924,21</b>
(-) IMPUESTO A LA RENTA	\$15.460.739,00	\$66.929,61	\$66.042,72	\$66.441,69
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA</b>	<b>\$58.286.365,00</b>	<b>\$252.321,93</b>	<b>\$248.978,39</b>	<b>\$250.482,51</b>

En base al estado de resultados promedio del sector, se afectó las cuentas de gasto de depreciación y financiero para el caso del leasing y solo la cuenta de gasto financiero para el caso del crédito convencional.

El impacto en el cálculo de impuesto a la renta bajo el primer escenario origina una reducción de -1,33% (\$886,89).

El impacto en el cálculo de impuesto a la renta bajo el segundo escenario origina una reducción de -0,73% (\$487,91).

Es decir, la reducción de impuesto a la renta en el primer escenario es 81,77% mayor al segundo escenario.

## Ventajas Leasing vs Crédito Directo

A continuación se presentan algunas variables de comparación entre Leasing y un crédito directo.

**Tabla 20**  
**Comparación Leasing vs Crédito directo**

<b>Variable</b>	<b>Leasing</b>	<b>Crédito Directo</b>
<b>1. Garantías</b>	No	Sí
<b>2. Distorsión del capital de trabajo</b>	No	Sí
<b>3. Está cubierto de la inflación</b>	Sí	Depende de la tasa
<b>4. Mejora de flujos</b>	Sí	No
<b>5. Reducción de impuesto a la renta</b>	Sí	No

En base a la tabla anterior (Tabla 20) se pueden mencionar las siguientes comparaciones:

1. El leasing no incluye la presentación de garantías para el acceso al producto, mientras los créditos convencionales si lo exigen.
2. La distorsión en el capital de trabajo requerido sufre variaciones con el crédito convencional, mientras que la oportunidad de trabajo con leasing puede formar como parte del crecimiento del negocio.
3. La estabilidad mediante el pago de cuotas fijas a lo largo del contrato permite realizar un presupuesto exacto, mientras que el

financiamiento con el crédito convencional depende de la tasa con la cual se esté trabajando, que puede ser variable o fija.

4. La mejora de flujos a través del financiamiento con leasing, es una de las ventajas más importantes por la exclusión de la depreciación en los cálculos de flujos netos.
5. Según la legislación vigente en el país se permite la deducibilidad de impuesto a la renta sobre la depreciación de los activos arrendados en leasing siempre y cuando tengan opción de compra. En un crédito convencional no se puede realizar esta deducibilidad.