

T.
332.6
F385

ER 1

LA CONTRIBUCION DEL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO
EN LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL DEL SUBSECTOR TEXTIL
EN COLOMBIA. PERIODOS 1988-1993.

CAROLINA MARÍA FERRER RODRIGUEZ
SANDRA YANETH TOVAR CARRASQUILLA

Tesis de grado para optar el
título de Economista.

Asesor: Eduardo Villalba B.

S C I B

00031278

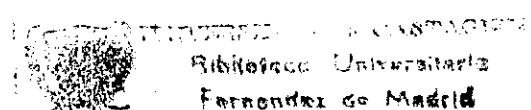
CARTAGENA

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

PROGRAMA DE ECONOMIA

1994



PROGRAMA DE ECONOMIA

FECHA: ABRIL 20 DE 1994

DE: COMITE DE GRADUACION

PARA: Doctor PABLO SERPA ALVAREZ

REFERENCIA: Tesis de Grado

Para su consideración y estudio remito a Usted la Tesis de
Grado: LA CONTRIBUCION DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO
EN LA RECONVERSION INDUSTRIAL DEL SUBSECTOR TEXTIL EN COLOMBIA
PERIODOS 1988- 1993.

Presentado por los Señores: CAROLINA MARIA FERRER RODRIGUEZ Y
SANDRA YANETH TOVAR CASRRASQUILLA.

Sirvase remitir el concepto respectivo en el original de esta
hoja, marcando con una x los términos de:

APROBADA

/ \ /
X - - /

MERITORIA

/ \ /
\\ - - /

LAUREADA

/ \ /
\\ - - /

NO APROBADA (Motivo)

/ \ /
\\ - - /

Observaciones:

Cordialmente,

El Profesor (Jurado)

Nota: Plazo máximo de entre 19 de Noviembre de 1993 en la
Dirección del Programa.

M.



VERSIDAD DE CARTAGENA
FUNDADA EN 1.827

DIRECCION: CENTRO: CRA. 6
No. 36 - 100
TELEFONOS: 654486 - 654772
654774 - 654776
APARTADOS: AEREO 1382
POSTAL 195

CARTAGENA, COLOMBIA

PROGRAMA DE ECONOMIA

FECHA: ABRIL 20 DE 1994

DE: COMITE DE GRADUACION

PARA: Doctor RAMON BANDS G.

REFERENCIA: Tesis de Grado

Para su consideración y estudio remito a Usted la Tesis de Grado: LA CONTRIBUCION DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL DEL SUBSECTOR TEXTIL EN COLOMBIA PERIODOS 1988-1993

Presentado por los Señores: CAROLINA MARIA FERRER RODRIGUEZ Y SANDRA YANETH TOVAR CARRASQUILLA.

Sirvase remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja, marcando con una x los términos de:

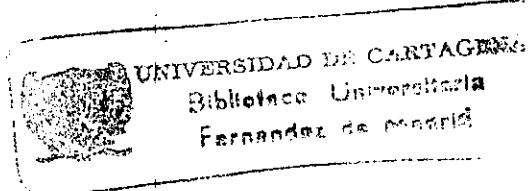
APROBADA

MERITORIA

LAUREADA

NO APROBADA (Motivo)

Observaciones:

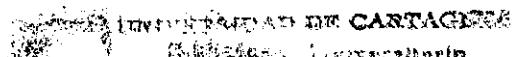


Cordialmente,

El Profesor (Jurado)

Nota: Plazo máximo para la devolución 10 de Mayo de 1994 en la Dirección del Programa.

Vicky de A.



4.

Cartagena, Abril 14 de 1994

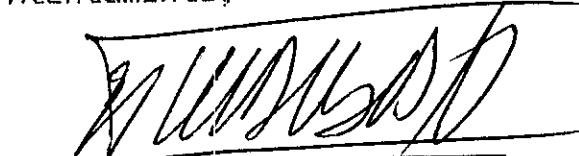
Señores
COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
L.
C.

Estimados señores:

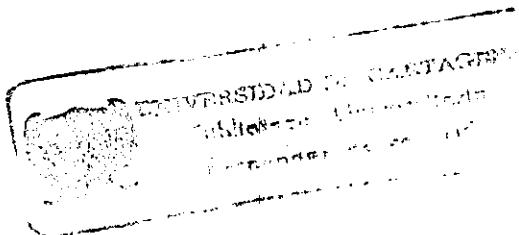
La presente es con el fin de informarles que estoy asesorando a los egresados CAROLINA MARIA FERRER RODRIGUEZ y SANDRA YANETH TOVAR CARRASQUILLA, del programa de Economia en su tesis de grado titulada "LA CONTRIBUCION DEL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LA RECONVERSION INDUSTRIAL DEL SUBSECTOR TEXTIL EN COLOMBIA.

PERIODOS 1988 - 1993.

Atentamente,



EDUARDO VILLALBA BUSTILLO
Asesor



5.

* Cartagena, Febrero 18 de 1994

Señores
COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
L... C...

Estimados señores :

La presente es con el objetivo de presentarle nuestra tesis de grado titulada "LA CONTRIBUCION DEL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL DEL SUBSECTOR TEXTIL EN COLOMBIA. PERIODOS 1988-1993.

Atentamente,

Carolina Ferrer R.

CAROLINA MARIA FERRER RODRIGUEZ

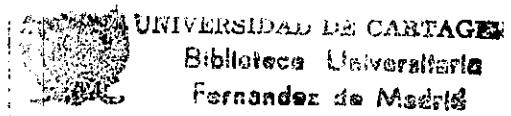
Sandra tovar C.
SANDRA YANETH TOVAR CARRASQUILLA

LA CONTRIBUCION DEL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO
EN LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL DEL SUBSECTOR TEXTIL
EN COLOMBIA. PERIODOS 1988-1993.

CAROLINA MARIA FERRER RODRIGUEZ

SANDRA YANETH TOVAR CARRASQUILLA

CARTAGENA
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

PROGRAMA DE ECONOMIA

1994

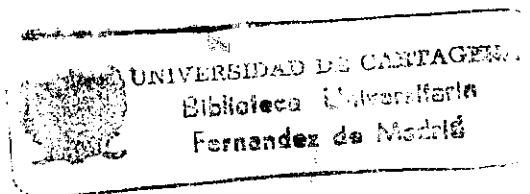


TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
O. 1. INTRODUCCION	1
O. 1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA	3
O. 1.2. DELIMITACION DEL TEMA	4
O. 1.2.1. Delimitación formal	4
O. 1.2.1.1. Espacio	4
O. 1.2.1.2. Tiempo	4
O. 1.2.2. Delimitación material	4
O. 1.2.2.1. Variable dependiente	4
O. 1.2.2.2. Variable independiente	4
O. 1.3. OBJETIVOS	5
O. 1.3.1. Objetivo general	5
O. 1.3.2. Objetivos específicos	5
O. 1.4. JUSTIFICACION	6
O. 1.5. MARCO TEORICO	7
O. 1.6. SISTEMA DE HIPOTESIS	12
O. 1.6.1. Hipótesis general	12
O. 1.6.2. Hipótesis de trabajo	12

O.7 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	12
O.7.1 Definiciones conceptuales	12
O.7.2 Definición operativa	14
O.8 METODOLOGIA	15
O.8.1 Tipo de problema	15
O.8.2 Recolección de información	15
O.8.2.1 Información primaria	15
O.8.2.2 Fuentes secundarias	15
1. EL SUBSECTOR TEXTIL	16
1.1 ANTECEDENTES	16
1.2 UBICACION GEOGRAFICA	21
1.3 COMPORTAMIENTO ECONOMICO	22
1.4 PRODUCCION TEXTIL	23
1.5 COMERCIALIZACION	30
1.5.1 Interna	30
1.5.2 Externa	33
2. RECONVERSIÓN INDUSTRIAL	35
2.1 ANTECEDENTES	35
2.2 ASPECTO LEGAL	38
2.3 ASPECTO FINANCIERO	40
2.4 COMPORTAMIENTO DEL PROCESO DE RECONVERSIÓN	43
2.5 LEASING Y LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL	46

3. LEASING COLOMBIA	48
3.1 ANTECEDENTES	48
3.2 CARACTERISTICAS	53
3.3 EMPRESAS DE LEASING	56
3.4 CONTRATOS CON EL SUBSECTOR TEXTIL	64
3.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING PARA EL INDUSTRIAL	67
3.5.1 Ventajas	67
3.5.1.1 Ventajas económicas	67
3.5.1.2 Ventajas tributarias	69
3.5.2 Desventajas	70
4. APERTURA ECONOMICA, RECONVERSIÓN INDUSTRIAL Y LEASING	73
4.1 GENERALIDADES	73
4.2 LA APERTURA Y RECONVERSIÓN INDUSTRIAL	75
4.3 EL PAPEL DEL LEASING EN LA APERTURA ECONOMICA	77
4.4 PROYECCION DE LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL A TRAVES DEL LEASING	79
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES	84
BIBLIOGRAFIA	86

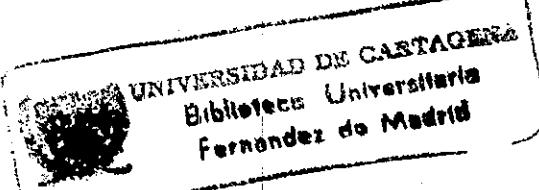
1. EL SUBSECTOR TEXTIL.

1.1 ANTECEDENTES.

La actual industria textil, tal como la conocemos hoy en Colombia, se remonta a los albores del presente siglo, época en la cual se importaron al país los primeros telares, que fueron ubicados en la región Andina, la cual, ya desde entonces, se proyectaba como la primera del desarrollo industrial colombiano. De igual manera despegaba la industria de la confección (gemela siamesa de la textil y con la cual ha compartido su desarrollo).

Así fue como nacieron las primeras industrias productoras de tejidos en el país. En 1906 se fundó en Bello, Antioquia, la Compañía Antioqueña de Hilados y Tejidos, y en 1907 la Compañía Colombiana de Tejidos (Coltejer), que se radicó en Medellín.

Por la misma época surgieron otras compañías en diferentes ciudades del país; se fundó Tejidos Rosellón en Medellín



(1912), la empresa textil de Samacá en Boyacá, la fábrica de San José de Susaita en Santander, la fábrica de tejidos la Garantía en Cali (1919), la empresa de Tejidos Santa Ana en Bogotá, la fábrica de tejidos la Espriella en Cartagena, la fábrica de tejidos Obregón en Barranquilla y la fábrica de hilados y tejidos del Hato en Bello (1923).

A todas estas industrias se les estipuló una desfavorable tasa de protección efectiva que adjudicaba impuestos sobre los tejidos 6 o 7 veces mayores que los de las hilazas, lo que condujo a que la mayoría de las empresas se dedicaran a importar hilazas del exterior para producir tejidos en las fábricas nacionales.

Poco a poco, y como fruto de la expansión y del esfuerzo del sector, las industrias se integraron a la producción de hilados, lo que permitió que las empresas textiles ocuparan un lugar destacado como fuente de crecimiento de la utilidad nacional.

Como consecuencia de la depresión de los años 30, las industrias textiles sufrieron importantes modificaciones, registrándose de esta manera la consolidación de algunas de ellas y el fracaso de otras.

Para superar esta crisis, la Compañía Colombiana de Tejidos (Coltejer) acogió a tejidos Rosellón y la Compañía Antioqueña de Hilados y Tejidos se unió en 1939 con la fabrica de Hilados y Tejidos Haces, para fundar la empresa que hoy se conoce como Fabricato.

En lo concerniente al sector manufacturero, la industria textil estaba ubicada hace 60 años en el segundo lugar. En aquella época contaba con 3.669 telares, de los cuales el 32% eran automáticos y con 45.000 usos.

Pero el estar ubicada en tan alta posición no le favorecía, puesto que las políticas adoptadas por el gobierno (estructura de sobreprotección, escaso nivel de ingresos per cápita) hicieron que, hasta 1930, la mayor parte de los recursos del sector se encaminaran hacia la fabricación de tejidos de baja calidad.

Possiblemente, lo que más afectó a la industria textil en aquellos tiempos fueron los gravámenes o impuestos arancelarios, que eran específicos y se asignaban sobre el peso. Por esta razón las telas burdas tenían un gravamen mayor en términos porcentuales con relación a las telas finas, lo que impulsó un aumento de la producción de aquellas a nivel nacional.

Como consecuencia de la crisis del 29 y los problemas subsiguientes de la Balanza de Pagos, se adoptaron medidas restructurativas del comercio exterior. En cuanto al proteccionismo aplicado del 30 al 40, hay que anotar que obligó a que la producción nacional se diversificara y cubriera prácticamente toda la variedad de tejidos hilados.

Algunos estudios que se han realizado sobre la industria textil colombiana aseguran que en el año de 1940 se producían aproximadamente 80 millones de yardas de tela de algodón con un gran porcentaje a base de hilazas extranjeras.

En 1950 aquellas hilazas extranjeras ya habían sido reemplazadas por las que se producían en el país, aunque todavía se requería de la importación de algodón. Sólo en la década de los 60 logró cubrirse esta necesidad, puesto que la producción nacional superaba el consumo. Esto nos lleva a pensar, como la industria textil, en el sector de los tejidos de algodón necesitó de casi 60 años para obtener un grado de valor agregado nacional de casi 100%.

En lo concerniente a los tejidos de lana, el desarrollo no es demasiado diferente. En los años 50 se había superado la etapa de sustitución de las importaciones y en el

contexto del consumo nacional existía el respaldo de una producción de 3.6 millones de yardas de paños aunque el 90% de las hilazas de lana eran importadas. Solo en los años 60 todas eran de producción nacional, no obstante que se importaba casi toda la lana para producirlas.

Colombia se convirtió en un exportador neto de textiles en 1965; fue entonces cuando por primera vez, el costo de las exportaciones superó el de las importaciones (12 contra 5 millones de dólares). Desde entonces se ha estimulado el crecimiento de este sector para que se ubique en un rango importante dentro de las exportaciones industriales del país.

Este sistema especial de importación-exportación surgió en el año de 1957 con la creación del decreto-ley 336. Por su eficiencia y por los resultados positivos que se obtienen con el Plan Vallejo, la proliferación de éste no se hizo esperar, como tampoco el logro de los objetivos que eran, esencialmente, el estímulo y la diversificación de las exportaciones.

Cada modalidad del Plan Vallejo conlleva responsabilidades ineludibles por parte del usuario, quien se obliga a constituir garantía de cumplimiento por cada solicitud de importación, a emplear en su totalidad la mercancía

importada en la elaboración del producto final y a exportar éste en un 100% cuando el compromiso se establece en el marco de las artículos 172 y 173, literal a) y en un 70% si es pactado de acuerdo con el artículo 173, literal c) y 30% también como mínimo si se acoge a los pactados en el artículo 174.

Las modalidades del Plan Vallejo son, entre otras, las siguientes: Operaciones relacionadas con materias primas e insumos; con bienes de capital y repuestos y las operaciones relacionadas con la reposición de materias primas, previstas en los artículos 172, 173, 174 y 179 del decreto-ley 444 de 1967.

El Plan Vallejo hace parte importante de la historia de la industria textil, igual que otros convenios tanto nacionales como internacionales. Cabe resaltar que todos, y en especial el Plan Vallejo, han tenido que hacer de la historia de la industria textil, la historia colombiana y por ende, del país.

1.2 UBICACION GEOGRAFICA

Las principales fábricas de textiles del país se encuentran ubicadas en el departamento de Antioquia.

se localizan empresas tales como Coltejer y Fabricato y Tejido Unica (ENKA) y Tejicondor, ubicadas en el Valle de Aburrá, conformado por los municipios de Medellín, Envigado, La Estrella, Itagüí, Bello y Copacabana.

La ciudad de Barranquilla se ubica como el segundo centro textilero de Colombia, porque posee fábricas tales como tejidos Obregón y Indurayón.

El departamento de Boyacá, cuenta actualmente con alguna industria textilera, al igual que manizales y la ciudad de Cali, la capital de la república como primer centro industrial del país cuenta entre sus industrias algunas de confecciones y textiles, entre otros, Tejidos Moserrate. Además Pereira y Armenia cuentan con pequeñas fábricas textiles, esto para complementar el mapa textil de Colombia.

1.3 COMPORTAMIENTO ECONÓMICO

El proceso de internacionalización de la economía le ha dado a la economía una nueva cara y esto se ha reflejado en sus sectores económicos, aunque de diferentes maneras, el sector textil ha tenido un comportamiento desigual, en los primeros años de la apertura acelerada se notó el frenazo de la industria por su bajo índice de

modernización y esto provocó airadas protestas, especialmente del sindicato antioqueño, propietario de las principales fábricas textiles del país. Pero luego de pasada la tormenta y con el apoyo del gobierno la industria ha ido como el Ave Fénix, reconstruyéndose de sus cenizas. Es así que la revista Semana⁽¹⁾, ubica a Fabricato y a Coltejer otra vez entre las empresas más activas en la compra y venta de acciones, lo que refleja la confianza que los inversionistas vuelven a tener en la industria textil.

Aunque este es un buen síntoma de mejoría, aún el comportamiento del sector textil dista aún de ser el subsector jalónador del proceso de apertura económica sumado a esto la ubicación de la mayoría de estas industrias en el interior del país, lo que encarece su relación con el exterior.

1.4 PRODUCCIÓN TEXTIL

Comenzando por lo más general y evidente quizás, puede

(1) REVISTA SEMANA Nro. 612, Enero 25-Febrero 1 de 1994.
Pág. 52.

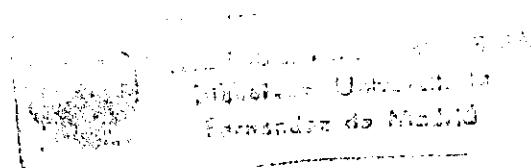


TABLA 1. Producción textil en Colombia. 1982-1992

AÑO	PRODUCCION MILLONES DE DOLARES	% AÑO	
		%	ANUAL
1982	167,00		
1983	125,00	-25,00	
1984	145,75	16,00	
1985	145,00	-0,50	
1986	183,50	26,50	
1987	245,00	33,50	
1988	252,50	3,06	
1989	306,50	21,30	
1990	416,00	36,70	
1991	323,00	-23,30	
1992	338,00	4,60	

FUENTE : PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS 1923-1992
BANCO DE LA REPUBLICA

décirse que la industria de la confección ocupa un lugar muy específico en la reproducción social colombiana.

Así como el café producido en Colombia, además de cumplir la función de satisfacer el consumo individual tiene como función principal generar las divisas que permiten que tanto la industria manufacturera como la agricultura puedan consumir bienes importados no producidos en el país, del mismo modo pero a la inversa, la industria de la confección está destinada primordialmente a satisfacer las necesidades de consumo individual de las diversas clases y estratos sociales, y secundariamente a cumplir otras funciones como la generación de divisas.

Si se toma la industria de la confección en un contexto un poco más amplio, mirándola como última etapa de un proceso de transformación de materias que procedan principal e inmediatamente de la industria textil y más remotamente, de la industria algodonera o la petroquímica, entonces, resulta más evidente la importancia que tendría si se diera un desarrollo armónico de las tres etapas que permitiera elevar significativamente la competitividad de las prendas confeccionadas en Colombia y así enfrentarán en el mercado mundial de las confecciones de otros países.

Como mencionamos en secciones anteriores, la industria de confecciones en Colombia se inició a principios de la década de los años 30 y tiene un desarrollo acelerado a partir de los años 60 y a principio de los 70. En lo que respecta a su participación en el producto nacional podemos ver que aunque en 1974 dicha participación se reduce a 0,56% (en comparación con la del año anterior de 0,64%), a partir de ese año registra un crecimiento sostenido hasta 1980, alcanzando su máximo valor en 1979 (0,73%).

Con respecto a su participación en el contexto de la industria manufacturera observamos un crecimiento durante toda la década que indica la importancia relativa del sector de confecciones en el total de la industria. Alcanza su máximo valor también en el año de 1979 (3,27%), pero a partir de 1982 comienza a registrarse una leve disminución en dicha participación, aun así no deja de indicar en términos generales una importante participación del sector de confecciones en el sector manufacturero.

Analizando el sector de confecciones en la industria manufacturera y teniendo en cuenta las diferentes variables que intervienen tenemos que el sector aumentó su participación en el número de establecimientos, personal

ocupados, producción bruta, consumo intermedio, energía eléctrica.

Entre 1974 y 1975 el sector redujo notablemente su participación en el conjunto de la industria manufacturera con respecto a las principales variables. A partir de 1976, aunque el sector logra recuperarse notablemente de la recesión de los dos años anteriores, su contribución a la producción bruta y valor agregado generados por el sector manufacturero no alcanza los valores registrados a principios de la década de los 70. Sin embargo, su participación en el número de establecimientos, empleo, energía eléctrica consumida y valor de los activos fijos, se incrementó en forma importante.

Entre 1974 y 1975 la participación de la producción bruta, valor agregado y consumo intermedio se reducen muy por debajo del 3% para posteriormente incrementarse nuevamente y mantenerse relativamente estable hasta 1984, siendo en promedio de 3.21%, 3.09% y 3.5% respectivamente. Con anterioridad a 1976 la participación de consumo intermedio era superior a la participación del valor agregado con respecto a los totales industriales respectivos; sin embargo, a partir de 1976 se presenta un incremento más rápido del valor agregado que del consumo intermedio sectorial debido en buena parte al incremento

en el salario real por trabajador que registró el sector a partir de dicho año.

En cuanto a la participación del empleo sectorial en el total industrial, este aumento de 8,82% de 1974 a 11,8% en 1984. De otro lado, la participación de los salarios (sueldos más prestaciones) en el total nacional también aumentó (de 4,46% en 1974 a 5,3% en 1984), pero situándose siempre muy por debajo de la participación en el empleo, lo que indica que el sector paga en promedio salarios más bajos que el promedio de la industria manufacturera. En otras palabras, la industria de confecciones requiere de personal menos calificado que el promedio de la industria.

En cuanto al número de establecimientos, la participación del sector en el total industrial pasó de 10,07% a 17,6%. De otro lado, el tamaño promedio de los establecimientos en el sector de confecciones es inferior al del sector manufacturero pues tanto la participación de la producción bruta y el empleo en el total industrial es más baja que la participación en el número de establecimientos.

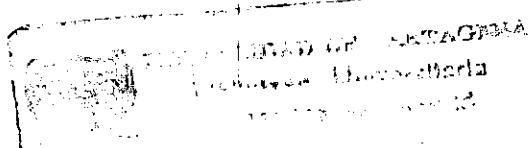
El consumo de energía eléctrica en el sector de confecciones también aumentó en promedio más rápidamente que el consumo total industrial. La participación sectorial pasó de 0,78% en 1974 a 0,93% en 1984,

registrando su máximo valor en 1976 con 1.13%. Estos datos están indicando entonces un crecimiento bastante desigual de las diferentes variables con respecto al conjunto de la industria manufacturera.

Analizando ahora el interior de los dos sectores que cada variable también presenta tasas de crecimiento diferentes.

Se tiene que para el sector industrial el índice de consumo intermedio fue superior al del valor agregado hasta 1981, a partir de ese año la relación se invierte siendo ligeramente favorable al segundo para terminar en 1984 con un índice de 167 para el consumo intermedio, el valor agregado y la producción bruta.

En la tabla 1 mostramos como ha sido la producción textil en Colombia desde 1982-1992, tomando como base el año 1982. El periodo entre los años 1986-1987 se presentó un incremento sostenido 26.5% y 33.5% respectivamente, esto se dio al impulso de las exportaciones de textiles de la administración de Virgilio Barco en el incentivo de Cert, luego con la iniciación del proceso de apertura la producción se mermó debido a la entrada de productos extranjeros. Pero debido a la reconversión industrial se da otro crecimiento entre los años 89 y 90, con un descenso en el año 1991, producto de la apertura acelerada



de la administración Gaviria, pero a partir de 1992 se comienza a vislumbrar la recuperación de este subsector.

3.5 COMERCIALIZACION

3.5.1 Interna. El subsector textil de Colombia está comercializando el 60% de sus productos en el mercado interno. Las ciudades en que están situadas las fábricas son las más beneficiadas, debido a que parte de los productos son vendidos directamente en el punto de fabrica, a precios solo unos puntos por encima de los costos de producción.

La comercialización de las telas, se hace basándose en el canal corto, en donde intervienen tres sujetos: el productor, el intermediario y el consumidor. Este sistema de venta ha prosperado debido a varios factores, entre estos tenemos:

... Los bajos costos de las confecciones, a partir de la compra de tela.

... La estrechez del mercado, que no permite la manifestación de los intermediarios del producto. Esto se ha logrado por el manejo de inventarios y de los precios.

Como lo podemos observar en la tabla 2, el consumo de textiles nacionales a nivel interno, es significativo, pero como lo afirmamos en párrafo anterior la competencia externa ha afectado negativamente su consumo, es así, de que de 1990 a 1991, se redujo el consumo en un 23,3%, sustituyéndose por producto extranjero, lo que pudo ocasionar el cierre de algunas empresas del sector debido a:

— La competencia legal de los intermediarios en la venta de las telas, con lo cual beneficiaran al consumidor.

La venta de productos textiles, se ha visto afectada por la invasión de productos extranjeros, sobre todo de los Tigres Asiáticos, en donde la mano de obra es mucho más barata.

— La entrada indiscriminada de ropa usada americana a precios supereconómicos, que hacen imposible la competencia de la industria de confecciones del país.

Pero podemos observar que de 1991-1992 se muestra una recuperación de 4,6% en el consumo de textiles en el país.

TABLA 2. Consumo interno de la producción de textiles
1982-1992.

ANIO	CONSUMO MILLONES DE DOLARES	%
1982	100,00	
1983	75,00	-25,00
1984	87,40	16,00
1985	87,00	-0,50
1986	110,00	26,50
1987	147,00	33,50
1988	151,50	3,00
1989	163,90	21,30
1990	249,60	35,70
1991	193,90	-23,30
1992	202,00	4,60

FUENTE: PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS 1983-1992
BANCO DE LA REPUBLICA.

1.3.2 Externa. Hablar en estos años de exportaciones de textiles, es casi una utopía, porque desde 1986, cuando entró en crisis la primera fábrica de telas del país "Coltejer". Este rubro, dentro de las exportaciones menores, ha venido bajando aceleradamente, quedando solo en pequeñas cuotas exportables en hilos que aún se hacen a Europa.

Otra de las políticas que afectó el nivel de las ventas internacionales en el país fue la política proteccionista, que instauró el gobierno de Nixon en los Estados Unidos, que buscaba proteger su industria textil y de polietileno de la competencia de la industria textil colombiana, mediante el incremento de los aranceles que aumentan los precios de las telas Colombianas en el mercado Norte Americano.

La apertura económica en los países asiáticos que son productores de textiles, provocó que éstos inundaran el mercado internacional de telas, con la consecuencia de la baja en los precios internacionales de los textiles. Esto hizo que la industria de textil colombiana empezara un proceso de reconversión industrial, tendiente a mejorar su estructura productiva, lo que trae como consecuencia el incentivo a las exportaciones dentro de este subsector.

TABLA 3. Exportaciones de textiles. 1985-1992

ANO	EXPORTACIONES MILLONES DE DOLARES	%
1985	58,00	
1986	73,40	25,00
1987	86,10	-2,20
1988	90,20	4,60
1989	101,00	12,00
1990	123,00	21,70
1991	125,00	1,60
1992	135,00	8,00

FUENTE : BANCO DE LA REPUBLICA

En este cuadro vemos que las exportaciones de textiles, hechas por las empresas colombianas son realmente pocas, si tenemos en cuenta que el nivel de inflación en el país es de cerca del 25% en el periodo estudiado, y si vemos el porcentaje de un año a otro del volumen de divisas por textiles (tabla 3), observamos que los textileros no han incrementado el valor real de sus exportaciones.

2. RECONVERSIÓN INDUSTRIAL

2.1 ANTECEDENTES

La expresión "Política Industrial" tiene dos acepciones distintas. La primera de corte más macroeconómico, se utiliza para describir las políticas que promueven el aumento a largo plazo de la capacidad productiva de la economía, incentivos para la inversión y el ahorro y la investigación y el desarrollo que habrán de realizarse, pero que dejarán al mercado la tarea de asignar recursos a industrias específicas. Así pues, se orientarán más hacia la oferta, a diferencia de las políticas fiscales y monetarias, cuyo objetivo explícito es el control de la demanda agregada.

La definición más usual de política industrial designa, sin embargo, a actividades de sello más macroeconómico. La concesión de privilegios a algunas industrias o empresas escogidas por su importancia estratégica para el país.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Facultad de Ciencias Económicas
Departamento de Investigación Económica
y Social

(L. T. C.)

20. 8. 1988

S C I B
00031278

Estos sectores obtienen generalmente, entre otros beneficios, un trato fiscal y financiero diferente, además de protección frente a las importaciones o inversiones directa de competidores extranjeros. Se establecen ventajas diferentes para algunos segmentos de la economía en detrimento de los demás. En estos casos, existe el concepto de que el mercado, es decir, la actuación más o menos atomizada de los agentes privados fundada en sus propios criterios de racionalidad y la utilización de sus propios medios de coordinación, es incapaz de generar en términos absolutos o en el tiempo necesario la estructura industrial que exigiría el interés nacional.

Ambos conceptos son muy generales, no tienen en cuenta aspectos como la organización industrial existente, la relación entre industria, empresa y bancos, los criterios de prioridad nacional y, principalmente, el entorno político en el que se adoptan y ejecutan las decisiones de política industrial. Por tales razones, en todos los países industrializados o en vías de industrialización hay ejemplos de políticas macro y microindustrial centrados en la utilización de instrumentos específicos para sectores determinados(1).

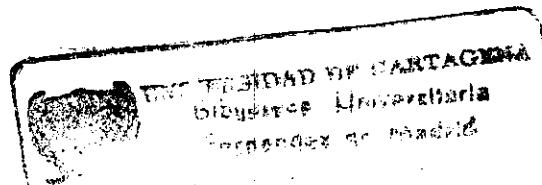
(1) REESTRUCTURACION INDUSTRIAL DEL JAPÓN

Ante las declinantes tasas de crecimiento económico, la escasa mejoría de los niveles de bienestar de gran parte de la población, la reducida articulación del sector productivo con el mercado mundial, el bajo grado de utilización de los recursos humanos y físicos y las presiones inflacionarias al final del mandato de Virgilio Barco, se decidió intensificar las políticas tendientes a modificar el patrón de desarrollo, alguna de las cuales estaban siendo aplicadas desde mediados de la década anterior, si bien muy parcialmente y con fuertes retrocesos, con tal propósito el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONFES), aprobó y puso en marcha el denominado programa de modernización de la economía colombiana.

Los dos ejes del programa son:

a) El manejo de la tasa de cambio y el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos y

b) La eliminación de las barreras para el comercio (licencia previa, prohibida importación), base institucional de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). También contempla políticas de apoyo para mejorar la infraestructura portuaria y transporte



ferroviario y el sistema de financiamiento de la inversión privada e impulsar la reestructuración industrial.

Las dos primeras acciones del programa fueron puestas en marcha en el curso de 1990 e incluso se acortaron los plazos previstos en sus cronogramas de implementación con motivo del cambio de Gobierno. En su discurso de toma de posesión el presidente Gaviria se comprometió a realizar un amplio programa de reformas, el "Revolcón", como él mismo lo llamó para abrir la economía e insertarla plenamente en el mercado mundial.

2.2 ASPECTO LEGAL

Durante los tres últimos años las políticas gubernamentales han sido profundamente modificadas con el objeto de abrir a la competencia externa. Junto con la apertura económica, se produjo un proceso de apertura política, que culminó con la promulgación de una nueva constitución política (junio de 1991). Esta se caracteriza por contemplar una mayor participación ciudadana en los asuntos públicos y una codificación más extensa sobre los derechos de las personas y los deberes del Estado, así como por su énfasis en la descentralización administrativa y política.

La eliminación total de la protección para arancelaria y reducción drástica de los aranceles, cuyo promedio (incluida la sobretasa) bajó de 36,3% a finales de 1990 a sólo 11,5% al concluir 1992. Igualmente la dispersión de los niveles arancelarios se redujo de 23% en 1990 a 4%. La sobretasa ha sido eliminada y las tarifas actuales son de 0% para maquinarias y bienes intermedios no producidos en el país, de 5% y 10% para maquinarias y bienes intermedios producidos en el país y de 15% para los bienes de consumo.

La desgravación arancelaria ha sido acompañada de acciones para acelerar el proceso de integración andina, especialmente con Venezuela. A la par con estos procesos de integración, se busca establecer una zona de libre comercio en el marco del Grupo de los Tres (Méjico, Venezuela y Colombia).

Otros aspectos legales que coadyuvan el proceso de reestructuración industrial son los siguientes:

— La Reforma Laboral, la ley 50 de 1991 modificó apreciablemente el código sustantivo del trabajo al introducir nuevas disposiciones legales que otorgan al industrial gran flexibilidad en el manejo de la fuerza de trabajo.

- Control de cambios, mediante la ley 9 de 1991 y sus disposiciones complementarias se derogó el control de cambios establecido en 1967 con el decreto ley 434.

- Nuevo régimen de inversión extranjera de acuerdo con la resolución No. 49 de CONFESE, se estableció un nuevo régimen para la inversión extranjera en el país.

2.3 ASPECTO FINANCIERO

Mediante la ley 45 de 1990 se estableció una nueva normatividad para el sector financiero. Sus características más importantes son:

1.º Eliminación paulatina de las inversiones forzosas.

2.º Reducción de los niveles de encajos.

3.º Supresión de las restricciones a la participación de inversionistas extranjeros en el sector financiero.

4.º Derogación del control de cambios, lo que permite negociar las divisas a los bancos, corporaciones financieras y de ahorro y vivienda.

5. Autorización a los intermediarios financieros para que participen dedicadas a actividades de arrendamiento con opción de compra (Leasing), bursátiles, fiduciarias, almacenes generales de depósito y administradora de fondos de pensiones y cesantías.

6. Creación de nuevas entidades financieras y fusión de algunas ya existentes, gracias a la desregulamentación.

7. Se elimina en la práctica, la especialización de las entidades financieras, lo que reduce la fragmentación del mercado financiero.

8. Privatización de los bancos nacionalizados durante la crisis financiera, a comienzo de los años ochenta, determinar su período el Gobierno espera vender los tres bancos oficiales tradicionales (Banco Central, BCH y Banco Popular).

El manejo monetario restrictivo ha sido una consecuencia lógica del régimen de acumulación y del sistema de regulación existentes. El manejo de la moneda ha estado marcado por la ambivalencia y ha conducido el sistema de crédito. La creación monetaria secundaria, especialmente mediante el crédito de fomento prevalecía una producción

un inexistente que, dadas las características del sector manufacturero colombiano, no es seguro que efectivamente se materialice, esto genera presiones inflacionarias que se trata de corregir con medidas destinadas a reducir la demanda y controlar la expansión monetaria. Las políticas fiscal y de gasto público han estado subordinadas a las fluctuaciones de la creación monetaria, lo que ha hecho extremadamente difícil crear la infraestructura económica y social necesarias para mejorar las condiciones de valorización del capital privado y sustentar un activo proceso de acumulación de capital. En consecuencia, lo que se necesita es una política monetaria menos restrictiva que permita la tasa de interés real y estimular la demanda, también la búsqueda de una tasa de cambio de paridad real, que ha obsesionado a los formuladores de la política económica durante los años ochenta.

La reducción general del nivel de las tasas de interés debe ir acompañada de la eliminación de los créditos subsidiados. El crédito para apoyar las actividades productivas no puede seguir teniendo la connotación de subsidios implícitos, como si la rentabilidad de las actividades que se subvencionan no fueran similar e incluso superior a la del conjunto de la economía. Las

diferencias entre crédito de fomento y crédito ordinario no debe radicar en sus tasas de interés, sino en sus términos y plazo por periodo de gracia y formas de amortización, mientras el crédito normal tiene reglas generales. Los nuevos créditos a la producción deberán ser más versátiles, para adoptarse a las características específicas de las actividades que financian y al flujo de fondos que generan.

2.4 COMPORTAMIENTO DEL PROCESO DE RECURVENSION

En este proceso las empresas a las que se otorguen créditos de apoyo deberán comprometerse a hacer un uso creciente de fondos propios. La política seguida hasta ahora ha permitido que las empresas sobre la base de altos niveles de endeudamiento, no solo ampliarán su capacidad productiva, sino que también comprarán derechos de propiedad de terceros, lo que desencadenó un intenso proceso de concentración y centralización de capitales. En consecuencia para reactivar el mercado accionario, especialmente el de colocación de nuevas acciones se necesita:

1. Condicionar el otorgamiento de créditos para financiar ampliaciones o nuevos proyectos al compromiso de esforzarse por generar recursos propios.

2. Fortalecer los mecanismos de vigilancia con que cuentan las autoridades, para evitar que las empresas sean "ordenadas" por los grupos de control y establecer disposiciones legales que permitan a los accionistas minoritarios participar en la conducción de las empresas que protegen sus intereses.

En los seis años del proceso de apertura e internacionalización de la economía se ha dado un fenómeno que el gobierno plasmó como reconversión industrial, en este proceso además del gobierno han participado los gremios privados que han aportado su cuota de sacrificio en este proceso, uno de estos fue el aceptar la brusca apertura de la economía hecha en la administración Gaviria (1986-1994). Pero al igual que los sacrificios, el gobierno le dio algunas garantías como es el caso de los créditos blandos, los cuales se muestran en la siguiente tabla, en donde se presenta el volumen de crédito desde 1982-1992 y la compra de bienes de capital, en él vemos que a partir de 1983, cuando se implementa el nuevo modelo de desarrollo económico de apertura económica se observó un incremento de los créditos para compra de maquinaria y equipos, llegando en 1992 a representar el 21,26% del total de créditos hacia el sector financiero.

Ver tabla 4.

TABLA 4. Crédito hacia el sector manufacturero.

ANÓ	CRÉDITO	COMpra DE BIENES DE CAPITAL	%
1982	132.082	15.250	11.50
1983	141.284	23.600	16.20
1984	151.671	25.900	17.00
1985	158.400	30.300	19.12
1986	172.757	33.450	19.30
1987	290.897	35.920	12.30
1988	212.526	43.600	20.50
1989	237.271	49.500	20.80
1990	273.290	56.300	20.60
1991	316.879	63.980	20.10
1992	341.143	72.600	21.26

FUENTE: ASESORANCIAS

2.5 LEASING Y LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL.

Con el proceso de apertura e internacionalización de la economía, el sector leasing encuentra el escenario propicio para su desarrollo.

Las ventajas que ofrece el leasing al usuario, ha generado una gran demanda de operaciones en lo corregido desde la iniciación del proceso de apertura, por la necesidad del empresario de tecnificarse para mejorar la calidad de su producto y ser más competitivo en el mercado.

La reconversión industrial se convirtió en una necesidad para lograr este objetivo, "ganar mercados externos", pero existían limitaciones y se crearon nuevas, tal es el caso del ajuste por inflación que se está aplicando en el país desde febrero de 1992, lo que eleva sustancialmente la base gravable, que ocasiona incremento en el impuesto a pagar. Con este antecedente el industrial sabía que si compraba un bien de capital, estaba multiplicando hasta por cinco su base gravable, de ahí que la alternativa del leasing se haya hecho tan atractiva, lo demuestran las cifras de Fedeleasing de 1992 pagando arriendo por equipos evaluados en \$25.000 millones, ya para 1993 según la misma fuente se triplicó esta cifra, lo que nos demuestra que el

leasing está aportando para el desarrollo industrial del país y especialmente del subsector textil.

3. EL LEASING EN COLOMBIA

3.1 ANTECEDENTES

En Colombia, como en la mayoría de las partes del mundo, el apego por las formas de tradiciones de financiación ha sido el peor obstáculo para el desarrollo de las operaciones de Leasing, tales trámites son parte normal del desarrollo de la actividad, si tenemos en cuenta que para la introducción de un nuevo producto en el mercado (en este caso se trata de un nuevo servicio), es necesario realizar una apertura de mercado, la cual no siempre arroja resultados iniciales positivos.

La primera entidad de Leasing que existía en Colombia fue la empresa creada por el First National City Bank en el año 1973, denominada City Col (City Corporation). Esta empresa tuvo una vida efímera, pues dejó de funcionar aproximadamente un año después.

En 1975 se creó la empresa de Leasing de Colombia S.A., a la cual se le puede dar aproximadamente el calificativo de "Pionera del Leasing en Colombia". Esta empresa se creó con base en el esfuerzo conjunto del grupo Grancolombiano y la Asociación para el Desarrollo de Latinoamérica (Adela Investment Company). En la actualidad esta empresa es totalmente del grupo Grancolombiano.

A partir de 1978 se han creado muchas empresas dedicadas a esta actividad, entre las cuales están la Compañía Nacional de Leasing (Con Leasing), que fue creada en 1980 por el Consorcio Financiero Nacional, del cual hacen parte, entre otras Connmotor, Conlancha, Conauto, Conruedas, etc. y cuyo objeto es dar apoyo económico a empresas constituidas o nuevas a través del arrendamiento financiero; Leasing de la Sabana (1979), Leasing Casa de Toro, fue creada en 1979 con el objeto específico de financiar el uso de vehículos automotores de tipo particular; Leasing Mazuera; Leasing Bolívar; Central de Leasing; Corporación Financiera Progreso; Arrendadora Financiera Santander, etc.

Se estima que el número aproximado de bienes arrendados entre todas las empresas asciende a 2600 millones de pesos (valor en libro) cifra que prácticamente equivale a unos

6000 millones de pesos en términos comerciales. En nuestro medio un gran porcentaje de las operaciones han tenido como objeto la financiación del sector transporte. También existen operaciones de Leasing para comprar maquinarias para construcciones industriales, agrícolas y en menor grado equipos de computación.

La poca importancia que tuvo la actividad de arrendamiento financiero antes del año 1978 (por existir solo una compañía), nos ha obligado a comenzar el análisis de su comportamiento e incidencia en la economía nacional a partir de ese año.

El año más importante hasta ahora, en cuanto a movimiento de creación de empresas Leasing en Colombia es 1981, con 37 sociedades anónimas con un capital pagado de \$ 254.2 millones y 5 limitadas con \$ 31.1 millones.

Es de anotar que durante los últimos tres años, el arrendamiento financiero logra la mayor acogida, y alcanza un desarrollo que podemos calificar de aceptable, el Leasing al penetrar en el país no encuentra una infraestructura traducida en un marco legal que reglamentara el financiamiento de las compañías de su ramo. Este hecho motivo desconfianza por parte de los

empresarios que conocían de su existencia volviéndolas resistentes a utilizar este mecanismo de financiación, por otro lado, empresarios o inversionistas que han podido invertir o crear sociedades de Leasing, no se arriesgaron por la falta de reglamentación.

Otros grupos muy gruesos de empresarios que por las condiciones desventajosas en que producían (equipos inefficientes o viejos) antes de 1978, han podido utilizar el Leasing para renovar sus equipos, simplemente no lo hicieron, por el desconocimiento casi que total sobre la existencia de esta modalidad de financieras inversiones productivas en Colombia.

En el desarrollo que han tenido los aportes en este tipo de sociedades, se observó que las variaciones se presentaron especialmente en las anotimias, debido a incrementos en el capital previa modificación (de acuerdo con la ley), de estatutos o, por decisión de colocar acciones que tenían en reserva.

En 1978, cuando solo habían tres sociedades anónimas constituidas como Leasing, se registraron inversiones del orden de \$ 39,8 millones. Luego, en 1980, se concedieron permisos para aumentar el capital autorizado

por \$170 millones, de éstas se suscribieron \$71.8 millones y el pago realizado fue de \$95.7 millones, atribuidos a recaudo por concepto de saldo a cargo de accionistas.

A partir de 1980 se observa una tendencia negativa en cuanto al monto suscrito y pagado en la constitución de nuevas compañías de Leasing. Este hecho está estrechamente ligado con la situación que empieza a vivirse en el sistema financiero, que se expresa con el bajo crecimiento económico. Las tasas de crecimiento descendentes para los períodos posteriores a 1980 nos indican que aun en la constitución de estas compañías empieza a asomarse el fantasma de la inseguridad en la inversión. Entonces en ese momento intereses más, antes que desarrollar la implementación real del sistema, crear un eslabón más más de la red del conglomerado respectivo ante las situaciones cambiantes que pudieran presentarse, pero todo dentro de un marco de expectativas especulativas, es decir, no se quería congelar capital por cuanto la inversión productiva perdía interés en el mercado financiero a favor de la inversión especulativa, sin embargo, la entidad Leasing estaba creada por si las circunstancias permitían cualquier margen de inversión en un mercado constringido.

Estudios serios sobre la materia conciuyen que las empresas de mayor tiempo en el mercado fueron las que presentaron cambios fundamentales en la composición de capital.

3.2 CARACTERISTICAS

Colombia ha ido creando una cada vez mayor capacidad educativa y gradúa anualmente un número considerable de profesionales. Sin embargo, son magros los recursos que nuestro sistema general pone a disposición de estos nuevos empresarios potenciales, y que usualmente no disponen de los fondos ni de las garantías suficientes para establecer su empresa, ya sea profesional o industrial.

De otro lado, tenemos el caso de la microindustria y de la industria artesanal, que enfrentan las mismas limitaciones. El leasing ofrece a estos sectores soluciones rápidas, productivas y democráticas, al permitirles hacerse a maquinaria y equipos sin garantías ni colaterales ni reciprocidades. Es pues, un motor de desarrollo y una fuente de aprovechamiento.

En Colombia las grandes compañías de Leasing han apoyado de esta forma a médicos, odontólogos, ingenieros y otros.

A este respecto es de gran importancia aristar como se cuenta con notables firmas de ingeniería que cuantas veces pierden contratos en el país por no tener acceso a los equipos que leasing pone a su disposición. El desarrollo de las compañías de Leasing en Colombia permitiría competir con las firmas internacionales para que nuestro sector profesional tenga acceso directo a los equipos y maquinaria pesada que requerirán las más importantes obras nacionales.

La democratización del sector agrícola resultaría objetivo demasiado lejano si debemos esperar a que el pequeño y mediano agricultor colombiano, ya sea individualmente o asociado en cooperativas, pueda tener acceso a los equipos necesarios para convertir al país en potencia agrícola. Es de nuevo el Leasing un instrumento apropiado para facilitar este propósito y tanto más cuando, al contrario de otros instrumentos, no permite la desviación de los recursos. El leasing en Colombia ha participado activamente, y puede tener un futuro cada vez más grande, en el campo colombiano.

La pequeña y mediana industria se enfrenta, tal como hemos dicho anteriormente, a problemas para la obtención de recursos de capital. Es cierto que se cuenta con

algunos instrumentos tales como los fondos de fomento, pero ello no es suficiente. Este sector se ve aquejado de todas formas por los problemas colaterales, reciprocidad, garantías, hipotecas y también por el problema de que el tipo de operaciones que se realiza es poco interesante para entidades financieras, por el trabajo de las transacciones y los costos administrativos de pequeñas y medianas transacciones. El leasing se ha orientado en su parte más significativa a estas industrias.

Transporte. El país está conciente de que este sector es uno de nuestros cuellos de botella y que una gran cantidad de distorsiones del mercado y en consecuencia del sistema de precios se originan en este problema, agravado en particular para el sector agrícola. Las compañías de Leasing en Colombia han colocado centenares de millones de peso en este área.

Empresas colombianas productoras de bienes de capital. Este es uno de los pilares de cualquier política de desarrollo y en febrero 10 de 1982 la Junta Monetaria dio un paso importante al establecer una línea de 5000 millones de pesos para el fomento de este área dentro del Fondo Financiero Industrial.

El crecimiento de las compañías de Leasing al igual que en el caso de los Estados Unidos o Europa, beneficiará directamente a este sector, como ya ha empezado a hacerlo, por ejemplo, en el automotriz.

Contratos especiales de ingeniería. En los cuales se adquieren bienes de capital importados por períodos de tiempo limitados al término de duración de la obra.

El leasing se ofrece como el vehículo más adecuado para cubrir este tipo de contratos, particularmente en el caso de obras públicas, y defiende así el sector de la Ingeniería Nacional.

3.3 EMPRESAS LEASING

Con la expedición de la Ley 35 del 5 de enero de 1993, cambia radicalmente el panorama de las compañías de Leasing, ya que dentro del año siguiente a la fecha en que entró en vigencia la norma, éstas pueden convertirse en compañías de financiamiento comercial, manteniendo como parámetro el estatuto orgánico del sistema financiero. La nueva naturaleza jurídica les permite celebrar, además de las operaciones Leasing, todas aquellas de carácter crediticio autorizadas para las actuales compañías de

financiamiento comercial, hasta por el equivalente a 35% del total de sus activos según lo estableció el gobierno mediante decreto 914 de mayo 19 de 1993.

En forma expresa la ley señala que aquellas compañías de Leasing que no se conviertan, "quedan disueltas y deberán liquidarse". Para efectos de la conversión el gobierno expidió los decretos 914 y el ya citado 913, en los cuales fija parámetros generales y requisitos para proceder de conformidad o en caso contrario, adelantar el proceso de liquidación. Así mismo, la Superintendencia Bancaria mediante circular externa 026 del 21 de mayo de 1993, precisó los requisitos que se deben cumplir con el fin de adelantar el citado proceso.

El nuevo marco jurídico de las compañías Leasing, sin duda alguna amplía la posibilidad de negocios que hasta la fecha tenían, generando esto la prestación de nuevos servicios al cliente, que va a ser el directamente el beneficiario de la nueva reglamentación.

Como lo señalamos las compañías de financiamiento comercial especializadas en Leasing podrán ofrecer a sus usuarios además del servicio de arrendamiento financiero en cualquiera de sus formas, el otorgamiento de préstamos,

la colocación mediante comisión de obligaciones y acciones emitidas por terceros; en las modalidades que autorice la Superintendencia Bancaria; el otorgamiento de financiaciones mediante la aceptación de letras de cambio; el otorgamiento de avales y garantías; la compra y venta de divisas; la compra de cartera y factoring sobre toda clase de títulos y la negociación de títulos valores emitidos por terceros distintos de sus gerentes, directores y empleados.

Estos nuevos servicios se citan a manera de ejemplo, ya que son muchas más las posibilidades que surgen. Adicionalmente las nuevas compañías podrán captar recursos del público a través de depósitos a término, con plazos superiores a los tres meses, desapareciendo la limitación existente a la fecha contenida en el decreto 2920 de 1982, es decir, cualquier persona interesada en colocar sus recursos de capital en las condiciones que le sean más favorables, podrán acudir a estas sociedades. Sin duda, las compañías de leasing serán una verdadera opción en lo que se refiere a este respecto.

Por la conversión en compañías de financiamiento comercial especializadas en Leasing, ante todo, se hace una exigencia de capital suscrito y pagado mínimo, de manera que para el 30 de abril de 1994 se acremente por lo menos

40% del requisito que es de \$1,902,000,000, es decir, el valor mínimo de capital que deberán tener las compañías de Leasing a dicha fecha, será de \$760,000,000. El 30 de abril de 1995 deberá acreditarse 20% y el saldo deberá cubrirse a más tardar el 30 de abril de 1996. Lo anterior fortalece la estructura financiera de las compañías, haciéndolas más competitivas y preparándolas para esta nueva etapa que les genera un compromiso con el sector económico del país, ya que son fuente generadora de bienes de capital y de recursos, los cuales permiten al empresario continuar su proceso de adecuación a las nuevas pautas que se generan con la política de apertura económica instaurada por el actual gobierno.

Por otro lado, la ley 35 permite a todo establecimiento de crédito participar en el capital de las compañías de financiamiento comercial especializadas o en leasing, medida ésta que igualmente podrá fortalecer el patrimonio de dichos entes financieros, ya que con anterioridad a la vigencia de la Ley no todos los establecimientos de crédito tenían acceso a esta inversión.

Expresamente se excluía a las corporaciones de ahorro y vivienda de tal posibilidad.

Además, los nuevos entes pueden invertir en acciones de sociedades anónimas inscritas en bolsa de valores o de entidades vigiladas por la Superintendencia Bancaria, lo cual no les estaba permitido.

Como se observa, ha sido valioso el esfuerzo del legislativo al reestructurar el sector financiero ofreciendo al empresario nuevos esquemas y posibilidades que lo hacen más competitivo en un mercado abierto. En la actualidad el empresario colombiano tiene acceso también a mercados vecinos, por lo cual requiere de mayor tecnología reduciendo sus costos operativos y financieros, creando estrategias que optimicen sus recursos, buscando siempre mejores resultados.

El nuevo esquema financiero efectivamente brinda al sector activo de la economía estas posibilidades y el Leasing, como lo señalan expertos financieros y tributaristas, se constituye en la mejor herramienta para alcanzar tales fines.

Hay que recordar que el costo de oportunidad se convierte en factor primordial.

Las decisiones de inversión no dan espejo y en el Leasing

encontramos una agil respuesta a las solicitudes que se presentan.

Además de lo anterior, vale la pena anotar otros beneficios que expresamente brinda el citado servicio financiero, como son:

- No compromete fondos que puedan desviarse hacia otras necesidades de la empresa.
- No significa incremento en el pasivo, por lo tanto, la empresa puede solicitar crédito sin que la financiación por medio del Leasing disminuya la posibilidad de obtenerlos.
- La totalidad de los pagos por concepto del contrato son considerados como un gasto de la operación de la empresa, éstos son deducibles obteniendo un ahorro en el pago del impuesto a la renta en razón a la disminución de la base gravable para su cálculo.
- Permite al locatario o arrendatario obtener los beneficios derivados de poseer el equipo en el momento indicado.

- El estudio de la operación no tiene costo alguno.
- No tiene exigencias adicionales como el promedio mínimo en depósitos, en cuentas corrientes, apertura de cuentas de ahorro, depósito en garantías, etc.
- Flexibilidad en cuanto a las condiciones en que se pactan los contratos, con el fin de ajustarlas a las necesidades del usuario.
- A partir de enero de 1992 es obligatorio ajustar notadamente el valor de los activos según el índice de inflación fijado por el gobierno, este valor es considerado como un ingreso en el P.V.G obligando a las empresas a tributar sobre él mismo. La depreciación a la vida útil del bien no alcanza a compensar dicho ajuste.

En conclusión el Leasing es una de las mejores alternativas para el empresario colombiano. El efecto de la ley 35 de 1993 es positivo para el sector y en consecuencia para los usuarios del sistema.

A continuación mostramos algunas empresas de leasing que funcionan en Colombia en donde se muestra su nivel de activos totales en los años 1992 y 1993, observamos que

casi todas estas empresas duplicaron sus activos de un año a otro, lo que nos lleva a la conclusión, que el negocio de arrendamiento financiero, viene siendo rentable en Colombia.

TABLA 5. Empresas de leasing en Colombia

NOMBRE	ACTIVOS TOTALES	
	MILLONES DE PESOS 1992	1993
FES CFC	123.561	215.034
INVERCREDITO CFC	87.320	119.430
SULEASING	44.921	110.259
COLTEFINANCIERA	46.304	96.767
CRECER CFC	40.089	85.900
INVERSIONES DELTA BOLIVAR CFC	42.622	82.854
SUFINANCIAMIENTO	35.411	75.192
LEASING COLMENA	21.037	61.967
LA FORTALEZA CFC		56.058
INVERSORA CFC	30.741	53.562
LEASING OCCIDENTE	29.467	38.020
LEASING ALIADAS	7.641	32.550

FUENTE : REVISTA SEMANA

3.4 CONTRATOS CON EL SUBSECTOR TEXTIL

La industria textil ~~desde~~ hace algunos años se está reconvirtiendo mediante la renovación de equipos. De hecho, una buena proporción de las importaciones de maquinaria realizada durante 1992 la hizo esta industria. Los esfuerzo de adaptación tecnológica la favorecen frente a la competencia.

Una ventaja adicional fue la reducción de los precios internacionales del algodón y las fibras sintéticas, que se reflejó el año pasado en los precios de las materias primas locales.

Sin embargo, no hay que despreciar el riesgo que implica la situación mundial de la industria, que ha experimentado un aumento considerable de capacidad instalada, especialmente en Europa.

Estas circunstancias, unidas a la recesión de la economía europea, hace vulnerable la producción textil, particularmente sensible al dumping de saldos y de precios.

La penetración de productos textiles importados casi se duplicó durante 1992 y los industriales manifiestan con

insistencia su preocupación por el aumento del contrabando. Las importaciones (legales) de textiles se elevaron significativamente durante el año pasado y seguirán creciendo rápidamente, a juzgar por el aumento de los registros. En efecto, mientras las importaciones entre enero y septiembre aumentaron 128% los registros crecieron 230% hasta noviembre.

Tanto con las cifras optimistas del Dane como con las más cautelosas del sector empresarial, la productividad laboral habrá aumentado durante 1992.

Por su parte las exportaciones de textiles crecieron 9,5% aunque sus precios implícitos disminuyeron 33% y aumentó notoriamente la participación del mercado venezolano.

Es reconfortable registrar aumento en las ventas a Estados Unidos a pesar de la recesión en la demanda y del ambiente proteccionista que se registran en ese mercado.

Los índices de precios relativos de los textiles frente a las fibras muestran aumento en favor de los tejidos de punto. En cambio los precios de los tejidos planos tuvieron un comportamiento similar al de las fibras de algodón y sintético.

En el siguiente cuadro mostramos las importaciones de bienes de capital de 1982 a 1992. No existe estadística sobre el destino de estos bienes hacia cada uno de los subsectores, como el textil.

TABLA 6. Importaciones de bienes de capital.

ANÓ	MILLONES DE DOLARES	%
	INDUSTRIA MANUFACTURERA	
1982	1.148,90	
1983	1.112,90	-3,13
1984	949,3	-17,20
1985	672,30	-21,20
1986	824,00	18,40
1987	894,40	9,00
1988	1.032,70	14,90
1989	1.086,30	5,19
1990	1.294,60	19,17
1991	1.128,70	-12,00
1992	1.492,80	32,00

FUENTE: PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS 1923-1992
BANCO DE LA REPUBLICA

Las importaciones de bienes de capital son en el nuevo modelo de desarrollo el motor que le va a permitir a la industria colombiana competir a la par con la industria de otras naciones.

Podemos ver en el cuadro anterior que a partir de 1983 el crecimiento de las importaciones de bienes de capital se incrementó significativamente (ver tabla 6), exceptuando 1991, en donde el gobierno cerró los créditos a través del incremento del encaje marginal al 100% y el impulso de las operaciones de mercado abierto (OMA), es así que se redujo las posibilidades de importar maquinaria para la industria nacional.

3.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING PARA EL INDUSTRIAL

3.5.1 Ventajas

3.5.1.1 Ventajas económicas. El leasing surge como un instrumento que te permite al empresario tener una alternativa en cuanto a la compra de maquinaria y equipos el industrial que tiene la necesidad de un activo fijo posee tres alternativas para su adquisición. La primera es con recursos propios como la reinversión de utilidades. Esta fuente de inversión es muy poco utilizada por sus costos de carácter financiero y de oportunidad de los

accionistas, en donde al empresario le exigen unas garantías y un periodo de amortización muy exigente lo que ocasiona que esta alternativa sea utilizada discrecionalmente y la tercera fuente de la financiación de activos fijos es el leasing que posee las siguientes ventajas:

- No afecta el capital de trabajo, porque la empresa no lo utiliza para la compra de activos fijos y el contrato de leasing no implica peligro para la liquidez de la empresa.
- Las empresas que poseen contratos con leasing tienen mayor soltura económica para desarrollar su objeto social, debido a que no tienen que adquirir activos fijos costosos, que desorientan el de la empresa.
- La financiación hasta 36 meses del activo fijo, teniendo la opción de continuar o no o de comprar el activo.
- La asimilación de los costos por inflación generados durante el contrato o por la empresa de leasing.
- Otras de las ventajas de poseer activos fijos con contratos de compañías de leasing es que el endeudamiento

de la empresa en este aspecto, queda libre para ser utilizado en otras secciones de la compañía.

3.5.1.2 Ventajas tributarias. En vista de la puesta en marcha del programa de reconversión industrial dentro del proceso de apertura económica, el gobierno también flexibilizó algunos aspectos de la normatividad existente, con el fin de facilitar, aun más la adquisición de bienes de capital a los industriales colombianos. Esta se inició con la desregularización de aranceles y la salida de algunos bienes de capital de previa a libre importación. Esto ha hecho crecer el nivel de importaciones de estos productos. Pero para el industrial las ventajas que el gobierno les da son las siguientes:

— El registro del gasto por concepto de cánones de leasing deducible de los ingresos gravables, pero si se poseen deben registrarse como activos fijos depreciables en el balance del propietario y son sujeto del impuesto de renta.

— Con respecto a los ajustes por inflación los activos no monetarios están sujetos a adquirir un mayor valor contable y fiscal, el cual a su vez representa un mayor ingreso gravable que puede ser compensado con el ajuste por inflación de la depreciación acumulada y por el ajuste

correspondiente al patrimonio inicial de cada período. Con un contrato de leasing el industrial no se arriesga a incrementar su ingreso gravable.

— En lo que se refiere a la ley 6 de reforma tributaria vale la pena destacar que en su artículo 25 exceptuó al leasing del Iva, corrigiéndose de esta manera la inequidad existente de años atrás en el sentido que el leasing era el único servicio financiero gravado con Iva.

— El traslado del descuento de la empresa de leasing al usuario por concepto de la deducción del iva del impuesto de renta por importaciones de bienes de capital.

3.5.2 Desventajas. Cuando hablamos de arrendamiento financiero como una alternativa de financiamiento para la compra de activos fijos en un país como Colombia, en donde el nivel de inflación es de dos dígitos, tener crédito a largo plazo es muy riesgoso debido a la inestabilidad económica del país. Es por esto que la desventaja del sistema leasing están más en el proceso del contrato mismo y no en la estructura económica del país.

— El arrendatario debe cumplir todo el contrato hasta el final, no existe flexibilidad que permite que éste ceda o cambie ese activo fijo antes de finalizar el negocio.

- En caso de que el bien no este asegurado o la prima este vencida y se deteriore el arrendatario debe pagar el valor del bien.
- La no propiedad sobre el activo fijo.

4. APERTURA ECONOMICA, RECONVERSION INDUSTRIAL Y LEASING

4.1 GENERALIDADES

En febrero de 1990, a seis meses de concluir su periodo de gobierno, la administración Barco anuncio una estrategia de apertura de mediano plazo y dictó las primeras medidas correspondientes a las primera fase del cronograma propuesto.

El hecho de que dicha estrategia se hubiera definido en las postimerías de esta administración se debió a la presión del Banco Mundial, el cual condicionó la discusión de nuevos créditos a la definición de un programa de liberalización de importaciones y reestructuración industrial. Por su parte, la administración Gaviria, que se inició el 7 de agosto, anuncio desde un principio su intención de proseguir el proceso, incluso con mayor intensidad.

La estrategia de apertura ha sido justificada con base en

tres argumentos, que siguen de cerca la posición del Banco Mundial. Se considera, en primer lugar, que la desaceleración del crecimiento económico, de tasas del 5% en los sesentas y setentas acerca del 3% en los ochentas, es el resultado del muy reducido crecimiento en la productividad de los factores en el último periodo, por efecto del agotamiento de la estrategia de crecimiento basada en el mercado interno. En segundo lugar, se afirma que el sistema de licencias de importación, manejadas con el criterio de defender la producción nacional, es origen de rentas extraordinarias y de corrupción administrativa. Se reconoce, por último, que la combinación de aranceles y controles por razones proteccionistas es una limitante al desarrollo exportador.

En consecuencia con este diagnóstico, se han propuesto como objetivo de la estrategia de apertura reemplazar el sistema de licencia previa como mecanismo de protección por aranceles adecuados y una tasa de cambio real más alta, y exponer a la competencia externa las producciones nacionales que han estado protegidas. En el diseño de la reforma se buscó que el nuevo régimen mejorara la automatización en los mecanismos de aprobación de las solicitudes de importación, y que el proceso de apertura tuviera un carácter gradual pero universal. Como veremos

más adelante, la administración Gaviria decidió acelerar de forma apreciable el proceso de liberalización de importaciones y de desgravación arancelaria, de forma que la gradualidad dejó de ser un rasgo distintivo del proceso.

Las medidas que fueron adoptadas durante los últimos meses de la administración Barco pueden agruparse en cuatro áreas, como se discute a continuación:

Con anterioridad a la reforma, todas las posiciones arancelarias se encontraban clasificadas en tres grupos:

- 1.º Libre.
- 2.º Previa.
- 3.º Prohibida.

Las importaciones privadas por el régimen de libre, que no requiere de ningún tipo de aprobación, constituyan el 39% del universo arancelario y el 56% de las importaciones del sector privado. Además, dentro de las importaciones del régimen de previa, un grupo equivalente al 12% de las posiciones arancelarias y al 13% de las compras externas privadas ya estaba recibiendo en la práctica el mismo tratamiento de las de libre. Esta situación implicaba una

liberalidad en relación con años recientes y, en particular, con 1984, cuando el país se encontraba al borde de una crisis cambiaria. En ese año, tan solo el 0,6% de las posiciones estaban en libre y el coeficiente de rechazos de las solicitudes de previa se encontraba en el 27%, aparte de la espera de varios meses a que se sometían las solicitudes (Villar, 1985; coyuntura económica, marzo de 1986, pp. 60 y ss.).

La reforma de final de la administración Barco consistió en ampliar el régimen de libre a aquellas importaciones de previa que ya estaban en la práctica operando como tales, y en crear cuatro subregímenes para las importaciones de previa. La mayor complejidad de ese sistema resultaba en parte de haber hecho explícito algunos criterios que anteriormente se manejaban de forma discrecional, aunque también se debió al propósito que se tenía entonces de tratar de seguir un proceso gradual de apertura para minimizar los efectos recessivos y los costos de adaptación de las empresas del sector industrial.

4.2 LA APERTURA Y LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL

A partir de 1982, el costo de la importación de maquinaria y equipo se ha elevado a mayores tasas que las de

S C I B
0031278

inflación interna, debido al progresivo ritmo de devaluación y al incremento de los aranceles, sobre todo a los impuestos a las ventas que gravan los bienes importados. En los años ochenta, la política de acumulación de capital se subordinó a las necesidades de equilibrio fiscal y de promoción de exportaciones sin cambio técnico. Por consiguiente, es necesario eliminar la sobretasa de 16% sobre el valor CIF de las importaciones de equipos y maquinarias y adecuar los impuestos que gravan las ventas. También es fundamental proseguir con la actual política de facilitar la importación de tecnología mediante la reducción de los impuestos aplicados al proveedor de la misma (que en realidad son del cargo del concesionario) dada la poca transparencia del mercado de tecnologías para impulsar el desarrollo dentro del país de tecnologías para el sector manufacturero. En las dos últimas décadas, algunas corrientes de pensamiento han planteado que existe una dicotomía entre importar tecnología o producirla localmente, tesis que ha influenciado a algunos organismos subregionales y a no pocos gobiernos, pero que es refutada por los hechos. La experiencia de todos los países con altos grados de desarrollo, como los principales entre los de industrialización reciente, muestran que solo mediante la combinación de importación de tecnologías con generación interna se pueden crear las condiciones conducentes a la transformación productiva.

4.3 EL PAPEL DEL LEASING EN LA APERTURA ECONOMICA

Los resultados de los últimos meses en la actualidad de las compañías de leasing en Colombia obedecen básicamente al dinamismo que ofrece la apertura y al compromiso práctico que significa para los empresarios el tener que entrar en un mundo competitivo y, por tanto, de urgente modernización.

La apertura no es solo un esquema arancelario, es una mezcla en la que juegan un papel importante créditos oportunos para reconversión, leyes efectivas que eviten la práctica desleal de comercio, precios de referencia y aduanas ágiles y eficaces.

Las compañías de leasing están próximas a convertirse en compañías de financiamiento comercial, esto para poder captar dinero del público y acogerse a nuevas normatividades que permiten una mayor cobertura y flexibilidad en su negocio.

El proceso de conversión es, un elemento operativo al cual se le sumará la necesidad de capitalización para algunas compañías y la de fusionarse, para otras. Lo importante es que en el nuevo escenario económico las leasing están sirviendo como alternativa de soporte en la modernización

de las empresas colombianas. Es por esto que, en los últimos meses, la actividad de transporte como principal usuaria del leasing ha pasado a segundo lugar, desplazada por la utilización del sistema por parte de las empresas que requieren maquinaria y equipos. Aun en las mismas empresas, los equipos de oficina y los computadores han dejado de ser bienes objeto de transacciones en leasing para dar paso a verdaderos ensanches industriales, es decir, al equipamiento de las unidades productivas en su afán de enfrentar el reto de la apertura mediante la modernización de sus equipos y procesos. Que en negocios leasing apenas el país comienza a familiarizarse con los términos de los contratos y con sus alternativas, pero la legislación ha venido adaptándose a las posibilidades que tienen las compañías especializadas de aportar a los desarrollos industriales y financieros del mercado local.

Falta legislar, y se espera que futuras reglamentaciones lo establezcan, en torno al leasing como una interesante modalidad de exportación de bienes de capital colombiano a mercados del pacto andino o de países que en la actualidad tienen convenios o procesos de integración con Colombia.

"Para negocios externos falta adecuar la legislación a aspectos como el de exportaciones y para el mercado interno se puede pensar en un apoyo a formatos como el

leasing inmobiliario que ya comienza a dar sus primeros pasos en el país".

La conversión de los leasing en compañías de financiamiento comercial, cuyo plazo es el más de enero de 1994, presenta dos cambios importantes: El primero, que captarán dineros del público quizás no en la forma tradicional de otros agentes del mercado, sino acudiendo a bonos, mercado de valores, titularización, es decir, a formas de mayor especialización en la captación de recursos del público.

Como segundo cambio se observará una fuerte competencia cuyos efectos ya pueden estar reflejados en las fusiones y recomposiciones que muestran las leasing con la conversión, donde las pequeñas tendrán que capitalizarse con grandes esfuerzos o definitivamente fusionarse.

4.4 PROYECCION DE LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL A TRAVÉS DEL LEASING

El leasing paulatinamente se ha convertido en figura fundamental para el desarrollo industrial y económico de los países, por cuanto constituye un mecanismo de financiación ideal para la obtención de recursos de inversión.

En Colombia las operaciones de leasing han tenido un incremento importante como resultado de las políticas de apertura desarrolladas por el gobierno nacional, presentando hacia el futuro amplias perspectivas de crecimiento.

Al respecto se han expedido leyes a través de las cuales se establecen importantes beneficios fiscales y aduaneros para las compañías extranjeras que desarrollen el leasing internacional en Colombia.

Los ingresos derivados del contrato de leasing internacional en cabeza de compañía extranjera sin domicilio en Colombia no constituyen para ella renta de fuente nacional, por lo cual no están sometidas a impuestos de rentas ni al complementario de remesas en el país. El beneficio fiscal mencionado procede en aquel caso en que el contrato leasing tenga por objeto:

- Financiar inversiones en maquinarias y equipos vinculados al proceso de exportación.

- Financiar inversiones en maquinarias y equipos vinculadas a actividades que se consideren de interés para el desarrollo económico y social del país.

Es por todo esto que los contratos leasing vienen ganando espacio dentro de las importaciones de bienes de capital y se proyecta que en el proceso de reconversión el leasing va a incrementar su participación, actualmente se Fedesarrollo calculó que por leasing se han reconvertido el 32% de las industrias colombianas y para el año 2000, cerca del 50% de la industria nacional importará sus maquinarias y equipos a través de contratos de leasing. Es así como se verá el arrendamiento financiero, es una alternativa viable en el proceso de reconversión industrial como un programa éste del proceso de apertura económica.

CONCLUSIONES

Dentro de la estructura de apertura de mercados e internacionalización de la economía colombiana, la figura del leasing internacional se presenta como un mecanismo fundamental para su desarrollo, incentivando la inversión en nuevas industrias y tecnología, la reconversión industrial y la obtención de capital de trabajo en casos específicos entre otros aspectos.

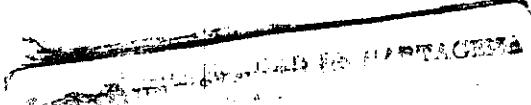
Con tal finalidad, tanto el Congreso de la República como el gobierno nacional han expedido leyes que hacen atractivo el leasing para el inversionista, tales como las fiscales, que no gravan las ventas obtenidas en Colombia en desarrollo de tal figura y las cambiarias que facilitan el giro al exterior de los cánones de arrendamiento financiero estipulado.

Igualmente se han expedido normas aduaneras que conlleven beneficios económicos importantes para el residente en

Colombia que utiliza la figura de leasing y que constituye un factor fundamental para la estrategia comercial de las compañías de leasing.

Dentro del marco jurídico y económico descrito se plantea la necesidad de permitir la participación de las compañías nacionales especializadas en arrendamiento financiero en el desarrollo del leasing internacional a través de sus diversas modalidades, intermediación o corretaje, subarriendo o sindicación.

Lo anterior, por cuanto la intervención de las compañías de leasing nacionales aprovechando su infraestructura comercial y de conocimiento del mercado colombiano, como por ejemplo de intermediaria de un contrato de leasing internacional, facilitaría sin lugar a dudas a la compañía del exterior la colocación de sus recursos en el país con mayor seguridad y a los industriales colombianos les facilitaría la adquisición de maquinarias y equipos de alta tecnología que les permitirían competir en el mismo nivel de los países asiáticos.



RECOMENDACIONES

La reconversión industrial es una necesidad de los industriales para ponerse a tono con el proceso de apertura e internacionalización de la economía, en este sentido el leasing entró a facilitar el camino de empresarios hacia ese objetivo, lo que ha convertido el negocio de leasing en uno de los servicios financieros más atractivos dentro del mercado, sumado a esto que el gobierno nacional ha facilitado el desarrollo de este servicio, por lo tanto lo hace recomendable para el industrial colombiano.

En este trabajo procuramos mostrar la importancia del leasing en el proceso de reconversión industrial de Colombia mostrando las ventajas y desventajas para el industrial de hacerse a este servicio, por lo cual hacemos las siguientes recomendaciones:

- ... El industrial del subsector textil debe aprovechar los

beneficios de leasing y a partir de él adquirir los activos fijos que necesite.

- Comparar siempre el costo de oportunidad entre arrendar o comprar un activo fijo en vista de la reglamentación sobre el uso del leasing que existe en el país.
- Reconvertirse en su estructura productiva, porque es lo único que le va a permitir competir con los productos extranjeros tanto en el mercado interno como en el exterior.
- Aprovechar las ventajas tributarias que ofrecen las compañías de leasing en Colombia.
- Continuar el crecimiento de los bienes de capital dentro del subsector textil, con el fin de hacer competitivo este subsector a nivel internacional.

BIBLIOGRAFIA

DOCUMENTOS NUEVA FRONTERA. El leasing y la economía colombiana. No. 65. Octubre de 1985.

DOCUMENTOS NUEVA FRONTERA. Aproximaciones de un modelo de evaluación para una alternativa de arrendamiento financiero. No. 11. Octubre de 1983.

DOCUMENTOS NUEVA FRONTERA. Manual de leasing. No. 101. Noviembre de 1987.

DOCUMENTOS NUEVA FRONTERA. El leasing y su desarrollo en Colombia. No. 75.

REVISTA ALTA GERENCIA. Hacia dónde va el leasing en Colombia. No. 30.

REVISTA ALTA GERENCIA. Leasing, presencia en la financiación de bienes de capital. No. 24. 1987.