

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL PAPEL DEL IFI EN EL
DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA**

**LEWIS E. HINESTROZA JIMENEZ
RANFER DEL C. HERNANDEZ GUTIERREZ**

**Monografía para optar al
título de Contador Público.**

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA
CARTAGENA
1996**

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL PAPEL DEL IFI EN EL
DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA**

**LEWIS HINESTROZA JIMENEZ
//
RANFER HERNANDEZ GUTIERREZ**

Trabajo de grado presentado
como requisito para optar al
título de Contador Público.

Asesor:

Dr. GASPAR BONFANTE

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA**

1.996

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL PAPEL DEL IFI EN EL
DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA**

**LEWIS HINESTROZA JIMENEZ
RANFER HERNANDEZ GUTIERREZ**

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA
CARTAGENA**

1.996

Cartagena, abril 23 de 1.996

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas
Programa de Contaduría Pública
Universidad de Cartagena
E.S.D.

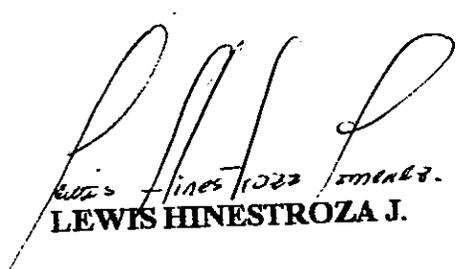
Apreciados señores:

Por medio de la presente nos permitimos someter a consideración de ustedes nuestra Monografía titulada "FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL PAPEL DEL IFI EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, como requisito indispensable para que se nos otorgue el título de Contador Público.

Nos suscribimos de ustedes.

Cordialmente,


RANFER HERNANDEZ G.


LEWIS HINESTROZA J.

34991

*Donado por el programa de Contaduría Pública
98-04-00*



Universidad de Cartagena
CARTAGENA - COLOMBIA

30 de Mayo de 1995

Doctor
GASPAR BONFANTE ANGELO
Universidad de Cartagena
E. S. M.

Me permito informarle que ha sido designado para asesorar a los estudiantes LEWIS HINESTROZA y RAMIER DEL C. HERNANDEZ del Programa de Contaduría Pública en la elaboración de su Anteproyecto y Proyecto de Grado: "FUENTES DE FINANCIAMIENTOS Y EL PAPEL DEL IIT EN EL DESARROLLO DE LA MEDIANA EMPRESA Y DE LAS MICROEMPRESAS."

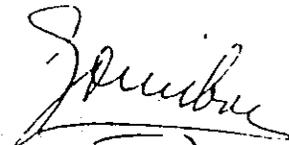
Para tal efecto, los estudiantes harán contacto con usted a fin de acordar el plan de trabajo.

Confío en que usted pondrá todo el empeño y aportará su reconocida capacidad para llevar a feliz término este TRABAJO con la calidad exigida por la Facultad.

Cordialmente,


Director
Programa de Contaduría Pública.


Amina S.



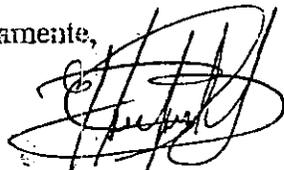
Cartagena, abril 8 de 1.956

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas
Programa de Contaduría Pública
Universidad de Cartagena
E.S.E.

Apreciados señores:

Me permito informarles que he aceptado asesorar a los señores **LEWIS HINESTROZA JIMENEZ** y **RANFER HERNANDEZ GUTIERREZ** en la elaboración de su anteproyecto de monografía que lleva por título: **FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL PAPEL DEL IFI EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA, PEQUEÑAY MEDIANA EMPRESA.**

Atentamente,



GASPAR BONFANTE ANGELO



Universidad de Cartagena

CARTAGENA - COLOMBIA

FORMATO DE INSCRIPCION DE TEMA PARA TRABAJO DE GRADO

PARA : COMITE DE GRADUACION
 DE : LEWIS HINESTROZA Y RANFER DEL C. HERNANDEZ.
 PROGRAMA DE : CONTADURIA PUBLICA
 ASUNTO : INSCRIPCION DE TEMA
 FECHA : Abril 24 de 1.995
 TITULO FUENTES DE FINANCIAMIENTOS Y EL PAPEL DEL IFI EN EL DESARROLLO
 E LA MEDIANA EMPRESA Y DE LAS MICROEMPRESAS.

Interrogantes a responder en la investigación propuesta mediante el desarrollo
 de esta investigación se busca responder el siguiente interrogante.
 De donde saldrán los fondos necesarios para cubrir la falta de recursos finan-
 ceros de la Mediana Empresa y del la Microempresa , siendo este el mayor obstacu-
 lo en el desarrollo de éstas.

Objetivos Generales de la Investigación. El proposito de esta investigación es co-
 nocer las diferentes Fuentes de Financiamientos utilizadas para el desarrollo
 de la Mediana Empresa y de la MicroEmpresa . Atravez de los Nuevos programas de
 financiamientos del Instituto de Fomento Industrial (IFI) y lo del sector financier

justificación (Teórico y Práctica) Este proyecto se justifica porque la demanda
 de recursos financieros se encuentra insatisfecha a pesar del alto Costo y de la
 diversidad del sector Financiero y los programas del IFI convirtiendose en el obs-
 tculo numero uno para el desarrollo de la Mediana Empresa y la Microempresa.



Universidad de Cartagena

CARTAGENA - COLOMBIA

8

Bibliografía consultada (Exigida por la Investigación)

1. Administración Financiera . Autor OSCAR LEON GARCIA S.
2. Revistas del Banco de Colombia y del Banco de la República 1.994
3. Enciclopedia Clasicos de la Hawarva de la Admón Edición 1.986
4. Finanzas en la Administración . Autor J. Fred Weston. Octava Edición.
5. _____

(Anotar fecha de edición o publicación).

Bibliografía de Apoyo Teórico (específica).

Contabilidad Administrativa . Editorial Autor David Noel Ramirez (3)ª edición

Apertura , Eficiencia y Competencia Autor Carlos Caballero A.

El proceso de la Investigación . Editorial el Cid. Autor Calos A. Sabino 1.987

Transcribe (cite), brevemente de la bibliografía consultada, algunas de las afirmaciones o reflexiones que serán marco de referencia del estudio propuesto.

" Dos preguntas crean permanente inquietud a la gerencia de la empresa en relación con el endeudamiento , son ellos: Qué fuentes es preferible utilizar para financiar las Operaciones de la Empresa : deuda o capital ?

Hasta que punto puede endeudarse la empresa sin peligro ? "

" El Financiamiento en Epocas de Credito Escaso - La utilización de Créditos a corto plazo. Para evitar compromisos a Largo plazo y tasas de intereses elevadas.

" Misión del IFI. Apoyo a la creación , fomento y desarrollo empresarial , para promover el crecimiento Economico y Social del país , orientas hacia los sectores productivos de interes nacional que requieren complemento a la acción privada con criterio de rentabilidad y efeciencia Economica.

" Beneficio de la Factura Cambiaria - Le permite al empresario programar su flujo de fondos eficientemente , seleccionando adecuadamente las facturas a descontar "

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	1
0.1 FLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA	3
0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA	4
0.2.1 Delimitación formal	4
0.2.1.1 De Espacio	4
0.2.1.2 Conceptual	5
0.2.1.3 Carta de Crédito sobre el Interior .	5
0.2.1.3.1 Carta de Crédito en Moneda Extranjera .	5
0.2.1.3.2 Garantía Bancaria .	6
0.2.1.3.3 Giro Directo .	9
0.2.1.3.4 Apalancamiento	10
0.2.1.3.5 Costo Ponderado de capital	11
0.2.1.3.6 Cobranza Documentaria	11
0.2.1.3.7 Crédito Bancario .	11
0.2.1.3.8 Bancoldex	11
0.2.1.3.9 I.F.I.	12
0.2.1.3.10 Liquidez	13
0.2.1.3.11 Rentabilidad	14
0.2.1.3.12 Riesgo	14
0.2.1.3.13 Tarjeta de Crédito Empresarial	15
0.2.1.3.14 Certificados de Depositos y Bonos de Prenda	16
0.2.1.3.15 Sobregiros o Descubiertos en Cuenta Corriente	17
0.2.1.3.16 Bonos	18
0.2.1.3.17 Fondos Financieros	19
0.2.1.3.18 Leasing .	20
0.2.1.3.19 Aceptación Bancaria .	21
0.2.1.3.20 Factoring .	21
0.2.2 Delimitación Material	22
0.2.2.1 Variable Independiente	22
0.2.2.2 Variable Dependiente	23
0.3 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION	24
0.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	26

	Pág.	
0.4.1	Objetivos Generales	26
0.4.2	Objetivos Especificos	26
0.5	JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	28
0.6	MARCO TEORICO	30
0.7	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	36
0.8	PRESUPUESTO DE LA INVESTIGACION	37
	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	38
1.1	CREDITOS BANCARIOS	39
1.1.1	Estructura del Sistema Financiero	39
1.1.1.1	Establecimientos de Créditos	40
1.1.1.2	Establecimientos Bancarios	40
1.1.1.2.1	Operaciones Financieras	41
1.2	SUJETOS USUARIOS DEL CRÉDITO	42
1.2.1	Persona Natural	43
1.2.1.1	Nacionales Colombianos	43
1.2.1.2	Extranjeros	45
1.3	PERSONA JURIDICA	45
1.4	NO PODRAN SER SUJETOS DE CREDITO	46
1.5	LIMITES INDIVIDUALES DE CREDITO	46

	Pág.	
1.5.1	Cuántia Máxima del Límite Individual Legal	46
1.5.2	Límites Máximos Especiales	48
1.5.3	Límites Respecto de Residentes en el Exterior	49
1.6	CONDICIONES BÁSICAS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO	49
1.7	CARTAS DE CREDITO	53
1.7.1	Tipos de Cartas de Crédito	55
1.7.1.1	Créditos Revocables	56
1.7.1.2	Créditos Irrevocables	56
1.7.1.3	Créditos avisados	57
1.7.1.4	Créditos confirmados	57
1.7.1.5	Créditos a la Vista	58
1.7.1.6	Créditos de Aceptación	58
1.7.1.7	Créditos de Pagos Diferidos	59
1.7.2	Partes que Intervienen en una Carta de Crédito	59
1.7.3	Apertura de una Carta de Crédito	59
1.7.4	Presentación de Documentos	62
1.7.5	Pago o Financiación de la Carta de Crédito	64
1.7.6	Reembolso de Crédito	64

	Pág.	
1.7.6.1	Reembolso Mediante Certificados de Cambio	65
1.7.6.2	Reembolso Mediante Posición Propia Moneda Extranjera	66
1.7.7	Disposiciones Cambiarias	66
1.7.8	Otras Cartas de Créditos	68
1.7.8.1	Cartas de Créditos con Cláusula Roja	68
1.7.8.2	Cartas de Créditos Stand By	69
1.7.9	Ventajas de la Carta de Crédito	70
2.	CREDITO DE FOMENTO	71
2.1	BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A. -BANCOLDEX-	71
2.1.1	Funciones	73
2.1.2	Certificado de Garantías	76
2.1.3	Lineas de Créditos	77
2.1.3.1	Créditos Preembarque	79
2.1.3.2	Crédito para Consolidación de Pasivos	80
2.1.3.3	Crédito para Capitalización, Adquisición y Creación de Empresas	81
2.1.3.4	Crédito para Inversión Fija	82
2.1.3.5	Crédito para la Financiación de la Reversión y la Modernización de las Empresas	83
2.1.3.6	Créditos para operaciones de Leasing	84

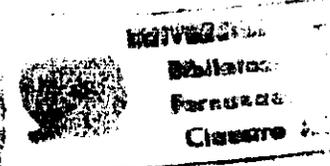
	Pág.
2.1.3.7 Crédito de Postembarque	85
2.1.4 Líneas de Capital de Trabajo-Preembarque	87
2.1.4.1 Resolución 4 de 1991 (Proexpo) pesos	87
2.1.4.2 Resolución 6 de 1993 -Bancoldex- pesos	88
2.1.4.3 Procedimiento Operativo en Líneas de Preembarque Pesos	90
2.1.4.4 Redescuento Ordinario	92
2.1.4.4.1 Nuevas fechas de Redescuento	92
2.1.4.4.2 Desembolsos	93
2.1.4.4.3 Prepagos	93
2.1.4.5 Resolución 7 de 1992 Preembarque Pesos -Bienes de capital-	94
2.1.4.6 Resolución 9 de 1994 -Bancoldex- US\$	97
2.1.4.7 Resolución 10 de 1994 -Bancoldex- US\$	98
2.1.4.8 Resolución 12 de 1993 -Bancoldex- US\$	99
2.1.4.9 Resolución 2 de 1994 -Bancoldex- US\$	100
2.1.4.10 Procedimiento Operativo en Líneas de Preembarque US\$	101
2.1.4.11 Redescuento Ordinario	102
2.1.4.12 Compromisos que Adquieren los Beneficiarios de Créditos para Capital de Trabajo	103
2.1.4.12.1 Sanciones por Incumplimiento de Compromisos	104
2.1.4.13 Líneas de Capital de trabajo-Postembarque	104

	Pág.
2.1.4.13.1 Vendedor	104
2.1.4.13.2 Beneficiarios	104
2.1.4.13.3 Monto de la Financiación	105
2.1.4.13.4 Condiciones	105
2.1.4.13.5 Documentos Representativos de Créditos	106
2.1.4.14 Resolución 12 de 1987 -Pesos-	107
2.1.4.15 Resolución 8 de 1992 -Dólares-	109
2.1.4.15.1 Procedimiento Operativo en Líneas Postembarque -Pesos-	111
2.1.4.15.2 Procedimiento Operativo en Líneas de Postembarque -Dólares-	113
2.1.4.16 Resolución 7 de 1988 (Vendedor de servicios técnicos -Pesos)	114
2.1.4.17 Resolución 3 de 1993 -US\$ (Comprador)	116
2.1.4.17.1 Condiciones para el Desembolso del Crédito	119
2.1.4.17.2 Condiciones para el Descuento de Documentos	120
2.1.4.17.3 Tratamiento a Saldos no Utilizados por el Banco Comercial	120
2.2 FIDUCIA	121
2.2.1 Características	123
2.2.2 Partes que Intervienen	124
2.2.3 Diversificación	128
2.2.3.1 Emisión de Bonos	129

	Pág.
2.2.4	Fiducia de Garantía 131
2.2.5	Titularización 134
2.2.5.1	Inmuebles 138
2.2.6	Resultados 140
2.3	CAJA AGRARIA 141
2.3.1	Servicios 142
2.4	FONDO PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO -FINAGRO- 143
2.4.1	Patrimonio 145
2.4.2	Operaciones 145
2.4.3	Usuarios 147
2.4.4	Lineas de Créditos 148
2.4.5	Incentivos a la Capitalización Rural 152
2.4.6	Resultados 155
2.5	FINANCIERA DE DESARROLLO TERRITORIAL -FINDETER- 155
2.5.1	Operaciones 157
2.5.2	Capitalización 159
2.5.3	Aprobaciones de Créditos 160
2.5.4	Lineamientos 160
2.5.5	Condiciones Financieras del Crédito 162

	Pág.	
2.5.6	Sistema Nacional de Cofinanciación	163
2.5.7	Compromisos	164
2.6	INSTITUTO DE FOMENTO INDUSTRIAL -IFI-	165
2.6.1	Política de Inversión	166
2.6.2	Servicios Financieros	167
2.6.3	Lineas de Créditos	168
2.6.4	Ventajas de los Créditos de Fomentos	174
3.	CONTRATOS ATÍPICOS	176
3.1	LEASING	176
3.1.1	Compañías de Financiamiento Comercial Especializadas en Leasing	176
3.1.2	Qué es el Leasing?	185
3.1.2.1	Clases de Leasing	188
3.1.2.2	Leasing Internacional	191
3.1.3	Ventajas	195
3.1.4	Resultados	199
3.1.5	En Latinoamérica	200
3.1.6	Autorregulación	201
3.2	FACTORING	203
3.2.1	Historia	203

	Pág.	
3.2.2	Función Económica	206
3.2.2.1	El Factoring como un Conjunto de Servicios	208
3.2.2.1.1	Descripción de la Operación	212
3.2.3	Naturaleza Jurídica	213
3.2.4	Clases de Factoring	214
3.2.4.1	Partes Intervinientes	217
3.2.4.2	Concepto de Contrato	218
3.2.4.3	Forma del Contrato	219
3.2.4.4	Aspectos Precontractuales	219
3.2.4.5	Obligaciones y Derechos de las Partes	220
3.2.4.6	La Extinción del Contrato	226
3.2.4.7	El Factoring y el Concordato	228
3.2.5	Conclusiones	229
4.	FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO	230
4.1	BONOS	230
4.1.1	Requisitos de los Bonos	232
4.1.2	Circulación de los Bonos	233
4.1.2.1	Prescripción de acciones	233
4.1.2.2	Contratos de Circulación	234



	Pag.	
4.1.2.3	Naturaleza de los Bonos	234
4.1.2.4	Prohibición a la Sociedad Emisora	235
4.1.2.5	Extinción de los Bonos	235
4.1.2.6	Mecánica de la Emisión de Bonos	236
4.1.2.7	Tipos de Bonos	237
4.2	DEPRECIACION	239
4.2.1	Depreciación en Línea Recta	241
4.2.1.1	Unidades de Producción	242
4.2.2	La Depreciación y el Ingreso que se Reporta	243
4.3	Dividendos	244
4.3.1	Política de Dividendos	245
4.3.1.1	Mecánica del Pago de Dividendos	245
4.3.1.2	Objetivos de la política de Dividendos	246
4.3.1.3	Otras Consideraciones Respecto a la Política de Dividendos	250
4.3.1.4	Políticas de Dividendos y el Precio de las Acciones	256
4.3.2	Dividendos en Acciones	258
	CONCLUSIONES	260
	BIBLIOGRAFIA	262
	GLOSARIO	263
	ANEXOS	265

INTRODUCCION

Con el presente trabajo se pretende ahondar en la investigación de los diferentes mecanismos que existen para la obtención de fuentes de financiamiento tanto internas como externas, para que las empresas desarrollen sus proyectos financieros y donde acudir para conseguir dichas fuentes. También la divulgación de esa parte importante de la administración financiera y del mundo de los negocios en la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios como son las Fuentes de Financiamiento; además, tener un texto en donde puedan consultar rápidamente los tecnólogos en gestión empresarial, los contadores, los administradores, los pequeños y medianos empresarios y en general quien necesite tener un conocimiento de los créditos en las diferentes formas o modalidades, como son: Leasing, factoring, Aceptación Bancaria, Carta de Crédito, Titularización, Crédito ordinario, Crédito de Fomento (Bancoldex, Finagro, Findeter, IFI), Emisión de Bonos, Utilidades Retenidas, dividendos por pagar, etc.

El tráfico de los negocios, su organización, su administración, impone la necesidad de conocer todas las alternativas de crédito y solo así se toman las mejores decisiones, con el fin de saber escoger la mejor alternativa y también debemos saber los efectos, consecuencias, beneficios, ventajas, al igual que los riesgos para

evitar de este modo sorpresas negativas en la gestión empresarial por desconocimiento de las figuras del crédito y sus riesgos.

En la medida en que la situación económica, política y social de un país no sean lo suficientemente clara de forma que garantice el normal desenvolvimiento de las empresas, los acreedores financieros considerarán que el riesgo que corren prestándoles dinero es alto y tratarán de compensar ese riesgo cobrando altas tasas de interés, afectando de manera simultánea la liquidez al igual que la rentabilidad que se refleja en la disminución paulatina del ritmo de crecimiento de todo tipo de empresa.

0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA

En el dinámico mundo empresarial colombiano, donde la demanda de los servicios financieros son cada día mayores por parte de los empresarios, para desarrollar sus actividades, se encuentran dificultades para tener acceso, a los créditos por los altos costos financieros, convirtiéndose estos en un gran obstáculo para el desarrollo y modernización del equipo productivo para asignar el capital de trabajo necesario, además, las exigencias comerciales y de servicios encuentran trabas en obtener el financiamiento necesario para lograr mayor competitividad, productividad y eficiencia, cuando el país está frente al modelo económico conocido como Apertura Económica o la internacionalización de la economía.

Se manifiesta una dificultad especialmente a nivel de la mediana empresa y de la microempresa. Toda vez que se presentan limitantes para el acceso al crédito financiero, como consecuencia de la situación de recesión que vive el país, especialmente por la falta de liquidez en la que se hayan las mencionadas empresas. Esto, necesariamente, se ve reflejado de manera negativa en su funcionamiento, desarrollo y en el nivel de empleo.

En nuestro medio, es muy conocido el descontento del empresario de la mediana

empresa y aún más del microempresario, por lo difícil de obtener recursos necesarios para su financiamiento, por que no cuentan con las garantías suficientes para obtener una línea de crédito, como consecuencia, se ven en la necesidad de acudir a cualquier otro medio como es el crédito extrabancario, para atender los requerimientos urgentes de sus empresas, aún en perjuicios de las mismas, como es el alto costo financiero de los intereses afectando al margen de utilidad. Se observa además, que muchas empresas aún con grandes perspectivas futuras no consiguen los fondos necesarios por no conocer cuales son las fuentes de financiamiento y las condiciones más convenientes, y si las consiguen son unas condiciones muy desventajosas para la empresa.

Todo esto permite plantear los siguientes interrogantes:

Existen líneas de financiamiento necesarias para cubrir la falta de recursos financieros de la microempresa, mediana y pequeña empresa, para su normal desarrollo y crecimiento que se traduce fundamentalmente en la generación de nuevos empleos con mínimas garantías y requisitos?

Será que con el apoyo de entidades crediticias y con el IFI en sus nuevos programas de financiamiento cubrirán las necesidades financieras de la microempresa, pequeña y mediana empresa?

0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA

0.2.1 Delimitación Formal

0.2.1.1 De Espacio

El estudio se desarrollará a nivel nacional, además se trabajará con el grupo de entidades e instituciones que proveen recursos financieros a estas empresas.

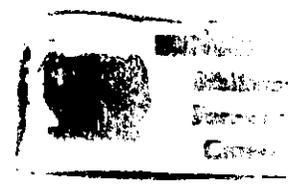
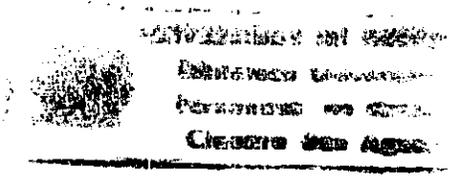
0.2.1.2 De Tiempo

Este trabajo se desarrollará durante el tiempo comprendido entre los meses de noviembre/95 a junio/96, en el cual se utilizarán datos respectivos correspondientes al periodo entre enero/95 y junio/96.

0.2.1.3 Conceptual

0.2.1.3.1 CARTA DE CREDITO SOBRE EL INTERIOR

Es un documento por el cual el banco se compromete a pagar a un beneficiario, por cuenta de nuestros clientes o comprador a quien en este caso llamamos



ordenante, una determinada suma de dinero contra la presentación de unos documentos estipulados en la carta de crédito. Se expide para el pago de operaciones de compra venta de mercancías.

El concepto de carta de crédito sobre el interior está comprendido o hace parte de lo que se conoce como línea de crédito ordinario, que consiste en préstamos de dineros que conceden los bancos a sus clientes, para un pago en fecha posterior, con intereses y respaldo con garantías suficientes a satisfacción del banco.

0.2.1.3.2 CARTA DE CREDITO EN MONEDA EXTRANJERA

Son documentos que representan un compromiso de un banco comercial, por cuenta de un cliente (solicitante, importador, comprador) y por conducto de otra institución bancaria (banco corresponsal) contra presentación de determinados documentos que satisfacen las condiciones estipuladas en dicho instrumento. Básicamente existen dos tipos de carta de crédito en moneda extranjera: de importación y de exportación.

1.- De Importación : se establece para garantizar el pago de la mercancía, bienes y/o servicios adquiridos en el exterior, que realizan los clientes del banco. Se envía al banco corresponsal del país de donde proceden las importaciones.

2.- De exportación: Este tipo de carta de crédito se constituye para garantizar el

pago de las exportaciones de los clientes del banco realizadas por compradores en el exterior.

0.2.1.3.3 GARANTIA BANCARIA

La garantía es un respaldo que ofrece el cliente, para amparar el cumplimiento de sus obligaciones contraídas en una operación de crédito. Esto no constituye un sustituto de pago, ya que los préstamos deben ser pagados normalmente con la disponibilidad generada por el flujo de fondos del solicitante.

Las garantías pueden ser:

1. Reales:

Son los bienes tangibles, muebles o inmuebles que una persona ofrece como respaldo a la obligación, adicional a su firma. Dentro de las garantías reales encontramos:

a) Hipotecaria:

Es la garantía real constituida sobre bienes raíces, aviones o navíos, para respaldar el pago de las obligaciones contraídas. Cuando el banco acepta este tipo de garantías, el cliente debe presentar una escritura pública (ampliación), donde se enuncie que el banco es beneficiario del bien.

Estas garantías hipotecarias pueden ser abiertas, cuando garantizan cualquier obligación del otorgante a favor del banco; y cerradas, cuando garantizan determinada obligación y cuantía. Las garantías hipotecarias a favor del banco, sobre edificaciones o inmuebles, deberán estar debidamente amparadas contra riesgos de incendios y terremotos, mediante póliza que debe cederse a favor del banco.

b) Prendaria:

Es la garantía real, sobre bienes muebles y títulos valores, para asegurar el pago de la operación de crédito. En este caso el cliente hace un documento privado que registra en la Cámara de Comercio de la localidad.

La Garantía Prendaria puede ser:

1) Con Tenencia:

cuando el bien esta en poder del banco, y en caso de incumplimiento por parte del deudor, se puede lograr por via judicial la adjudicación del bien.

2) Sin Tenencia:

Cuando se permite que el dueño del bien lo conserve en su poder, si éste es necesario para su actividad productiva.

2. Personales

Es la firma o firmas de personas que además del deudor, respaldan el cumplimiento de una obligación por medio de un documento legal (pagaré) comprometiéndose con el acreedor en todo o en parte en forma solidaria.

3. Pignoración de la renta

Es aquella que recae sobre las rentas de una institución Oficial o Publica. Esta clase de garantía se utiliza para respaldar créditos concedidos a Entidades Gubernamentales, Departamentales, Municipales, etc.,.

4. Contragarantías

Es el documento (pagaré) que el banco obtiene a su favor, para respaldar y/o garantizar futuras obligaciones como sobre giros y negociación de remesas.

0.2.1.3.4 GIRO DIRECTO

La Orden de Pago o Giro Directo, se define como el envío de divisas que hace un importador de bienes o servicios a un exportador o beneficiario, a través de un Banco Comercial.

La participación del banco comercial del país del importador u ordenes del giro, se limita a recibir las divisas y a tramitar el pago de las mismas a través de un Banco Corresponsal, situado en el país de beneficiario.

El Banco Ordenante del Giro, imparte las instrucciones de pago al Banco del beneficiario del mismo, ya sea mediante un telex con claves, mediante una carta con firmas autorizadas, o mediante la expedición de un cheque giro para ser efectivo en el país del beneficiario.

En la mayoría de los casos, las divisas producto del giro son acreditadas en una cuenta corriente que tenga en el exterior el Banco del país del beneficiario del giro, el cual una vez recibida las instrucciones ya sea por vía aérea o telegráfica, verifica la cobertura del giro y procede a realizar el pago al beneficiario.

0.2.1.3.5 APALANCAMIENTO

En sentido general podemos definir el apalancamiento como la decisión de la empresa de comprometerse en una serie de cargos o erogaciones fijas, operativas y de financiación, con el fin de incrementar al máximo las utilidades de los propietarios.

El apalancamiento comprende dos conceptos los cuales son los siguientes:

a. Apalancamiento Operativo: surge de la existencia, costos y gastos fijos de operación y se define como la capacidad de la empresa de utilizar dichas cargas fijas con el fin de incrementar el máximo el efecto que un incremento en las ventas puede tener sobre las utilidades antes de impuesto.

b. Apalancamiento Financiero: Surge de la existencia de las cargas fijas financieras que genera el endeudamiento y se define como la capacidad de la empresa de utilizar dichas cargas fijas con el fin de incrementar al máximo el efecto que un incremento en las utilidades antes de impuesto puede tener sobre las utilidades por acción.

0.2.1.3.6 COSTO PONDERADO DE CAPITAL

Promedio ponderado de los costos componentes de deudas, capital preferente y capital contable, también se le llama **COSTO COMPUESTO DE LA DEUDA**.

0.2.1.3.7 COBRANZA DOCUMENTARIA

Esta forma de pago consiste en el envío de documentos que certifican la propiedad de la mercancía **-FACTURA COMERCIAL Y CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE-** por parte del exportador, acompañados de una letra de cambio, pagarés y otros documentos utilizados para la obtención del pago.

0.2.1.3.8 CREDITO BANCARIO

Son préstamos otorgados en moneda legal (moneda colombiana), o en moneda extranjera (divisas) que conceden los bancos u otras instituciones financieras a personas naturales o jurídicas a plazos y tasas previamente determinadas. Dichas



obligaciones deben estar respaldadas por garantías a satisfacción de la entidad otorgante.

0.2.1.3.9 BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.

-BANCOLDEX-

Es una sociedad anónima de economía mixta, de carácter nacional, organizada como establecimiento de crédito bancario y vinculada al Ministerio de Comercio Exterior.

Creado por el artículo 21 de la ley 7 de 1.991, Bancoldex está regido por el decreto 2505 de 1.991 y por el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, además por las normas relativas a las sociedades de economía mixta, por el Código de Comercio y por las demás normas complementarias y concordantes.

El objetivo de Bancoldex es financiar en forma principal, pero no exclusiva, las actividades relacionadas con la exportación, mediante el ofrecimiento de servicios financieros que satisfagan oportunamente las necesidades del mercado y mediante el liderazgo en el desarrollo de nuevos productos.

Bancoldex actúa básicamente como banco de segundo piso, canalizando líneas de créditos externo a través de las instituciones financieras que operan en el país, redescontando recursos en moneda nacional y extranjera, y diseñando productos

financieros que permitan exportar más artículos colombianos a un mayor número de países y regiones geográficas.

0.2.1.3.10 INSTITUTO DE FOMENTO INDUSTRIAL (I.F.I.)

El Instituto de Fomento Industrial I.F.I es una entidad financiera de orden estatal, adscrita al Ministerio de Desarrollo Económico, creada en 1.940 con el objeto básico de prosperar y promover la fundación de nuevas empresas, colaborar en el establecimiento de la iniciativa particular, contribuir al desarrollo y reorganización de las ya existentes, bien sea en la forma de aportes de capital, mediante las garantías de las obligaciones contraídas por ellas, o en cualquier otra forma. A partir de 1.963 el Instituto está autorizado para realizar las operaciones que desarrolle las corporaciones financieras de acuerdo a las normas vigentes.

0.2.1.3.11 LIQUIDEZ

Se entiende por liquidez, la capacidad que tiene la empresa de generar los fondos suficientes para el pago de sus obligaciones a corto plazo.

También se define como el poder de pagar a corto plazo. La comprensión de la liquidez es importante para los administradores en el manejo de los negocios y mucho más cuando se viven situaciones de crisis en la economía. Existen unos

índices que permiten analizar mejor el concepto de liquidez los cuales son: Razón corriente y la prueba ácida. La primera, también se denomina índice de liquidez, razón de capital de trabajo y prueba de solvencia, entre otras se calcula en la siguiente forma : $\text{activos corrientes/pasivos corrientes}$; la prueba ácida también se denomina índice de liquidez inmediata, es una extensión de la razón corriente y se calcula así: $\text{activos corrientes - inventario/ pasivos corrientes}$.

0.2.1.3.12 RENTABILIDAD

La rentabilidad es la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio y desde el punto de vista del análisis a largo plazo de la empresa, donde lo importante es garantizar su continuidad en el mercado y, por ende, el aumento de sus valores.

0.2.1.3.13 RIESGO

El riesgo es un concepto o idea subjetiva que cada inversionista tiene con respecto a su alternativa de inversión y a la actitud que asume ante el riesgo como puede ser deseo, aversión e indiferencia.

Las medidas del riesgo estiman la probabilidad de que los rendimientos reales futuros estén por debajo de los rendimientos esperados. Tal probabilidad se mide por la desviación estándar o por coeficiente de variación de los rendimientos

esperados utilizados su cobro, reembolso y el suministro de informaciones comerciales, estadísticas y de los resultados de las relaciones entre las partes.

0.2.1.3.14 TARJETA DE CREDITO EMPRESARIAL

Es un convenio que se firma entre una empresa y el banco, a través del cual el banco utiliza el esquema de cupo rotativo y pago mensual, financia a clientes de la empresa en adquisición de bienes de la misma.

En este proceso intervienen:

- * La empresa, con quien se suscribe el convenio cierra la operación de ventas a su cliente bajo un sistema ágil de aprobación que le expide el código de autorización.
- * Consigna el valor en el banco.
- * Recibe el pago de sus ventas, previa deducción de la comisión pactada en un plazo no mayor a 48 horas.
- * El cliente de la empresa, quien se ha acogido al sistema de financiación para la compra de productos de la misma.
- * Firma reglamento de uso de la tarjeta privada de Colombia.
- * Cancela mensualmente los valores correspondientes a la amortización de sus compras.
- * Un banco, que suscribe con la empresa el convenio, aprueba y ratifica cupos de créditos rotativos para los clientes de la empresa.

0.2.1.3.15 CERTIFICADO DE DEPOSITO Y BONO DE PRENDA

La existencia de estos dos títulos valores está relacionada con los llamados Almacenes Generales de Depósitos, que tienen por objeto el depósito, conservación y custodia de las mercancías y la expedición de certificados de depósitos y bonos de prenda que acreditan la propiedad, el depósito y la constitución de garantías prendarias sobre ellas.

El certificado de depósito es el clásico título representativo de mercancías y el bono de prenda es un título de contenido crediticio que grava directamente la mercancía amparada por el certificado. El bono de prenda es título valor accesorio del certificado de depósito.

El tenedor legítimo del certificado de depósito tiene el derecho de disponer de las mercancías que ellos especifiquen, porque incorpora el derecho de dominio o propiedad sobre las mismas. El bono de prenda incorpora el derecho real de prenda sobre las mercancías depositadas.

Además de los requisitos generales para todo título valor contemplados en el artículo 621 del Código de Comercio, como la mención del derecho que en el título se incorpora y la firma de quien lo crea, el certificado de depósito y el bono de prenda deberán contener:

- La mención de ser “certificado de depósito” y “bono de prenda” respectivamente.

- La designación del almacén. El lugar del depósito y la fecha de expedición del documento.
- Una descripción pormenorizada de las mercancías depositadas, con todos los datos para su identificación, o la indicación, en su caso, de que se trata de mercancías genéricamente designadas.
- La constancia de haberse constituido el depósito.
- Las tarifas por concepto de almacenaje y demás prestaciones a que tenga derecho el almacén.
- El importe del seguro y el nombre del asegurador.
- El plazo del depósito.
- Los demás requisitos que exijan los reglamentos.

0.2.1.3.16 SOBREGIROS O DESCUBIERTOS EN CUENTA CORRIENTE

Modalidad de crédito transitoria que se origina por el pago de cheques sin la provisión suficiente de fondos.

Otras formas de sobregiro pueden ser :

- Cargos por remesas negociadas impagadas.
- Cargos por pagos efectuados por el banco con autorización expresa del cuentahabiente.
- Devolución de un cheque enviado a canje, sobre el que se han pagado cheques.

0.2.1.3.17 BONOS

Títulos valores representativos de una deuda contraída por la entidad emisora con su poseedor, previo el compromiso del pago de unos intereses en un tiempo dado, pueden ser públicos o privados.

Finalidades que cumplen los bonos como valores negociables:

1. Obtener dineros mediante un préstamo colectivo de muchas personas y arbitrar recursos para satisfacer necesidades de la empresa.
2. Aumentar el capital de la empresa, mediante la subsiguiente conversión de los bonos en acciones.

Para los particulares que adquieren los bonos hay incentivos, como pueden ser las elevadas tasas de interés o la posibilidad de convertirse en accionista de la sociedad o entidad emisora. La situación jurídica de un tenedor de bono es la del acreedor frente a la sociedad emisora que es la deudora. Así el tenedor del bono tiene derecho a cobrar los intereses en los períodos determinados, y a la restitución del valor incorporado al momento del vencimiento, es decir, cuando el crédito debe ser remitido, de acuerdo con las reglas de la emisión por un precio, incluso puede ser superior al de la adquisición, incentivo que recibe el nombre de prima o descuento.

0.2.1.3.18 FONDOS FINANCIEROS

Los fondos financieros son líneas de créditos creadas para incrementar el desarrollo de los diferentes sectores productivos del país. Sus recursos son colocados por el gobierno a través del Banco de la República y con la intervención de las bancas comerciales.

Principales líneas de crédito a través de los fondos financieros:

1.- FIDUCIA

El vocablo fiducia significa fe, confianza. La fiducia es un mecanismo esencialmente elástico, flexible, pues permite realizar todas las finalidades lícitas que las necesidades o la imaginación de los clientes determinen.

La fiducia también se define como un gran recipiente al cual los clientes le ponen un contenido. Este contenido, en la mayoría de los casos es definido por los mismos clientes. Otras veces es sugerido por la fiduciaria. Mediante la fiducia una persona natural o jurídica llamada fideicomitente o constituyente, entrega a una sociedad fiduciaria uno o mas bienes concretos, despojándose o no de la propiedad de los mismos, con objeto de que dicha fiduciaria, en provecho del mismo fideicomitente o de quien éste determine; este último se llama beneficiario. No obstante en algunos contratos del encargo fiduciario, la entrega de bienes a la fiduciaria no es esencial. Dichos bienes, incluso, pueden ser adquiridos por la fiduciaria posteriormente en desarrollo de su encargo.

2.- FIDUCIA DE GARANTIA

Se constituye como uno de los mecanismos más dinámicos para sustituir las tradicionales formas de garantía de Prenda de Hipoteca.

En esta fiducia el fideicomitente, que es deudor, transfiere al fiduciario la titularidad de un derecho o la propiedad de un bien, con el ánimo de garantizar el cumplimiento de determinadas obligaciones a su cargo y a favor de un fideicomisario que para el caso sería el acreedor.

En el evento en que no se satisfaga oportunamente la obligación, la fiducia procede a la realización del bien en cuestión y a destinar su producción a la amortización de la deuda devolviendo el excedente, si lo hubiere, al fideicomitente.

0.2.1.3.19 LEASING

El decreto 913 de 1.993 del Ministerio de hacienda, en su artículo 2o. dice :

Entiéndese por operación de arrendamiento financiero (Leasing) la entrega, a título de arrendamiento, de bienes adquiridos para el efecto, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado pactándose para el arrendamiento la facultad de ejercer al final del periodo una opción de compra.

Agrega la norma que, en consecuencia, el bien deberá ser de propiedad de la



compañía arrendadora, derecho de dominio que conservará hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de compra.

0.2.1.3.20 ACEPTACION BANCARIA

Es un compromiso que asume un banco para responder por una letra de cambio aceptada por él para su cancelación al vencimiento, la cual se puede o no originar en crédito documentario donde intervienen el vendedor, el comprador y el banco.

0.2.1.3.21 FACTORING

El factoring o descuento de cartera es una operación que consiste en la adquisición de la totalidad o parte de la cartera de una empresa (cliente), por otra (factor) que la recibe, casi siempre asumiendo los riesgos relativos al cobro, posibilitando la financiación de la empresa vendedora, mediante la entrega de anticipos o brindándole la oportunidad de obtener el pago de los créditos al vencimiento de los mismos, todo a cambio de una contraprestación consistente en una comisión o el cobro de una tasa de interés determinada por el lapso corrido desde el recibo de la cartera hasta la fecha de vencimiento de las facturas o títulos.

El decreto 3039, expedido en 1989 por el gobierno, definió a las sociedades de compra de cartera (Factoring) como "aquellas distintas de los establecimientos de

créditos especialmente facultadas para el efecto, que autorizadas por la Superintendencia Bancaria, pueden celebrar en calidad de adquirentes más de 20 contratos de este género en un periodo de tres meses consecutivos o, en el mismo periodo, celebrar contratos del mismo género por un monto que exceda de 50% de su patrimonio”.

El factoring como actividad económica, en su conjunto implica dos clases de servicios:

- a) Uno financiero, que comprende la adquisición de la totalidad de la cartera de una unidad económica, asumiendo los riesgos que ello implica y con posibilidad de financiar a la unidad vendedora mientras la hace efectiva .
- b) Otro administrativo, que conlleva la prestación de los servicios complementarios a la gestión financiera, como son el manejo de contabilidad, de las facturas u otros títulos valores.

0.2.2 Delimitación Material

0.2.2.1 Variable Independiente

- . Recursos Financieros disponibles
- . Garantía y plazos de estos recursos

0.2.2.2 Variable Dependiente

. Crecimiento y desarrollo de la microempresa, pequeña y mediana empresa.

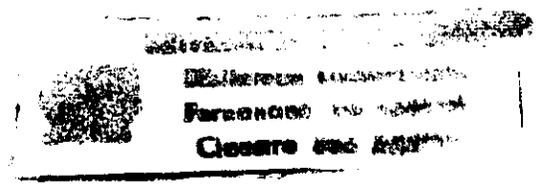
0.3 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

Las razones que conducen al desarrollo de la investigación descriptiva sobre las diferentes fuentes de financiamiento, es la falta de información de manera sistemática que le permite al usuario (microempresa, pequeña y mediana empresa), de una manera ágil, oportuna y eficaz, que documentos de soporte, requisitos y garantías necesita para tener acceso a una línea de crédito específica ante las instituciones financieras de hoy, que en la presente década han tenido grandes cambios como son la modernización y perfeccionamiento en las operaciones financieras.

Además la importancia de saber utilizar la disponibilidad del financiamiento interno, a corto y a largo plazo, que son consideradas como fuentes espontáneas donde la empresa no compromete ningún activo específico, como son los pasivos acumulados, utilidades retenidas y los dividendos, sin dañar la imagen financiera de la empresa.

Hoy en día podemos contar con más entidades y nuevos productos como son 35 bancos comerciales (incluidos el BCH y la Caja Agraria), 25 corporaciones financieras, 11 almacenes de depósito, 9 corporaciones de ahorro y vivienda, 74 compañías de financiamiento comercial (43 de estas especializadas en leasing), 47 sociedades fiduciarias, 35 compañías de seguros, y 122 representantes de bancos extranjeros, forman la estructura financiera del país.

A todo lo anterior le agregamos, desde el punto de vista coyuntural, las políticas de restricción monetaria y la consecuente iliquidez en el mercado, la carestía del dinero y la desaceleración que empiezan a demostrar algunos renglones productivos y comerciales, que son problemas que inciden en los resultados y balances de las entidades e intermediarios. Abundan las razones para intentar conocer de antemano, o bien sea, anticiparse a los efectos en la toma de decisiones de carácter financiero, hechos que son motivo para el desarrollo del presente trabajo.



0.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

0.4.1 Objetivos Generales

El propósito de esta investigación es conocer y analizar las diferentes fuentes de financiamiento utilizadas para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa y de la microempresa a través de los nuevos programas de financiamiento del Instituto de Fomento Industrial (I.F.I.), y de los del sector financiero.

0.4.2 Objetivos Específicos

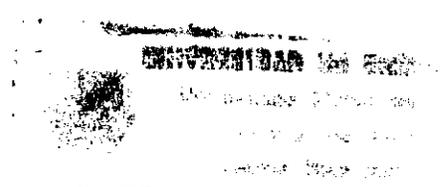
- Conocer y analizar las diferentes fuentes de financiamiento usadas por la microempresa, pequeña y mediana empresa.
- Mostrar y analizar como el I.F.I y las entidades financieras aportarán nuevos recursos financiero para un mejor desarrollo de la microempresa, pequeña y mediana empresa.
- Mostrar la oferta de recursos financieros en el mercado nacional.
- Identificar las diversas fuentes de financiamiento utilizadas y los costos asumidos por tales empresas, para medir la incidencia en su estructura financiera, capital de trabajo y el costo de capital.

- Detallar los aspectos generales que conforman a la microempresa, pequeña y mediana empresa. Qué pasos hay que tener en cuenta para su creación y funcionamiento.
- Mostrar los beneficios del arrendamiento financiero, sus procedimientos contables y tributarios en Colombia.

0.5 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

En la década de los noventa, la economía de los países latinoamericanos está sufriendo un cambio sustancial no solo desde el punto de vista económico, sino también desde el punto de vista social. En la medida en que ésta economía se vuelva de consumo, entra a jugar un papel importante en la microempresa, mediana empresa y la creación de empleos, estas deben ajustarse a los cambios significativos que se van dando.

Con base en lo anterior y teniendo en cuenta que el financiamiento ocupa un lugar importante dentro del crecimiento y desarrollo de las empresas para su permanencia dentro del mercado y a las diferentes alternativas en cuanto a qué tipos de garantías son exigidas por las entidades financieras, presentaremos las incidencias que tiene el crédito financiero como producto activo bajo cualquier modalidad, bien sea la Aceptación Bancaria, los Créditos de Fomentos (Recursos Finagro, Bonos de Prendas, Recursos Findeter y Carta de Crédito sobre el Interior y Exterior), Leasing, y la Fiducia como producto pasivo. Además del apoyo que el I.F.I. a través del sector financiero como son los bancos y corporaciones a la microempresa y mediana empresa, en general la solución de sus necesidades de crédito a corto y largo plazo.



SECRETARIA DE ECONOMIA
SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESQUERA
SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA
SECRETARIA DE SALUD Y PROTECCION SOCIAL
SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL
SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL
SECRETARIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO
SECRETARIA DE ENERGIA

(47)

El conocimiento de dichas fuentes es importante para la administración eficiente de la empresa, sabemos que no se puede funcionar de manera exitosa sin recursos financieros.

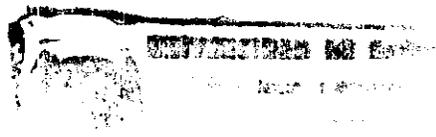
Por las razones anteriormente expuestas consideramos de mucha importancia el siguiente estudio.

0.6 MARCO TEORICO

La política nacional debe estar orientada a fortalecer el sector financiero, la especialización de sus instituciones y el fomento del ahorro personal, ya que los procesos de desarrollo económico de un país están estrechamente vinculados al mercado financiero y representa su principal elemento para concentrar y concordar la oferta y la demanda por recursos de inversión, además de asignar eficientemente esos recursos hacia las actividades productivas dentro del corto y el largo plazo.

Atendiendo a la situación actual, donde el esfuerzo y el ahorro privado se ha concentrado exclusivamente en la especulación de mejor tasa de interés y donde se crean pocas empresas capaces de generar riqueza y empleo, sino por contrario los costos financiero de la industria ya constituida no les permiten cumplir sus proyectos de ensanche, renovación y además reducir los costos, mejorar los niveles de productividad, mejorar los niveles de calidad para mantener una competitividad en los mercados internos y externos presentes en distintas alternativas de créditos como son las siguientes: El Factoring como alternativa de financiamiento e instrumentos capaz de suplir las necesidades de créditos a corto plazo de la empresa en su exigencia de financiar su cartera para obtener una liquidez que genere una mayor capacidad de producción.

Este servicio financiero no contemplado expresadamente en nuestra legislación



bancaria, se mostrarán las características, beneficios y modalidades de este servicio.

Otra alternativa de financiamiento la constituyen el leasing que permite el crecimiento del sector industrial a igual que otros sectores como es el de las comunicaciones, transporte, etc.

Dado que el proceso tecnológico trae con sí un acelerado envejecimiento, depreciación del equipo industrial, sin embargo, la renovación de equipos industriales adquiere cada día más importancia.

Para el arrendatario el leasing constituye un medio para trasladar al arrendador el riesgo de la obsolescencia y le permite además hacerse a un equipo moderno con relativa facilidad.

Presentamos a manera de ilustración, la descripción del desarrollo de las operaciones del leasing y también las consecuencias que traerán para este tipo de negocio la nueva reforma tributaria .

Ilustraremos además lo que es la Carta de Crédito, Aceptación Bancaria, Fiducia, las Líneas de Créditos De Bancoldex, Línea de crédito Ordinario, Popular y de Fomento, al igual que las garantías, plazos, la reciprocidad y las condiciones básicas para el otorgamiento de un crédito.

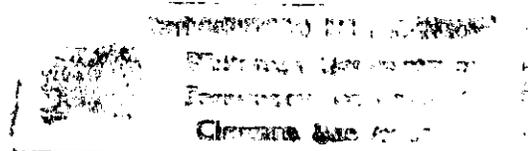
Ante las diversas fuentes de financiamiento o alternativa de crédito mencionadas, tenemos sin embargo, que la microempresa, pequeña y mediana empresa tienen dificultades para su acceso a la financiación.

También, la microempresa, pequeña y mediana empresa han alcanzado cierta importancia económica a nivel nacional, debido a las nuevas políticas de gobiernos del Presidente Ernesto Samper Pizano, conocida como EL SALTO SOCIAL.

En América Latina y en particular en Colombia se presenta una escasez de empresarios debido a la falta de conocimiento en cuanto a las técnicas de producción y de administración, como también a la falta de adecuadas Fuentes de financiamiento.

En Colombia, el sector de la microempresa, pequeña y mediana empresa, en conjunto tenían un ritmo de crecimiento muy lento, factor que contribuía a aumentar la diferencia entre el crecimiento de la población y el desarrollo del empleo.

Con la apertura, se inicia una nueva era, se amplía la posibilidad de nuevos mercados y el acceso a nuevas tecnologías. Tales cambios implican la obligación permanente de fortalecer las estrategias, disminuir los costos, modernizar el equipo, y sobre todo entrenar la mano de obra para hacer más eficiente la producción.



Todas estas operaciones requieren mayor y mejor inversión, el flujo de efectivo juega un papel importante o bien la toma de decisiones financieras al momento de proyectar la empresa.

Los acontecimientos económicos son cada día mas trascendentales como son la inflación, los planes de crecimiento para evitar la iliquidez dentro del corto plazo y el efecto de los ajustes por inflación en el capital de trabajo cuando existen proyectos de ensanches en la capacidad instalada para aumentar así la producción y las distribuciones de bienes, esto se refleja en los estados financieros (Estado de Ingresos y Egresos, Balance General, Flujo de Efectivos), como también a través de un análisis financiero realizado por la mediana empresa y la microempresa . Lo anterior tiene un impacto económico-social y político.

En los actuales momentos se observa con gran atención el papel que juega la mediana empresa y la microempresa como un sector de gran potencial para impulsar un verdadero desarrollo.

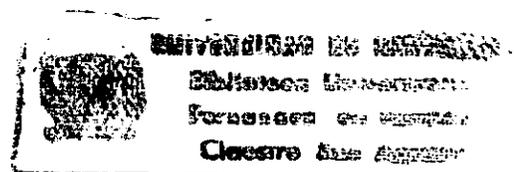
En Colombia como en otras regiones en desarrollo había escasez de empresarios industriales por no conocer debidamente las técnicas de producción y administración. Las posibilidades que ofrece la industria por no contar con fuentes adecuadas de financiamiento y por la escasez de mano de obra calificada, los empresarios temían lanzarse a la actividad industrial prefiriendo el comercio, la construcción u otras ramas o actividades tradicionales, presumiblemente más seguras.

En estos países el sector de la microempresa, pequeña y mediana empresa, en conjunto tenían un ritmo de crecimiento muy lento, factor que contribuía a aumentar la diferencia entre el crecimiento de la población, el desarrollo del empleo y la producción industrial.

Lo anterior implica un plan de financiamiento, obviamente considera todos los posibles recursos financieros tanto internos como externos que las empresas esperan conseguir o recibir para la ejecución de sus proyectos. Es pues, una programación de Fuentes de Financiamiento bien estructurada que va a concretar que se realicen las distintas actividades que proyecta desarrollar una empresa. Por lo tanto, el objetivo del plan de financiamiento es proporcional a cada empresa un soporte o una base con el objeto de tener bien definido cuales son las metas básicas que pueden obtener los máximos beneficios con un mínimo de esfuerzos y de costos para aumentar su tasa de crecimiento o la valoración de la misma.

Se considera que la financiación debe ofrecerse donde quiera que exista una certeza razonable de que los recursos se usaran eficazmente y de manera oportuna buscando el equilibrio entre la rentabilidad y la liquidez de la empresa.

El conocimiento por parte de la gerencia de una empresa de que no habrá recursos disponibles en cualquier época actúa como un elemento de iniciativa para manejar con sumo cuidado aquellos a los cuales tienen el acceso. De igual manera la continuidad del crédito es, por tanto tan vital como la cantidad, el tiempo y el costo de la financiación.



Los diversos proyectos de financiación y de inversión, como el capital de trabajo a los proyectos y los ajustes necesarios en su desarrollo, influenciados por las reformas, en el caso actual, la tributaria, constituyen un programa de crecimiento que interactúan entre si, opinamos que este equilibrio depende de las actividades complementarias que se han planeado en las escalas más convenientes.

La inversión total no solo debe cubrir su costo si no también producir un aumento razonable en los ingresos provenientes de sus ventas en un periodo determinado, que esté contenido dentro del plazo de financiación que le permita a cada empresa una oportunidad para lograr un desarrollo y una estabilidad financiera constante, con el objetivo que la empresa pudiera movilizarse a un nivel de formación de capital de trabajo adecuado para un crecimiento sostenido o una autofinanciación suficiente.

Lo anterior implica una multitud de proyectos, un programa diversificado de inversión, que requieren recursos administrativos y técnicos de diversas índoles.

Tenemos como requisito indispensable en la obtención de un crédito ante una entidad financiera, la presentación de un proyecto de inversión que justifique el monto solicitado, asegurando la rentabilidad y liquidez del mismo tanto para la empresa beneficiaria como para la entidad prestataria.

0.7 METODOLOGIA

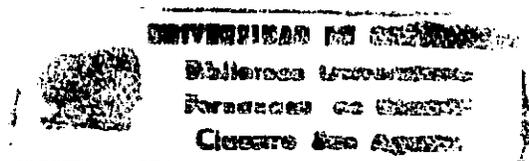
La metodología empleada en el presente trabajo es de tipo investigativo y descriptivo, basado en fuentes primarias y secundarias.

Para el desarrollo de la misma nos apoyaremos en fuentes bibliográficas, circulares de la Superintendencia Bancaria y demás regulaciones relacionadas con el sistema financiero, así como de cuestionarios previamente elaborados tomando una muestra considerable, utilizando el método descriptivo y analítico. También realizaremos entrevistas a los ejecutivos de las entidades financieras como fuente directa de dicha investigación.

0.8 PRESUPUESTO DE LA INVESTIGACION

Se calcula que para el desarrollo de esta investigación se incurrirá en los siguientes gastos:

Transporte	96.000.00
Libros	60.000.00
Papelería	36.000.00
Fotocopias	24.000.00
Transcripción	96.000.00
Encuadernación	8.400.00
Imprevistos	24.000.00
	<hr/>
	\$ 344.400.00



1. NORMAS Y POLITICAS DE CREDITO

1.1. CREDITO BANCARIO

Son préstamos otorgados en moneda legal (pesos colombianos) o en moneda extranjera (Divisas) que conceden los bancos u otras instituciones financieras a personas naturales o jurídicas, a plazos y tasas previamente determinadas. Dichas obligaciones deben estar respaldadas por garantías a satisfacción de la entidad otorgante.

1.1.1 ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero y asegurador se encuentra conformado así:

- a . Establecimientos de crédito;
- b. Sociedades de servicios financieros;
- c. Sociedades de capitalización;
- d. Entidades aseguradoras;

- e. Intermediarios de seguros y reaseguros.

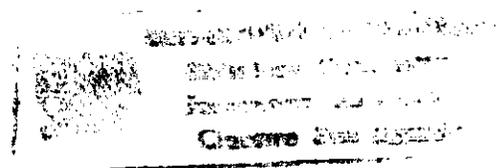
1.1.1.1 ESTABLECIMIENTOS DE CREDITO

Se consideran establecimientos de crédito las instituciones financieras cuya función principal consiste en captar, en moneda legal, recursos del público en depósitos, a la vista o a término, para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos u otras operaciones activas de crédito.

Los establecimientos de crédito comprenden las siguientes clases de instituciones financieras: Los Establecimientos Bancarios, Corporaciones financieras, Corporaciones de Ahorro y Vivienda y las Compañías de Financiamiento Comercial.

1.1.1.2 ESTABLECIMIENTOS BANCARIOS

Son establecimientos bancarios las instituciones financieras que tienen por función principal la captación de recursos en cuenta corriente bancaria, así como también la captación de otros depósitos a la vista o a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito.



1.1.1.2.1 OPERACIONES AUTORIZADAS

Todo establecimiento bancario autorizado de acuerdo con las normas de estatuto orgánico del sistema financiero, tiene las siguientes facultades, con sujeción a las restricciones y limitaciones impuestas por las leyes:

- a) Descontar y negociar pagarés, giros, letras de cambio y otros títulos de deuda;
- b) Recibir depósitos en cuenta corriente, a término y de ahorros, conforme a las previsiones contenidas en el Código de Comercio y en el citado estatuto;
- c) Cobrar deudas y hacer pagos y traspasos;
- d) Comprar y vender letras de cambio y monedas;
- e) Otorgar crédito;
- f) Aceptar para su pago, en fecha futura, letras de cambio que se originen en transacciones de bienes muebles, correspondientes a compraventas nacionales o internacionales;
- g) Expandir cartas de créditos;
- h) Recibir bienes muebles en depósito para su custodia, según los términos y condiciones que el mismo banco prescriba y arrendar cajillas de seguridad para su custodia.
- i) Tomar préstamos dentro y fuera del país, con las limitaciones señaladas por las leyes;
- j) Obrar como agente de transferencia de cualquier persona y en tal carácter recibir y entregar dinero, traspasar, registrar y refrendar títulos de acciones, bonos u otras constancias de deudas;

- k) Celebrar contratos de apertura de crédito, conforme a lo previsto en el Código de Comercio;
- l) Otorgar avales y garantías, con sujeción a los límites prohibiciones que establezcan la Junta Directiva del Banco de la República y el Gobierno Nacional, cada uno dentro de su competencia, y
- m) Colocar directamente seguros en sus redes de oficinas, previa celebración de los convenios a que haya lugar y siempre y cuando sean pólizas que, a juicio de la Superintendencia Bancaria, tenga características y condiciones que las hagan idóneas para su comercialización masiva.

1.2 SUJETOS USUARIOS DEL CREDITO

Pueden ser sujetos usuarios del crédito:

- a. Las personas naturales mayores de edad y las menores de edad, que estén debidamente representadas por sus padres con autorización judicial o por un tutor o curador, previo concepto escrito de la división Jurídica del Banco.
- b. Los nacionales domiciliados en el exterior, con sujeción a los límites y condiciones consignados en el numeral 1.5.3.
- c. Los extranjeros con domicilio principal en el exterior, con sujeción a los límites y condiciones consignados en el numeral 1.5.3.,y

d. Las personas jurídicas, legalmente constituidas, domiciliadas en el país.

1.2.1 PERSONA NATURAL

Se entiende por persona natural cualquier individuo de la especie humana, capaz de contraer obligaciones y adquirir derechos. Las personas naturales pueden ser:

1.2.1.1 NACIONALES COLOMBIANOS

Son Nacionales Colombianos:

a. Por nacimiento

— Los naturales de Colombia, con una de dos condiciones: que el padre o la madre hayan sido naturales o nacionales Colombianos o que, siendo hijos de extranjeros, alguno de sus padres estuviere domiciliado en la República en el momento del nacimiento.

— Los hijos de padre o madre colombianos, que hubieren nacido en tierra extranjera y luego se domiciliaren en la república.

Su identificación se realiza con la cédula de ciudadanía, expedida por la Registraduría del Estado Civil.

b. Por adopción

_ Los extranjeros que soliciten y obtengan carta de naturalización, de acuerdo con la ley.

Su identificación se realiza mediante la presentación de la cédula de extranjería, expedida por el departamento Administrativo de Seguridad D.A.S. y el N.I.T. expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

_ Los nacidos en países latinoamericanos y del Caribe, domiciliados en Colombia, que con autorización del Gobierno y de acuerdo con la ley y el principio de reciprocidad, pidan ser inscritos como Colombianos ante la municipalidad donde se establecieron.

Su identificación se realiza con la cédula de ciudadanía, expedida por la Registraduría del Estado Civil.

_ Los miembros de pueblos indígenas que comparten territorios fronterizos, con aplicación del principio de reciprocidad según tratados públicos.

Su identificación se realiza con la cédula de ciudadanía, expedida por la Registraduría del Estado Civil.

1.2.1.2 Extranjeros

Son extranjeros quienes NO cumplen las condiciones para ser considerados nacionales, en los términos del numeral 1.2.1.1.

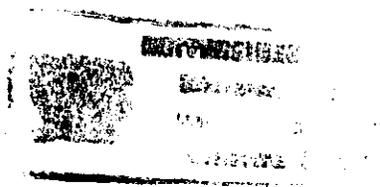
Su identificación se realiza mediante la presentación de la cédula de Extranjería, expedida por el Departamento Administrativo de seguridad D.A.S y el N.I.T. expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

1.3 PERSONA JURIDICA

Las personas jurídicas son una ficción de la Ley, que por mandato de la misma, existen y son capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones y de ser representadas judicial y extrajudicialmente.

La constitución y prueba de la existencia de una persona jurídica se debe verificar mediante la existencia y presentación del correspondiente certificado de existencia y representación legal expedidos por la Cámara de Comercio de la Ciudad sede del domicilio, por la Superintendencia respectiva, los Ministerios y demás organismos competentes.

Son personas jurídicas las sociedades en general, asociaciones, fundaciones, sindicatos, cooperativas, juntas de acción comunal, entidades religiosas u oficiales, corporaciones, etc.



1.4 NO PODRAN SER SUJETOS DE CREDITO

Los interdictos judiciales y los impedidos mentales.

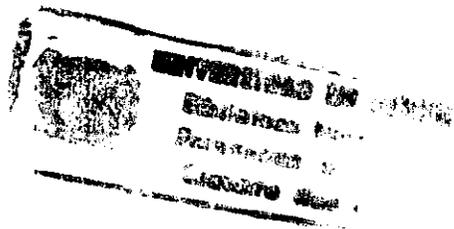
1.5 LIMITES INDIVIDUALES DE CREDITO

El banco debe efectuar sus operaciones de crédito evitando que se produzca una excesiva exposición individual de riesgos. Para estos efectos, deberá cumplir normas mínimas establecidas en el Decreto 2360 de Noviembre 26 de 1.993 (modificado por el decreto 2653 de 1993), en relación con el monto máximo de crédito que podrá otorgar a una misma persona natural o jurídica y con las de los decretos 541 y 1886 de 1994.

No obstante lo reglamentado en los numerales 1.5.1 y siguientes del presente capítulo, la Junta Directiva estableció un límite máximo de endeudamiento global consolidado con una misma persona, del CINCO POR CIENTO (5%) del patrimonio técnico del Banco, en forma independiente del tipo de garantía que se tenga para amparar las obligaciones.

1.5.1 CUANTIA MAXIMA DEL LIMITE INDIVIDUAL LEGAL

El banco no podrá realizar con persona alguna, directa o indirectamente, operaciones activas de crédito que, conjunta o separadamente, superen el diez por ciento (10%) de



su patrimonio técnico, si la única garantía de la operación es el patrimonio del deudor, es decir, con garantía personal.

Sin embargo podrán efectuarse con una misma persona, directa o indirectamente, operaciones activas de crédito que conjunta o separadamente no excedan del veinticinco por ciento (25%) del patrimonio técnico del banco, siempre y cuando las operaciones respectivas, cuenten con garantías o seguridades admisibles, suficientes para amparar el riesgo que exceda del cinco por ciento (5%) de dicho patrimonio, de acuerdo con la evaluación específica que se realice previamente.

En consecuencia con lo anterior en el evento en que el endeudamiento global de un cliente exceda del Diez por ciento (10%) del Patrimonio Técnico del Banco, la cantidad que exceda el cinco por ciento (5%) de dicho Patrimonio, debe estar amparada con garantía o seguridad admisible.

Ejemplo:

Si el patrimonio Técnico del banco en un momento dado es de \$10.000.000.00 la capacidad para otorgar crédito con garantía personal a una misma persona, será de \$10.000.000.00 (10%).

La sociedad Piramanrique y CIA. S.A. tiene endeudamiento global por \$9.000.000.00 con garantía personal. El Comité de Crédito de la Junta

Directiva aprueba una nueva operación crediticia por valor de 1.500.000.00 lo que eleva el endeudamiento global del cliente a \$10.500.000.00, que excede al 10% del Patrimonio Técnico. Para poder formalizar esta operación, se debe exigir al cliente otorgar garantía real o admisible que cubra los \$5.500.000.00, cifra en la que excede al 5% del patrimonio Técnico del Banco.

$$\$ 100.000.000.00 \times 5\% = \$5.000.000.00 - \$10.500.000.00 = \$5.500.000.00$$

1.5.2 LIMITES MAXIMOS ESPECIALES

Las operaciones de crédito que se otorguen con la garantía de una entidad financiera del exterior, calificada como de solvencia adecuada, con base en los criterios generales que establezca la Superintendencia Bancaria, no se computarán para establecer el cumplimiento de los límites máximos de crédito.

En todo caso, las garantías otorgadas por una filial del Banco en el exterior, podrán alcanzar hasta el cuarenta por ciento (40%) del patrimonio técnico del Banco, siempre y cuando la operación cuente con la aprobación de la Superintendencia Bancaria.

Las Operaciones que cuenten con esta clase de garantías se contabilizarán en las cuentas del P.U.C. en las que se registran las amparadas con garantías reales.

1.5.3. LIMITES RESPECTO DE RESIDENTES EN EL EXTERIOR

En sus operaciones activas de crédito con las personas que tengan domicilio principal en el exterior, el Banco debe contar con un concepto independiente, técnico y fundado sobre la existencia, titularidad e idoneidad de las garantías ofrecidas por el deudor, lo mismo que sobre la efectividad de tales garantías bajo la legislación respectiva excepto cuando se trate de operaciones garantizadas específicamente por instituciones financieras del exterior de las indicadas en el numeral anterior.

1.6 CONDICIONES BASICAS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO

En el otorgamiento del crédito se analizan cuatro aspectos importantes, con el objeto de medir el riesgo crediticio para que el deudor cumpla su promesa de pago en la fecha preestablecida. Estos son:

1. El solicitante.
2. La capacidad de pago.
3. El negocio o actividad.
4. Las garantías

A continuación trataremos cada uno de estos aspectos con el fin de precisarlos:

1. Solicitante

Es importante conocer todos los aspectos relacionados directamente con el cliente, identificarlo correctamente y verificar la información personal por él suministrada:

- a) Nombre o razón social
- b) Cédula de ciudadanía o NIT.
- c) Domicilio: dirección y teléfono
- d) Profesión u oficio o actividad a la que se dedica
- e) Antecedentes y referencias comerciales.
- f) Moralidad comercial (cumplimiento de las obligaciones) con otras entidades o con el mismo Banco.

2. La Capacidad de Pago

Es el conocimiento exacto de la situación económica y financiera del negocio del solicitante y ello se logra con base en:

- a) Estados Financieros y su análisis, lo que nos indica la situación real de la compañía o específicamente del usuario del crédito.
- b) Estudio de la condiciones del negocio, como se encuentra actualmente.
- c) Estudio de las instalaciones físicas, donde está ubicada.
- d) Renta o utilidad.

3. El Negocio o actividad

Principalmente se analiza la actividad o negocio al cual está dedicado el cliente, confirmando el cumplimiento de condiciones legales y morales.

4. Las garantías

Es el respaldo que solicita el banco al cliente para el otorgamiento del crédito, el cual se hace efectivo en el evento en que se presentan inconvenientes para su recuperación.

Los cuatro aspectos anteriores, sirven para la evaluación del riesgo crediticio, es decir, para decidir si se concede o se niega el crédito; se analizan bajo cinco factores denominados "Las 5 C" del crédito":

- 1) Carácter: Moralidad Comercial
- 2) Capacidad: Capacidad de pago
- 3) Capital : Solvencia y Solidez representados en los Balances
- 4) Condiciones: Condición de crédito
- 5) Colateral: Garantías

- El **carácter** tiene que ver con la probabilidad de que un cliente trate de pagar sus obligaciones. Este factor es de importancia considerable, porque cada transacción de crédito implica un pronto pago. Los administradores de crédito

con experiencia frecuentemente insisten en que el carácter es el aspecto más importante en una evaluación de crédito.

- **La capacidad** consiste en un juicio subjetivo sobre la capacidad que tiene el cliente para pagar. Se examina el registro del desempeño anterior del cliente en las operaciones de negocios, complementada con la observación física de la planta o almacén y de los métodos de operaciones de negocios.
- El **capital** se mide por la posición financiera general de la empresa según queda indicada por un análisis de razones financieras, en el que se destaque el capital contable tangible de la empresa.
- El **colateral** está representado por los activos ofrecidos por los clientes como garantía de la seguridad del crédito extendido.
- La quinta C, **las condiciones**, tiene que ver con el impacto que ejercen las tendencias económicas generales sobre la empresa o sobre desarrollos especiales en ciertas áreas de la economía que pueden influir en la capacidad del cliente para cumplir con la obligación.

Las cinco C del crédito representan los factores mediante los cuales se juzga el riesgo de crédito.

1.7 CARTAS DE CREDITO

Las Cartas de Crédito son los instrumentos que permiten el desarrollo de las operaciones de comercio exterior, puesto que se trata de compromisos de pago asumidos por los Bancos siguiendo instrucciones de la parte que solicita el crédito.

De acuerdo con lo anterior, una carta de crédito es un compromiso escrito asumido por un Banco de efectuarle el pago al vendedor de acuerdo con las instrucciones del comprador, hasta la suma de dinero indicado dentro de un tiempo determinado y, contra la entrega de los documentos requeridos.

Estos documentos no solo incluyen los que se exigen para fines comerciales y financieros sino también, aquellos indispensables para cumplir con los requisitos oficiales de seguro y de transporte. En consecuencia las cartas de crédito ofrecen a compradores y vendedores un alto grado de seguridad, combinado con la posibilidad de obtener crédito.

El vendedor, en vez de confiar en la capacidad del comprador delega al banco para que le efectúe el pago. Por tratarse de un compromiso condicional el vendedor solo tiene derecho a solicitar pago si cumple con todos los requisitos exigidos por el crédito. La carta crédito, por lo tanto, permite un acuerdo aceptable entre intereses en conflicto de comprador y vendedor, al equiparar el momento de pago de las mercancías con su tiempo de entrega. Eso se logra mediante pago que se realiza contra documentos

que representan mercancías, en vez que se efectúe contra las mercancías mismas (1).

Un crédito documentario constituye, por lo tanto, un instrumento aceptable de pago. Además, si se exige los dos documentos requeridos y, siempre que se pueda confiar en la integridad del vendedor, constituye un medio efectivo para lograr la entrega de las mercancías. No obstante lo anterior, se trata de un instrumento de precisión que debe ser manejado en forma correcta por todas las partes que intervienen (2). Por consiguiente tanto el comprador como el vendedor deben observar ciertas reglas de sentido común.

En cuanto al comprador se refiere, debe tener en cuenta que las instrucciones que de al banco emisor deben ser claras, precisas y libres de detalles excesivos. No se puede pretender que el banco adivine lo que el comprador desea y, tampoco que pueda verificar especificaciones complicadas y con frecuencia de carácter técnico. La responsabilidad del banco es la de pagar por la compra de la mercancía y no la de constituirse en auditor de la operación comercial. Los términos y las condiciones de la carta de crédito al igual que los documentos exigidos, deben concordar con el contrato de venta en el cual se fundamenta. No se deben exigir documentos que el vendedor no pueda suministrar, ni establecerse condiciones que éste no pueda cumplir. Cualquier examen de la mercancía antes o en el momento del embarque debe estar certificado por un documento. En la carta de crédito se debe estipular la naturaleza exacta y la persona o firma encargada de expedir dicho documento.

Por otra parte el vendedor debe tener en cuenta lo siguiente: cerciorarse de que los términos, las condiciones y los documentos exigidos están de acuerdo con el contrato de venta. Al momento de presentar la documentación debe hacerlo exactamente conforme lo exige el crédito. Los documentos deben ser congruentes entre si y concordar con los términos de la carta de crédito. Presentar los documentos al banco a la mayor brevedad dentro de la vigencia del crédito. Tener presente que de no cumplir con los términos especificados en la carta de crédito en banco de abstendrá de pagar. Ahora bien, si el vendedor estima que deben hacerse algunas modificaciones en los términos de la carta de crédito no debe posponer el estudio de estas enmiendas, sino mas bien acordarlas con el comprador en el menor tiempo posible (3).

Ambas partes deben ser conscientes que en el caso de presentarse disputa en cuanto a los términos del contrato de venta ésta debe ser solucionada entre el comprador y el vendedor; los banco nada tienen que ver con esos contratos . La responsabilidad de los bancos se limita a seguir estrictamente las instrucciones impartidas por las partes contratante. Comprador y vendedor deben reconocer que los créditos documentarios por su naturaleza son operaciones independientes de las ventas o de cualquier otro contrato que puedan conformar su base causal. Estos contratos en ningún caso conciernen a los banco ni obligan a los mismos aún cuando el crédito contenga alguna referencia a los mismos.

1.7.1 TIPOS DE CARTAS DE CREDITO

Las cartas de crédito pueden ser:

- . Revocables
- . Irrevocables

1.7.1.1 Créditos Revocables:

Una carta de crédito revocable es aquella que puede ser modificada o cancelada por el banco emisor (4) en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario, antes de que este presente al banco los documentos exigidos en el crédito. Este crédito envuelve riesgos, porque puede ser reformado o cancelado mientras las mercancías se encuentran aún en tránsito.

Un crédito revocable no es un compromiso en firme, si en la carta de crédito no se explica tal citación el crédito será considerado como irrevocable.

1.7.1.2 Créditos Irrevocables:

Una carta de crédito irrevocable es un compromiso en firme para el banco emisor en la medida en que los documentos estipulados sean presentados dentro términos y condiciones del crédito . Este crédito solo puede ser reformado o cancelado mediante la aceptación de todas las partes involucradas en el crédito.

De acuerdo con el compromiso asumidos por los bancos involucrados, las cartas de créditos pueden ser:

- . Avisadas
- . Confirmadas

1.7.1.3 Créditos Avisados:

Una carta de crédito avisada es aquella en la cual el banco notificador (S) no asume el compromiso de pagarle al vendedor .

El banco avisador puede elegir si avisa el crédito, si el banco decide no avisar el crédito deberá informar sus decisiones, sin demora, al banco emisor.

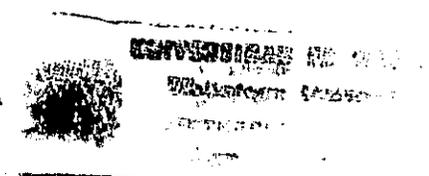
1.7.1.4 Créditos Confirmados:

Una carta de crédito confirmada es aquella en la cual el banco notificador asume un compromiso en firme de pago que se suma al del banco emisor.

Comúnmente en un crédito documentario, están involucrados dos banco comerciales. El banco emisor que generalmente es un banco localizado en el país del importador y el banco notificador que normalmente es un banco ubicado en el país del vendedor.

Si el banco es solamente un notificador del crédito se debe advertir esa circunstancia al vendedor. En tal caso, el banco no asume el compromiso de pagarle al vendedor.

El banco notificador a solicitud del vendedor , puede asumir el papel más importante de banco confirmador. En ambos caso asume el compromiso de transmitir el crédito y, al notificar o confirmar atribuye autenticidad a la firma al banco emisor.



Si el banco notificador es también confirmador del crédito así debe estipularse. Lo anterior significa que el banco confirmador debe, prescindiendo de cualquier otra consideración, pagar o aceptar sin recurso contra el vendedor, si se cumplen con los requisitos exigidos por la carta de crédito.

De acuerdo con el sistema de pago las cartas de crédito pueden ser:

- . A la vista
- . De aceptación
- . De pago

1.7.1.5. Créditos a la Vista:

Cartas de crédito a la vista son las que exigen pago contra la presentación de documentos estipulados en la carta de crédito.

1.7.1.6 Créditos de Aceptación:

Cartas de créditos de aceptación son aquellas en las que un banco honra una letra emitida por el beneficiario del crédito.

Mediante su aceptación el banco expresa su compromiso de pagar el valor indicado a su vencimiento. La letra debe acompañar los documentos exigidos en el crédito.

1.7.1.7 Créditos de Pagos Diferidos:

Son aquellos mediante los cuales el exportador otorga plazos para el pago de la mercancía diferiendo el mismo en varias cuentas que pueden ser mensuales, trimestrales o semestrales.

1.7.2 PARTES QUE INTERVIEN EN UNA CARTA DE CREDITO:

Las partes que intervienen en la solicitud, emisión, pago y financiación de una carta de crédito son las siguientes: (ver gráfico No. 1) (6):

- . Comprador
- . Vendedor
- . Banco Emisor
- . Banco Notificador (Confirmador)
- . Banco Reembolsador

1.7.3 APERTURA DE UNA CARTA DE CREDITO (Gráfico No.2)

Previa a la solicitud de apertura de una carta de crédito, vendedor y comprador celebran un contrato de venta que estipula el pago mediante un crédito documentario. Este contrato de venta contiene información respecto a la mercancía por despachar, al precio y a la forma de pago. Si la carta de crédito constituye la forma de pago, este hecho debe ser expresadamente estipulado entre vendedor y comprador.

Formalizada la transacción comercial entre comprador y vendedor (paso No.1), el comprador (7) da instrucciones a su banco - el banco emisor- para que emita una carta de crédito a favor del vendedor que se constituye en beneficiario del crédito. El comprador llena un formulario dirigido a su banco, mediante el cual solicita la apertura de una carta de crédito a favor del vendedor.

La solicitud se basa en el contrato de venta, pero hace referencia tan solo a los aspectos más importantes del contrato tales como descripción de la mercancía, valor, puerto de embarque, puerto de destino, documentos requeridos (8) y fecha límite de embarque. Aquí se debe tener presente lo siguiente:

El contrato de venta es un convenio entre el comprador y el vendedor, mientras que la carta de crédito es un contrato entre el banco que emite la carta de crédito y el vendedor. Los dos convenios son diferentes e independientes el uno del otro, aunque tienen su origen en la misma transacción. La obligación del banco para con el comprador consiste en emitir la carta de crédito de acuerdo con lo solicitado, pagar o aceptar las letras giradas contra la carta de crédito cuando se presenten con los documentos exigidos y, examinar los documentos para verificar que efectivamente se ajustan a lo establecido por la carta de crédito.

Cuando el comprador presenta su solicitud al banco emisor, éste debe decidir prontamente sobre la petición formulada por su cliente y las condiciones que exigirá, en razón que está asumiendo un riesgo de crédito.

Generalmente las cartas de crédito se abren dentro de cupos o líneas de crédito previamente aprobados. La línea de crédito probablemente exige que el cliente ceda al banco el derecho de propiedad sobre los documentos de embarque, lo cual puede hacerse requiriendo que los conocimientos de embarque sean expedidos a la orden del embarcador y endosados en blanco o a la orden del banco emisor. Con la existencia de un endoso en blanco, el banco, en caso necesario está capacitado para obtener propiedad de la mercancía mediante presentación del conocimiento de embarque ante el transportador.

Los conocimientos de embarque expedidos a la orden de un banco constituyen una defensa de los intereses de esta entidad, ya que la compañía de transporte entrega al banco la mercancía al endosar éste los conocimientos de embarque y entregarlos a la compañía de transporte. Si el banco no exige documentos de embarque otorgándole al mismo el título de propiedad, puede permitir que los conocimientos de embarque sean emitidos a la orden o directamente a su cliente. En este caso el transportador no requiere que se le presenten los conocimientos de embarque antes de entregar la mercancía, ya que el consignatario indicado en el conocimiento es el dueño de las mercancías.

Aprobada la solicitud por el banco emisor éste solicita a un banco en el país del vendedor (9) que notifique o confirme el crédito (caso No.3). El banco notificador o confirmador le informa al vendedor la emisión del crédito a su favor (caso No.4).

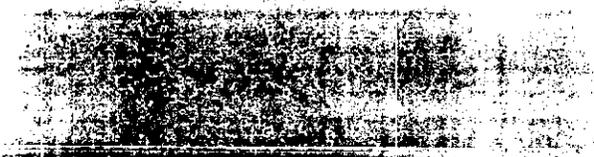
- La descripción de la mercancía en la factura no concuerda con la descripción en el crédito.
- Las letras están giradas por cantidades superiores a las mencionadas en el crédito.
- La factura no ha sido expedida por el beneficiario.
- La factura no está dirigida al ordenante como se ha especificado en el crédito.

Corregidas satisfactoriamente las discrepancias y, presentados nuevamente los documentos dentro de la validez del crédito, el banco notificador (confirmador) procede a pagar la carta de crédito (paso No.3) (11) y al remitir los documentos al banco emisor (paso No.4).

Es importante anotar que el banco emisor al recibir los documentos del exterior debe examinar los mismos en un tiempo razonable, el cual no debe exceder de siete días bancarios después de su recibo.

En materia de documentos con discrepancias y su notificación, el artículo 14 del folleto 500 de la Cámara de Comercio Internacional dispone lo siguiente:

- ◊ Si el banco emisor determina que, aparentemente los documentos no están de acuerdo con los términos y condiciones del crédito, podrá, por su propia iniciativa, ponerse en contacto con el ordenante para obtener su conformidad a pesar de las discrepancias.



- La descripción de la mercancía en la factura no concuerda con la descripción en el crédito.
- Las letras están giradas por cantidades superiores a las mencionadas en el crédito.
- La factura no ha sido expedida por el beneficiario.
- La factura no está dirigida al ordenante como se ha especificado en el crédito.

Corregidas satisfactoriamente las discrepancias y, presentados nuevamente los documentos dentro de la validez del crédito, el banco notificador (confirmador) procede a pagar la carta de crédito (paso No.3) (11) y al remitir los documentos al banco emisor (paso No.4).

Es importante anotar que el banco emisor al recibir los documentos del exterior debe examinar los mismos en un tiempo razonable, el cual no debe exceder de siete días bancarios después de su recibo.

En materia de documentos con discrepancias y su notificación, el artículo 14 del folleto 500 de la Cámara de Comercio Internacional dispone lo siguiente:

- ◊ Si el banco emisor determina que, aparentemente los documentos no están de acuerdo con los términos y condiciones del crédito, podrá, por su propia iniciativa, ponerse en contacto con el ordenante para obtener su conformidad a pesar de las discrepancias.

- ◊ El banco emisor, o firmador o designado debe comunicar las discrepancias sin demora pero sin exceder de siete días bancarios después de su recibo de los documentos.
- ◊ La notificación debe contener todas las discrepancias en virtud de las cuales el banco rechaza los documentos, y precisar también si mantiene los documentos a disposición del remitente o si los está devolviendo.
- ◊ El banco emisor y/o banco confirmador si lo hubiese, tendrán derecho entonces a reclamar al banco remitente la restitución, con intereses, de cualquier reembolso que hayan efectuado a este Banco.

1.7.5 PAGO O FINANCIACION DE LA CARTA DE CREDITO
(Gráfico No 4)

Recibido los documentos por el Banco emisor (paso No.1) este procede a examinarlos verificando que cumplan con los requisitos del crédito. Si están conformes se les ceden al comprador (paso No.2) contra pago de la suma debida o, se le financia según los términos que hayan acordado el Banco y su cliente (12). Al obtener los documentos el comprador puede proceder a efectuar los trámites de nacionalización de las mercancías:

1.7.6 REEMBOLSO DE CREDITO:

Una carta de crédito puede ser financiada por el Proveedor de la mercancía por

una Entidad Financiera del Exterior o por un Intermediario del Mercado Cambiario.

Una vez vencido el plazo de financiación se procede al reembolso al exterior o cancelación de la cartera de crédito en moneda extranjera dependiendo de quien esté financiando del crédito; para lo cual se cuenta en la actualidad con dos mecanismos:

1.7.6.1 Reembolso Mediante Certificados de Cambio

El importador adquiere o posee certificados de cambio, por un monto igual al de la financiación, los cuales entrega al Banco Comercial junto con los documentos que exigen las normas cambiarias.

El Banco Comercial consigna estos Certificados de Cambio en la cuenta corriente de Certificado de Cambio que tiene con el Banco de la República.

Una vez consignados los certificados de cambio, el Banco Comercial procede mediante un documento denominado Polígrafo de giro a solicitar al Banco de la República el canje de divisas por Certificados de Cambio.

El Banco de la República aprueba la operación debitando la Cuenta de Certificados de Cambio del Banco Comercial y procede a cambiarlos por divisas, las cuales son transferidas a una cuenta corriente del Banco Comercial en el exterior.

Una vez acreditadas las divisas el Banco Comercial procede a cancelar la cartera

de crédito en moneda extranjera si ha otorgado la financiación, o a transferir los fondos al proveedor de la mercancía (Aceptación o pago diferido) o a la Entidad Financiera del Exterior.

1.7.6.2 Reembolso Mediante Posición Propia Moneda Extranjera

Mediante este mecanismo el importador o cliente, negocia la tasa para la compra de las divisas con el Banco Comercial, con el cual tiene la financiación o con otro Intermediario del Mercado Cambiario. Una vez acordada la tasa de cambio, el importador o cliente presenta al Banco Comercial los documentos que exigen las normas cambiarias. El Banco o Intermediario del Mercado Cambiario procede a debitar la cuenta corriente del cliente o a recibir el equivalente en pesos.

Simultáneamente se afecta la posición propia en moneda extranjera disminuyendo la cartera de crédito si la financiación otorgada al importador es con el Banco que vende divisas, o en su defecto disminuyendo sus disponibilidades en corresponsales extranjeros, si las divisas hay que entregarlas o transferirlas al intermediario del Mercado Cambiario que ha financiado la carta de crédito, o al proveedor de la mercancía o a una entidad financiera del exterior.

1.7.7 DISPOSICIONES CAMBIARIAS

Para efectos de tramites de reembolsos no solo por pago de cartas de crédito sino



para el pago de importación , los Intermediarios del Mercado Cambiario deben analizar los plazos de financiación para determinar el cumplimiento de los requisitos cambiarios así:

Si la financiación es a más de seis meses contados a partir de la fecha del documento de transporte, el crédito debe estar registrado en el Banco de la República - Deuda Externa - y el cliente debe haber constituido el depósito por el equivalente en pesos del 47% del valor de la financiación, para obtener el título en divisas por financiaciones.

Las únicas excepciones a lo indicado anteriormente, son las financiaciones inferiores a USD 5.000.00 ó su equivalente en otras monedas o las financiaciones de los bienes de capital definidas con base en la nomenclatura NANDINA, cuyo plazo para el pago total sea superior a dieciocho meses.

Cuando la financiación está registrada en deuda externa para efectos del reembolso de la misma, ya sea a través del mecanismo de Certificados de Cambio o de Posición propia en moneda extranjera, el cliente debe diligenciar el instrumento de control cambiario denominado "Declaración de Cambio Créditos en Moneda Extranjera".

Si la financiación de la cartera de crédito no implica su registro en deuda externa, en el momento de efectuar el reembolso el cliente debe diligenciar la "Declaración de Cambio Compras de Divisas por Importaciones de Bienes".

Cuando la Financiación de la carta de crédito corresponde a un pago anticipado de una exportación ésta debe registrarse y constituirse con un depósito del 47% , independiente del plazo de financiación que otorgue al importador , el depósito del 47% no se exigirá en el caso de financiación de pagos anticipados de futuras importaciones de bienes de capital definidos en la nomenclatura NANDINA.

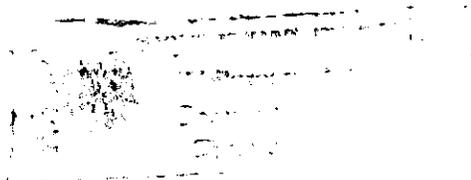
En el momento de otorgar una financiación de importación es conveniente exigir el Registro de Importación, y en el evento en que la mercancía ya haya sido despachada del exterior hacia Colombia los Intermediarios del Mercado Cambiario por política interna, deben exigir el documento de transporte para poder determinar si hay o no lugar a la constitución del depósito del 47%.

Es importante resaltar que en materia de importaciones cuando no hay financiación ni de un intermediario del mercado cambiario ni de una entidad financiera del exterior, si el giro se efectúa por diez días después de la fecha del documento de transporte hay una financiación implícita del proveedor, dato que es fundamental tenerlo en cuenta para efectos de la constitución del depósito del 47%.

1.7.8 OTRAS CARTAS DE CREDITO

1.7.8.1 Cartas de Crédito con cláusula roja

Un crédito con cláusula roja es aquel que contiene una cláusula incorporada, que



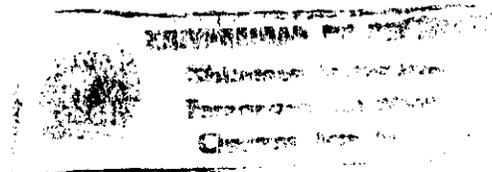
autoriza al banco que notifica o confirma el crédito para que haga adelantos al beneficiario, antes de la presentación de los documentos que acreditan el despacho de la mercancía.

La cláusula se incorpora por petición específica del ordenante. Se utiliza frecuentemente como un método para anticipar recursos al vendedor. En consecuencia es muy útil para intermediarios y representantes que requieren una forma de prefinanciación. También se utiliza en la importación de ciertos equipos cuando el producto exige un anticipo antes de iniciar su fabricación.

1.7.8.2 Cartas de Crédito Stand By

Una carta de crédito Stand-By es una garantía mediante la cual el banco garante asume la responsabilidad por el cumplimiento de una obligación incurrida por su cliente. Solo se utiliza si la persona garantizada incumple con sus obligaciones.

Un contratista, por ejemplo, puede hacer uso de una carta de crédito expedida por su banco que se puede hacer efectiva mediante la presentación de letras a la vista o una carta del beneficiario manifestando que el contratista no ha ejecutado el trabajo que se comprometió en la forma convenida. Los bancos en el exterior también emiten cartas de crédito Stand-By por cuenta de matrices de empresas multinacionales, para garantizar obligaciones incurridas por sus filiales o subsidiarias en Colombia.



1.7.9 VENTAJAS DE LA CARTA DE CREDITO

Las importaciones y las exportaciones son un renglón muy importante para la economía nacional, pues de la calidad de la relación comercial con los demás países, depende el grado de desarrollo tecnológico, económico y social del nuestro. Por esta razón el estado controla todas y cada una de las operaciones realizadas entre residentes nacionales y extranjeros, promocionando las exportaciones, reglamentando las importaciones y trazando políticas que protejan la producción nacional.

Gracias al Comercio Internacional Colombia puede vender (exportar) aquellos productos que le sobran (una vez satisfechas las necesidades de consumo interno) y adquirir (comprar o importar) los productos que le son necesarios para mantener y desarrollar el sector productivo de nuestra economía, y este tipo de transacciones se facilitan a través de la carta de crédito.

Para la ejecución de los negocios y las transacciones internacionales en general, el cliente necesita los servicios de una institución bancaria sólida, que le garantice la realización plena de las operaciones con rapidez y eficiencia, le ofrezca seguridad, le preste asesoría, le otorgue financiación, y solucione efectivamente los problemas que en un momento dado pueden surgir y le maneje adecuadamente sus negocios internacionales.

2. CREDITO DE FOMENTO

2.1 BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.

- BANCOLDEX -

El Banco de Comercio exterior de Colombia S.A. -Bancoldex- es una sociedad anónima de economía mixta, de carácter nacional, organizada como establecimiento de crédito bancario y vinculada al Ministerio de Comercio Exterior.

Creado por el artículo 21 de la ley 7 de 1991, Bancoldex está regido por el decreto 2505 de 1991 y por el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, además por las normas relativas a las sociedades de economía mixta, por el Código de Comercio y por las demás normas complementarias y concordantes.

Colombia pasó de una política de sustitución de importaciones a una estrategia de apertura encaminada a hacer del sector externo, y en particular de las exportaciones, el nuevo motor de desarrollo socioeconómico nacional.

Hasta comienzos de esta década, el organismo encargado de la promoción de exportaciones y de un relativo apoyo a los productores nacionales, que ofrecen sus bienes y servicios en los mercados mundiales, era Proexpo.

Uno de los primeros pasos concretos hacia la internacionalización de la economía fue la creación de Bancoldex, con el propósito de ofrecer un valioso apoyo crediticio y de promoción a los exportadores colombianos.

El objetivo de Bancoldex es financiar en forma principal, pero no exclusiva, las actividades relacionadas con la exportación, y en promover las exportaciones en los términos previstos en el artículo 283 de Estatuto financiero.

El domicilio principal del banco es Santafé de Bogotá y puede establecer sucursales o agencias en otros lugares del país o del exterior, según determine su junta directiva y con sujeción a las normas aplicables en la materia. Bancoldex asumió todos los derechos y obligaciones del Fondo de Promoción de Exportaciones, Proexpo.

“El capital autorizado inicial de Bancoldex será igual al valor de los aportes de la nación registrados conforme a los literales (b) y (c) del numeral 4, del artículo 280 del estatuto financiero, aumentando en 100%”, dice el mismo estatuto.

El capital del banco está representado en acciones, cuyo valor nominal define la junta directiva, acciones que se dividen en tres clases:

- Los aportes de la nación se representan en acciones de la serie A.
- Las acciones que lleguen a ser propiedad de los particulares, en cuanto no gocen de privilegios, pertenecen a la serie B.

- Las acciones que lleguen a ser propiedad de los particulares, en cuanto gocen de privilegios, pertenecen a la serie C.

La administración del banco está a cargo de la asamblea general de accionistas, de la junta directiva, el presidente y los demás órganos que prevean sus estatutos.

Mientras la nación tenga más de 10% de las acciones de Bancoldex, el ministro de Comercio Exterior presidirá la asamblea.

Su junta directiva está integrada por los Ministros de Comercio Exterior y de Hacienda, el representante legal de Fideicomiso, un representante del sector privado designado por el presidente de la república y otro representante del sector privado elegido por las asociaciones de exportadores.

2.1.1 FUNCIONES

Bancoldex cumple las siguientes funciones:

- a) Realizar todos los actos y contratos autorizados a los establecimientos bancarios, en las monedas y en las condiciones que autoricen las leyes y demás regulaciones que le sean aplicables. En consecuencia, realizar operaciones de crédito, inclusive para financiar a los compradores de exportaciones colombianas, será parte del giro ordinario de sus negocios.

b) Descontar créditos otorgados por otras instituciones financieras, o comprar cartera de las mismas, antes que hacer créditos directos, pero sin que esto se entienda como limitación legal para realizar los actos y contratos que se mencionaron en el literal anterior.

c) Actuar como agente del gobierno nacional, y de otras entidades públicas, para celebrar y administrar contrato encaminados a proveerlos de recursos en moneda extranjera, para garantizarlos cuando sea el caso y para administrar los recursos respectivos. Cuando el banco obtenga para si mismo recursos en moneda extranjera, podrá venderlos al Banco de la República, a la tasa que esta entidad determine ,en la fecha en que se realice la operación y obtener la moneda de curso legal equivalente.

d) Constituir o hacerse socio de una sociedad fiduciaria, entregarle en fideicomiso, para constituir un patrimonio autónomo, los bienes a que se refiere la letra (a) del numeral 4, del artículo 280, del estatuto financiero, con destino a la promoción de exportaciones, y ejercer, respecto del fideicomiso, los derechos que se describen en el artículo 283 del estatuto, y los que se reserven en el contrato.

e) Realizar acuerdos con el Banco de la República y las entidades públicas o privadas que hayan confiado a aquel bienes suyos , para que el banco de la República pueda pagar, con cargo a estos, las obligaciones en favor de Bancoldex, y en general, para que Bancoldex tenga la colaboración del Banco de la República al realizar todas las operaciones autorizadas.

f) Otorgar avales y garantías.

g) Constituir o hacerse socio de entidades que ofrezcan seguros de crédito a las exportaciones, o contratar con ellas para que los presten, o financiar esas entidades, o a los usuarios de sus servicios, o cualquier combinación de estas funciones, todo ello en las condiciones que determine el mercado.

La nación garantizará las operaciones de seguro de crédito a las exportaciones, que ampare riesgos políticos y extraordinarios, por lo cual el gobierno nacional señalará el procedimiento para hacer efectiva la garantía y el monto de la misma, y celebrará los contratos de administración a que haya lugar, para la prestación del servicio.

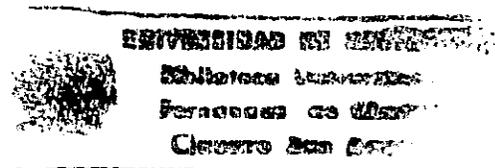
h) Realizar directamente operaciones fiduciarias, en especial para cumplir las funciones de promoción de exportaciones que le confiere la ley 7 de 1991, como alternativa al ejercicio de la función prevista en el literal (d).

El estatuto financiero señala que la disolución y liquidación del banco se harán por las mismas causales y en la misma oportunidad y forma previstas en la ley para los demás establecimientos bancarios.

2.1.2 CERTIFICADO DE GARANTIA

A partir de 1995 el fondo Nacional de Garantías, Fundescol y Bancoldex se

34991



asociaron para emitir el certificado de garantía que permite respaldar los créditos, de esta forma, la falta de garantías, uno de los mayores obstáculos para la consecución de créditos por parte de los empresarios exportadores, ya no es obstáculo para la aprobación.

El certificado de garantía es una alternativa para amparar créditos y entre otros beneficios de este documento se destacaron: su compatibilidad como garantía real, permite ampliar el monto del crédito otorgado a un mismo cliente y opera como garantía -puente o garantía-definitiva.

Dicho documento garantiza a pequeños y medianos empresarios con activos inferiores a \$1.250 millones registrados en el balance de 1993 que produzcan o comercialicen bienes destinados a la exportación directa e indirecta. Además de los requisitos exigidos normalmente para otorgar un certificado de garantía, se debe acreditar que la empresa tiene una relación de pasivos a activos máxima de 70%, haber obtenido utilidades en el último año, posee un patrimonio líquido adicional al de sus codeudores, igual o superior a dos veces el valor del crédito sobre el cual se solicita la garantía, tener como mínimo un año de constituida la empresa y haber asumido un compromiso de exportación igual al requerido para los créditos redescontados por Bancoldex.

Las garantías cubren hasta 70% del valor del crédito, los intereses y la porción corriente de los intereses de mora. Puede solicitarse para los créditos que se pacten en pesos o en dólares con plazos iguales o inferiores a un año, con intereses

pagaderos en periodos máximos de seis meses y otorgados o no con recursos de Bancoldex.

Se expiden dos tipos de certificados:

- ◆ Tipo A: certificados de garantía hasta por \$30 millones para créditos hasta por \$42.8 millones, son expedidos por Bancoldex y su aprobación demora cinco días hábiles.
- ◆ Tipo B: certificados de garantía hasta por \$245 millones para créditos hasta por \$350 millones, son expedidos por Bancoldex y Fundescol, o Bancoldex y el Fondo nacional de garantías, y su aprobación demora diez días hábiles.

La vigencia del certificado de garantía es igual al plazo del crédito respaldado, adicionado en 180 días, y la comisión que deberá sufragar el beneficiario es 3,5% anual, pagadero anticipadamente y en proporción al plazo del crédito.

2.1.3 LINEAS DE CREDITO

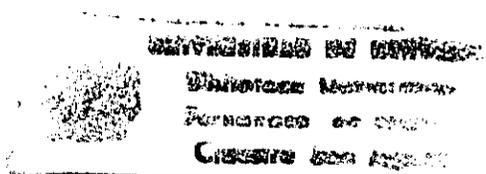
A mediados de julio de 1.995 el banco de Comercio exterior -Bancoldex- presentó sus líneas de crédito en nuevo formato, con el propósito fundamental de facilitar su manejo y aplicación tanto para intermediarios financieros como para los exportadores. La reorganización se hizo por temas y ya no por resoluciones, como se había hecho hasta entonces.

Se incluyeron además nuevas modalidades de crédito como línea en dólares para la consolidación de pasivos, la de financiación de la reconversión industrial y modernización de las empresas también en moneda extranjera, la de creación o adquisición de empresas en Colombia o en el exterior, que puede tomarse en pesos o en dólares, y finalmente el crédito para proyectos de inversión en zonas francas turísticas, distritos turísticos y proyectos hoteleros de turismo receptivo tanto en moneda extranjera como en moneda local.

De acuerdo con los lineamientos generales del banco, son beneficiarios de las líneas de crédito los intermediarios financieros a los que Bancoldex otorgue líneas de crédito; las personas naturales o jurídicas dedicadas a producir, comercializar o promover bienes y servicios que se destinen a la exportación; los productores de materia prima o de bienes y servicios conexos al sector exportador; y los productores que vendan sus artículos a las sociedades de comercialización internacional, para que estas a su vez los exporten.

También son beneficiarios las empresas de servicios que contribuyen a la realización del proceso exportados, los importadores de productos y servicios colombianos y las personas naturales o jurídicas dedicadas a producir bienes y servicios de exportación que requieran, para mejorar su competitiva, la importación de bienes de capital, intermedios o de servicios técnicos.

La utilización de las diferentes líneas de crédito genera compromisos de acuerdo con la modalidad de crédito respectiva. El incumplimiento de los compromisos de



exportación, facturación, venta, generación de divisas, inversión o sustitución de pasivos, determina que el exportador directo o indirecto, o el beneficiario del crédito, no tenga acceso a líneas hasta demostrar su cumplimiento.

2.1.3.1 Crédito Preembarque:

Es una modalidad de crédito destinada a financiar, mediante operaciones de redescuento a través de los intermediarios financieros, las necesidades de capital de trabajo de las personas naturales o jurídicas dedicadas a producir o comercializar bienes y servicios que se destinen a la exportación; promover este tipo de exportaciones; contribuir a la realización del proceso exportador, producir materia prima o bienes y servicios cuando participen en exportaciones indirectas o conjuntas, y vendan sus artículos a las sociedades de comercialización internacional, para que estas a su vez los exporten.

Estos créditos, en pesos, tienen las siguientes condiciones financieras: plazo hasta 12 meses, amortización al vencimiento, tasa DTF adicionado hasta 4%, tasa de redescuento DTF; plazo superior a 12 y hasta 24 meses, amortización semestral o al vencimiento, tasa DTF adicionado hasta 4,25%, tasa de redescuento DTF adicionado hasta 0,25%; plazo superior a 24 meses y hasta 36 meses, amortización semestral o al vencimiento, tasa DTF aumentado en 4,5%, tasa de redescuento DTF adicionado hasta en 0,5%.

Cuando se otorgan en dólares tienen las siguientes condiciones financieras: hasta doce meses, amortización al vencimiento, tasa Libor incrementado hasta en 5,5%, tasa de redescuento Libor adicionado en hasta 3%; a 61 meses, amortización al vencimiento o hasta 40% durante los primeros 60 meses y el restante 60% al vencimiento, tasa libremente negociable entre el beneficiario e intermediario tomando como base la Libor, tasa de redescuento Libor adicionado hasta en 5%. En todos los casos el margen de redescuento es de ciento por ciento.

2.1.3.2 Crédito para consolidación de pasivos:

Es una línea de crédito en dólares, destinada a financiar mediante operadores de redescuento a través de los intermediarios financieros, la consolidación de pasivos de las personas naturales o jurídicas dedicadas a producir o comercializar bienes y servicios que se destinen, en forma directa o indirecta, a la exportación, así como los de las empresas de servicios que contribuyen a la realización del proceso exportador.

Estos créditos tienen las siguientes condiciones financieras: plazo hasta 61 meses, amortización al vencimiento o hasta 40% durante los primeros 60 meses y el restante 60% al vencimiento, tasa de interés libremente negociable entre el beneficiario e intermediario tomando como base la Libor, tasa de redescuento Libor adicionado hasta en 5%, y margen de redescuento de ciento por ciento.

El beneficiario deberá demostrar, a más tardar a los seis meses del desembolso, la cancelación de pasivos y que, la vigencia del crédito, mantenga anualmente el valor de sus exportaciones o facturación al sector exportador.

2.1.3.3 Crédito para capitalización, adquisición y creación de empresas:

Está dedicado a financiar a través de los intermediarios financieros, la creación, Adquisición o capitalización de las empresas, siempre y cuando dé lugar a incrementar o consolidar el flujo de las exportaciones de bienes y servicios. Se otorga a empresas domiciliadas en Colombia, productoras o comercializadoras de bienes y servicios cuyas exportaciones se realicen en forma directa o indirecta; y a empresas domiciliadas en el exterior, productoras o comercializadoras de bienes y servicios que estén vinculadas a sus similares en Colombia. Los créditos deberán utilizarse exclusivamente en capital de trabajo para mantener o incrementar las exportaciones, consolidación de pasivos adquiridos con instituciones financieras y proyectos de inversión fija, diferida o en tecnología. Para las empresas domiciliadas en el exterior, deberán destinarse a la adquisición o participación accionaria motivo de la operación.

Estos créditos, en pesos, tienen las siguientes condiciones financieras: Plazo hasta diez años, incluidos tres años de gracia, amortización semestral, tasa libremente pactada entre el beneficiario y el intermediario, tasa de redescuento hasta cinco años DTF adicionado hasta en 1,75% y para plazos superiores se incrementa en 0,25% por cada año o fracción.

Cuando se otorgan en dólares, tienen las siguientes condiciones: Plazo superior a cinco años y hasta diez años, incluidos tres años de gracia, amortización hasta 40% durante los primeros 60 meses y el restante 60% en cuotas hasta el vencimiento, tasa de interés libremente pactada entre el beneficiario e intermediario, tasa de redescuento Libor adicionado hasta el 5% superior a cinco y hasta seis años, para plazos superiores se incrementa en hasta 0,25% por cada año adicional. En los dos casos anteriores el margen de redescuento es de ciento por ciento.

2.1.3.4 Crédito para inversión fija:

Está destinado a financiar proyectos de exportación de bienes y servicios que se realicen directamente o a través de terceros, mediante programas de exportación conjunta; proyectos de inversión en zonas francas, distritos turísticos y proyectos hoteleros, e infraestructura o adquisición de maquinaria y equipo.

Cuando se otorga el crédito en pesos, tiene las siguientes condiciones:

- Para pyme: plazo hasta cinco años, incluidos hasta dos de gracia, amortización semestral, tasa de interés DTF, tasa de redescuento DTF disminuido hasta en 4,5%. Para proyectos de tardío rendimiento, plazo de hasta diez años, incluidos cinco años de gracia, tasa de interés DTF y tasa de redescuento DTF disminuido hasta en 4,5%.
- Para gran empresa: plazo hasta diez años, incluidos tres de gracia, tasa de interés DTF, tasa de interés libremente negociable entre el beneficiario e

intermediario y tasa de redescuento hasta cinco años DTF adicionado hasta en 1,75%, y para plazos superiores se incrementa en hasta 0,25% por cada año o fracción. Para proyectos de tardío rendimiento, plazo hasta de cinco años de gracia con las condiciones anteriormente descritas. En Pyme y gran empresa, la amortización es semestral y el margen de redescuento es ciento por ciento. Cuando se trata de financiación en dólares, el plazo es entre cinco y diez años con tres años de gracia, la amortización es de 40% durante los primeros 60 meses y el restante 60% en cuotas hasta el vencimiento la tasa de redescuento en Libor adicionado en 5% y para plazos superiores se incrementa en 0,25% por cada año o fracción. Para importación de bienes de capital, plazo hasta de diez años, amortización semestral y la tasa de redescuento se determina en cada caso específico. En los dos casos la tasa de interés es libremente pactada entre el beneficiario y el intermediario, y el margen de redescuento es ciento por ciento.

2.1.3.5 Crédito para la financiación de la reconversión y la modernización de las empresas:

Es una línea de crédito en dólares, con recursos de los bancos de importación y exportación de otros países para financiar la importación de bienes de capital, intermedios y de servicios técnicos provenientes del respectivo país, a través de los intermediarios financieros locales y en forma directa, siempre y cuando dicha financiación dé lugar a incrementar o consolidar el flujo de exportaciones de bienes y servicios. Son beneficiarios las empresas productoras o prestatarias de

servicios domiciliadas en Colombia que participen en el intercambio de bienes y servicios, con sujeción a los requisitos y compromisos que determinen Bancoldex en cada operación. El monto del crédito será el ciento por ciento de los bienes o servicios importados o ciento por ciento del valor del contrato por servicios técnicos. El plazo, amortización y tasa de interés de los créditos de esta línea se ajustarán a las condiciones particulares ofrecidas por cada uno de los respectivos bancos de donde provengan las fuentes de recursos y a las condiciones adicionales que para cada operación establezca Bancoldex. Además de los documentos que pueda solicitar el banco, el interesado deberá demostrar que la importación está en trámite, lo cual se realizará mediante la presentación del registro de importación aprobado o la factura proforma, o el contrato legalizado en el caso de la exportación de servicios técnicos.

2.1.3.6 Créditos para operaciones de leasing:

Está destinado a financiar operaciones de arrendamiento financiero, realizadas por las compañías de financiamiento comercial sobre bienes dedicados a actividades de exportación. Para financiación en pesos y en dólares, el monto del crédito será hasta ciento por ciento del valor del bien objeto del contrato leasing. El plazo es de siete años, la forma de amortización será acordada entre la compañía de financiamiento comercial y Bancoldex, teniendo en cuenta las disposiciones legales y cambiarias vigentes. Para las operaciones en pesos con plazo hasta de cinco años, la tasa de interés es DTF adicionado en 1,75%, y para plazo superiores 0,25% por cada año o fracción. La tasa de interés para operaciones en dólares fluctúa entre el Libor más 2,5% para plazo de un año, hasta Libor más 5,25 para plazo de más de seis años. El

canon para cada operación será acordado entre la compañía de financiamiento comercial y el arrendatario.

2.1.3.7 Crédito de posembarque:

Línea de crédito en dólares destinada a financiar las exportaciones de bienes y servicios Colombianos, Así como de proyectos de ingeniería adelantados por empresas domiciliadas en Colombia. Tienen las siguientes condiciones:

Crédito comprador: Consiste en crédito al importador de bienes y servicios colombianos con aval o garantías de intermediarios financieros domiciliados dentro o fuera del país importador, o crédito a un intermediario financiero para que éste, a su vez, financie al importador bajo las siguientes modalidades: Crédito para financiar exportaciones de bienes y servicios colombianos y créditos para financiar proyectos de ingeniería adelantados por empresas domiciliadas en Colombia. Para exportaciones de bienes y de servicios el monto será hasta ciento por ciento del valor FOB, sin que supere el valor del crédito concedido por el intermediario o el exportador al importador. Para proyectos de ingeniería hasta 100% del componente nacional, hasta 50% del componente importado que forme parte de la exportación y hasta 85% de los costos directos locales, sin que supere el monto de la financiación concebida al comprador. Para bienes de consumo, el plazo será de un año con amortización semestral o al vencimiento. Para bienes intermedios de capital o servicios, el plazo es de hasta diez años, incluidos tres años de gracia, con amortización semestral o podrá ajustarse a la modalidad de pago convenida por el comprador con su intermediario; la tasa de interés será fijada por Bancoldex en el momento de aprobar la financiación.

- ◊ Crédito vendedor: consiste en crédito a través de los intermediarios financieros locales del valor de la financiación que otorgue el exportador de bienes y servicios a su comprador en el exterior. Cuando se trata de bienes de capital, también serán susceptibles de financiación los servicios relacionados con la instalación y montaje. Para exportaciones de bienes y servicios, el monto será hasta de ciento por ciento del valor FOB, sin que supere el valor del crédito concedido por el exportador al importador. Para proyectos de ingeniería hasta ciento por ciento del componente nacional, hasta 50% del componente importador que forme parte de la exportación y hasta 85% de los costo directos, sin que supere el monto de la financiación concedida al comprador. Cuando se trate de bienes y servicios se dará un plazo superior a cinco años con tres de gracia, con amortización al vencimiento o hasta el 40% durante los primeros sesenta meses y el restante sesenta por ciento al vencimiento, tasa de interés libremente negociable, tasa de redescuento Libor adicionado hasta cinco por ciento y margen de redescuento de ciento por ciento.
- ◊ Descuento de documentos: consiste en el descuento de documentos de pago a plazos originados en exportaciones de bienes y servicios desde Colombia, aceptados o avalados por intermediarios financieros de primera línea domiciliados dentro o fuera del país importador. Tanto en banco comercial como el país de su domicilio deberán ser previamente aceptados por Bancoldex. Para exportaciones de bienes y servicios, el monto será de hasta ciento por ciento del valor del documento sin que supere el ciento por ciento del valor FOB de la exportación, y para proyectos de ingeniería, hasta ciento por ciento del componente nacional, hasta 50% del componente importado que forme parte de la exportación, y hasta 85% de los costos directos locales, sin que supere el monto de la financiación concedida al comprador.

2.1.4 LINEAS DE CAPITAL DE TRABAJO - PREEMBARQUE -

2.1.4.1 Resolución 4 de 1.991 (PROEXPO) Pesos

- PLAZO: Hasta un (1) año.

- Prórroga del Crédito

Se puede ampliar el plazo del crédito hasta por seis (6) meses si existen factores especiales que a juicio de Bancoldex, impidan realizar total o parcialmente en su oportunidad, el compromiso de exportación objeto de la financiación.

- Amortización: Al vencimiento del crédito.

- Tasa de Interés:

Tasa equivalente trimestre vencido al DTF -Resolución 42/88 J.M.- adicionado hasta en cuatro (4) puntos porcentuales, que semanalmente fija el Banco de la República, vigente en la fecha de suscripción del respectivo pagaré, pagadero por trimestre vencido, la cual permanecerá inmodificable durante los tres primeros meses del crédito y se ajustará trimestralmente teniendo en cuenta el DTF vigente en la fecha de iniciación del nuevo período y así sucesivamente.

Esta tasa de interés tendrá la siguiente excepción:

- Exportaciones de flores: la tasa equivalente trimestre vencido al DTF -resolución 42/88 J.M.- adicionada como mínimo en un (1) punto porcentual y hasta en cuatro puntos porcentuales, que semanalmente fije el Banco de la república, vigente en la fecha de suscripción del respectivo pagaré, pagadero por trimestre vencido, la cual permanecerá inmodificable durante los tres primeros meses del crédito y se ajustará trimestralmente, teniendo en cuenta el DTF vigente en la fecha de iniciación del nuevo periodo y así sucesivamente. En ningún caso esta tasa podrá ser inferior al 22,5% anual durante la vigencia del crédito.

- **Tasa de Redescuento:** Tasa equivalente trimestre vencido al DTF - resolución 42/88 J.M.-.

- **Tasa de Interés de Mora:** La tasa de interés moratorio será del doble del interés convencional, sin que en ningún caso supere el doble del interés bancario corriente o el máximo legal permitido.

- **Margen de Redescuento:** Hasta el cien por ciento(100%).

2.1.4.2 RESOLUCION 6 de 1.993 - BANCOLDEX- PESOS

- **Plazo:** Hasta tres (3) años. No se aceptarán renovaciones ni prorrogas.

- **Amortización:** Al vencimiento del crédito.

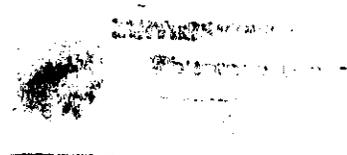
- **Tasa de Interés:** La tasa de interés será igual al DTF -resolución 42/88 J.M.- vigente en la fecha de iniciación del respectivo periodo de causación de intereses, adicionado hasta en cuatro coma cinco punto porcentuales (4.5%). La tasa así determinada se liquidará en su equivalente trimestre vencido.

Esta tasa de interés tendrá la siguiente excepción:

- **Exportaciones de flores:** La tasa equivalente, trimestre vencido al DTF - resolución 42/88 J.M.- adicionada como mínimo en un (1) punto porcentual y hasta en cuatro coma punto cinco porcentuales (4,5%), que semanalmente fije el Banco de la República, vigente en la fecha de suscripción del respectivo pagaré, pagadero por trimestre vencido, la cual permanecerá inmodificable durante los tres primeros meses del crédito y se ajustará trimestralmente, teniendo en cuenta el DTF vigente en la fecha de iniciación del nuevo período y así sucesivamente. En ningún caso esta tasa podrá ser inferior al 22,5% anual durante la vigencia del crédito.

- **Tasa de Redescuento:**

La tasa de redescuento será igual al DTF- resolución 42/88 J.M.- vigente en la fecha de iniciación del respectivo período de causación de intereses adicionado en 0,25 punto porcentuales. La tasa así determinada se liquidará en su equivalente trimestre vencido.



- Tasa de Interés de Mora:

La tasa de interés moratorio será del doble del interés convencional, sin que en ningún caso supere el doble del interés bancario corriente o el máximo legal permitido.

- Margen de Redescuento: Hasta el cien por ciento (100%).

2.1.4.3 PROCEDIMIENTO OPERATIVO EN LINEAS DE PREEMBARQUE EN PESOS:

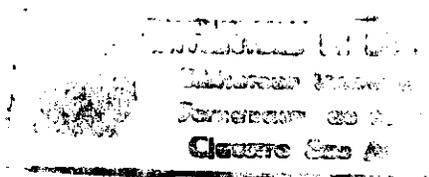
Una vez la operación de crédito sea aprobada por el respectivo estamento de crédito señalado en nuestro Manual de Normas y Políticas de crédito y cuando las garantías reales estén debidamente constituidas, si hay exigencia de ello, se procederá así:

Para empresas que por primera vez solicitan crédito de Bancoldex:

Debe enviarse a Bancoldex:

- Fotocopia legible de la tarjeta del NIT o en su defecto la certificación de la solicitud de expedición de este documento.

Para empresas que por primera vez solicitan crédito de Bancoldex o usuarios tradicionales:



Deben constatar que en el folder del cliente reposan los siguientes documentos:

- Fotocopia legible autenticada de la declaración de renta la cual deberá ser solicitada dentro del mes siguiente al vencimiento del plazo que para su presentación fija anualmente La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) o si fuere del caso certificados de ingresos y retenciones.
- Certificado de existencia y representación legal expedido por la respectiva Cámara de Comercio con una anterioridad no mayor a dos (2) meses.

Empresas que realizan exportaciones conjuntas:

Además de verificar que está en el folder del cliente lo indicado anteriormente, deben enviar a Bancoldex:

- Contrato de exportaciones conjuntas firmado entre las partes en el cual conste el valor del contrato y la participación de cada empresa dentro del monto total de las exportaciones que se van a realizar. Se exceptúa de este contrato, las exportaciones de algodón. Para su elaboración existe una "Guía Básica para la elaboración del contrato de exportaciones conjuntas".
- Carta en la cual el exportador final se obliga a atender los compromisos de exportación que se generan en el otorgamiento de cada uno de los créditos concedidos a un productor de materias primas o de bienes, si la empresa realiza exportaciones conjuntas.

2.1.4.4 REDESCUENTO ORDINARIO

La Oficina enviará directamente a Bancoldex " solicitud de crédito o redescuento" (ver modelo en anexo No.3) y los documentos requeridos según el caso.

Simultáneamente enviará al Centro Documentario Moneda Legal - Dirección General- piso 6o., el pagaré en original y copia con el correspondiente registro de pago del impuesto de timbre, cuando así se requiera dejando en blanco la fecha de suscripción, fecha de vencimiento, plan de pagos y el número de la aprobación.

Además, conjuntamente con el pagaré deben remitir la hoja de trabajo, sobre la que estamparán las correspondientes firmas autorizadas y la del funcionario encargado del análisis de las operaciones de redescuento, como responsable de la revisión de los documentos.

Una vez Bancoldex comunique su decisión al centro Documental Moneda Legal, Dirección General, se les informará la fecha indicada por Bancoldex para efectuar el redescuento.

2.1.4.4.1 Nuevas Fechas de Redescuento

Esta clase de operación que se han previsto cuando se tienen dificultades en la presentación oportuna del pagaré, deben ser solicitadas con antelación a la fecha preestablecida para el redescuento, al Centro Documentario Moneda Legal para que la

presenten oportunamente a Bancoldex.

Sino se solicita oportunamente la operación será anulada y se deberán reiniciar los tramites relacionados con la presentación estudio y aprobación de la respectiva solicitud de crédito.

2.1.4.4.2 Desembolso

El desembolso del crédito se hará en las fechas definidas por Bancoldex en la comunicación de aprobación del crédito.

2.1.4.4.3 Prepagos

Las líneas en moneda nacional manejadas por Bancoldex, permiten prepagos, para lo cual deben informar al Centro Documentario Moneda Legal el mismo día del abono antes de las 12 a.m., para que realice los tramites correspondientes ante Bancoldex.

Para lo cual en la comunicación que se envíe deben detallar:

Nombre o razón social del beneficiario

- Línea de Bancoldex
- Número obligación
- Valor de la obligación
- Valor del prepago

2.1.4.5 RESOLUCION 7 DE 1.992 - PREEMBARQUE \$(pesos)- BIENES DE CAPITAL

- Beneficiarios

Personas naturales o juridicas dedicadas a producir bienes de capital que sean fabricados sobre pedido y que se destine a la exportación.

- Destino

Financiar el capital de trabajo para las exportaciones de bienes de capital, entendiéndose como tal el requerido para atender los gastos en que el productor incurra para llevar a cabo la producción del bien de capital.

No podrán financiarse exportaciones de bienes de capital que se encuentren suspendidas por el Consejo Superior de Comercio Exterior, o que la Junta Directiva del Banco de Comercio Exterior determine como no susceptible de financiación.

- Monto

El monto financiable será de hasta el setenta por ciento (70%) del precio FOB del bien del capital cuya producción se pretenda financiar.

Sin embargo, en ningún caso el monto financiable podrá exceder el costo de producción del bien, deducidos los anticipos recibidos sobre el precio.

para la producción del bien, sin exceder de tres (3) años.

podrá otorgar plazos superiores a los establecidos, o prorrogar el : fijado cuando a su juicio existan circunstancias que así lo justifiquen y el dado previamente su consentimiento.

ción: Al vencimiento del crédito.

Interés:

interés será igual al DTF -Resolución 42 de 1.988 J.M.- vigente en la fecha on del respectivo periodo de causación de intereses adicionado hasta en os porcentuales(4%) y en cero coma punto veinticinco puntos porcentuales r cada año, plazo o fracción de año, adicional al primero. La tasa así a se liquidará en su equivalente trimestre vencido.

Redescuento

redescuento será igual al DTF -Resolución 42 de 1.988 J.M. - vigente en la iación del respectivo periodo de causación de intereses adicionado en cero icinco puntos porcentuales (0,25%) por cada año de plazo o fracción de año, l primero. La tasa así determinada se liquidará en su equivalente trimestre

- Margen de Redescuento

Hasta el ochenta por ciento (80%).

- Compromisos

Durante los noventa días siguientes al vencimiento del crédito, el exportador se obliga a efectuar el correspondiente reintegro de divisas proveniente de las exportaciones financiadas de conformidad con lo previsto en el régimen cambiario.

- Sanciones Por Incumplimiento de los Compromisos de Exportación

El incumplimiento de los compromisos de exportación determinará que el exportador no tenga acceso a ninguna línea de crédito del banco de Comercio Exterior, hasta tanto demuestre el cumplimiento del respectivo reintegro de divisas o haya solicitado y Bancoldex le haya otorgado prórroga para su cumplimiento. El reintegro de divisas se acreditará mediante la presentación de los documentos que el Banco de Comercio Exterior considere necesarios.

Se exceptúa de lo anterior el crédito de post-embarque, que podrá otorgarse en aquellos casos en que a juicio de Bancoldex existan causas que lo justifiquen.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN GENERAL
DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
CICERO DE AGUIRRE

2.1.4.6 RESOLUCION 9 DE 1.994 -BANCOLDEX- USS

- **Plazo:** Superior a sesenta meses.

- **Amortización**

Al vencimiento del crédito; o el 40% en cuotas semestrales iguales dentro de los primeros sesenta meses (60) de la vigencia del crédito, en las oportunidades que convengan los beneficios y el 60% al vencimiento del crédito.

- **Tasa de Interés**

Será igual a la tasa Libor para préstamos a ciento ochenta (180) días, vigente en la fecha del desembolso, adicionada en los puntos que se convengan libremente entre el banco y el cliente.

- **Determinación de la Base Libor**

Se tomará como base la tasa de Libor para préstamos a 180 días, la cual se determinará con dos (2) días hábiles de anticipación, utilizando la tasa Libor más alta vigente a las once (11) horas GMT proporcionada por los siguientes Bancos: Barclays Bank, Bank of Tokyo, Bankers Trust Company y el national Westminster Bank.

- Tasa de Resdescuento

Será igual a la tasa libor para prestamos a ciento ochenta (180) días, vigente en la fecha del desembolso, adicionada hasta en cinco puntos porcentuales (5%), pagadera semestre vencido. Esta tasa podrá ser fija o variable en consonancia con las condiciones del mercado. Cuando se determine una tasa variable esta será recalculada al vencimiento de cada uno de los periodos de ciento ochenta (180) días.

- Margen de Redescuento: Hasta el cien por ciento (100%).

La tasa de interés moratorio será del doble del interés convencional, sin que en ningún caso supere el doble del interés bancario corriente o el máximo legal permitido.

2.1.4.7 RESOLUCION 10 DE 1.994 -BANCOLDEX- US\$

- Plazo: Hasta un año.

- Amortización: Al vencimiento del crédito.

- Tasa de Interés

Será igual a la tasa Libor para prestamos a ciento ochenta (180) días, vigente en la fecha del desembolso, adicionada hasta en seis puntos porcentuales (6%), la cual será pagadera semestre vencido. Esta tasa podrá ser fija o variable en consonancia con las

condiciones del mercado. Cuando se determine una tasa variable esta será recalculada al vencimiento de cada uno de los periodos de ciento ochenta (180) días.

- Tasa de Redescuento

Será igual a la tasa Libor para prestamos a ciento ochenta (180) días, vigente en la fecha del desembolso, adicionada en tres puntos porcentuales (3%), pagadera semestre vencido. Esta tasa podrá ser fija o variable en consonancia con las condiciones del mercado. Cuando se determine una tasa variable esta será recalculada al vencimiento de cada uno de los periodos de ciento ochenta (180) días.

- Margen de Redescuento

Hasta el ciento por ciento (100%).

2.1.4.8 RESOLUCION 12 DE 1.993 -BANCOLDEX- US\$

- Plazo: Superior a dieciocho (18) meses y hasta veinticuatro (24) meses. Sin embargo por las disposiciones de régimen de endeudamiento externo vigentes en la práctica se están realizando hasta doce (12) meses de plazo a través de otra resolución, dado que hacerlas en el lapso entre seis (6) y sesenta meses implica la constitución de depósito en el Banco de la República.

- Amortización: Al vencimiento del crédito.

- **Tasa de Interés**

Será igual a la tasa Libor para préstamos a ciento ochenta (180) días, vigente en la fecha del desembolso, adicionada hasta en dos coma cinco puntos porcentuales (2,5%), la cual será pagadera semestre vencido. En este caso se podrá determinar una tasa Libor fija o variable en consonancia con las condiciones del mercado, recalculada al vencimiento de cada uno de los periodos de ciento ochenta (180) días.

- **Margen de Resdescuento:** Hasta cien por ciento (100%).

2.1.4.9 RESOLUCION 2 DE 1.994 - BANCOLDEX - US\$

- **Plazo:**

Superior a treinta y seis (36) meses. Sinembargo, por las disposiciones del régimen de endeudamiento externo vigentes en la práctica, se están realizando hasta doce (12) meses de plazo a través de otra Resolución, dado que hacerlas en el lapso entre seis (6) y sesenta (6) meses implica la constitución del depósito en el Banco de la República.

- **Amortización:**

Al vencimiento del crédito; o el 40% en dos cuotas pagaderas dentro de los primeros treinta y seis (36) meses de la vigencia del crédito, en las oportunidades que convengan los beneficiarios y el 60% al vencimiento del crédito.

- Tasa de Interés

Será igual a la tasa Libor para préstamos a ciento ochenta (180) días, vigente en la fecha del desembolso, adicionada hasta en seis puntos porcentuales (6%), la cual será pagadera semestre vencido. Esta tasa podrá ser fija o variable en consonancia con la condiciones del mercado. Cuando se determine una tasa variable esta será recalculada al vencimiento de cada uno de los periodos de ciento ochenta (180) días.

- Tasa de Redescuento

Será igual a la tasa Libor para préstamos a ciento ochenta (180) días, vigente en la fecha del desembolso, adicionada hasta en tres puntos porcentuales (3%), pagadera semestre vencido. Esta tasa podrá ser fija o variable en consonancia con las condiciones del mercado. Cuando se determine una tasa variable esta será recalculada al vencimiento de cada uno de los periodos de ciento ochenta (180) días.

- Margen de Redescuento

Hasta el cien por ciento (100%).

**2.1.4.10 PROCEDIMIENTO OPERATIVO EN LINEAS DE
PREEMBARQUE EN DOLARES**

Una vez la operación de crédito sea aprobada por el respectivo estamento de crédito

señalado en el Manual de Normas y políticas de Crédito y si hay exigencias de garantías reales, cuando éstas estén debidamente constituidas se procederá así:

DOCUMENTACION: Igual que la señalada para las líneas de preembarque en pesos.

2.1.4.11 REDESCUENTO ORDINARIO:

- Para las resoluciones 12 de 1.993 y 2,8, y 9 de 1.994, se hará una comunicación que de manera explícita y detallada ofrezca la financiación al exportador, en señal de aceptación. En el original de la comunicación, el exportador en señal de aceptación deberá estampar su firma debidamente autenticada. Este documento lo utiliza Bancoldex para el registro del crédito como endeudamiento externo ante el Banco de la República en desarrollo de la resolución 21 de 1.993.
- Para el trámite ante Bancoldex la oficina enviará a la Gerencia de Operaciones Internacionales en la Dirección General, los siguientes documentos:
 - ⇒ Solicitud de crédito y/o redescuento de acuerdo con el modelo incluido en el anexo No.3.
 - ⇒ Original de la comunicación en la cual el cliente acepta el crédito, para las Resoluciones 12 de 1.993 y 2 de 1.994.
 - ⇒ Carta firmada por el cliente, en la cual autoriza al banco cargar en su cuenta corriente el interés de tres (3) días sobre el valor de la operación, cuando por su causa no se pueda hacer el redescuento en la fecha indicada por Bancoldex.

La Gerencia de Operaciones Internacionales hará el trámite respectivo ante la entidad redescontante y comunicará la decisión de dicha entidad a la oficina, la cual remitirá a dicha gerencia el, pagaré en moneda extranjera, debidamente diligenciado, como mínimo con dos (2) días de anticipación a la fecha de redescuento, para su revisión y elaboración del respectivo poligrafo ante Bancoldex.

Si el redescuento no se realiza, quedará sin efecto la aprobación final de Bancoldex y se hará efectivo el cargo de los tres (3) días de intereses sobre el valor del crédito.

2.1.4.12 COMPROMISOS QUE ADQUIEREN LOS BENEFICIARIOS DE CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO (PREEMBARQUE)

Durante la vigencia del crédito, el exportador beneficiario del mismo o el exportador final, cuando se trate de exportaciones conjuntas, o las empresas de servicios al sector exportador, se obligan a efectuar anualmente las correspondientes exportaciones o facturación por servicios efectivamente prestados al sector exportador.

Cuando el beneficiario del crédito venda su producto a una sociedad de comercialización internacional para ser exportado, deberá presentar a Bancoldex, debidamente diligenciadas, las respectivas copias de los certificados de compra al productor, expedidos por dicha comercializadora.

2.1.4.12.1 Sanciones Por Incumplimiento de Compromisos:

El incumplimiento de los compromisos anuales de exportación o de prestación de servicios al sector exportador, sin justa causa, a juicio de Bancoldex, acarreará al beneficiario el no acceso a ninguna línea de crédito del Banco de Comercio Exterior, hasta no demuestre el cumplimiento de los respectivos compromisos.

Igualmente Bancoldex podrá exigir el pago anticipado parcial o total del saldo vigente del crédito, sin perjuicio de las demás sanciones que establezca.

2.1.4.13 LINEAS DE CAPITAL DE TRABAJO - POSTEMBARQUE -**2.1.4.13.1 Vendedor**

Pesos : Resolución 12 de 1.987.

Dólares : Resolución 8 de 1.992.

2.1.4.13.2 Beneficiarios:

Personas naturales o jurídicas exportadoras que otorguen financiación a su comprador de bienes en el exterior y además cuando se trate de bienes de capital, los servicios relacionados con su instalación y montaje.

No es objeto de financiación de postembarque las exportaciones de:

- * Café en grano.
- * Cueros crudos.
- * Petróleo y sus derivados.
- * Piedras preciosas y semipreciosas.
- * Oro.
- * Aquellos bienes cuya exportación esté suspendida por el Consejo Superior de Comercio Exterior, o que la Junta Directiva del Banco de Comercio Exterior determine como no susceptibles de financiación.

2.1.4.13.3 Monto de la Financiación:

Será hasta del ochenta y cinco por ciento (85%) del valor FOB de los bienes exportados, sin que en ningún caso supere el cien por ciento (100%) del valor del crédito otorgado por el exportador a su comprador en el exterior.

2.1.4.13.4 Condiciones:

1. El exportador debe acreditar la exportación mediante el correspondiente documento de exportación.
2. El exportador colombiano debe haber concedido un crédito al comprador en el exterior, circunstancia que deberá demostrar mediante la presentación de los documentos representativos del crédito.

Si el exportador ha sido usuario del servicio de factoring prestado por Bancoldex, en

relación con la operación que es materia de financiación con recursos de estas líneas, este hecho lo exime de la presentación de los documentos referidos en el párrafo anterior.

2.1.4.13.5 Documentos Representativos de Crédito

- ⇒ Letras de cambio o pagarés emitidos a favor del exportador y a cargo de su comprador en el exterior, acompañados de copia de la póliza de seguros que ampare el crédito contra riesgos comerciales, expedida por Seguros La Unión S.A. o por la (s) compañía (s) que para este efecto designe el Gobierno.
- ⇒ Letras de cambio a favor del exportador y a cargo de su comprador en el exterior aceptadas por bancos del exterior, que tengan su origen en una carta de crédito documentaria e irrevocable y confirmada.
- ⇒ Cartas de crédito de garantía irrevocable emitidas y confirmadas o letras de cambio aceptadas por bancos del exterior, que tengan su origen en cobranzas a cargo de importadores de bienes colombianos.
- ⇒ Aceptaciones que tengan su origen en cartas de créditos documentarias e irrevocables y emitidas por instituciones autorizadas para operar a través de los convenios de crédito recíproco firmados por el Banco de la República para cubrir exportaciones de productos colombianos.
- ⇒ Letras de cambio que acepten los bancos colombianos en cumplimiento de ordenes impartidas por bancos del exterior de cualquier país, emitidas con base en cartas de crédito documentarias e irrevocables y confirmadas.
- ⇒ Letras de cambio aceptadas por el importador a favor del exportador colombiano, debidamente garantizadas por un banco del exterior, mediante una carta de crédito de garantía irrevocable y confirmada.

2.1.4.14 RESOLUCION 12 DE 1.987: -PESOS-

- Plazo:

- Para bienes de consumo: Hasta un (1) año.
- Para los demás bienes: Hasta cinco (5) años, incluidos hasta dos (2) años de gracia.

Bancoldex podrá autorizar plazos superiores cuando existan circunstancias especiales que lo justifiquen.

- Amortización:

Cuando se trate de exportaciones de bienes de consumo; igual a la otorgada por el exportador colombiano a su comprador en el exterior.

Cuando se trate de exportaciones de los demás bienes: semestral o ajustado a la modalidad de pago convenida con el comprador.

- Tasa de Interés

La tasa de interés será igual al DTF -Resolución 42 de 1.988 J.M.-, vigente en la fecha de iniciación del respectivo período de causación de intereses, adicionado hasta en cuatro (4%) puntos porcentuales y hasta en cero coma cinco puntos por ciento (0,5%) puntos porcentuales por cada año de plazo o fracción de año adicional al

primero, y por cada año o fracción de año del periodo de gracia. La tasa así determinada se liquidará en su equivalente trimestre vencido.

- Tasa de Redescuento

La tasa de redescuento será igual al DTF -Resolución 42 de 1.988 J.M. -, vigente en la fecha de iniciación del respectivo periodo de causación de intereses, adicionado en cero coma veinticinco puntos porcentuales (0,25%) por cada año de plazo o fracción de año, adicional al primero y por cada año o fracción de año del periodo de gracia. La tasa determinada se liquidará en su equivalente trimestre vencido.

- Tasa de Interés de Mora

Será del doble del interés convencional, sin que en ningún caso supere el doble del interés bancario corriente o el máximo legal permitido.

- Margen de Redescuento

Hasta el ochenta por ciento (80%).

- Prórrogas

Esta clase de créditos solo da lugar a prórrogas, cuando se demuestre la imposibilidad de pago por parte del comprador de la exportación asegurada dentro de los plazos inicialmente establecidos, caso en el cual será de 270 días, que se concederá por

periodos de 90 días en proporción al monto del crédito impagado. Cuando se trate de exportaciones que resulten impagadas a su vencimiento y el exportador demuestre que su comprador externo a consignado el valor de la cobranza en el Banco Central del respectivo país y esta operación origine la emisión por parte del Banco de un certificado o documento de depósito a plazo, redimible por la misma entidad, se podrá ampliar el plazo hasta el vencimiento de dicho documento.

2.1.4.15 RESOLUCION 8 DE 1.992 -DOLARES-

- **Monto Mínimo** : En ningún caso podrá ser inferior a diez mil dólares (US\$ 10.000,00).

- **Plazo**

Para bienes de consumo: Hasta un (1) año.

Para los demás bienes: Hasta tres (3) años.

El Banco de Comercio Exterior podrá autorizar plazos superiores, cuando existan circunstancias que a su juicio justifiquen.

Amortización:

- ◆ Para bienes de consumo, la amortización del crédito se hará con arreglo a las condiciones que establezca el Banco de Comercio Exterior en cada caso particular, para lo cual tendrá cuenta los términos acordados entre el exportador y su comprador en el exterior.

- ◆ Para los demás bienes, la amortización se hará en forma semestral o en las condiciones que establezca el Banco de Comercio Exterior, con arreglo a los términos acordados entre el exportador y su comprador en el exterior.
- ◆ Para operaciones con plazo superior a tres (3) años, el Banco de Comercio Exterior determinará la forma de amortización del crédito en cada caso particular.

- Tasa de Interés

Se aplicará la tasa Libor para préstamos a ciento ochenta (180) días o su equivalencia adicionada en los puntos porcentuales que indique la respectiva reglamentación.

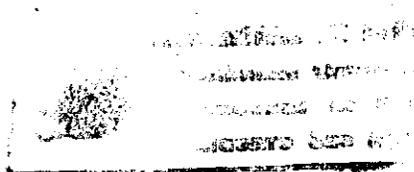
- Tasa de Redescuento

La tasa Libor para préstamos a ciento ochenta (180) días o su equivalencia adicionada en los puntos porcentuales que indique la respectiva reglamentación.

- Margen de Redescuento: Hasta el cien por ciento (100%).

- Prepagos

El Banco de Comercio Exterior podrá autorizar pagos anticipados en esta línea, cuando a su juicio existan circunstancias que lo justifiquen.



- Prórrogas

Los créditos de esta línea no son prorrogables, salvo que exista una operación de factoring complementaria, en cuyo caso se podrán prorrogar hasta por cien (100) días calendario, contados desde el vencimiento de la factura.

**2.1.4.15.1 PROCEDIMIENTO OPERATIVO EN LINEAS DE POST-
EMBARQUE- PESOS**

Una vez la operación de crédito sea aprobada por el respectivo estamento de crédito señalado en el Manual de Normas y Políticas de Crédito y si hay exigencias de garantías reales, cuando estas estén debidamente constituidas se procederá así:

a. Se hará una comunicación de nuestro banco en la que se certifique:

- Valor del crédito;
- El precio FOB de la exportación;
- La fecha de vencimiento del crédito otorgado por el exportador a su comprador .

b. Informar que están en nuestro poder los siguientes documentos:

- Copia del conocimiento de embarque, la guía aérea o terrestre correspondiente;
- Copia de la factura comercial;
- El documento de crédito correspondiente;

- Certificación suscrita por el exportador o por su representante legal en el caso de personas jurídicas en la cual manifieste expresamente que los instrumentos de pago en los cuales consta la financiación otorgada a su comprador en el exterior y cuyas copias le ha entregado al banco para soportar la solicitud de crédito, no han sido ni serán utilizadas para efectuar negociaciones de cartera.

c. Cuando se trate de financiaciones para las cuales se ha obtenido el seguro de crédito a la exportación, se deberá incluir fotocopia autenticada de la letra de cambio y de la póliza de seguro del crédito.

d. El banco también debe certificar que obran en nuestro poder los siguientes documentos:

- Fotocopia legible autenticada de la última declaración de renta o si fuere el caso certificado de ingresos y retenciones.

- Certificado de Existencia y representación legal expedido por la respectiva Cámara de Comercio con una anterioridad no mayor a dos (2) meses.

La oficina enviará directamente a Bancoldex "solicitud de crédito o redescuento", acompañada con las comunicaciones que se indicaron anteriormente.

Simultáneamente enviarán al Centro Documentario Moneda Legal - Dirección General-, el pagaré en original y copia con el correspondiente registro del pago de impuesto de timbre cuando así se requiera, dejando en blanco la fecha de suscripción, fecha de vencimiento, plan de pagos y el número de aprobación. Ver modelo de pagaré en moneda legal en anexo No.4.

Además conjuntamente con el pagaré deben remitir la hoja de trabajo sobre la que estamparán las correspondientes firmas autorizadas y la del funcionario, encargado del análisis de las operaciones de redescuento, como responsable de la revisión de los documentos.

Una vez Bancoldex comunique su decisión al Centro Documentario Moneda Legal. Se les informará la fecha indicada por Bancoldex para efectuar el redescuento.

2.1.4.15.2 PROCEDIMIENTO OPERATIVO EN LINEAS DE POST-EMBARQUE-DOLARES

Una vez la operación de crédito sea aprobada por el respectivo estamento de crédito señalado en el Manual de Normas y Políticas de Crédito y si hay exigencias de garantías reales, cuando éstas estén debidamente constituidas se procederá así:

Hará una comunicación que de manera explícita y detallada ofrezca la financiación al exportador en señal de aceptación. En el original de la comunicación el exportador en señal de aceptación deberá estampar su firma debidamente autenticada. Este documentos lo utiliza Bancoldex para el registro del crédito como endeudamiento externo ante el Banco de la República en desarrollo de la resolución 21 de 1.993.

Para el tramite ante Bancoldex la oficina enviará a la Gerencia de Operaciones Internacionales en la Dirección General, los siguientes documentos:

- Solicitud de crédito y/o redescuento de acuerdo a modelo incluido en anexo No.3, acompañada de las comunicaciones señaladas en los puntos a,b,c, y d, del procedimiento para moneda legal.
- Original de la comunicación en la cual el cliente acepta el crédito.
- Carta firmada por el cliente, en la cual autoriza a cargar en su cuenta corriente el interés de tres (3) días ,sobre el valor de la operación, cuando por causa no se pueda hacer el redescuento en la fecha indicada por Bancoldex.

La Gerencia de operaciones Internacionales hará el trámite respectivo ante la entidad redescantante y comunicará la decisión de dicha entidad a la oficina, la cual remitirá a dicha gerencia el pagaré en moneda extranjera, debidamente diligenciado, como mínimo con dos (2) días de anticipación a la fecha de redescuento, para su revisión y elaboración del respectivo polígrafo ante Bancoldex.

Si el redescuento no se realiza, quedará sin efecto la aprobación inicial de Bancoldex y se hará efectivo el cargo de los tres (3) días de intereses sobre el valor del crédito.

2.1.4.16 RESOLUCION 7 DE 1.988 (VENDEDOR DE SERVICIOS TECNICOS - PESOS)

- Beneficiarios:

Personas naturales o jurídicas nacionales, domiciliadas en Colombia, para la exportación de servicios técnicos y profesionales en las siguientes modalidades: para

construcción de obras de ingeniería. Para prestación de servicios de consultoría y supervisión de proyectos de ingeniería, para programas de capacitación y asistencia técnica, para prestación de servicios de consultoría económica, administrativa y jurídica, para prestación de servicios de consultoría técnica y profesional, para la venta de servicios cinematográficos, de radio, de televisión y representaciones escénicas, para la venta de servicios de telemática e información en general.

- Monto:

Hasta el noventa por ciento (90%) del valor del contrato o la financiación concedida a su comprador en el exterior sin exceder el cien por ciento (100%) del valor agregado nacional.

- Plazo y Plan de Amortización:

Se determinará de acuerdo al período de ejecución del programa de exportaciones y a la forma de pago contemplada en el mismo, sin que exceda de cinco (5) años.

Excepcionalmente el plazo y plan de amortización pueden ser superior a cinco (5) años, previa aprobación de Bancoldex.

- Tasa de Interés:

La tasa de interés será igual al DTF - Resolución 42 de 1.988 J.M.-, vigente en la fecha de iniciación del respectivo período de causación de intereses, adicionado hasta

en cuatro (4%) puntos porcentuales. Cuando se trate de créditos con plazos superiores a cinco (5) años la tasa de interés será igual al DTF- Resolución 42 de 1.988 J.M., vigente en la fecha de iniciación del respectivo periodo de causación de intereses, adicionado hasta seis (6%) punto porcentuales. Las tasas así determinadas se liquidarán en su equivalente trimestre vencido.

- Tasa de Redescuento:

La tasa de interés será igual al DTF- Resolución 42 de 1.988 J.M., vigente en la fecha de iniciación del respectivo periodo de causación de intereses, la cual se liquidará en su equivalente trimestre vencido.

- Margen de Redescuento: Hasta el ochenta por ciento (80%).

- Tasa de Interés de Mora:

Será del doble del interés convencional, sin que en ningún caso supere el doble del interés bancario corriente o el máximo legal permitido.

2.1.4.17 RESOLUCION 3 DE 1.993 - USS: (COMPRADOR)

- Beneficiarios:

Bancos comerciales domiciliados dentro o fuera del país del importador, para que

aquel a su vez financie al comprador. El Banco Comercial deberá suscribir un convenio con Bancoldex, el cual regulará la utilización de la línea de crédito, que podrá destinarse a la financiación de:

I. Exportaciones de bienes desde Colombia.

II. Proyectos de ingeniería adelantados por empresas domiciliadas en Colombia.

No son objeto de financiación:

- Las exportaciones

- Las exportaciones de : Café en grano, oro, petróleo, aquellas suspendidas por el Consejo Superior de Comercio Exterior o que la Junta Directiva del Bancoldex determine como no susceptibles de financiación.

- **Monto Financiable:**

Cuando se trate de exportaciones de bienes, el monto será hasta del cien por ciento (100%) de la financiación que el banco Comercial apruebe al comprador, sin que supere el ochenta y cinco por ciento (85%) del valor FOB de la exportación.

Cuando se trate de proyectos de ingeniería, el monto financiable será hasta del cien por ciento (100%) de la financiación que el banco comercial apruebe al comprador, sin que en ningún caso supere los siguientes porcentajes:

- El cien por ciento (100%) del componente nacional de los bienes e insumos vinculados al proyecto y el 50% del componente importado de los mismos, siempre y cuando este forme parte de la exportación.

Los rubros financiados podrán ser objeto de crédito con otras fuentes de recursos, únicamente en aquella porción no financiada por Bancoldex.

Los desembolsos se ajustarán a la modalidad convenida por el comprador con el banco comercial que apruebe el crédito.

- Plazo:

- Para bienes de consumo: Hasta un (1) año.
- Para los demás bienes y proyectos de ingeniería: hasta ocho (8) años incluidos hasta tres (3) años de gracia.

Los plazos para estos créditos serán determinados con base en el tipo de bien exportado o en las características del proyecto de ingeniería.

- Amortización:

Semestral o podrá ajustarse a la modalidad de pago convenida por el comprador con el banco del exterior que apruebe el crédito.

- Tasa de Interés:

Bancoldex señalará la tasa que cobrará el banco comercial, así como la máxima que este cobrará al comprador al momento de aprobar la financiación. Igualmente podrá

determinar una tasa fija o variable. En este ultimo evento, la tasa será revisada cada ciento ochenta (180) días.

2.1.4.17.1 CONDICIONES PARA EL DESEMBOLSO DEL CREDITO:

Para las exportaciones de bienes, que la exportación se haya realizado, lo cual se acreditará con los documentos establecidos por Bancoldex en la respectiva reglamentación.

Para los proyectos de ingeniería, que se encuentre debidamente legalizado el contrato, lo cual se demostrará según lo dispuesto en la respectiva reglamentación.

Descuentos:

Descuento de documentos de pago a plazo originados en exportaciones de bienes desde Colombia, aceptados o avalados por bancos comerciales de primera línea domiciliados dentro o fuera del país importador. Tanto el Banco Comercial como el país de su domicilio, deberán ser previamente aprobados por Bancoldex.

- Tasa de Redescuento:

La tasa de descuento de documentos se determinará en el momento de efectuar cada operación.

2.1.4.17.2 CONDICIONES PARA EL DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Para las exportaciones de bienes, que esta se haya realizado, lo cual se acreditará con los documentos establecidos por Bancoldex en la respectiva reglamentación.

Los documentos elegibles para descuento por Bancoldex, deberán originarse en el crédito concedido por el exportador colombiano a su comprador en el exterior o por un banco a dicho comprador y sus fechas de vencimiento no podrán ser inferiores a dos (2) meses a partir de la solicitud de la operación ante Bancoldex.

2.1.4.17.3 TRATAMIENTO A SALDOS NO UTILIZADOS POR EL BANCO COMERCIAL:

El Banco de Comercio Exterior podrá establecer en la reglamentación de esta línea de crédito una comisión de compromiso, sobre saldos no utilizados por el banco comercial.

2.2 FIDUCIA

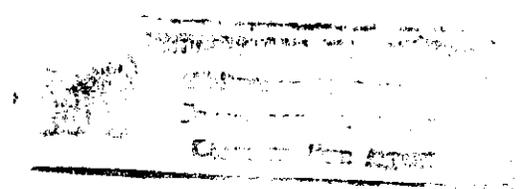
Con la reforma financiera de 1990, la fiducia en Colombia inició una nueva y próspera etapa, alcanzando los mayores índices de crecimiento en el sistema durante los últimos años.

Aunque este negocio financiero se conoce desde hace varias décadas en el país, sólo en la década de los noventa llegó a consolidarse en el mercado y hoy con identidad propia es una de las más atractivas opciones de ahorro e inversión para las personas naturales y jurídicas.

Así mismo, el auge de la fiducia en sus diversas modalidades abre campo en Colombia a un verdadero mercado de capitales, pues las sociedades fiduciarias surgen como efectivos inversionistas institucionales, para demandar los papeles-valores que se emiten a mediano y largo plazo.

Encargo y confianza son los principios fundamentales del negocio fiduciario que data desde épocas remotas en la historia de la humanidad, pero que en las últimas décadas se profesionalizó y posesionó en los países industrializados y más recientemente en las naciones del tercer mundo.

El fideicomiso como figura reconocida en los mercados se remonta a los orígenes del derecho romano, en el cual se interpretaba como un acto de última voluntad en virtud del cual una persona transfería, por motivo de muerte, los bienes a un tercero, a un



beneficiario con carga para éste de explotar los bienes en interés de otra persona, e inclusive, si fuera posible, de transferírseles más adelante.

Desde entonces la historia financiera registra una constante evolución y perfeccionamiento de la fiducia hasta alcanzar hoy una profunda especialización en los mercados internos e internacionales.

La historia indica que en Colombia la fiducia empezó a darse desde hace varios años, pero el verdadero punto de partida para el despegue y desarrollo de esta actividad financiera fue en 1972 cuando el Código de Comercio incluyó esta operación.

“La fiducia mercantil es un negocio jurídico en virtud del cual una persona llamada fiduciante o fideicomitente transfiere uno o mas bienes especificados a otra llamada fiduciario, quien se obliga a administrarlos o a enajenarlos, para cumplir una finalidad determinada por el constituyente, en provecho de éste o un tercero llamado beneficiario o fideicomisario”, dice el artículo 1.226 del Código de Comercio.

El vocablo fiducia significa fe, confianza. La fiducia es un mecanismo esencialmente elástico, flexible, pues permite realizar todas las finalidades lícitas que las necesidades o la imaginación de los clientes determinen.

La fiducia también se define como un gran recipiente al cual los clientes le ponen un contenido. Este contenido, en la mayoría de los casos, es definido por los mismos clientes. Otras veces es sugerido por la fiduciaria.

Mediante la fiducia una natural o jurídica llamada fideicomitente o constituyente, entrega a una sociedad fiduciaria uno o más bienes concretos, despojándose o no de la propiedad de los mismos, con objeto de que dicha fiduciaria en provecho del mismo fideicomitente o de quien este determine; este último se llama beneficiario no obstante de algunos encargos fiduciarios, la entrega de bienes a la fiduciaria no es esencial. Dichos bienes, incluso, pueden ser adquiridos por la fiduciaria posteriormente en desarrollo de su encargo.

Como consecuencia de la fiducia, una entidad especializada y profesional -La Sociedad Fiduciaria-, se compromete a realizar su mejor esfuerzo para conseguir su finalidad que le señala su cliente, con los bienes recibidos para tal efecto.

Terminada la fiducia, los bienes son devueltos al fideicomitente o entregados a quien este señale.

La sociedad fiduciaria nunca adquiere la propiedad absoluta de los bienes recibidos a títulos de la fiducia.

2.2.1 CARACTERISTICAS

1. La confianza. Es, desde sus orígenes, la principal característica de la fiducia. Se trata de una confianza de doble vía: Del cliente hacia la fiduciaria y de ésta hacia su cliente. Es por esta razón por la que se afirma que los negocios fiduciarios son -intuitu personae- es decir, en consideración a la persona, basados en el conocimiento del cliente y de la fiduciaria.

2. Una finalidad para cumplir. Los negocios fiduciarios se celebran en la medida en la cual haya una finalidad para cumplir. La transferencia de los bienes, cuando la hay, sólo busca el cumplimiento de una finalidad. Esta finalidad debe quedar siempre establecida en los contratos fiduciarios. Las normas legales que regulan la fiducia, así como las facultades y los derechos de los clientes, las obligaciones de las fiduciarias y las atribuciones de las autoridades que controlan y vigilan el negocio, están orientadas a que la finalidad señalada se cumpla y no se frustre.
3. Un gestor profesional. La sociedad fiduciaria gestiona y cumple en forma profesional los encargos que le encomiendan sus clientes, en la forma en que éstos o la ley le señalen.
4. Una separación absoluta de bienes. La fiduciaria debe mantener una separación total entre su propio patrimonio y los bienes que le entregan los clientes, así como también entre los de éstos últimos de manera que no se confundan entre sí.
5. La conformación de un patrimonio autónomo. Esta característica sólo se presenta cuando la fiducia se hace a través de un contrato de fiducia mercantil. El patrimonio autónomo es como una especie de bolsa (que contiene los bienes entregados por un solo cliente). El patrimonio autónomo es administrado por la sociedad fiduciaria, sin que ello implique que ésta pase a ser su dueña absoluta.

2.2.2 PARTES QUE INTERVIENEN

1. El fideicomitente. Es el cliente de la fiduciaria, también llamado fiduciante o constituyente.

Es aquella persona natural o jurídica, de naturaleza pública o privada, que

encomienda a la fiduciaria una gestión determinada para el cumplimiento de una finalidad, pudiendo, para ello, entregarle uno o más bienes.

El fideicomitente debe señalar en el contrato que celebre con la fiduciaria, las instrucciones a las cuales ésta debe sujetarse para el adelantamiento de la gestión encomendada. No obstante, a veces, estas instrucciones están determinadas por la misma ley; es el caso de los productos fiduciarios de utilización masiva, como el fondo común ordinario.

En otros casos las instrucciones son sugeridas o fijadas por la fiduciaria en cumplimiento de su función de asesoría al cliente; es el caso de los fondos comunes especiales que diseña internamente la fiduciaria para luego salir a ofrecerlos a sus clientes.

Los derechos especiales que tiene el fideicomitente son:

- ◆ Cuando ha fideicomitado bienes a la fiduciaria, es decir, cuando le ha entregado bienes en fiducia mercantil, el fideicomitente pudo reservarse para sí algunos derechos para ejercerlos directamente. Por ejemplo, si entregó una casa, puede reservarse el derecho de uso de la misma.
- ◆ Revocar en cualquier momento la fiducia, cuando así lo haya previsto en el contrato.
- ◆ Solicitar la remoción de la sociedad fiduciaria cuando haya una causa justificada, y nombrar otra sociedad fiduciaria que sustituya a la primera.

- ◆ Obtenet, al término del negocio fiduciario, la devolución de los bienes que hubiere entregado a la fiduciaria, a menos que en el contrato se hubiera previsto que éstos deben entregarse a otra persona.
- ◆ Exigir a la fiduciaria que, con la periodicidad acordada, que no puede ser superior a seis meses, le rinda cuentas comprobadas de la gestión que ha adelantado en relación con su negocio.

2. El fiduciario. En Colombia sólo pueden ser fiduciarios las sociedades fiduciarias especialmente autorizadas por la Superintendencia Bancaria. Antes de la reforma de 1990, esta actividad estaba a cargo de los bancos a través de secciones fiduciarias, las que fueron desmontadas con la expedición de la ley 45 o reforma financiera.

Las sociedades fiduciarias son sociedades de servicios financieros, constituidas como sociedades anónimas, sujetas a la inspección y vigilancia permanente de la Superintendencia Bancaria. Reciben mandatos de confianza, los cuales desarrollan con objeto de cumplir una finalidad específica, siendo, a la vez, asesoras de sus clientes.

Además de los negocios fiduciarios, las sociedades fiduciarias desarrollan otras actividades:

- ◇ Prestación de servicios de asesoría financiera.
- ◇ Representación de tenedores de bonos.
- ◇ Obrar como agentes de transferencia y registro de valores.

- ◊ Desempeñarse como síndicos o curadores de bienes.
- ◊ Ser depositarias de sumas consignadas en juzgados.
- ◊ Emitir bonos por cuenta de patrimonios autónomos constituidos por varias sociedades.
- ◊ Emitir bonos por cuenta de varias empresas y administrar estas emisiones.
- ◊ Administrar fondos de pensiones de jubilación e invalidez, complementarios a los del régimen obligatorio de seguridad social. Los principales deberes que adquiere una sociedad fiduciaria en relación con sus negocios son:
 - ◊ No pueden delegar en ninguna otra persona, ni siquiera en otra sociedad fiduciaria, sus deberes u obligaciones, a menos que a medie autorización expresa del fideicomitente.
 - ◊ Realizar en forma diligente la gestión que les haya sido encomendada para la consecución de la finalidad de la fiducia, actuando siempre en beneficio de su cliente.
 - ◊ Mantener una total separación contable entre sus propios bienes y los que le hayan sido entregados por sus clientes, así como entre los de estos últimos.
 - ◊ Seguir las instrucciones señaladas por su cliente en el contrato, o prevista en la ley, a menos que se le haya permitido actuar del modo que más conveniente le parezca.
 - ◊ Proteger y defender los bienes que le hayan sido entregados, contra cualquier acto de terceros de los beneficiarios, e incluso del mismo fideicomitente.
 - ◊ Devolver al fideicomitente los bienes que este le hubiere entregado, o transferido a quien corresponda según las instrucciones que hubieran recibido.
 - ◊ Rendir a sus clientes cuentas comprobadas de su gestión con la periodicidad que se acuerde y, en todo caso, cada seis meses.

3. El beneficiario. También se denomina fideicomisario. Puede ser el mismo fideicomitente (cliente) o la persona o personas que este designe. Puede ser sustituido bajo ciertas circunstancias de acuerdo con lo estipulado en el contrato.

Puede ser cualquier persona natural o jurídica, de naturaleza pública o privada, nacional o extranjera, en cuyo provecho se desarrolla la fiducia y se cumple la finalidad perseguida.

Los principales derechos del beneficiario son:

- * Cuando es el mismo fideicomitente, posee todos los derechos que corresponde a este.
- * Exigir a la fiduciaria el cumplimiento fiel de sus obligaciones, y en caso de que incumpla, solicitar la correspondiente indemnización de perjuicios, demostrando que dicha fiduciaria incurrió en culpa leve.
- * Oponerse, si la fiduciaria no lo hace, a cualquier embargo o ejecución de los bienes dados en la fiducia.
- * Solicitar a la Superintendencia Bancaria por causa justificada, la remoción de la fiduciaria y, si es del caso, el nombramiento de un administrador temporal que la reemplace.

2.2.3 DIVERSIFICACION

A la par con su acelerado crecimiento, la fiducia en Colombia muestra una marcada

diversificación en las alternativas que ofrece en el mercado. Según la asociación de fiduciarios, existen actualmente 17 productos resultado de la iniciativa, creatividad y estudios de los mercados y la demanda, lo que explica el gran dinamismo del sector.

La fiducia en Colombia permite a una persona entregar unos bienes para que la fiduciaria los invierta, los dé en garantía, otorgue una mensualidad a obras sociales o a determinado grupo de personas como niños abandonados o para que le administre una reserva de recursos que le permitan en unos años ampliar la fábrica o el negocio.

Cuando el negocio fiduciario implica la transferencia de la propiedad de los bienes, se habla de fiducia mercantil; en el caso contrario, de los encargos fiduciarios.

Actualmente funcionan en el país 50 sociedades fiduciarias con nicho propio en el mercado, ofreciendo efectivas alternativas de ahorro y financiamiento a ahorradores, inversionistas y usuarios.

2.2.3.1 EMISION DE BONOS

De conformidad en lo dispuesto en el artículo 10 del decreto 1026 de 1990 y sin perjuicio de lo previsto de los artículos 1 y 2, las entidades fiduciarias, podrán emitir bonos, actuando por cuenta de una fiduciaria mercantil constituida por un número plural de sociedades. Igualmente, dichas entidades podrán emitir bonos por cuenta de dos o más empresas siempre y cuando un establecimiento de crédito se constituya en avalista o deudor solidario del empréstito y se confiere a la entidad fiduciaria la administración de la emisión.

Según lo dispuesto por el decreto 1026, artículo 28 podrán ser representante de los tenedores de bonos las sociedades fiduciarias que sean autorizadas para el efecto por la Superbancaria.

No obstante lo anterior, no podrán ser representante de los tenedores de bonos de una emisión la entidad fiduciaria que se encuentre en cualquiera de las siguientes circunstancias:

- a) Que haya incumplido sus obligaciones en una emisión anterior .
- b) Que ejerza funciones de asesoría de la sociedad emisora en materias relacionadas con la emisión.
- c) Que sea beneficiario real de más de 10% del capital de la sociedad emisora o que esta sea beneficiaria real de más de 10% del capital de las respectiva sociedad fiduciaria.
- d) Que los beneficiarios reales de más de 10% de su capital social los sean también de más de 10% de la sociedad emisora.
- e) Que sea garante de una o más obligaciones de la sociedad emisora a menos que en razón de la naturaleza y cuantía de la garantía, el Superintendente de valores considere que no hay riesgos de que surja un conflicto entre el interés de la entidad como garante y los intereses de los tenedores de bonos.
- f) Que haya suscrito un contrato para colocar la totalidad o parte de la emisión.
- g) Que sea beneficiario real de más de 25% del capital de una persona jurídica que se encuentre en uno de los supuestos a que se refieren las letras (e) y (f) del presente artículo.

- h) Que los beneficiarios reales de más de 25% de su capital social lo sean también en la misma proporción de una persona jurídica que se encuentre en uno de los supuestos previstos por las letras (e) y (f) del presente artículo.
- i) Las demás, en razón de las cuales la sociedad fiduciaria se puede encontrar en una situación de conflicto de intereses con los tenedores de bonos, a juicio de la Supervalores.

Cuando se utilice la fiducia en garantía para respaldar obligaciones derivadas de créditos destinados a la financiación de proyectos inmobiliarios, las entidades fiduciarias podrán emitir títulos de deuda, como los considerados en la ley 9 de 1989, tomando como base un razonable precio del mayor valor que con el tiempo adquiera el inmueble.

Tales títulos se expedirán a solicitud del fideicomitente y otorgarán al beneficiario los mismos derechos derivados del contrato de fiducia mercantil.

El estatuto y la ley facultan a las sociedades fiduciarias en Colombia para administrar fondos de pensiones de jubilación e invalidez, previa autorización de la Superbancaria, la cual se podrá otorgar cuando la sociedad acredite capacidad técnica, de acuerdo con la naturaleza del fondo que se pretende administrar.

2.2.4 FIDUCIA DE GARANTIA

“Entiéndese por fideicomiso de garantía aquel negocio en virtud del cual una persona transfiere generalmente de manera irrevocable, la propiedad de uno o varios bienes a

título de fiducia mercantil o los entrega en encargo fiduciario irrevocable a una entidad fiduciaria, para garantizar con ellos o con su producto el cumplimiento de ciertas obligaciones a su cargo o a cargo de terceros, designando como beneficiario al acreedor de éstas, quien puede solicitar a la entidad fiduciaria la realización o venta de los bienes fideicomitidos para que con su producto se pague el valor de las obligaciones o el saldo insoluto de ella, de acuerdo con las instrucciones previstas en el contrato”, circular externa 006 de 1991 de la Superbancaria.

Este novedoso mecanismo de fiducia en Colombia viene desplazando a figuras tradicionales como la hipoteca o la prenda, e incluso ha sido asimilada a garantía real para ciertos efectos financieros como la ampliación de cupos de crédito o la calificación de cartera.

En la resolución 2092, de junio de 1992, expedida por la Superbancaria, se establecen las clases de garantías o seguridades que pueden aceptar las instituciones financieras para realizar operaciones activas de crédito y se autoriza como garantía o seguridades para amparar dichas operaciones, entre otros, los contratos irrevocables de fiducia mercantil, de garantía, en las cuales las instituciones financiera acreedora tenga la calidad de beneficiario, siempre que:

- El objeto de la fiducia sea un bien raíz.
- Se efectúe previamente un avalúo del bien fideicomitido por un experto.
- El contrato prevea en forma inequívoca y objetiva las condiciones para la enajenación del bien, en caso de incumplimiento del deudor.

- El valor de los bienes que se entreguen no sea inferior a una vez y media el valor de los créditos garantizados, más los rendimientos.
- El fiduciario sea una sociedad fiduciaria vigilada por la Superbancaria, sin relación de vinculación económica, administrativa o financiera al fideicomitente o al beneficiario.
- Se constituya para garantizar obligaciones de valor determinado.

La Asociación de Fiduciarias señala las siguientes ventajas para este tipo de fiducia:

- a) El manejo de la seguridad queda a cargo de una entidad seria y vigilada por el Estado.
- b) Se facilita la realización de los bienes por fuera de procesos judiciales, con lo cual se convierte en una verdadera fuente de pago.
- c) Se obtiene la descongestión de los despachos judiciales.
- d) Se logra un justo precio en la venta, puesto que las partes estipulan de antemano un precio justo para que se realice la garantía.
- e) Se maximiza la capacidad de garantía y endeudamiento.

Además, esta figura sirve para los prestatarios que requieran créditos sujetos a la constitución de garantías sobre sus bienes y les permite maximizar su patrimonio al poder designar a varios acreedores como beneficiarios de la garantía sobre unos mismos bienes, sin que sean necesario garantizar con bienes diferentes a cada acreedor.

2.2.5 TITULARIZACION

Este novedoso y atractivo mecanismo se desarrolla con positivas perspectivas en el mercado nacional, siendo una alternativa para aumentar la liquidez mediante diferentes procedimientos y a la vez aumenta las posibilidades de inversión.

Básicamente la titularización consiste en la emisión de nuevos valores destinados a representar derechos sobre diversas clases de activos y corresponde a la Superintendencia de Valores señalar el marco que facilite la circulación en el mercado bajo condiciones de seguridad y transparencia de los documentos en los cuales se instrumentalicen tales derechos.

La titularización, según esta Superintendencia, puede ser adelantada por las sociedades fiduciarias, en desarrollo de contratos de fiducia mercantil o encargos fiduciarios, sin perjuicio del cumplimiento de las disposiciones de la Superbancaria en lo que concierne a los reglamentos de los fondos comunes especiales.

Con sujeción a lo establecido para las sociedades fiduciarias, podrán ser agentes de manejo las instituciones financieras de creación legal autorizadas para celebrar contratos de fiducia, de conformidad con el inciso 2o. Numeral 1o. Del artículo 118 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

Las sociedades comisionistas de bolsa podrán ser agentes a través de fondos de valores por ellas administrados, citándose a la reglamentación y requisitos mínimos que con tal propósito señale la Supervalores.

La titularización puede llevarse a efecto a partir de las siguientes vías:

1. Contratos de fiducia mercantil irrevocables, salvo tratándose de fiducia pública, la cual se adelantará en los términos que se establezca el Estatuto de Contratación de la Nación.
2. Constitución de fondos comunes especiales, mediante contratos de fiducia mercantil.
3. Constitución de fondos de valores.

De acuerdo con la ley, en Colombia pueden titularizarse los siguientes activos o bienes:

- La cartera de crédito.
- Los activos inmobiliarios.
- Las rentas o flujos de caja cuyo comportamiento futuro puede predecirse con base en estadísticas de los últimos tres años, o con proyecciones de por lo menos tres años continuos. Estas titularizaciones sólo pueden efectuarse para ciertos fines específicos previstos en la ley, como las construcción de carreteras y otras obras públicas.
- Los títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

Como resultado de un proceso de titularización pueden emitirse los siguientes títulos:

- * De contenido crediticio, aquellos que incorporan la obligación de pagar sumas de dinero por concepto de capital e intereses.

- * De participación, con estos el inversionista adquiere un derecho parte proporcional en el patrimonio autónomo o en fondo.
- * Mixtos, aquellos que además de representar una parte alicuota del patrimonio autónomo o del fondo, otorgan el derecho al pago de una suma determinada de dinero.

No obstante lo anterior, la Supervalores, previo concepto de la sala general, podrá autorizar la estructuración de procesos con bienes diferentes de los anteriormente señalados, así como abstenerse de autorizar procesos de titularización, esto último en los siguientes casos:

1. Cuando existan circunstancias de las cuales se derive un temor fundado de causar un daño al mercado.
2. Cuando con la operación proyectada se desvirtúe la finalidad que persigue el mecanismo de titularización.
3. Cuando las condiciones financieras y económicas del mercado así lo ameriten.

Sólo en los procesos de titularización efectuados para el desarrollo de la actividad energética, obras de infraestructura y prestación de servicios públicos, adelantados por entidades públicas o privadas, se podrán utilizar proyecciones de flujos como base de la estructuración del proceso.

Podrán también estructurarse procesos de titularización a partir de patrimonios

autónomos constituidos con sumas de dineros destinadas a la adquisición de cualquiera de los activos o bienes enunciados anteriormente.

Los documentos emitidos como resultado de procesos de titularización tendrán el carácter y prerrogativas propias de los títulos valores y se sujetarán a las reglas previstas para la negociación de los mismos, siempre que, además de contener los requisitos esenciales de los títulos valores, esto es, la mención del derecho que incorporan y la firma de quien los crea, reúnan las siguientes condiciones:

- Se inscriba en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- Sean susceptibles de ser colocados mediante oferta pública.
- Incorporen derechos de participación o de contenido crediticio, o sean, de naturaleza mixta.

Los valores emitidos podrán ser nominativos o a la orden. El plazo de redención final de los títulos no será inferior a un año, salvo autorización excepcional otorgada por la Supervalores cuando las condiciones particulares del proceso así lo requieran. No obstante, podrán efectuarse amortizaciones parciales a término inferior a un año. El plazo máximo de redención de los títulos no podrá superar el plazo del contrato que dio origen a la formación del patrimonio o del fondo.

La titularización se podrá instrumentar mediante la constitución de fondos comunes especiales cerrados, celebrados con objeto de hacer oferta pública de valores o bien de inscribir en el registro nacional de Valores e Intermediarios las constancias de

vinculación a un fondo en operación, a fin de otorgarles liquidez en el mercado secundario. La utilización de este mecanismo se entiende sin perjuicio del cumplimiento de las disposiciones de la Superbancaria en lo concerniente a los reglamentos de tales fondos.

2.2.5.1 INMUEBLES

La titularización de un inmueble consiste en la emisión de títulos de participación con cargo a patrimonios autónomos constituidos con activos inmobiliarios, los cuales otorgan al inversionista una participación en las rentas o beneficios provenientes del mismo. En la emisión de esta clase de títulos o de títulos mixtos, se contemplará adicionalmente al valor de los activos y el de los costos necesarios para el proceso de titularización. En ningún caso el valor de la emisión excederá 110% del avalúo del inmueble.

Pueden también emitirse títulos de contenido crediticio, caso en el cual el patrimonio autónomo integrado por los inmuebles respalda la cancelación de los títulos. La emisión de esta clase de títulos no podrá exceder de 80% del avalúo comercial de realización de los activos.

Podrán emitirse títulos mixtos o títulos de participación que incorporen derechos alicuotas o porcentuales sobre un patrimonio autónomo constituido con un lote y los diseños, estudios técnicos y de prefactibilidad económica, programación de obra y presupuestos necesarios para adelantar la construcción del inmueble o inmuebles que contemple el proyecto inmobiliario objeto de la titularización.

Solamente podrán ser agentes de manejo de procesos de titularización inmobiliaria las sociedades fiduciarias.

Podrán desarrollarse esquemas de titularización inmobiliaria mediante fondos comunes especiales constituidos en desarrollo de contratos de fiducia mercantil irrevocable.

Los procesos de titularización de obras de infraestructura y de servicios públicos también pueden llevarse a cabo por medio de la constitución de fondos comunes especiales.

En los procesos de titularización estructurados a partir de caja, provenientes de contratos de leasing, se incorporarán mecanismos internos o externos de seguridad para efectos de cubrir en 300% el índice de riesgo del flujo esperado.

En los procesos estructurados sobre acciones sólo podrán emitirse títulos de participación en los cuales el inversionista conoce y asume el riesgo de mercado. Estos procesos no requerirán mecanismos de apoyo crediticio ni de calificación previa.

En los procesos estructurados a partir de títulos de deuda pública emitidos o garantizados por la nación o por el Banco de la República no requerirán la presencia de mecanismos de garantía, ni de la previa calificación de los nuevos valores.

2.2.6 RESULTADOS

Los resultados de las sociedades fiduciarias en Colombia al termino de 1994, fueron los siguientes:

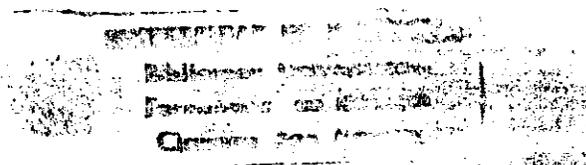
- El valor de los fideicomisos ascedió a \$5,8 billones, con un crecimiento anual de 65,8%.
- Los fideicomisos de inversión pasaron de \$1,4 billones en diciembre de 1993 a \$1,3 billones en 1994, con una baja, consecuencia del mismo comportamiento del mercado.
- Los fideicomisos inmobiliarios subieron de \$200.800 millones a \$520.935 millones, con una variación relativa de 160%.
- Los fideicomisos de administración crecieron 115%, al pasar de \$1,8 billones a \$3,9 billones.
- Al cierre del año, la composición porcentual de la fiducia en Colombia, según la clase de fideicomisos fue: 23% de inversión, 9% inmobiliario y 68% de administración.
- El volumen total de activos fideicomitados en las sociedades fiduciarias colombianas creció en cerca de 100%, las utilidades en 40% y el patrimonio en 46%.
- En 1994 la Superintendencia de Valores autorizó ocho ofertas de procesos de titularización por valor de \$160.000 millones, cifra que duplicó la de 1993. En 1995 se superará ampliamente esta cifra, gracias a la concreción de nuevas operaciones de titularización tanto de cartera como de inmuebles.

2.3 CAJA AGRARIA

La Caja Agraria con sus 849 oficinas en todo el país, dispone de instrumentos para apoyar al sector agropecuario a través de crédito directo y mediante el sistema de redescuento.

Como intermediario financiero, la Caja Agraria coloca los recursos de otras entidades como el IFI, Finagro, Bancoldex y Findeter, para financiar las necesidades de capital de las unidades productivas, con las mejores condiciones financieras en términos de plazo y costo. Ofrece crédito para:

- ♦ **Pequeños Productores:** Con recursos de finagro ofrece créditos que van desde \$300.000 hasta \$10.017.157, con plazos de amortización hasta de diez años y cuatro de periodo de gracia, dependiendo de la actividad. Si el pequeño productor no posee bienes suficientes para garantizar sus obligaciones, podrá solicitar y hacer uso del Certificado de Garantía, expedido por el FNG, que cubre hasta 80% del crédito. De acuerdo con el decreto 312 de 1991 del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, se entiende como pequeño productor a la persona natural que posea activos totales en 1995, incluidos los del cónyuge, no superiores a \$14.310.225 y que obtenga las dos terceras partes de sus ingresos de la actividad agropecuaria o tenga 75% de sus activos invertidos en el sector agropecuario. También serán considerados pequeños productores, las empresas comunitarias, las asociaciones de usuarios de la Reforma Agraria, del Plan Nacional de Rehabilitación y del Programa DRI u otras modalidades de asociación o integración de productores, siempre y cuando todos sus miembros clasifiquen individualmente como pequeños productores.



- ♦ **Para el sector exportador:** Ofrece las líneas de Créditos de Bancoldex para financiar desde la elaboración de estudios de factibilidad, hasta las ventas que realice el exportador al exterior. Los créditos se aprueban con plazo de hasta diez años, con cinco de gracia incluidos y con capitalización de intereses. Cuando se trata de créditos blandos, los plazos de amortización son amplios y las tasas de interés están dentro de las más bajas del mercado.
- ♦ **Para otros sectores:** La Caja dispone de las líneas de crédito del Instituto de Fomento Industrial -IFI-, destinadas a financiar mediana, pequeña y microempresas. Las empresas con activos no superiores a \$1.500 millones y con menos de 200 trabajadores podrán acceder a créditos para capital de trabajo e inversión fija con plazos de hasta diez años, con tres de gracia y tasas de interés dentro de las bajas del mercado. Con recursos de la Financiera de Desarrollo Territorial -Findeter-, la caja financia proyectos de inversión con plazos de hasta doce años.

2.3.1 SERVICIOS

Con objeto de modernizar los servicios que presta la Caja Agraria para hacer de ésta un negocio rentable, durante 1994 se atendieron los siguientes frentes de trabajo:

- * Dentro del Programa de Normalización de cartera Vencida, se logró la automatización de los registros de cartera en 97,2% de sus oficinas, con una cobertura del 99,4% del total de la cartera a nivel nacional y ofrecer información ágil, veraz y oportuna.

- * Aumentó las facultades de los funcionarios responsables de la aprobación de créditos como directores de sucursales y agencias.
- * De acuerdo con el monto, ha establecido evaluar las solicitudes de créditos en un plazo no superior a cinco o 30 días.
- * Se extendió el crédito rotativo a personas que no hayan presentado mora superior a 90 días en créditos, durante los anteriores dos años.
- * Para los beneficiarios de crédito de vivienda, modificó la reglamentación, habilitando la figura del codeudor y eliminando otras garantías.
- * Se espera en el curso del año la creación de líneas de crédito para financiar actividades no-agropecuarias como el comercio local, las artesanías, el turismo social, pequeña minería y mejora de vivienda. Se estima que contará con recursos por \$10.000 millones.

2.4. FONDO PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO -FINAGRO-

Es el órgano ejecutor de la política de crédito agropecuario y su propósito es garantizar y fortalecer las actuales fuentes de financiamiento a través de redescuento de las operaciones que hagan las entidades pertenecientes al sistema Nacional de Crédito Agropecuario u otras instituciones bancarias o financieras.

La política de crédito agropecuario del actual gobierno se orienta hacia el rescate de la rentabilidad de las actividades del agro colombiano. Por tanto, su objetivo es garantizar recursos financieros suficientes para el sector, estimulando el otorgamiento de crédito preferencial para los pequeños productores.

Para esto, se fortalecieron las fuentes de financiamiento para hacer del crédito un instrumento para la capitalización del campo y se ajustaron los mecanismos crediticios a las nuevas exigencias de las actividades de producción y comercialización en sus distintas fases.

La Comisión Nacional de Crédito Agropecuario es el órgano rector que fija las políticas aplicables a la actividad crediticia de las entidades que integran el sistema, como son los establecimientos de créditos especializados y el Fondo para el Financiamiento del sector Agropecuario -Finagro-.

Constituido en 1991 como sociedad de economía mixta, vinculado al Ministerio de Agricultura, Finagro es órgano ejecutor de la política de crédito agropecuario. Su propósito es garantizar y fortalecer las actuales fuentes de financiamiento a través de redescuento de las operaciones que hagan las entidades pertenecientes al Sistema Nacional de Crédito Agropecuario u otras instituciones bancarias o financieras. Actualmente, con el propósito de estimular la colocación de crédito a mediano y largo plazo; se han concertado los márgenes de redescuento, haciendo así más rentable este tipo de operaciones para los intermediarios financieros.

2.4.1. Patrimonio

El capital del fondo está constituido por:

- a) Los aportes de la nación, que serán iguales a 60% del capital pagado de Finagro.
- b) Los aportes de los demás accionistas que integran el sistema nacional agropecuario, los cuales se harán proporcionalmente al monto de sus activos.
- c) Las utilidades que se liquiden en sus ejercicios anuales y que se ordene capitalizar.
- d) Las acreencias a que se refiere el numeral 3, del artículo 232, del estatuto financiero que, como aporte de capital, el gobierno nacional está autorizado para ceder a Finagro. Forman parte del sistema nacional de crédito agropecuario los bancos, los fondos ganaderos y las demás entidades financieras, creadas o que se creen en el futuro, cuyo objetivo principal sea el financiamiento de las actividades agropecuarias y Finagro.

2.4.2 OPERACIONES

En su condición de organismo financiero y de redescuento, para desarrollar su objetivo social, Finagro podrá:

- a) Captar, mediante la emisión de cualquier clase de títulos, previa autorización de la junta directiva del Banco de la República, para lo cual podrá administrar directamente las emisiones de títulos o celebrar para este fin los contratos de fideicomiso, garantía, agencia o pago a que hubiere lugar.
- b) Celebrar operaciones de crédito externo con sujeción a las disposiciones que reglamentan ese endeudamiento para las entidades financieras.

- c) Redescantar las operaciones, con sujeción a las normas del estatuto financiero, efectúen las entidades que integran el sistema nacional de crédito agropecuario y las demás entidades bancarias y financieras, debidamente autorizadas por la Superbancaria.
- d) Celebrar contratos de fiducia con las entidades debidamente autorizadas por la Superbancaria, con el fin de destinar los recursos a programas específicos de fomento y desarrollo agropecuario, previamente aprobados por la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario.

Además de los recursos que capte del ahorro privado, Finagro contará con los provenientes de la emisión de los "títulos de desarrollo agropecuario". Tales títulos serán suscritos por las entidades financieras en proporción a los diferentes tipos de sus exigibilidades en moneda legal, deducido previamente en encaje, según se establezca, mediante normas de carácter general, la junta directiva del Banco de la República, organismo que también fijará sus plazos y tasas de interés.

El estatuto financiero aclara que esta obligación no se hará extensiva a los bancos que integran al Sistema Nacional Agropecuario, cuyos deberes a este respecto serán los establecidos en el numeral 2, del artículo 222, del mismo estatuto.

✻

Finagro no estará sujeto al régimen de encajes ni de inversiones forzosas. Los pasivos de Finagro para con el público, excluida la inversión forzosa de que trata el numeral dos, del artículo 229, del Estatuto financiero (Títulos de Desarrollo Agropecuario), no podrán exceder de veinte veces su capital pagado y reservas patrimoniales.

El Fondo Agropecuario de Garantías. Creado por la Ley 21 de 1985, será administrado por Finagro y funcionará como una cuenta especial, sujeta a la vigilancia y control de la Superbancaria.

2.4.3. USUARIOS

Pueden ser beneficiario del crédito de Finagro todas las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades en las distintas fases del proceso de producción o comercialización en el sector agropecuario.

Los beneficiarios se clasifican en dos tipos:

- a) Pequeños productores cuyos activos sean inferiores a \$14.310.225.00, valor vigente para 1.995, incluidos los del cónyuge, según balance comercial, que por lo menos 75% de sus activos estén invertidos en el sector agropecuario y que las partes de sus ingresos provengan del sector. También serán considerados pequeños productores, las empresa comunitaria, las asociaciones de usuarios de la Reforma Agraria, del Plan Nacional de Rehabilitación y del Programa DRI u otras modalidades de asociación o integración de productores, siempre y cuando todos sus miembros clasifiquen individualmente como pequeños productores.
- b) Otros usuarios que no clasifican en la categoría anterior. Finagro canaliza sus recursos por medio de diferentes intermediarios financieros, logrando así una cobertura a nivel nacional. Las solicitudes de crédito deben presentarse directamente al intermediario financiero, el cual podrá ofrecer toda la información sobre documentos,

procedimientos y demás condiciones necesarias para la consecución de un crédito de Finagro.

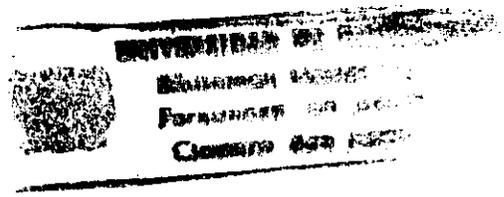
Pueden ser intermediarios financieros del crédito de Finagro: Los bancos, la Caja Agraria, los organismos cooperativos de carácter financiero, las corporaciones financieras, las compañías de financiamiento comercial, las cajas de ahorro y las corporaciones de ahorro y vivienda.

2.4.4 LINEAS DE CREDITO

Crédito agropecuario es el que se otorga para atender las necesidades de financiación en las distintas fases de los procesos de producción, comercialización o transformación de bienes originados directamente o en forma conexa o complementarios, en la explotación de actividades agrícolas, pecuarias, forestales, pesqueras, acuícolas, avícolas, apícolas y de zootecnia. Se otorga para la financiación de capital de trabajo e inversión en las actividades indicadas, ya sea su objetivo atender el mercado interno o el externo.

1. Líneas para capital de trabajo:

Son las que se destinan a financiar los costos directos de proyectos de producción a través de cuatro líneas.



- a) **Producción:** Comprende la financiación de los costos directos de cultivos semestrales, producción de semillas y material vegetal, hortalizas y cultivos de ciclo corto. Las cuantías máximas de financiación establecidas para cada cultivo varían semestralmente. Interés para pequeño productor, DTF hasta más dos puntos, y para beneficiarios diferentes de pequeños la tasa será libremente negociada entre el usuario y el intermediario financiero sin superar el DTF más seis puntos. El plazo varía de seis a quince meses, dependiendo de la clase de cultivo.
- b) **Sostenimiento:** comprende la financiación de los costos de sostenimiento de cultivos agrícolas y forestales de mediano y tardío rendimiento, así como las actividades propias para su control fitosanitario. Además, incluye los costos directos asociados al sostenimiento de las explotaciones pecuarias, acuícolas, pesqueras, la compra de animales para la ceba o engorde de porcinos, aves y otras especies menores, así como para la zootecnia. Las cuantías máximas de financiación varían anualmente. Interés para pequeños productores, DTF hasta más dos puntos, y para beneficiarios diferentes la tasa es de libre negociación entre el usuario y el intermediario financiero, sin superar DTF más seis puntos. Plazo hasta de treinta y seis meses dependiendo del tipo de actividad.
- c) **Comercialización:** Financiación de los costos directos, tales como inventarios, cartera, fletes, insumos, mano de obra directa, etc., generados en los procesos de acopio, clasificación, secamiento, preservación, empaque y distribución de productos de origen agropecuario. La financiación cubre hasta 80% de los costos directos, interés de libre negociación, sin superar DTF más seis puntos y plazos de seis meses.
- d) **Servicio de apoyo:** Financiación de los costos directos, tales como inventarios,

cartera, fletes, insumos, mano de obra directa, etc., en proyectos que apoyan directamente la producción o comercialización agropecuaria. Financia hasta 80% de los costos directos, tasa de interés de libre negociación sin superar DTF más seis puntos y plazo de hasta treinta y seis meses.

2. Líneas de Inversión: Son las que se destinan a financiar proyectos de inversión, ensanches o modernización de la producción agrícola, pecuaria, pesquera, acuícola, avícola, apícola, forestal y de zootecnia, a través de ocho líneas que financian hasta 80% de los costos totales del proyecto, salvo en los casos de compra de animales, dependiendo del ejemplar. Cuando se trata de créditos a pequeños productores, se podrá financiar hasta el 100% de los costos totales del proyecto.

a) Siembras: Se financia lo correspondiente a siembras, establecimiento y renovación de cultivos de mediano y tardío rendimiento, incluyendo el sostenimiento de bosques comerciales. Las cuantías de financiación para cada cultivo varían anualmente. Interés para pequeños productores, DTF hasta más dos puntos; para los demás, de libre negociación, sin superar el DTF más seis puntos anuales. El plazo y período de gracia se pactan libremente entre el beneficiario del crédito y el intermediario financiero.

b) Compra de animales: Comprende la financiación para compra de animales en proyectos de mediana y larga maduración tanto para explotación comercial como para el establecimiento de centros de reproducción. Las cuantías de financiación varían anualmente. Interés para pequeños productores, DTF hasta más dos puntos anuales y para beneficiarios diferentes la tasa será de libre negociación entre el usuario y el

intermediario financiero, sin que pueda superar el DTF más seis puntos anuales. El plazo y período de gracia se pactarán libremente.

c) Maquinaria y equipos: Financia la adquisición de maquinaria y de equipos de uso agropecuario, bien sea nuevos de cualquier origen, o usados si son importados, así como la reparación de maquinaria agrícola y de embarcaciones para pesca. Interés para pequeños productores, DTF hasta más dos puntos anuales, y para beneficiario diferentes, la tasa será de libre negociación entre el usuario y el intermediario financiero, sin superar DTF más seis puntos anuales. Los plazos y período de gracia también se pactarán libremente.

d) Infraestructura: Financia obras que se realicen dentro de los predios para mejorar la producción y productividad de la explotación, e incluye las obras, instalaciones, adecuaciones y construcciones directamente relacionadas con los procesos productivos. El interés para pequeños productores, DTF hasta más dos puntos anuales, y de libre negociación para los demás beneficiarios lo mismo que el plazo y período de gracia.

e) Adecuación de tierras: Financia todas las actividades relacionadas con el mejoramiento de los predios, tales como obras civiles y equipos y sistemas de riego y drenaje, obras civiles y equipos e implementos para el manejo del recurso hídrico en proyectos acuícolas y de pesca, pozos profundos, adecuación de tierras, nivelaciones, obras de protección, conservación, etc.,. Para pequeños productores el interés es DTF hasta más dos puntos anuales y para beneficiarios diferentes, la tasa es de libre negociación sin que pueda superar el DTF más seis puntos anuales. El plazo y período de gracia también se pactan libremente.

f) Comercialización: son financiables la maquinaria y equipos así como las obras de infraestructura y adecuación necesaria para los procesos concentrados, acopio,

clasificación, secamiento, almacenamiento, preservación, envase, empaque y distribución de los productos de origen agropecuario. Financia preferentemente los proyectos que se desarrollen a nivel del predio o en las zonas de producción de los productos comercializados. El Interés, plazo y período de gracia se pactan libremente.

g) Servicio de Apoyo: Comprende la financiación de la maquinaria, el equipo y las obras de infraestructura destinadas a proyectos que tengan como objetivo prestar servicios de apoyo directo a la producción y comercialización agropecuaria. La tasa de interés, plazo y período de gracia se podrán convenir libremente.

h) Otras actividades: Financia la construcción y reparación de vivienda campesina para pequeños productores, la compra de finca para profesionales y técnicos especializados del sector agropecuario, así como la preparación de estudios de factibilidad y la existencia técnica agropecuaria. Tasa de interés, DTF hasta más dos puntos anuales para pequeños productores y para los demás beneficiarios, de libre negociación, sin superar DTF más seis puntos anuales. Plazo y período de gracia de libre negociación entre las partes.

2.4.5 INCENTIVO A LA CAPITALIZACION RURAL

Creado mediante la ley 101 de 1.993 el Incentivo de Capitalización Rural -ICR- es un derecho personal, no transferible, que puede obtener toda persona natural o jurídica que ejecute un nuevo proyecto de inversión en el sector agropecuario.

Su objetivo es la capitalización del sector, mediante el desarrollo de proyectos que eleven la competitividad, reduzcan el riesgo y garanticen la sostenibilidad de la producción de manera duradera.

Este aporte es un abono a la deuda que los productores han contraído con los bancos para la ejecución del proyecto. Su monto es 40% del valor del proyecto para los pequeños productores y de 30% para los demás productores. El monto total del incentivo en ningún caso podrá ser mayor del equivalente a 400 salarios mínimos mensuales.

Son beneficiarios cualquier persona natural o jurídica que adelante individual o colectivamente nuevos proyectos de inversión en el sector agropecuario que incluyan actividades objeto del ICR y que cuenten para su financiamientos, con un crédito redescontado en Finagro, con el cual se financie al menos 50% del costo total del respectivo proyecto.

Para los beneficiarios, esto representa ventajas, como la reducción de la deuda y nuevas alternativas de inversión para modernizar y tecnificar su producción.

Los proyectos o las inversiones integrantes de un proyecto susceptible de obtener ICR, se organizan de acuerdo con las líneas de crédito de Finagro, definidas así:

- ◆ Línea de adecuación de tierras: destinada a proyectos que incluyan obras civiles, maquinaria y equipos e implementos de sistemas de riego, drenaje, control de inundaciones en predios destinados a la producción agropecuaria y manejo de recursos hídricos en proyectos acuícolas y pesqueros.

- ◆ Línea de comercialización: Comprende proyectos de obras civiles, adquisición e instalación de maquinaria y equipo e implementos requeridos para el montaje de procesos tecnificados de postcosecha o transformación primaria de productos agropecuarios, así como la adquisición e instalación de unidades o redes de frío y transporte especializado, siempre que dichos proyectos contribuyan a la obtención de mejores precios o a la reducción de pérdidas físicas o de costos o al logro de mayor valor agregado.
- ◆ Línea para modernización y avance tecnológico: Cuando se trate de proyectos de inversión que incluyen obras civiles y adquisición e instalación de maquinaria y equipo para la producción de insumos y la prestación de servicios de apoyo a la producción agropecuaria, en programas especiales definidos por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- ◆ Línea para reconversión tecnológica: Cuando se trate de proyectos enmarcados dentro de un programa especial del Ministerio de Agricultura de duración determinada, en áreas geográficas y para productos específicos, podrá ser objeto del ICR por una sola vez. Un productor puede acceder al incentivo si su crédito individual no es refinanciación de deudas, proyectos nuevos de inversión; que el trámite se realice a través del banco o entidad financiera con el cual se ha adquirido el crédito y que por lo menos 50% del valor del crédito esté financiado por Finagro.

2.4.6 RESULTADOS

Durante el primer trimestre de 1.995, los créditos para el sector agropecuario otorgados por Finagro habían crecido 59%, al pasar de \$68.641 millones en 1.994 a \$109.169 millones. De esta cifra, \$2.755 millones se destinaron para la comercialización de productos agropecuario, \$51.918 millones para capital de trabajo, \$8.965 millones para siembra, \$30.254 para compra de animales, entre otros.

El Gobierno nacional autorizó a Finagro aumentar en \$9.000 millones la oferta de recursos para la ganadería nacional durante 1.995, y el fondo, por su parte, adoptó medidas para la reforma agraria destinó \$28.500 millones, de los cuales \$12.000 millones son créditos para compra de tierras y \$16.500 millones, recursos para financiar créditos de producción que demanden los usuarios de la reforma.

2.5 FINANCIERA DE DESARROLLO TERRITORIAL -FINDETER-

La financiera de Desarrollo Territorial S.A.-Findeter- se constituyó el 14 de mayo de 1.990. es una sociedad anónima del orden nacional, constituida con la participación exclusiva de entidades públicas, está dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital independiente; y está sometida al régimen previsto para las empresas industriales y comerciales del Estado.

En objeto social de Findeter es la promoción del desarrollo urbano mediante la financiación y la asesoría en lo referente a diseño, ejecución y administración de proyectos o programas de inversión relacionados con las siguientes actividades:

- a) Construcción, ampliación y reposición de infraestructura correspondiente al sector de agua potable y saneamiento básico.
- b) Construcción, pavimentación y remodelación de vías urbanas y rurales, de carreteras departamentales, veredales, caminos vecinales, puentes, y puertos fluviales.
- c) Construcción, dotación y mantenimiento de la planta física de los planteles educativos oficiales de primaria y secundaria.
- d) Construcción y conservación de centrales de transporte.
- e) Construcción, remodelación y dotación de la planta física de puestos de salud, ancianatos, lo mismo que de centros de acopio, plazas de mercado, plazas de ferias y mataderos.
- f) Recolección, tratamiento y disposición final de basuras.
- g) Construcción y remodelación de campos, instalaciones deportivas y parques.
- h) Ampliación de redes de telefonía urbana y rural.
- i) Asistencia técnica a las entidades beneficiarias de financiación, requerida para adelantar adecuadamente las actividades enumeradas.
- j) Financiación de contrapartidas para programas y proyectos relativos a las actividades de que tratan las letras numerales precedentes que hayan sido financiados conjuntamente por otras entidades públicas o privadas.
- k) Adquisición de equipos y realización de operaciones de mantenimiento, relacionadas con la actividades relacionadas.

Pueden ser socios de Findeter, la nación, el Banco de la República, las entidades públicas del orden nacional, el Distrito Capital de Santafé de Bogotá, los departamentos o en lugar de cada una de estas entidades territoriales, una entidad descentralizada perteneciente a cada una de ellas.

Los consejos regionales de planificación podrán disponer, con cargo a los recursos de los fondos de inversión para el desarrollo regional, aportes al capital de Findeter, los cuales se contabilizarán por partes iguales a nombre de los departamentos y el Distrito Capital de Santafé de Bogotá, que constituyeron cada región o de las entidades descentralizadas que sean socias en su lugar.

2.5.1 OPERACIONES

Findeter es una entidad financiera de redescuento, que en desarrollo de su objeto social, podrá realizar las siguientes operaciones:

- a) Redescantar créditos a los entes territoriales, a sus entidades descentralizadas, a las áreas metropolitanas, a las asociaciones de municipios o a las entidades a que se refiere el artículo 375 del Código de Régimen Municipal, y a las regiones y provincias previstas en los artículos 306 y 321 de la Constitución.
- b) Captar ahorro interno mediante la emisión de títulos y la suscripción de otros documentos, así como celebrar contratos de crédito interno.
- c) Recibir depósitos de las entidades públicas, a término fijo de disponibilidad inmediata, y reconocer por ellos rendimientos o contraprestaciones especiales.

UNIVERSIDAD DE BOGOTÁ
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRER 300
CIUDAD DE BOGOTÁ

- d) Celebrar operaciones de crédito externo, con sujeción a los requisitos y procedimientos establecidos por la legislación vigente para el endeudamiento externo de las entidades descentralizadas del orden nacional.
- e) Administrar directamente las emisiones de títulos y celebrar los contratos de fideicomiso, garantía, agencia, o pago.
- f) Celebrar contratos de fiducia para administrar los recursos que le transfieran otras entidades públicas para financiar la ejecución de programas especiales relacionados con el objeto social de Findeter.
- g) Adquirir, negociar o vender bienes muebles o inmuebles para asegurar la ejecución de su objeto social.
- h) Girar, aceptar, endosar, o negociar títulos valores.

Findeter no está sometida al régimen de encaje ni a las inversiones forzosas. Dentro de las funciones contempladas en el literal f), Findeter ejerce actualmente las funciones de administrador fiduciario de :

- * Fondo de cofinanciación de Proyectos en el Sector Agua Potable y Saneamiento Básico, PAS.
- * Fondo del Ministerio de Educación Nacional para el Programa de Apertura Educativa.
- * Fideicomiso de Administración Insfopal.

Findeter administra fiduciariamente los recursos del Fondo de Cofinanciación para la Infraestructura Vial y Urbana, en el que se maneja como un sistema especial de cuentas.

Los recursos de este fondo se destinan a cofinanciar la ejecución de programas y proyectos de inversión presentados por las entidades territoriales, relativos a construcción, rehabilitación y mantenimiento de vías departamentales y veredales, así como de programas y proyectos en las áreas urbanas, en materias tales como acueductos y alcantarillados, plazas de mercados, mataderos, tratamiento de basuras, calles, malla vial urbana, parques, etc..

2.5.2 CAPITALIZACION

Durante 1994 la nación efectuó aportes a Findeter por valor de \$13.893 millones, como resultado de utilización de las líneas de créditos contratadas con la banca multilateral, que dan origen a la capitalización emención. Su comportamiento fue: \$960 millones como contrapartida capitalizables del programa PAS; \$11.743 millones correspondiente al Programa de Desarrollo Territorial, PDT, financiados con recursos del crédito BIRF, el cual tenía un valor de US\$40 millones; y \$1.190 millones del programa de desarrollo institucional, convenio BID-887.

2.5.3 APROBACIONES DE CREDITOS

Durante 1994 Findeter aprobó un total de 356 operaciones de crédito por un valor de \$221.273 millones, que beneficiaron a 264 municipios. Al finalizar el año, la financiera ha atendido 674 municipios, lo que significa una cobertura de 67%.

Se destaca el incremento en el monto de los créditos aprobados en relación con 1993 (77%), y el porcentaje de ejecución con respecto al presupuesto inicial (144,9%) consecuencia de la política de impulsar la oferta de crédito, teniendo en cuenta la demanda, lo cual generó aprobaciones por encima de los niveles programados por la entidad.

2.5.4 LINEAMIENTOS

La junta directiva de Findeter tiene definidos los lineamientos generales de la política de crédito de esta entidad financiera, siendo los principales:

- Los proyectos presentados para su financiamiento deben escribirse en los planes y políticas de desarrollo municipal, departamental, regional o nacional.
- Son elegibles para financiamiento por parte de findeter las inversiones relacionadas con los sectores y actividades contemplados por la ley 57 de 1989, incluyendo los rubros adicionalmente calificados por la junta directiva, como parte o complemento, en virtud de su contribución al cumplimiento del objeto social de la financiera.

Financiera Findeter
Bogotá, D.C.
Calle 100 No. 100-100

- La acción de la financiera propenderá al logro de la disciplina fiscal al mejoramiento de la gestión financiera, la eficiencia en el recaudo de tributos y tarifas así como en la asignación de recursos, y el adecuado mantenimiento y operación de los sistemas de servicios públicos y municipales.
- Los proyectos de inversión legibles deberán corresponder a la solución técnica adecuada de menor costo, estar enmarcados dentro de una tecnología apropiada al medio y contar con la viabilidad económica, financiera, institucional y ambiental que garantiza el cumplimiento de los objetivos.
- En los proyectos financiados por findeter, las unidades o empresas administradoras de los servicios públicos deberán garantizar ingresos operativos, originados en tarifas y conceptos, suficientes para cubrir, al menos, los gastos de administración, operación y mantenimiento de los mismos.
- Findeter podrá iniciar operaciones de redescuento, para un proyecto financiado, una vez el prestatario haya suscrito los contratos de empréstito, que aseguren la intermediación financiera de la totalidad del monto del crédito aprobado.
- La financiera no aprobará adiciones en el monto de los créditos otorgados.
- Son gastos admisibles dentro del plan financiero de un proyecto de inversión asistido por findeter los siguientes:
 - a) Gravámenes de importación y seguro de transporte de materiales y equipos.
 - b) Aportes en materiales y mano de obra por participación comunitaria.
 - c) Para determinado tipo de proyectos, el aporte de terrenos.
 - d) Estudios de preinversión en general.

- Findeter promoverá la participación del sector privado en la propiedad, manejo y operación de los servicios públicos en aquellos casos en los cuales no exista la viabilidad administrativa u operacional para la ejecución de proyectos de inversión, o cuando la experiencia observada en la operación de los servicios indique que está a sido deficiente.

2.5.5 CONDICIONES FINANCIERAS DEL CREDITO

Las condiciones financieras de las operaciones de redescuento correspondientes a los créditos con destino a las obras y actividades están señaladas en el artículo 1 de la ley 57 de 1.989 y son determinadas por el Ministerio de Hacienda, de conformidad con las normas legales vigentes. Las tasas de interés en ningún caso son inferiores al costo de los recursos. Las condiciones vigentes a 30 de junio de 1.995 son las siguientes:

- Valor del crédito, hasta 90% del costo del proyecto.
- Plazo total de hasta doce años con tres años de período de gracia.
- Amortización y pago de intereses por trimestre vencidos.
- Tasa de interés anual no superior al DTF más cinco puntos, aunque para el financiamiento de obras de infraestructura en educación privada es DTF más 8 puntos.
- Margen de redescuento entre 60 y 85%.

La financiera también cobra al prestatario una comisión de inspección y vigilancia de

1% sobre el valor total del crédito, comisión que se liquida en el primer desembolso del crédito.

2.5.6 SISTEMA NACIONAL DE COFINANCIACION

El gobierno nacional, mediante decreto 2132 de 1992, creó el Sistema Nacional de Cofinanciación par apoyar la financiación de proyectos de las entidades territoriales mediante recursos no reembolsables.

Los proyectos de inversión deben ser identificados por la comunidad y prestados por los representantes legales como alcalde, gobernador, correctamente formulados, evaluados y con la garantía del aporte del ente territorial.

El sistema se encuentra formado por cuatro fondos: el Fondo de Inversión Social -FIS- el de Cofinanciación para la Inversión Rural -DRI-, el de Cofinanciación de Vías, y el Fondo de Cofinanciación para la Infraestructura Urbana. Los dos últimos son administrados por Findeter como cuentas especiales en su presupuesto.

Como parte del sistema funcionan las Unidades Departamentales Especializadas de Cofinanciación-Udeco-, bajo la dirección de la oficina o Secretaría de Planeación Departamental. Las udeco dan el concepto de viabilidad a los proyectos y tramitan la solicitud de recursos ante los comités departamentales de cofinanciación o ante los fondos, de acuerdo con el monto del proyecto.

- Fondo de Cofinanciación de Vías: tiene por objeto administrar los recursos que el gobierno nacional aporte para cofinanciación de proyectos de construcción, mejoramiento, rehabilitación y mantenimiento de vías departamentales y municipales.
- Fondo de Cofinanciación para la Infraestructura Urbana: tiene como objetivo administrar y asignar los recursos que el gobierno nacional aporta para la cofinanciación de proyectos en los sectores acueductos, alcantarillados, plazas de mercado, mataderos, aseos, parques, basuras, calles y malla vial urbana, escenarios deportivos, zonas públicas de turismo y obras de prevención de desastres.

2.5.7 COMPROMISOS

Findeter realizará estimaciones de demanda de crédito sectorial para el próximo cuatrienio, teniendo en cuenta la política esbozada por el gobierno actual, los planes y programas que están previstos o en marcha y los déficit de coberturas existentes en cada uno de los sectores.

Se definirán prioridades sectoriales de asignación de recursos, teniendo en cuenta la política del gobierno y los proyectos actualmente identificados y en estudio, así mismo se destinarán los requerimientos adicionales de recursos financieros que necesita Findeter para atender la demanda y determinar las estrategias para obtenerlos.

Dentro del plan nacional de desarrollo el Salto Social, el gobierno en lo relacionado con el plan de aguas espera incrementar las coberturas a 90% de acueducto y 77% de alcantarillado a 1998, mejorando la calidad de agua y beneficiando adicionalmente a 6,1 millones de habitantes con agua potable y 6,2 millones con sistema de disposición de aguas residuales.

Findeter realizará gestiones para obtener créditos externos de hasta US\$150 millones para financiar programas de acueducto y alcantarillado, crédito que está contemplando dentro de la ley de Endeudamiento de la Nación.

2.6 INSTITUTO DE FOMENTO INDUSTRIAL -IFI-

El Instituto de Fomento Industrial -IFI- es una entidad financiera de propiedad del Estado en un ciento por ciento. Para el ejercicio de sus funciones no cuenta con partidas del presupuesto ni partidas especiales, y debe salir al mercado nacional o internacional para proveerse de recursos.

Es una sociedad de economía mixta de orden nacional, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado y sus accionistas son la Caja de Previsión Social, el Banco de la República, El Banco Central Hipotecario, Bancoldex y el gobierno nacional.

Creado por medio del decreto 1157 de 1940, nació con un capital de cuatro millones,

tres millones aportados por la nación y un millón por el Banco Central Hipotecario. El objetivo principal del IFI es prospectar y promover la fundación de nuevas empresas, colaborar en el establecimiento de las de iniciativa particular, y contribuir al desarrollo y reorganización de las ya existentes.

Los activos del instituto presentan un crecimiento de \$568.555 entre diciembre de 1990 a diciembre de 1994, al pasar de \$190.626 millones a \$759.181 millones. En 1994, 17% de la cartera total se colocó en la microempresa, pequeña y mediana empresa a través de los intermediarios financieros. El 13,6% se puso en el sector textil, 12,58% en el sector agropecuario, 8,1% en el químico, 7,72% en el de alimentos, 5,8% en la extracción de minerales y el restante 35,35% el diecisiete sectores productivos.

2.6.1 POLITICA DE INVERSION

La actividad del Instituto como inversionista está orientada a complementar los esfuerzos del sector privado en el desarrollo de nuevas industrias y a optimizar el uso de los recursos estatales. Invierte en proyectos productivos como la creación, ampliación, modernización o reestructuración de empresas privadas, financiando hasta 30% del costo del proyecto, que debe tener un tamaño mínimo inmediato o a mediano plazo de por lo menos US\$10 millones.

En proyectos de gran tamaño, el IFI está en capacidad de sindicarnos préstamos a

inversiones de capital, así como articular operaciones financieras a través de Fiducia o Leasing. Los empresarios interesados deben presentar solicitud formal con un análisis de factibilidad que incluya los aspectos financieros, de mercado, técnicos y ambientales.

2.6.2 SERVICIOS FINANCIEROS

El Instituto de Fomento Industrial, como establecimiento de crédito, presta a sus clientes los siguientes servicios financieros:

- **Fiduciaria:** Fiduifi, creada tras la expedición de la ley 45 de 1.990, desarrolla diferentes actividades del negocio fiduciario, como fiducia mercantil en garantía, fiducia de administración y en los fondos común ordinario y especial.
- **Leasing:** A través de la compañía de financiamiento comercial especializada en leasing ofrece arrendamiento financiero e todas sus modalidades, compra de cartera o factoring y otorga crédito a personas naturales o jurídicas para capital de trabajo.
- **Operaciones especiales:** Cotización y contratación de productos de tesorería internacional para el cubrimiento de riesgo cambiario como futuros, opciones y swaps; asesoría para la compra y venta de cualquier título; garantía para la emisión de bonos por parte de empresas industriales y coordinación de créditos sindicados.
- **Operaciones Intermediación:** Como compra y venta de títulos valores, monedas extranjeras, divisas y colocación de acciones y títulos de deuda con Underwriting.

- Colocación de recursos: Prestando recursos a la vista, por medio de operaciones interbancarias y repos con tesorerías del sistema financiero y empresarial; comprando títulos valores para el portafolio de inversiones voluntarias, lo mismo que divisas y cartas de crédito de importación y exportación, giros financiados y giros directos.
- Captación de recursos: Por medio de operaciones interbancarias y repos, CDT emitidos a un plazo mínimo de 90 días, Bonos de Garantía General emitidos con plazo superior a un año, titularizando cartera y captando dólares en el Euromercado a través de bonos o Medium Term Notes.

2.6.3 LINEAS DE CREDITO

La actividad del IFI está orientada a ofrecer mayor irrigación de recursos que permitan una cobertura empresarial amplia, fortaleciendo a aquellas empresas que tengan proyectos de reestructuración o reconversión para lograr un aumento de la productividad o la calidad; descentralización industrial o relocalización, con base en las implicaciones de la apertura económica; diversificación y aumento de exportaciones de productos industriales de sustitución de importaciones; optimización de la capacidad instalada; y la realización de proyectos que busquen preservar el medio ambiente y racionalizar el uso de recursos naturales.

La participación del Instituto como accionista, acreedor y garante de una misma empresa no podrá superar 40% del valor de activos de la misma, o 10% del capital del instituto. Durante el periodo de gracia los intereses de los créditos en pesos para inversión fija pueden ser capitalizables.

El IFI ofrece las siguientes líneas para empresas con activos superiores a \$1.250 millones:

- Crédito Bancoldex: En pesos para inversión fija, capitalización de empresas y promoción; en pesos y dólares para preembarque y postembarque.
- Banco Mundial: Dirigida a la creación de nuevas empresas productiva, modernización o ensanche de industrias, saneamiento ambiental, relocalización industrial y obras públicas. Crédito máximo de US\$10 millones.
- Internacional a largo plazo: Financia servicios y bienes de capital con líneas de crédito en dólares del Eximbank, EDC, Banco Atlántico, Crediop y del Banco Fomex de México, o de otros bancos corresponsales extranjeros. En francos suizos, del UBS.
- Internacional a corto plazo: Línea de crédito para apertura de cartas de crédito y giros financiados con destino a la importación de materias primas, maquinaria, repuestos, equipos y otros bienes.
- Línea ECIP -Convenio IFI- CE: Son usuarios de esta Línea instituciones financieras, Cámaras de Comercio, Asociaciones de profesionales, organismos públicos, empresas nacionales, Europeas y conjuntas.
- Proyectos hoteleros y turísticos: Financia establecimientos hoteleros o de hospedaje, proyectos gastronómicos, servicios turísticos de carretera, operadores de servicios turísticos y en general todos los proyectos turísticos.
- Recursos Ordinarios: Para capital de trabajo e inversiones fijas.

- Fondo de Capitalización Empresarial: Para que los socios de las empresas destinen los recursos a la adquisición de acciones, aportes de capital o la adquisición de bonos convertibles en acciones.
- Capacitación: Financia gastos de traslado y permanencia en el exterior de funcionarios de la empresa o gastos de contratación de expertos residentes en el exterior para programas de entrenamiento en el país.
- Línea Atpa-Colombia en pesos y dólares para empresas que proyecten exportar productos contemplados en el Andean Trade Preference Act. Para capital de trabajo, plazo de hasta 4 años y 24 meses de período de gracia. Cuando se destina a inversiones fijas, el plazo es hasta 15 años con cuatro de gracia.
- Proyecto nuevos exportadores y relocalización de empresas exportadoras: Con destino a capital de trabajo hasta por cuatro años y 24 meses de período de gracia. Cuando se destina a inversiones fijas, el plazo es hasta 15 años con 4 de gracia.
- Bienes de capital: En dólares, con destino a financiar licitaciones u ofertas nacionales e internacionales y plazo variable según la licitación u oferta.
- Crédito en dólares para capital de trabajo: bajo la modalidad de crédito rotatorio, con plazo de hasta 24 meses y amortización en una sola cuota de capital al vencimiento.
- Redescuento zonas francas: En pesos y en dólares destinado a capital de trabajo e inversiones fijas para empresas operadoras, desarrolladoras o usuarias.
- Crédito de redescuento: En pesos, para empresas con activos inferiores a \$1.250 millones, según la ley 78 de 1.988. El crédito se destina a financiar capital de trabajo, activos fijos, proyectos turísticos, capacitación y capitalización empresarial.

Por medio de los programas finurbanos y Propyme, el IFI otorga recursos a la pequeña y mediana empresa.

Finurbano: Creado mediante documento CONPES 2732 de septiembre 21 de 1.994, es un sistema integral de crédito, cuyo objetivo es la canalización de recursos para los microempresarios, mediante el crédito directo para la financiación de activos fijos, capital de trabajo y asistencia técnica para el desarrollo de sus actividades.

Las líneas de crédito, vía redescuento, para este programa son:

- * **Microempresa:** Financia las necesidades de las microempresas manufactureras, agroindustriales, mineras de servicio y de comercio. Para capital de trabajo hasta por cinco años con uno de gracia, y adquisición de activos fijos hasta por diez años y dos de gracia.
- * **ICBF:** Contribuye a la generación de empleo y al incremento de los ingresos de los hogares comunitarios de bienestar, por medio de la creación y el desarrollo de proyectos de microempresa. Para capital de trabajo hasta por cinco años con uno de gracia y adquisición de activos fijos hasta por cinco años con uno de gracia. El monto del crédito podrá ser hasta por 80% del valor total del proyecto. La tasa de redescuento para esta Línea es tasa única y fija de 13% anual, liquidada trimestre vencido y la tasa de interés es única y fija de 18% anual, liquidada mes vencido.
- * **Transporte:** Financia las necesidades de capital de trabajo hasta tres años sin periodo de gracia, o adquisición de activos fijos hasta seis años con dos años de gracia. Se pueden adquirir con esta línea vehículos para transporte de carga, buses intermunicipales, urbano y taxis.

- * **Discapacitados:** Apoya a las personas discapacitadas, permitiendo que desarrollen sus actividades de manera autónoma e independiente. El monto máximo del crédito será de cinco millones de pesos. La tasa redescuento es DTF-5% para créditos con plazo de hasta cinco años, incrementada en 0.15% por cada año adicional al quinto y en 0.15% por cada año de gracia. La tasa de interés es DTF para créditos hasta cinco años, incluido uno de gracia, aumentada en 0.15% por cada año adicional de plazo o gracia.
- * **Linea BID: préstamo 791/OCCO:** Financia necesidades de activos fijos, capital de trabajo y asistencia técnica para el desarrollo de actividades de microempresas en todos los sectores de la economía, que sean viables desde el punto de vista técnico. Son beneficiario las unidades microempresariales que cuenten con un máximo de diez empleados permanentes o temporales y tener activos (excluidos los bienes inmuebles) por un valor máximo al equivalente de US\$15.000. Para capital de trabajo se ofrecen plazos de hasta 18 meses sin período de gracia, para activos fijos hasta cinco años con uno de gracia y para asistencia técnica 18 meses sin período de gracia.

Propyme: Está diseñado para financiar las necesidades de capital de trabajo y/o adquisición de activos fijos de las pequeñas y medianas empresas. Para capital de trabajo, el plazo es de hasta 5 años con uno de gracia; y para activos fijos el plazo es hasta de diez años con dos de gracia. Como pequeña y mediana empresa se entienden las empresas con capital entre \$61 millones y \$1.500 millones y entre once y 190 trabajadores.

Las líneas de crédito, vías redescuento, para este programa son:

- * Pequeña y mediana empresa: financia las necesidades de capital de trabajo como cartera, inventarios y reestructuración de pasivos o adquisición de activos fijos como maquinaria nueva o usada, construcciones y vehículos relacionados con el negocio.
- * Turismo: financia capital de trabajo y activos fijos de establecimientos hoteleros o de hospedaje, proyectos gastronómicos, servicios turísticos de carretera, operadores de servicios turísticos y en general todos los proyectos turísticos.
- * Capacitación: Financia gastos de traslado y permanencia en el exterior, de funcionarios de la empresa o gastos de contratación de expertos residentes en el exterior para programas de entrenamiento en el país y matrícula universitaria para formación de pequeños y medianos empresarios.
- * Atpacol: Para exportaciones a los Estados Unidos de productos contemplados en el Andean Trade Preference Act. Con 0% de arancel.
- * Transporte: financia capital de trabajo y activos del sector transporte de pequeñas y medianas empresas.
- * Capitalización empresarial: capital de trabajo, activos fijos y reestructuración de pasivos con plazo de diez años y dos de gracia.
- * Línea minera de carbón: Promueve la modernización de la pequeña y mediana industria de minería de carbón con crédito máximo hasta por \$100 millones.
- * Industria cinematográfica: Ofrece recursos a empresas que desarrollen actividades cinematográficas y de televisión en Colombia con crédito máximo hasta por \$ 400 millones.

- * Actividades de televisión: Para empresas programadoras de televisión para adquisición de activos fijos y capital de trabajo.
- * Artes escénicas: hasta por \$100 millones, para producción de obra, reparaciones locativas, adquisición, adecuación y mejoras de salas de teatro, capacitación y activos fijos.
- * Leasing: para microempresas, pequeñas y medianas empresas con activos totales hasta por \$1.500 millones o proyectos nuevos cuyo plan de inversión total no supere los \$1.500 millones.
- * Crédito para I.P.S.: apoya el establecimiento de instituciones prestadoras de servicios de salud en desarrollo de la ley 100 de 1.993, hasta por \$800 millones.

El Instituto de Fomento Industrial en 1.995 cumplió 55 años de fundación . Ahora con el salto social el IFI tiene un mayor compromiso nacional con el capital de riesgo, dando prioridad a inversiones en empresas industriales y en el desarrollo de canales de comercialización internacional.

2.6.4 VENTAJAS DE LOS CREDITOS DE FOMENTO

El gobierno nacional con el propósito de financiar proyectos de inversión del sector industrial, agrario y de servicios con el objeto de incrementar el nivel de empleo, el aumento del ingreso de divisas, la sustitución de importaciones, la descentralización industrial y en general, el incremento de la producción real de bienes necesarios para el desarrollo de la economía nacional, creó estas líneas de crédito.

Por lo anterior, son líneas de créditos especiales creadas por el Estado, con costos más bajos, plazos de amortización más elásticos y condiciones favorables a determinados renglones de la economía.

3. CONTRATOS ATIPICOS

3.1 LEASING

3.1.1 Compañías de financiamiento comercial especializadas en leasing

La diversificación del mercado abrió nuevos nichos a otras operaciones financieras que en Colombia eran desconocidas, pero que en otras partes del mundo, en especial en naciones industrializadas, ya mostraban signos de desarrollo. Con la apertura, el proceso de ajuste económico y la profundización financiera, el leasing se convirtió en una nueva y atractiva opción de financiación, y también de ahorro en el país.

Entiéndese por operación de arrendamiento financiero la entrega a título de arrendamiento de bienes adquiridos para el efecto, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del periodo una opción de compra.

“En consecuencia, el bien deberá ser de propiedad de la compañía arrendadora, derecho de dominio que conservará hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de compra. Así mismo, debe entenderse que el costo del activo dado en arrendamiento se

amortizará durante el término de duración del contrato, generando la respectiva utilidad", dice el artículo 2º del decreto 913 de 1993.

Los sectores productivos en Colombia están obligados a adelantar procesos de reconversión que implican renovación de equipos y maquinarias y adquisición de tecnologías, para alcanzar los índices de productividad y competitividad que exige la apertura e internacionalización de la economía.

La apertura exigió a la mayoría de los sectores productivos, emprender programas de reconversión industrial y ante la carestía de los préstamos y los altos niveles de endeudamiento de las empresas, el leasing surgió como una efectiva respuesta a esa necesidad.

Con las leyes 40 de 1990 y 35 de 1993, el leasing en Colombia adquirió oficialmente su calificación como una importante actividad financiera que cumple una trascendental tarea en la actual política de modernización económica.

En el mundo el leasing es un negocio financiero que data desde muchos años atrás, pero su consolidación y auge son relativamente recientes, en especial en los países en desarrollo, donde el arrendamiento financiero surgió como una efectiva respuesta a los retos que impone el nuevo ordenamiento económico.

En las potencias industriales, el leasing ya es un mecanismo financiero reconocido y efectivo que utiliza la mayoría de empresas en sus programas de innovación tecnológica.

Tras la reforma financiera, el leasing en Colombia entró a comienzos de la presente década en un periodo de incertidumbre por la intención de las autoridades de trasladar la inspección y vigilancias de las compañías a la Superintendencias de Sociedades, lo que hubiera significado desconocimiento como actividad de carácter financiero.

Después de prolongados estudios y grandes controversias, finalmente el Congreso de la República, por medio de la ley 35 de 1993, acogió la posición de las compañías de leasing, manteniendo su control en cabeza de la Superbancaria y autorizándolas a captar directamente recursos monetarios en el mercado financiero.

Hasta 1993, las compañías de leasing dependían de los recursos que lograban conseguir de las entidades financieras tradicionales, situación que conllevaba a una doble intermediación, lo que incidía en los costos tanto para las compañías como para los usuarios del sistema.

Desde el 4 de enero de 1994, todas las compañías de leasing que funcionaban en Colombia comenzaron a operar como compañías de financiamiento comercial, teniendo la oportunidad de captar recursos del público y además con la posibilidad de realizar otras operaciones crediticias.

Por medio de Certificados de Depósito a Término, 46 compañías de financiamiento comercial especializadas en leasing consiguen recursos para financiar sus operaciones de arrendamiento financiero, las cuales registran sostenidos y altos índices de crecimiento.

La misma ley autoriza a las tradicionales compañías de financiamiento comercial para adelantar operaciones de leasing, opción que se preve, aprovecharan estas entidades financieras a medidas que el leasing se consolide en el mercado y avance el proceso de reconversión industrial.

Han contribuido también al desarrollo del leasing en Colombia incentivos tributarios y financieros, como la deductibilidad del IVA pagado por bienes de capital del impuesto de renta y el manejo de la depreciación.

Las empresas o personas naturales que acuden a una compañía de leasing, buscan facilitar especialmente la disponibilidad de equipos y maquinarias, en su mayoría importados, que directamente no pueden comprar por limitaciones monetarias, con la posibilidad de utilizar la opción de compra que ofrece el leasing al término del respectivo contrato de arrendamiento.

El usuario del leasing paga, a cambio de la utilización del bien mueble e inmueble objeto del contrato, un canon de arrendamiento que en términos de costos es competitivo frente a los intereses que implica un préstamo financiero, con la posibilidad de adquirir, además en forma definitiva, el bien una vez termine el plazo de vigencia establecido en el mismo contrato.

En su primera etapa de pleno desarrollo en Colombia, el leasing se limitó a dos clases: el financiero y el operativo, pero en los últimos años amplió su mercado a otras especialidades que ya tienen una positiva experiencia en naciones industrializadas

como el leasing internacional, en sus diferentes modalidades, y el inmobiliario, entre otros.

Empresas privadas y públicas utilizan en forma creciente el leasing para la reconversión industrial, y con el conocimiento del leasing internacional, las operaciones empiezan a registrar incrementos considerables que serán mayores a medida que aumente la competencia y sea más necesario elevar los índices de productividad, es decir, menores costos y mejor calidad.

La eficiencia de las compañías de leasing garantiza la competitividad del sistema en el mercado financiero, esto en razón a que las plantas de personal en las compañías son relativamente pequeñas, más cuando para la captación de recursos se acude a la colocación de los CDT por intermedio de comisionistas de bolsa.

La conveniencia del leasing como fuente de financiación y reconversión quedó demostrada cuando las autoridades monetarias excluyeron a estas compañías de las restricciones adoptadas en crecimiento de la cartera, dentro de la estrategia contraccionista para frenar la expansión de los medios de pago y contrarrestar las presiones inflacionarias.

- Reglamentación:

El decreto 913 de 1993 del Ministerio de Hacienda reglamentó los aspectos fundamentales de las nuevas disposiciones que rigen la actividad del leasing en Colombia, de acuerdo con las normas y políticas señaladas en la ley 35 de 1993.

“En uso de sus atribuciones constitucionales y legales, en especial de las que le confieren los artículos 3°, 7° y 12 de la ley 35 de 1993, incorporados en los artículos 48, 52, 26, y 141, numeral 2°, de Estatuto Orgánico del sistema Financiero, y oído el concepto de la junta directiva del Banco de la República,

DECRETA:

“Artículo primero. Las compañías de financiamiento comercial que se organicen como resultado de la conversión a que se refiere el artículo 12 de la ley 35 de 1993 y las demás que se constituyan especializadas en leasing podrán efectuar operaciones activas de crédito hasta por el equivalente al treinta y cinco por ciento (35%) del total de sus activos.

“A partir del 1° de julio de 1993, las compañías de financiamiento comercial, actualmente existente o que se constituyan, podrán celebrar a su vez operaciones de leasing, las cuales no podrán exceder del treinta y cinco por ciento (35%) del total de sus activos.

“Artículo segundo. Entiéndese por operación de arrendamiento financiero la entrega, a título de arrendamiento, de bienes adquiridos para el efecto, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendamiento la facultad de ejercer al final del período una opción de compra.

“En consecuencia, el bien deberá ser de propiedad de la compañía arrendadora, derecho de dominio que conservará hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de

compra. Así mismo, debe entenderse que el costo del activo dado en arrendamiento se amortizará durante el término de duración del contrato, generando la respectiva utilidad.

“Artículo tercero. Con el fin de que las operaciones de arrendamiento se realicen de acuerdo con su propia naturaleza, las compañías de financiamiento comercial, inclusive las especializadas en leasing, se sujetaran a la siguientes reglas:

“a) Los bienes que se entreguen en arrendamiento deberán ser de propiedad de la compañía arrendadora. Lo anterior, sin perjuicio de que varias compañías de financiamiento comercial arrienden conjuntamente bienes de propiedad de una de ellas, mediante la modalidad de arrendamiento sindicado. En consecuencia, las compañías de financiamiento comercial no podrán celebrar contratos de arrendamiento en los cuales intervengan terceros, que actúen como copropietarios del bien o bienes destinados a ser entregados a tal título.

“b) No podrán asumir el mantenimiento de los bienes entregados en arrendamiento financiero, ni fabricar o construir bienes muebles o inmuebles.

“c) El contrato de ‘léase back’ o retroarriendo sólo podrá versar sobre activos fijos productivos, equipos de cómputo, maquinaria o vehículos de carga o de transporte público o sobre bienes inmuebles; el valor de compra del bien objeto del contrato deberá cancelarse de contado.

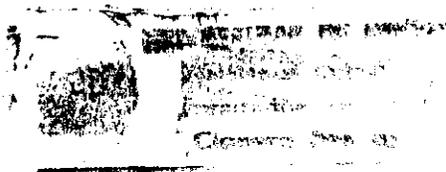
"d) El arrendamiento no podrá versar sobre documentos de contenido crediticios, patrimonial, de participación o representativos de mercaderías, tengan estos o no el carácter de títulos valores.

"Artículo cuarto. Las compañías de financiamiento comercial también podrán actuar como corredoras en operaciones de arrendamiento financiero que versen sobre bienes que sociedades del mismo género, constituidas conforme a la ley de otro país y con domicilio principal en el exterior, exporten para ser entregados en arrendamiento a personas residentes en Colombia. En todo caso, la actuación como corredoras no podrá dar lugar a responsabilidad alguna para las compañías de financiamiento comercial y en desarrollo de la misma no podrán actuar como representantes en negocios jurídicos de esta naturaleza, en nombre de cualquiera de las partes intervinientes tomar posición propia o proveer de financiación a los intervinientes en tales operaciones.

"Parágrafo. Lo dispuesto en este artículo se entiende sin perjuicio de que residentes en el país celebren en el exterior contratos de arrendamientos con sociedades constituidas conforme a la ley extranjera, con sujeción al régimen de cambios internacional.

"Artículo quinto. Las compañías de financiamiento comercial podrán como igualmente, celebrar contratos de arrendamiento sin opción de compra los cuales se sujetaran a las disposiciones comunes sobre el particular.

"Artículo sexto. Las disposiciones actualmente vigentes en materia de desarrollo de la actividad de las sociedades de arrendamiento financiero o leasing serán aplicables a



todas las compañías de financiamiento comercial, en cuanto no contraríen el régimen de estas compañías y únicamente en lo que respecta a la actividad del leasing .

“Artículo séptimo. Salvo en lo dispuesto en el artículo primero, el presente decreto será aplicable a las sociedades de arrendamiento financiero, actualmente autorizadas por la Superintendencia Bancaria, hasta tanto se conviertan en compañías de financiamiento comercial o se produzca su disolución, de conformidad con lo previsto en el artículo 12 de la ley 35 de 1993, incorporado en los artículos 26 y 141, numeral 2° del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero”.

Para los directivos de las compañías y dirigentes gremiales del sector, estas disposiciones contribuyeron a que en Colombia existiera un sistema leasing mas sólido y competitivo, convirtiéndose en el principal organismo para sacar adelante los programas de reconversión industrial.

Con el fin de cumplir los requisitos previstos por la ley y el decreto reglamentario, las 46 compañías de leasing existentes en el país desarrollan varias alternativas. La mayoría optó por un fortalecimiento patrimonial y así alcanzar los montos de capital exigidos, otras, en particular las clasificadas como medianas y pequeñas, estudian procesos de fusión. También es manifiesto el interés de otras entidades financieras y de inversionistas de los sectores comercial e industrial por ingresar como accionistas de las renovadas compañías.

“Los establecimientos de crédito podrán participar en el capital de las compañías de financiamiento comercial especializadas en leasing”, dice el artículo 39 de la ley 35 de 1993.

cual la compañía de leasing adquiere la propiedad de planta, incluyendo inmuebles, bienes de capital u otros equipos, de acuerdo con los términos aprobados por el usuario, en la medida que conciernen a sus intereses, y la compañía de leasing celebra un contrato de leasing con el usuario, cediéndole a éste el derecho al uso de tales bienes, a cambio del pago de unas rentas.

En Colombia, Fedeleasing, gremio que reúne a las compañías del sector, define un negocio de leasing como un contrato de naturaleza mercantil, en virtud del cual la compañía de leasing entrega a los locatarios (usuarios o arrendatarios), a título de leasing, la tendencia de un bien para estos lo usen y lo disfruten, pagando un canon mensual durante el periodo de duración del contrato, y procedan a restituirlo a su terminación o -si así lo deciden- opten por adquirirlo previa la cancelación de la opción de adquisición pactada.

De acuerdo con la mencionada Convención de Ottawa, la cual se acogió Colombia, las características primordiales de un contrato de leasing son las siguientes:

- a) Quien decide las especificaciones de los bienes, y selecciona al proveedor, es el usuario, y en principio no depende de los conocimientos o juicios de la compañía de leasing para ello.
- b) Para el conocimiento del proveedor, los bienes son adquiridos por la compañía de leasing, con la finalidad de entregárselos en leasing al usuario.

cual la compañía de leasing adquiere la propiedad de planta, incluyendo inmuebles, bienes de capital u otros equipos, de acuerdo con los términos aprobados por el usuario, en la medida que conciernen a sus intereses, y la compañía de leasing celebra un contrato de leasing con el usuario, cediéndole a éste el derecho al uso de tales bienes, a cambio del pago de unas rentas.

En Colombia, Fedeleasing, gremio que reúne a las compañías del sector, define un negocio de leasing como un contrato de naturaleza mercantil, en virtud del cual la compañía de leasing entrega a los locatarios (usuarios o arrendatarios), a título de leasing, la tendencia de un bien para estos lo usen y lo disfruten, pagando un canon mensual durante el periodo de duración del contrato, y procedan a restituirlo a su terminación o -si así lo deciden- opten por adquirirlo previa la cancelación de la opción de adquisición pactada.

De acuerdo con la mencionada Convención de Ottawa, la cual se acogió Colombia, las características primordiales de un contrato de leasing son las siguientes:

- a) Quien decide las especificaciones de los bienes, y selecciona al proveedor, es el usuario, y en principio no depende de los conocimientos o juicios de la compañía de leasing para ello.
- b) Para el conocimiento del proveedor, los bienes son adquiridos por la compañía de leasing, con la finalidad de entregárselos en leasing al usuario.

c) Las rentas (cánones) pagaderas conforme al contrato de leasing, se calculan para tener en cuenta, en particular, la depreciación de todo o de parte sustancial del costo de los activos.

d) La destinación de los bienes debe ser diferente de aquella cuyos fines principales son personales, familiares o domésticos.

Fedeleasing explicó que a partir de estas características propias del arrendamiento financiero, se pueden establecer con precisión las diferencias de una operación de leasing frente a otras figuras jurídicas, como los contratos comunes de arrendamiento, la compraventa a plazos y la compraventa condicional, entre otras.

En nuestro medio el leasing era, hasta hace poco, una operación restringida a determinados sectores económicos, pero en los últimos años se han divulgado sus características y ventajas, lo que hace de esta actividad un negocio financiero con posicionamiento propio en el mercado.

Grandes, medianas y hasta pequeñas empresas comerciales, industriales y de servicios, tienen hoy en el leasing un mecanismo que facilita el desarrollo de reconversión para adquirir los equipos, maquinarias y tecnologías que demandan sus actividades en el marco de la política de apertura, sin comprometer los niveles de liquidez ni incrementar los índices de endeudamiento.

El conocimiento del arrendamiento financiero, gracias a la tarea de Fedeleasing y a los

medios de comunicación, abre grandes y favorables perspectivas a este negocio en nuestro medio.

3.1.2.1 CLASES DE LEASING

La variedad y especialización comienzan a darse en el sistema leasing, gracias a su consolidación en el mercado y a las últimas disposiciones oficiales que propician el desarrollo de esta actividad.

En Colombia, los leasing financiero y operativo han sido los más conocidos. Pero en países industrializados y en muchas economías en desarrollo, se imponen otras formas de leasing con gran acogida y positivas proyecciones. El proceso de apertura y modernización de la economía en Colombia abre las puertas al leasing internacional como fórmula para que las empresas puedan adquirir equipos y maquinarias en el exterior, indispensables en los programas de reconversión.

A continuación se reseñan las principales clases de leasing y las características de cada una de ellas:

a) Financiero. Participan tres partes: el cliente o arrendatario, el proveedor y la compañía de leasing como arrendador. En esta clase de contratos se estipula la posibilidad de adquisición del bien. El cliente escoge un equipo y el proveedor acude a una empresa de leasing para obtener financiación. La compañía estudia el negocio y si lo aprueba, compra el equipo al proveedor y se lo entrega al cliente por un periodo de

tiempo concertado.

Al término del respectivo contrato, el cliente tiene derecho a ejercer la opción de compra y la compañía asume el compromiso de transferirle la propiedad después de recibir el valor de la opción de adquisición .

Más de 70% de las operaciones de leasing que se realizan en Colombia corresponden a este tipo de arrendamiento financiero, que se ajusta a las circunstancias y necesidades de las compañías y de las empresas o personas usuarias.

b) Operativo. Es un leasing sencillo en el cual no existe la opción de compra . El arrendador, generalmente, es el mismo proveedor. Aquí la compañía cubre los gastos de mantenimiento y repuestos del equipo objeto de la operación .

c) Leasing-back de importación . El cliente importa un equipo y la compañía de leasing cancela los gastos de importación, incluido el reembolso de giro al exterior o la carta de crédito, mediante un contrato de promesa de leasing. Después de nacionalizado el equipo , el cliente lo vende a la compañía de leasing, la cual sumando los valores que canceló en la operación formaliza el contrato de leasing financiero con opción de adquisición.

d) Inmobiliario. Es un contrato de arrendamiento financiero sobre un bien inmueble de tipo productivo. Los directivos y expertos del sistema prevén que este leasing tendrá un acelerado crecimiento en Colombia durante los próximos años, particularmente en

operaciones que conlleven el desarrollo de proyectos de construcción de locales o centros comerciales, bodegas, edificios, etc.

e) *Cros Border Leasing*. Una compañía de leasing recauda los cánones y los gira al exterior a un proveedor o a una empresa extranjera que intermedia la operación. Este género de arrendamiento financiero comienza a utilizarse en Colombia, pues facilita la importación y disponibilidad de equipos y maquinarias que las compañías de leasing nacionales no pueden traer directamente. En este caso, las compañías son como una especie de intermediarias.

f) *Leasing sindicado*. Para atender una demanda de equipos o maquinarias, grandes en cantidad y valor, las compañías de leasing se pueden unir y realizar operaciones de arrendamiento financiero, con opción de adquisición de uno o más arrendatarios. Esta forma de leasing se aplica en grandes proyectos, en los que se requieren equipos costosos y de envergadura.

g) *Dry Lease y Wet Lease*. Un leasing especial para la aeronáutica. Es un crédito-arrendamiento en el que, de acuerdo entre las personas y dos contratos (mutuo arriendo), la operación puede financiar la adquisición de aeronaves. En el "Wet Lease", el pago de canon incluye además el uso de la aeronave, la tripulación, el mantenimiento que se necesita en la operación y el valor de los seguros.

h) *Sub Lease*. Es un contrato de subarriendo; se entrega a un tercero el bien dado en leasing, siempre y cuando la compañía lo acepte, bien durante la vigencia del contrato o al término de ésta.

i) Master Lease. La compañía de leasing abre una línea para ofrecer financiación de un determinado bien junto con sus accesorios y repuestos.

j) Leasing Municipal. Considerado internacionalmente como una figura útil para el desarrollo de programas municipales. En Estados Unidos, las comunidades locales han utilizado el leasing para tener el uso, entre otros, de buses escolares, camiones de basura, carros de policía, de sistemas de comunicación y de computadores, con la posibilidad de adquirir posteriormente la propiedad de los mismos. En Colombia recientemente comenzó a utilizarse el leasing municipal, en especial para maquinaria y equipo que se usan en construcción de obras públicas, plantas eléctricas y vehículos.

3.1.2.2 LEASING INTERNACIONAL

El Leasing Internacional tiene varias clases de operaciones. Es un mecanismo que permite a las compañías y por ende a las empresas clientes, a contar con equipos y maquinarias extranjeros indispensables en los procesos de modernización.

Fedeleasing afirma que el leasing internacional es una herramienta fundamental para la reconversión industrial dirigida a todos los agentes económicos, protagonistas del proceso de apertura, que Colombia emprendió con decisión.

Las posibilidades de leasing internacional en Colombia incluyen las siguientes opciones:

- . Leasing internacional o "Cross Border" leasing.
- . Leasing de importación y exportación.
- . Leasing con Plan Vallejo.
- . Leasing en zona franca.
- . Leasing de exportación.

La convención de Ottawa regula las operaciones de leasing internacional, según las normas que a continuación se relacionan:

a) Las compañías de leasing no se pueden exonerar de la obligación de garantizar la tenencia pacífica de los activos objeto del leasing (obligación de saneamiento por evicción) si la turbación de la tenencia al usuario se deriva de acciones u omisiones dolosas o imputables por culpa grave a la compañía de leasing.

Si esta turbación obedece a culpa leve, levisima, fuerza mayor o caso fortuito, es posible acordar dicha exoneración.

b) En caso de incumplimiento del usuario, la compañía de leasing tiene derecho a recuperar los cánones usados e impagados, junto con intereses e indemnización de perjuicios. Este derecho no puede ser renunciado por ninguna compañía de leasing.

La convención no acepta que el monto de la indemnización de los perjuicios sea substancialmente mayor a la compensación suficiente para dejar a la compañía en posición económica que tendría si el usuario hubiese cumplido el contrato de leasing,

de conformidad con sus términos. Se trata, pues, de un límite para la llamada cláusula penal.

c) Las partes no pueden acordar la cláusula aceleratoria, además de la indemnización de perjuicios. Si se llegare a pactar esa cláusula, se tomara como parte de la indemnización de perjuicios, sujetos al límite indicado en el párrafo anterior.

En el leasing internacional o “Cross Border Leasing”, se realiza una operación en la cual el arrendador (propietario) y el arrendatario (tenedor) se encuentran en diferentes países o bajo diferentes sistemas legales.

- **Operación directa y pura.** El usuario nacional contacta directamente a la empresa extranjera de leasing y celebra con ésta el contrato de leasing. Dicha compañía de leasing se encuentra constituida conforme a las leyes de un país extranjero y con domicilio en el exterior. En este caso, el industrial es el que realiza la importación temporal, y por lo tanto, adquiere todas las obligaciones propias de este régimen.

Bajo esta modalidad, la intervención de una compañía de leasing nacional se justifica en la medida que aporte algo nuevo al negocio.

- **Leasing internacional y subleasing.** Aquí el usuario Colombiano acude a una compañía de leasing nacional para que ésta contacte a la empresa extranjera y celebre el contrato de leasing internacional. La compañía a su vez, celebra un contrato de subleasing directamente con el usuario final.

- **Representación en el leasing internacional.** Una compañía nacional de leasing actúa en nombre y representación del usuario nacional, de tal forma que este último sería el titular de las obligaciones propias del régimen de importación temporal. La compañía actuaría como una especie de "corredor", contactando a la empresa extranjera y vinculándola con el usuario nacional, cobrando una comisión por esta actividad.

- **Comunidad o copropiedad con una sociedad extranjera de leasing.** Es una variante de la modalidad anterior, en la cual la compañía puede aportar capital, bajo una forma de asociación contractual con la compañía extranjera para la adquisición de la maquinaria o equipos.

El decreto 1799 de 1994 autorizó a las compañías de financiamiento comercial a participar, en calidad de copropietario con compañías de leasing extranjeras en operaciones de leasing internacional realizadas entre un locatario nacional y la compañía de leasing extranjera, hasta 15% del costo del bien.

El mismo decreto señala que las compañías de financiamiento comercial pueden realizar operaciones de leasing en las cuales el bien sea exportado, sujetándose al régimen de cambios internacionales. Los ingresos provenientes de dichas operaciones tendrán el carácter de bienes y servicios para todos los efectos legales (leasing de exportación).

La exportación a que se refiere el párrafo anterior, se realizará bajo la modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado cuando no ejerza la opción de compra. En este caso, la reimportación deberá efectuarse dentro de los seis meses siguientes al finalizar la operación de leasing internacional.

Así mismo, autoriza a las a las compañías a recibir de las sociedades de leasing extranjeras, bienes en leasing para ser entregados en calidad de subarrendamiento financiero, a personas domiciliadas o residentes en Colombia. En este evento, la compañía deberá estar expresamente autorizada por la sociedad de leasing extranjera para entregar el bien en subarriendo (subleasing).

Finalmente, el decreto dice que varias compañías de financiamiento comercial podrán entregar conjuntamente en arrendamiento financiero, bienes respecto de los cuales sean copropietarias (leasing en copropiedad).

3.1.3 VENTAJAS

El arrendamiento financiero ofrece varias ventajas, que le dan competitividad en el mercado y genera beneficios a los usuarios.

- Como alternativa de financiación, el leasing es más económico desde el punto de vista de flujo de caja, frente a otras opciones que se ofrecen en el mercado financiero.

- Con facilidad y rapidez se pueden adquirir equipos para su explotación inmediata, lo que minimiza los costos de oportunidad implícita en los días en que pueda estar estancado un proyecto por la demora en la aprobación de las líneas de crédito. En Colombia después de concretar el negocio de leasing, los equipos están en funcionamiento máximo 15 días.

- Por medio del arrendamiento financiero se liberan recursos de capital de trabajo cuando se obtienen los equipos con financiación a mediano plazo. Se financian activos fijos como pasivos a mediano plazo.

- Los empresarios y en especial pequeños y medianos industriales, financian por medio del "Leasing Back" los equipos importados, pudiendo destinar recursos a aumentar el capital para financiar el montaje y puesta en marcha de la maquinaria y asumir otros gastos complementarios a corto plazo.

- Mientras que para las compañías leasing los recaudos son pagos de cánones de arrendamiento son ingresos gravados tributariamente, para el usuario es un gasto reducible de impuestos, que afecta el estado de pérdidas y ganancias y no el balance, lo que conlleva a mejorar los índices de liquidez y endeudamiento y por ende garantizando una mejor presentación del balance.

- Para las compañías multinacionales, el leasing es una fórmula que obvia trámites con sus casas matrices para la compra directa de equipos y maquinarias.

UNIVERSIDAD DE CALDAS

BIBLIOTECA CENTRAL

FINANZAS

CICERO JOSÉ

- El leasing es un mecanismo efectivo de protección contra la inflación. Por ejemplo, en el sector de transporte, en el cual hay muchos usuarios del leasing, los fletes se reajustan de acuerdo con la evolución de los costos, mientras que los canones de arrendamiento permanecen constantes. Además, con la opción de compra, el usuario se beneficia con la misma valorización de los equipos.

- Los altos índices de endeudamiento que presentan muchas empresas impiden la consecución de nuevos recursos crediticios para financiar los programas de reconversión el leasing es una fórmula para esas empresas pues no requieren avales, estudios de créditos y acciones de reciprocidad que exigen las entidades financieras o intermediarios institucionales.

- El leasing es un mecanismo de capitalización para las empresas y evita la desviación de recursos crediticios hacia otros fines. Los entendidos lo califican como un método que contribuye al desarrollo, a generar empleo, promueve la creación de empresas y representa ingresos para el fisco.

- Los profesionales, tecnólogos y trabajadores independientes tienen la posibilidad de conseguir, por medio de las compañías de leasing, los equipos indispensables para la puesta en marcha o modernización de los negocios, principalmente en materia de computadores, ahora que la sistematización es una condición imprescindible en cualquier actividad.

- La mayoría de operaciones de leasing en Colombia se hacen a 36 meses o menos, con

una opción de compra, la cual equivale a un pequeño porcentaje del valor del equipo - entre 1 y 20%- que al cancelarse, significa que el usuario asume la propiedad del equipo.

- Con las últimas disposiciones, la ley 35 de 1993 y el decreto 913 de 1993, los directivos del sector estiman que ahora, con la posibilidad de captar recursos el leasing en Colombia va a madurar más y a profundizar el negocio, consiguiendo que sus recursos no dependan tanto de la banca y de otras entidades financieras.

- El hecho de que exista una mayor competencia, con el ingreso al mercado de las compañías de financiamiento comercial generará beneficio para los usuarios o clientes del leasing en Colombia. Así mismo, se incrementará la oferta de bienes y el objetivo del arrendamiento financiero, tanto de producción nacional como internacional.

- El mantenimiento de la vigilancia por parte de la superbancaria al negocio del leasing, es garantía de seguridad y confianza para los clientes y conserva el rango de esta actividad en el sistema financiero.

- La ley fija a 1996 como plazo para que las compañías de leasing que van a seguir en el mercado, convertidas en compañías de financiamiento comercial, certifiquen un capital mínimo de 1900 millones de pesos. Es una oportunidad de capitalización y fortalecimiento patrimonial lo que redundará en favor del desarrollo del sector.

- Ahora, con la alternativa de captar recursos directamente en el mercado, se espera una mayor disponibilidad para incrementar las operaciones de arrendamiento

financiero y responder así a la demanda, que también se prevé aumentara en forma considerable.

En suma, son varias las ventajas que leasing ofrece a la economía Colombiana y de acuerdo con ellas se pronostica un acelerado desarrollo de este negocio financiero en el país.

3.1.4. RESULTADOS

En los últimos cuatro años, las compañías de leasing en Colombia cuadruplicaron sus activos dados en alquiler al pasar de \$500 mil millones el 1992, a dos billones cien mil millones de pesos en mayo de 1995. El patrimonio de las mismas ascendió en mayo a \$253.531 millones, con un incremento de 12,28% respecto de diciembre de 1994.

Según la superbancaria, al término de 1994 los activos de las nuevas compañías de financiamiento comercial, especializadas en leasing, sumaron \$1,4 billones, la cartera de crédito \$28.000 millones y las inversiones brutas \$65.000 millones .

La misma fuente reveló que al finalizar el primer trimestre de 1995, los activos de estas compañías totalizaron \$1.5 billones, el pasivo \$1.3 billones, el patrimonio \$198.000 millones y las compañías en los tres meses perdieron \$3000 millones, con variaciones relativas de 79,89,31 y menos 111% respectivamente.

En resumen, es evidente el refuerzo de las nuevas compañías para fortalecerse patrimonialmente y cumplir con los requisitos fijados por la ley, además de tener respaldo que garantiza el desarrollo de las operaciones en las diferentes modalidades de arrendamiento financiero.

Los sectores productivos que mas utilizan el leasing en Colombia son transportes y comunicaciones, equipo pesado para ingeniería (maquinaria amarilla), industria manufacturera (alimentos, bebidas, papel, editorial), metalúrgica-siderúrgica, plásticos, construcción, explotación de minas y automotor.

Los principales bienes dados en leasing son maquinarias y equipos, vehiculos, muebles y enseres, barcos, trenes y aviones, equipos de computación y bienes muebles.

3.1.5 EN LATINOAMERICA

El fenómeno del arrendamiento financiero es hoy mundial. Aunque en los países industrializados el leasing posee varios años de pleno desarrollo en los últimos tuvo una gran reactivación, contribuyendo en forma significativa a la formación y aumento del producto interno bruto.

En el mundo en desarrollo es donde el leasing muestra un notorio auge y alentadoras perspectivas de crecimiento, en razón con las políticas de apertura y modernización que se adelantan en estos países.

A nivel latinoamericano, el arrendamiento financiero registra un positivo balance. Desde México país que busca aprovechar el escenario del Tratado de Libre Comercio, hasta las naciones centro y suramericanas, ven en el leasing una fórmula efectiva para adelantar las políticas de reconversión y modernización en los renglones productivos.

La unión y actividad gremial es fundamental en este desarrollo. En Colombia, Fedeleasing cumple una encomiable gestión en favor del crecimiento de esta actividad financiera. Su acción fue determinante en el estudio y aprobación de las siguientes medidas , que conllevan profundos cambios en el sector. Además, la federación trabaja por la integración de las diferentes sociedades del sector, para ayudar a su fortalecimiento y desarrollo, en beneficio de sus asociados, del sistema y de toda su economía nacional.

A nivel latinoamericano existe un organismo gremial, Felaleasing, que cumple una importante gestión de integración del sistema en el continente y también realiza estudios con valiosos aportes para el crecimiento del sistema.

3.1.6 AUTORREGULACION

Los miembros de Fedeleasing (100% del sistema en Colombia), reunidos en asamblea general decretaron un acuerdo de autorregulación (antiguo código de ética) de carácter obligatorio, mediante el cual se regirán las operaciones de arrendamiento financiero que las compañías realicen a partir del 1º de julio de 1993 en adelante. (Las

compañías de leasing sólo podrán suscribir contratos de leasing financieros dentro de los siguientes plazos y condiciones:

- a) Bienes muebles, plazo igual o superior a 24 meses, con excepción de equipos de computación y muebles y enseres, los cuales tendrán plazo igual o superior a 18 meses.
- b) Bienes y muebles nuevos o usados, plazo igual o superior a 36 meses
- c) Pactar la opción de adquisición, por un mínimo de 1% del valor del activo".

Fedeleasing propende, con esta decisión de autorregulación, a que sus afiliados continúen desarrollando su actividad dentro del mercado de leasing, en sana competencia, ahora que las compañías de financiamiento comercial quedaron habilitadas para competir en la canalización de bienes y servicio, mediante operaciones de arrendamiento financiero .

3.2 FACTORING

3.2.1 HISTORIA

El factoring se remonta a una antigua tradición en los países anglosajones. Puede considerarse al commission agent inglés del siglo XV el precedente histórico más importante del factoring.

El commissions agent era un comerciante que adquiría y vendía mercancías en nombre propio pero por cuenta ajena, desarrollando una función de un comisionista, a quien se le denominaba también factors.

Esta figura de gestión de negocios ajenos, va desarrollándose poco a poco y adquiere gran importancia con el auge comercial entre colonias en el tráfico con las colonias. En Inglaterra se enviaba a los factors de aquella época a los Estados Unidos a conquistar el mercado americano. Su práctica se generaliza durante el período de las grandes exploraciones y colonizaciones realizadas en el siglo XV, época en que los comerciantes ingleses, franceses y españoles, encargaban a un factor residente en las colonias, la venta de mercaderías a clientes solventes para obtener el mayor provecho. Fue una figura clave para la intermediación entre el Viejo Continente y América.

Los productores ingleses de textiles, utilizaron factores para colocar sus mercancías

en las colonias inglesas. Estos factores, actuando en la América anglosajona por cuenta de exportadores ingleses, alcanzaron una gran importancia distribuyendo mercancías, realizando los cobros de las mismas y facilitando anticipos sobre esas facturas a su clientes del Viejo Mundo. La expansión de su funcionalidad y los beneficios que obtenían, posibilitaron que comenzaron a financiar las operaciones con préstamos, anticipando los pagos a sus comitentes.

De esta manera, el exportador europeo podía colocar sus productos eliminando los riesgos que ofrecía un plaza desconocida para vender a crédito y además se le facilitaba obtener el pago de inmediato sin tener que esperar el plazo concebido a los clientes.

La actividad desarrollada por los factors prolifera rápidamente. Se comienza a financiar a gran escala a los productos y los factors se agrupan en sociedades de factoring, como prestadoras de servicios especializados.

El paso siguiente en la evolución de la figura en los Estados Unidos, donde era usual su práctica, fue la conversión del factor además de un intermediario comercial, en una institución financiera. El factor desarrollaba unas funciones concretas (información comercial, garantía de la solvencia de los adquirentes y anticipos).

A finales del siglo XIX, las leyes arancelarias destinadas a proteger la industria estadounidense, estas medidas repercuten negativamente en la actividad de los factors. Por otra parte, viene un crecimiento de la producción interna, la necesidad

de valorar a los nuevos compradores y de financiar la expansión industrial que se impone internamente.

Los factores tenían una experiencia y un conocimiento del mercado al que concurría, además de una gran capacidad financiera, cuya utilización mantuvieron, proyectandola a los productores internos.

En la necesidad de supervivencia, los factores se ven obligados a evolucionar en el servicio que venían prestando, pasando de ser *trade factor* a *finance factor*. Pero también, al producirse este viraje, modificaron el papel comercial que venían jugando, transformándolo exclusivamente en un servicio financiero, para el cual estaban perfectamente preparados, desarrollando técnicas de información y cobro, garantizando éste y facilitando la recolección de las ventas a crédito.

El desarrollo alcanzado por, los factores hasta los años treinta, lo obtienen sirviendo casi exclusivamente a la industria textil. Posteriormente diversificaron su actividad atendiendo a otros sectores industriales.

Con posterioridad a la década de los años cincuenta, se plantea la introducción del factoring en una serie de países desarrollados y en vía de desarrollo. Para este cometido son pioneras las instituciones financieras norteamericanas que promocionan la formación de compañías de factoring en diversos países de Europa.

GOBIERNO DE CHILE

Ministerio de Economía y Fomento
Cuenta con Agente

3.2.2 FUNCION ECONOMICA

Sin lugar a duda, la venta a plazos es un instrumento indispensable en el tráfico económico que exige la vida moderna. El crédito es una institución en la que se fundamenta el mundo actual.

El crédito es un elemento indispensable para la comercialización de bienes y servicios en el mercado del consumidor; pero, así como es necesario, también ofrece no pocos problemas en las relaciones económicas.

Para ciertas empresas, pequeñas o medianas o en vía de expansión, financiar su producción es ya una dificultad, para tener adicionalmente, que financiar su colocación. Si logran financiar la colocación de sus productos, todavía tendrán los embarazos del cobro y los riesgos del recaudo, que no son escasos.

Estas dificultades les imposibilitan asumir la tarea del mercado a crédito, con obvias consecuencias negativas, para poder competir debidamente. También podemos añadir, y es comprensible, que la pequeña y mediana empresa tengan dificultades económicas para recurrir a especialistas de planta en todas las áreas de la empresa.

Se ofrece con el factoring la posibilidad de que un tercero con una organización especial, desligue a la empresa productora o comercializadora del manejo de este importante aspecto de su organización. Cuando se desplaza, el manejo del crédito,

para la colocación de los productos o servicios en los consumidores de los mismos a empresas factoring especializadas en su manejo, se da la oportunidad a la empresa factorada para que sus dirigentes se concentren en las labores de la producción y distribución.

En principio tenemos que el factoring interesa a la pequeña y mediana empresa, sin embargo, para algunas actividades como la de exportación, también encuentra especial interés la gran empresa.

La empresa que se decide por la utilización del factoring se beneficia del servicio en muchos aspectos, a saber: Para el otorgamiento del crédito, se vale de un experto que es el factor, que dispone de personal ampliamente calificado para el estudio de los posibles clientes; también el factor garantiza el buen fin de los créditos otorgados, asumiendo el riesgo de su cobro; además se facilita la movilización de los créditos que son créditos al factor y pagados anticipadamente por éste.

Incluso, para facilitar el acceso al crédito, el factoring puede ser una fórmula útil a la gran empresa. Para un banquero resultaría muchos más conveniente hacer mil préstamos a mil compradores de a \$1.000.000.00 a cada uno, que prestar a una sola empresa la cantidad de \$1.000.000.000, para que ella pueda financiar a sus compradores la adquisición de sus productos. La regla primera de un banquero es la de dispersar el riesgo, que se cumpliría a través de este mecanismo, por que automáticamente lo pulveriza.

3.2.2.1 El Factoring como un conjunto de servicios

El cliente factoring pretende con el contrato obtener una serie de servicios que, de una manera global y compleja, presta la compañía factoring. Estos servicios suelen clasificarse en tres grandes grupos: servicios administrativos, servicios de garantía y servicios de gestión financiera.

A- **SERVICIOS ADMINISTRATIVOS.** Este grupo de servicios redonda, principalmente, entorno a la gestión de los créditos del cliente:

1. **Investigación de la clientela.** El factor sustituye al departamento de crédito de su cliente, y por tanto, se obliga a realizar una investigación pormenorizada de los compradores que pretenden adquirir bienes o servicios de la compañía factorada, para establecer si son solventes, qué plazo puede darse par el pago de los créditos, qué garantías deben exigirse, ect.

El factor es quien aprueba o rechaza los créditos que solicitan los terceros. Se supone, que por su especial conocimiento del mercado y del medio, la información se agiliza, disminuyendo los riesgos de insolvencia y agilizando la obtención de crédito para los interesados.

2- **Contabilización de ventas.** Las transacciones efectuadas entre la empresa factorada y su clientela, se materializan en las ventas cuyos precios se quedaron a deber. Son los créditos originados en las operaciones de ventas de la factorada los

que se transmiten al factor. Como consecuencia, la compañía factorada deja de tener una cantidad de clientes en sus libros, para tener uno solo: el factor que ha adquirido sus créditos. Esta operación significa una simplificación en la contabilidad de la empresa.

Por otro lado, el factor contabiliza los créditos que le ha cedido su cliente y se encarga de sus gestión, de su cobro, de acreditar su pago, etc.

El factor informa a su cliente sobre el comportamiento de sus clientes. Los factores trabajan en la mejora del servicio de información. La introducción de nuevos medios de tratamiento de datos les facilita mantener una estadística elaborada, que optimiza el manejo del crédito a plazo de sus clientes.

Este servicio mejora considerablemente la información para el empresario factorado.

3- Cobro y eventual reclamación judicial. La empresa factoring es profesional en el cobro de los créditos y procede en consecuencia, incluso a su cobro judicial. Para lograr un buen resultado cuenta con la documentación de los créditos elaborados por ella misma, con los estudios patrimoniales de los deudores, también realizados por ella y con las garantías que exigió.

B. SERVICIO DE GARANTIA. Un segundo grupo de servicios que presta el factor a su cliente es la garantía del buen fin de los créditos cedidos, es decir,

asume la insolvencia de los deudores. Para algunos autores este servicio corresponde a la esencia del factoring.

Este servicio no es otra cosa que una GARANTIA DE COBROS. Como el factor se encarga de la evaluación de los potenciales deudores, son de su responsabilidad las fallas que se presenten en este campo y por tanto, debe soportar las consecuencias que se deriven de una inadecuada escogencia de los clientes o de la falta de garantías.

Por tanto, cuando los créditos se originan en ventas a clientes que fueron aprobados por el factor, si el motivo de impago obedece a la insolvencia o morosidad prolongada, tales riesgos los soporta el factor.

Pero si los motivos del no pago, se deben a razones comerciales, como el incumplimiento por parte del proveedor, es decir, de la empresa factorada cuando no entrega en tiempo oportuno, por ejemplo, o cuando hay defectuosidad en el producto, el factor puede repetir contra el factorado.

Con este servicio del factoring las empresas eliminan la incertidumbre y los embarazos del cobro.

Como titular que es el factor de los créditos, le corresponde proceder al cobro de los mismos asumiendo todas las cargas que ello implica.

C- SERVICIO DE FINANCIACION. También considerado por algunos autores como elemento esencial del factoring. Con este servicio se busca la movilización de los créditos mediante su pago anticipado por el factor.

LA FINANCIACION es optativa para el cliente. Se trata de un servicio mas que puede prestar el factor. Cuando el cliente desea movilizar sus ventas se acoge a este servicio. Generalmente se deja como opción para el cliente, pero como obligatorio para el factor en un 80% o 90% de los créditos que se le ceden.

Este servicio le permite a la compañía factorada convertir sus operaciones a corto plazo, en operaciones de contado. De allí la expresión sintética de algunos autores cuando advierten, que el recurso del factoring comienza donde acaba el crédito bancario.

Con este servicio, el cliente factorado logra indudables ventajas. Como resultado final obtiene una racionalización en su organización, reduce costos en su actividad, asegura el cobro de sus créditos y obtiene liquidez para su operación. Este servicio del factoring es el elemento que más ha colaborado para su desarrollo.

El factoring, desde el punto de vista de su caracterización como técnica financiera, representa el último estado de evolución que han sufrido las relaciones interpartes en la financiación durante los últimos años; caracterizada por la estabilidad de la relación, la ampliación de servicios que desarrolla quien presta la financiación, y la movilización de los créditos como instrumento de financiación.

3.2.2.1.1 Descripción de la operación

La operación factoring se entiende como un conjunto de servicios prestados por una sociedad especializada a las personas o instituciones que deseen confiarle la gestión de sus créditos y, eventualmente, obtener una nueva forma de crédito a corto plazo.

Para llegar al contrato se procede de la siguiente manera:

Una sociedad industrial o comercial decide contratar los servicios de un factor, para lo cual presenta una oferta. Estas ofertas se efectúan en formas preimpresas que facilita la sociedad de facturación.

Con fundamento en la información suministrada en la oferta, la compañía factoring procede a examinar la situación de su eventual cliente; examina por ejemplo, el sector de sus actividades, los productos que vende, los servicios que presta, su mercado y el potencial, sus estados financieros, etc.

Luego se procede a estudiar los clientes que tiene el interesado en la actualidad y el potencial de clientela que existe en el mercado.

Si la empresa interesada es aceptada, se comunica la aceptación de la oferta y se le cita para firmar el contrato de facturación o factoring.

Luego de firmado el contrato se presenta lo siguiente:

La empresa factorada envía al factor toda sus facturas y solicita la aprobación de cada una de ellas. El factor examina las facturas y los deudores y procede en un término muy breve a darles su aprobación.

En facturas se advierte que el pago solamente puede ser realizado al factor.

La sociedad factoring se encarga del cobro de las facturas, actuando como acreedor subrogado.

3.2.3 NATURALEZA JURIDICA

La primera idea que aparece cuando se describe una operación de factoring, es que la disciplina jurídica de tal actividad puede estar comprendida en la cesión de créditos a título de compraventa mercantil.

Sucede que la figura de la cesión a título de compraventa no es suficiente para regular todas las relaciones y pormenores que significa la operación factoring. El factoring es mucho más que un simple cambio de acreedor en una relación obligatoria. La variedad de servicios que se cumplen con el factoring no encuentran disciplina en una simple cesión de créditos.

Además por el contrato de factoring no se transmite crédito alguno; como efecto del contrato, el cliente factorado se obliga a ceder sus créditos. Este enfoque sería el

más adecuado a nuestro sistema jurídico que distingue claramente entre el título el modo; así tendríamos que el contrato de factoring es un título traslativo que genera la obligación de ceder los créditos, siendo esta última figura, la manera de hacer tradición de los mismos. Concebimos el contrato de factoring como un contrato MARCO para regular las relaciones de los contratantes con referencia a los créditos futuros de uno de ellos, que necesariamente supondrá una actividad comercial posterior para la cesión de aquellos que se originen.

El contrato se ubica dentro de la categoría de contratos de COLABORACION entre empresas, en razón que la sociedad factoring presta un conjunto de servicios a la factorada, incluso pueden ser los de financiamiento a corto plazo, la reducción de los riesgos financieros y es un instrumento para racionalización la gestión administrativa de las empresas. Atendiendo a todo el conjunto de servicios que se pueden prestar en virtud del contrato, puede decirse que el factoring es un contrato de colaboración en la gestión administrativa, comercial y financiera de la empresa.

3.2.4 CLASES DE FACTORING

La práctica internacional de factoring ha llevado a que la figura presente aplicaciones no idénticas en los diferentes países que la utilizan. Observemos algunas de las más importantes:

A- SEGUN SU CONTENIDO. La operación factoring puede conllevar a o no la financiación del cliente; así distinguimos dos clases de factoring:

1- Factoring con financiación. En esta modalidad, el cliente puede obtener del factor el pago inmediato de los créditos oportunamente cedidos, incluso, pendiente el plazo para poder hacer efectivas las facturas. El factor, por su parte, como nuevo titular de los créditos, tiene derecho a los intereses que perciben los créditos pendientes de pago. En esta modalidad, la venta que hace el empresario equivale a una operación de contrato.

Esta es la modalidad más propia del factoring. Se conoce también con la denominación old line factoring.

2- Factoring sin financiación. En esta clase de factoring, el interés de la operación no es la financiación del factor, sino los servicios de asistencia técnica, contable y administrativa. Los pagos de las facturas se efectúan en la fecha prevista para cada uno. La empresa factorada busca racionalizar y optimizar el funcionamiento de su estructura de mercadeo, dejando ausente la financiación de las ventas.

B- SEGUN SU EJECUCION. De la operación factoring puede derivarse o no, que se le notifique a los deudores la cesión de las facturas a la compañía factoring. Según lo uno o lo otro se presentan las siguientes modalidades:

1-. Conocimiento del factor por los deudores. En esta modalidad el cliente hace mención en todas sus facturas sobre quién es el factor y la facultad que tiene para

cobrar y recibir el valor de sus créditos. El cliente, además, se obliga a rechazar todo pago que se le pretenda hacer directamente.

2-. Desconocimiento del factor por los deudores. En este supuesto, el factorado mantiene la reserva sobre la persona del factor frente a los clientes de éste. El pago de las facturas las efectúa los deudores al empresario. El factorado se obliga para con el factor a remitirle el importe de las facturas tan pronto como le sean canceladas. Los servicios que presta el factor en estos casos se limitan a la cobertura de los riesgos de insolvencia, a una eventual financiación y los de investigación comercial.

C- NEW STYLE FACTORING. Es el más práctico en los Estados Unidos. La operación es exactamente la misma, pero se amplía considerablemente el conjunto de servicios a la clientela. Se ofrece una completa gama de servicios financieros, aproximándose el factor a un banquero.

D- UNDISCLOSED FACTORING. Se conoce con este anglicismo el contrato por el que el factor adquiere las mercancías de su cliente, al cual nombra su agente de ventas. También se le conoce con la denominación "money Without borrowing", y en Italia, como "quasi-factoring".

E. DROP SHIPMENT FACTORING. En esta modalidad el factor se compromete a garantizar a su cliente la financiación de su actividad. También se le denomina "mill agent factoring".

3.2.4.1 PARTES INTERVINIENTES

Son partes en contrato de factoring el cliente o factorado y la empresa de facturación.

EL FACTORADO es la persona que celebra con la entidad de facturación el contrato de factoring con el propósito de liquidar de contado su cartera, además de otros servicios y para tal efecto informa a ésta sobre sus clientes, actividades, mercadeo, contabilidad, etc.

La compañía factoring es una empresa financiera legalmente autorizada para prestar el conjunto de servicios que comprende la operación.

Las sociedades comerciales en cuyo objeto se contemple como actividad la realización de operaciones de compra de cartera o factoring, se encuentran sometida a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria según lo dispuso la ley 74 del 21 de diciembre de 1.989, en su artículo 11.

En Colombia, en virtud de la ley 45 de 1.923, orgánica de los bancos, aunque no reglamenta expresamente el factoring, si deja la posibilidad jurídica de efectuar factoring por la banca comercial sin necesidad de modificar la legislación vigente. Los bancos pueden celebrar el contrato de factoring cuando la cartera de sus clientes se encuentren representadas en algún título de contenido crediticio, como son los títulos valores de tal naturaleza y las facturas comerciales.

3.2.4.2 CONCEPTO DEL CONTRATO

Por el contrato de factoring entendemos el acuerdo por el cual una empresa comercial denominada cliente, contrata con una entidad financiera denominada compañía de facturación, para que ésta le preste un conjunto de servicios en los que se incluye principalmente la financiación de sus créditos con sus clientes, asumiendo el riesgo del cobro, a cambio de una contraprestación.

En la doctrina internacional encontramos varias definiciones del contrato. Observemos algunas:

El contrato de facturación o factoring es "aquel en que el acreedor cede su crédito a otra persona, generalmente denominada factor, que hace efectivo el crédito y se encarga igualmente de la contabilidad del primero, así como de cualquier actividad relacionada con el cobro del crédito".

Es un contrato bilateral o sinalagmático, de él surgen en reciprocidad obligaciones para cada una de las partes y supone un acuerdo de voluntades. Otra característica es la onerosidad, ambas partes obtienen una prestación: el cliente, el cobro y la garantía de los créditos, el factor, el pago de la comisión de factoring y la cancelación de intereses en caso de haber pactado anticipos.

El factor y el cliente forman parte fundamental del contrato, presentándose durante la ejecución del mismo, relaciones que afectan a terceros, denominados "deudores", quienes, dependiendo de la modalidad pactada podrían ver sustituido su acreedor.

Las medianas y pequeñas empresas de los diferentes renglones de la economía nacional tienen en el factoring una alternativa de liquidez y otras indirectamente se beneficiarán con el incremento de sus ventas.

3.2.4.3 FORMA DEL CONTRATO

Por tratarse de un contrato atípico, el contrato de facturación o factoring, no es de aquellos a los que la ley les señala la necesidad de cumplir una solemnidad para su formación. Por ello, se aplica a plenitud el principio de la consensualidad, contenido en la legislación colombiana el artículo 824 del Código de Comercio.

Sin embargo, precisamente por ser un convenio atípico la recomendación práctica es que debe extenderse en escrito y las partes deben acordar que no repute perfecto hasta tanto no se cumpla con la solemnidad convencional. A mayor atipicidad mayor debe ser la previsión de las partes en cuanto a los términos y condiciones del contrato, precisamente por carecer de normas imperativas y supletivas de esa voluntad contractual.

3.2.4.4 ASPECTOS PRECONTRACTUALES

Cuando la empresa decide factorarse y acude a la compañía de facturación, donde se le entrega un formato de oferta que debe llenar y presentar a ésta, para que luego la empresa factoring estudie aquella información, no ha ocurrido todavía el contrato y

estos pasos preliminares se regulan y disciplinan por las normas propias de la etapa precontractual que regula la ley mercantil.

La formación del contrato de factoring se realiza según el esquema de la contratación en serie. Las condiciones generales están predispuestas por una de las partes, el factor, y el cliente se limita a su aceptación, escogiendo entre las varias modalidades, todas en próformas elaboradas de antemano por la compañía de facturación.

Las partes deben proceder de buena fe en la etapa precontractual, so pena de indemnizar los perjuicios que causen a la otra parte. Así, la información que se suministre por el cliente interesado debe ser veraz y correcta; por su parte el factor deberá examinar con la mayor diligencia la información para efectos de establecer si la empresa puede asumir el costo de la operación o no.

3.2.4.5 OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES

En la operación de factoring intervienen el factor, el cliente y los terceros, la relación contractual que denominamos de factoring solamente atañe al factor y a su cliente.

Obligaciones que le corresponden:

A. OBLIGACIONES DEL CLIENTE

1. Obligación de someter al factor todos los pedidos de los compradores. También se conoce como el "principio de globalidad" obliga al cliente a solicitar del factor de aprobación de todos los créditos que se originen en las ventas de la empresa.

2. Obligación de transmisión. Por esta obligación se compromete el cliente factorado a ceder la totalidad de los créditos originados en sus ventas al factor. Esta obligación depende de la clase de factoring de que se trate.

El contrato de factoring no efectúa la transmisión de créditos en el mismo, sino que tiene por efecto, obligar a que éstos se transfieran.

Para efectuar la transferencia del crédito es posible utilizar cualquiera de las formas legales establecidas en Colombia, según la manera como dicho crédito haya sido documentado.

Si se documentaron los créditos en títulos valores, será suficiente el endoso en propiedad de dichos títulos. Si consta en facturas comerciales u otros documentos que no son títulos valores, podrá utilizarse la cesión de créditos o la subrogación convencional.

Los créditos que se ceden son aquellos que se originan en el ejercicio de la actividad de la empresa. Esto significa que no todo crédito del cliente factorado es susceptible de ser cedido en factoring. Sólo son objeto de cesión aquellos créditos derivados de la actividad de la empresa.

La CESION DE CREDITOS implica un cambio en la titularidad de la parte activa en la relación obligatoria. Produce plenos efectos entre las partes desde el momento en que se produce la entrega del título con la nota de cesión de parte del cedente al

cesionario. Frente al deudor, produce efectos cuando se le notifica la cesión o éste la acepta expresa o tácitamente. Este modo de transferir la titularidad de un crédito está regulada en el Código Civil en los artículos 1959 a 1966 y su título es precisamente el contrato de factoring.

La SUBROGACION CONVENCIONAL implica una novación por cambio de acreedor, desapareciendo la relación obligacional original entre quien subroga y su deudor, y aparece una nueva, entre el mismo deudor y un tercero, quien acepta la cesión y se convierte en acreedor. Esta figura la contempla el Código Civil Colombiano en los artículos 1666 y siguientes.

3. Obligación de notificación. El cliente se obliga a lo siguiente: - comunicar a su clientela la firma del contrato con el factor.

- En todas sus facturas incluirá la cesión de sus facturas al factor. De esta manera estará notificando la cesión a su clientela de cada operación.

4. Obligación de información. En razón de esta obligación el cliente debe hacer lo siguiente:

- Informar al factor y enviar la correspondiente documentación de cada una de las operaciones de ventas, que permitirá a éste verificar si la operación cumplida concuerda con las instrucciones.

- Informar sobre su situación financiera, que permitirá al factor comprobar la destinación de los recursos obtenidos por la movilización de crédito.
- Permitir el acceso a la propia contabilidad, para que el factor pueda observar el cumplimiento del “principio de la globalidad”. Implica la obligación de consentir las necesarias obligaciones administrativas y contables.
- Notificar de pagos recibidos de las clientela y ceder los fondos recibidos.
- Comunicar todas las noticias que puedan modificar la valoración del riesgo asumido y solvencia del deudor cedido.

5. Obligación de retribución de los servicios percibidos. Significa el pago del precio del contrato. El factor presta una serie de servicios y por ello tiene derecho a una contraprestación. Se le llama también la comisión del factor.

La comisión se determina en función de una serie de criterios, como el volumen de ventas, valor medio de las facturas, el plazo para el pago de éstas, número de clientes, sector industrial, etc.

La remuneración por los servicios del factor se acostumbra oscilar entre 1% y un 3%. Por parte se reconocen los intereses de financiación que suelen ser los mismos que se cobran por los bancos para los créditos de libre asignación.

6. Obligación de exclusividad. Suele pactarse en los contratos de facturación que el cliente debe respetar la exclusividad en favor del factor; por tanto, no puede celebrar otros contratos de factoring que le permitan mantener relaciones con otra u otras

sociedades de factoring. En virtud de esta estipulación, el cliente no podrá transferir sus créditos a persona distinta, ni podrá cederlos a ningún título en favor de terceros.

La cláusula de exclusividad en favor del factor, se estipula por lo general en todos los contratos de factoring, pues su fundamento es de naturaleza económica; con ella se busca lograr la finalidad económica que se pretende con el contrato.

7. Obligación de garantizar la existencia del crédito. El cliente factorado se compromete a garantizar la existencia del crédito que cede. La expresión latina "nemo dat quod non habet" significa el principio de garantizar la obligación de la deuda que se transfiere.

Las anteriores obligaciones pueden variar de acuerdo con la clase de factoring de que se trate.

B. OBLIGACIONES DEL FACTOR

1. Obligación de cobro de los créditos cedidos. La sociedad de facturación debe proceder al cobro de los créditos que le fueron cedidos por su cliente. Tiene la facultad de conceder prórrogas para el pago y de convenir nuevas condiciones con los terceros.

Se trata de una obligación de gestión y debe proceder cobrando los créditos y liquidando su importe según la modalidad pactada.

2. Obligación de pagar las facturas aprobadas. Tiene la sociedad de facturación, la obligación de pagar todas las facturas que hayan sido aprobadas. La compañía de facturación deberá proceder respetando las fechas de vencimiento de las facturas, para poder proceder a su cobro.

3. Obligación de financiar. El factor debe financiar el importe de las facturas, cuando así de haya estipulado en el contrato. Se acostumbra a dejar esta obligación abierta, para atenderla cuando el cliente lo solicite.

4. Asumir los riesgos de insolvencia. Cuando expresamente se haya pactado la compañía de facturación debe cubrir las facturas no pagadas por los clientes en el tiempo previsto.

Este servicio supone que el factor garantiza el buen fin de los créditos cedidos o, dicho de otra forma, asume los riesgos de la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos. Algunos autores consideran que esta nota pertenece a la esencia del contrato de factoring.

5. Investigación de crédito. La sociedad de facturación también puede tener a su cargo el estudio de la capacidad crediticia del eventual cliente de la factorada.

6. Obligación de llevar la contabilidad. Suele asumir la sociedad de facturación la obligación de llevar la contabilidad de las ventas del cliente y cuenta corriente de

los créditos y débitos que se deriven de las relaciones recíprocas entre la sociedad factorada y la de facturación.

7. Obligación de información. El factor ésta obligado a informar a su cliente, sobre los cobros realizados y estado de la cuenta entre ellos. Para estos efectos, suele acompañar al contrato de factoring un contrato de cuenta corriente mercantil.

3.2.4.6 La extinción del contrato.

1. LA TERMINACION NORMAL DEL CONTRATO

Como contrato de duración, el factoring puede haberse celebrado por un periodo de tiempo determinado o a término indefinido. Lo acostumbrado en este tipo de contratos es que se celebren a plazo fijo.

Tratándose de un factoring a término definido su terminación la producirá el advenimiento de dicho término. Se suele pactar en los contratos la cláusula de renovación o de prórroga, que extendería la duración del contrato por un periodo de tiempo adicional en forma automática.

23

La costumbre en algunos países, como Italia, indica una fórmula contraria. Si se pacta una duración determinada, se entenderá su prórroga, salvo que en una de las partes, comunique lo contrario a la otra mediante carta certificada. No tiene cabida esta interpretación en el caso colombiano por dos razones: no hay regulación, el factoring es un contrato atípico y tampoco hay una costumbre en este sentido.

Si no hay plazo fijo señalado par la duración del contrato, será necesario que unilateralmente se produzca un deshaucio que provoque su terminación, con un antelación que consulte las exigencias de la otra parte, de tal manera, que permita tomar las medidas necesarias para evitarle un perjuicio. Es conveniente, dada la atipicidad del contrato, que se estipule el periodo de tiempo con el cual deberá darse ese aviso unilateral para poder poner fin al contrato.

2. LA TERMINACION ANORMAL DEL CONTRATO

Puede suceder que, antes de la llegada del plazo previsto para la duración del contrato celebrado a término definido, o sin provocar la terminación, en los contratos celebrados a término indefinido se presenten circunstancias anormales que faculten a una de las partes para dar por terminado el contrato. Estas posibles causas de terminación es conveniente establecerlas en el contrato en razón de su atipicidad. Estas serían:

A. EL INCUMPLIMIENTO DE UNA DE LAS PARTES EN CUALQUIERA DE SUS OBLIGACIONES CONTRACTUALES

No basta un incumplimiento cualquiera, es necesario que sea relevante, de tal manera, que haga pensar con fundamento a la otra parte, que el otro contratante no va a poder seguir atendiendo sus obligaciones. Es el mismo sentido con que interpreta el incumplimiento en el contrato de suministro que regula el Código de Comercio y que es perfectamente aplicable en este caso.

B. LA QUIEBRA DE UNA DE LAS PARTES

Pone fin al contrato de factoring, la declaratoria de quiebra de la empresa factorada, la quiebra o la liquidación de la compañía de facturación. Son procesos que tienden a la liquidación de tales empresas relevantes de por sí para la conclusión de los contratos de tracto sucesivo.

C. LA DISOLUCION DE LA SOCIEDAD PARTE DEL CONTRATO

Es evidente que si una de las sociedades no va a continuar ejerciendo su objeto social, los contratos de duración que viene ejecutando deben terminarse. Surge sin duda alguna la obligación de indemnizar los perjuicios que cause a la otra por la terminación de los contratos.

D. LA TERMINACION POR MUTUO ACUERDO

en cualquier momento durante la ejecución del contrato de facturación, las partes pueden ponerse de acuerdo para terminar el contrato.

3.2.4.7 El Factoring y el concordato

No tiene el proceso concordatario la relevancia para poner fin al contrato de facturación. El artículo 17 del decreto 350 de febrero 16 de 1.989, que constituye en Colombia el régimen de los concordatos preventivos, establece: "La admisión del concordato no será causal para dar por terminados los contratos de tracto sucesivo preexistentes celebrados por el empresario".

Pretende esta norma, salvar la empresa a la que se admite el tramite de un concordato. Su continuidad depende de que continúen sus contratos de tracto sucesivo. Sin embargo el legislador se olvidó que con la exigencia de no poder dar por terminados los contratos de duración, se está atentando contra la supervivencia de las otras empresas. Debíó disponerse como se hizo para las empresas que prestan servicios públicos que los créditos o rentas que ocasionen dichos contratos, causados a partir de la admisión del concordato, se paguen como gastos de administración.

3.2.5 CONCLUSIONES:

- ◆ El contrato de facturación o factoring en Colombia, es una figura atípica y por tanto carece de regulación especial.
- ◆ No es recomendable su regulación por el momento, será indispensable esperar que la práctica mercantil vaya decatando la figura y que su utilización adquiriera la dimensión que amerite una adecuada regulación.
- ◆ Se debe pensar en una reglamentación mínima sobre el contrato para el futuro, cuando sea aconsejable no dejar absolutamente a la autonomía privada su regulación.

4. FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

4.1 BONOS

Son títulos valores representativos de una deuda contraída por la entidad emisora con su poseedor, previo el compromiso del pago de unos intereses en un tiempo dado, pueden ser públicos o privados.

Finalidades que cumplen los bonos como valores negociables:

1. Obtener dineros mediante un préstamo colectivo de muchas personas y arbitrar recursos para satisfacer necesidades de la empresa.
2. Aumentar el capital de la empresa, mediante la subsiguiente conversión de los bonos en acciones.

Para los particulares que adquieren los bonos hay incentivos, como pueden ser las elevadas tasas de interés o la posibilidad de convertirse en accionista de la sociedad o entidad emisora. La situación jurídica de un tenedor de bono es la del acreedor frente a la sociedad emisora que es la deudora. Así el tenedor del bono tiene derecho a cobrar los intereses en los períodos determinados, y a la restitución del valor incorporado al momento del vencimiento, es decir, cuando el crédito debe ser remitido, de acuerdo con las reglas de la emisión por un precio, incluso puede ser superior al de la adquisición, incentivo que recibe el nombre de prima o descuento.

Esta clase de títulos valores está contemplada en los artículos 752 a 756; los bonos están reglamentados por el decreto 1026 de 1.990. Son títulos valores que incorporan una parte alicuota de un crédito colectivo constituido a cargo de una sociedad o entidad sujeta a la inspección y vigilancia del gobierno. También pueden ser expedidos por entidades oficiales.

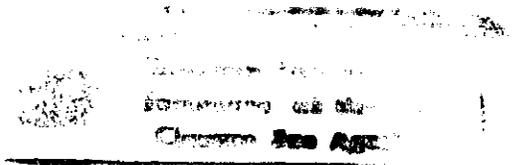
Cuando la emisión de bonos sea convertible en acciones, las acciones de sociedad deben ser inscritas en la bolsa de valores.

Solamente las sociedades anónimas sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, pueden captar y manejar ahorro privado mediante la emisión de bonos.

La emisión de bonos debe ser autorizada por la asamblea general de accionistas de la sociedad emisora, fijando las siguientes bases:

- a) El valor del empréstito.
- b) La tasa de interés.
- c) El plazo, que será mínimo de un año y máximo de diez años y en ningún caso superior al término que falte para la expiración del plazo de la sociedad.
- d) Si los bonos pueden convertirse en acciones, señalando plazo para ejercer este derecho y reservando las acciones necesarias para la conversión.
- e) Destinación del empréstito.

Los bonos también pueden incluir como incentivo, sorteos de los mismos y en tal



Los títulos favorecidos se consideran de plazo vencido a partir de la fecha de la expedición de la lista respectiva en un diario de circulación nacional.

REQUISITOS DE LOS BONOS

El artículo 54 del Código de Comercio establece los requisitos que deben contener los bonos:

1. El nombre de la sociedad o entidad emisora y su domicilio.

2. El monto del bono y la fecha de su expedición.

3. El nombre del suscrito, el pagado y la reserva legal de la sociedad.

4. El número, valor nominal y primas si las hubiere.

5. El tipo de interés.

6. El modo de la emisión, la forma, lugar y plazo para amortizar el capital y los intereses.

7. El lugar y fecha en que se otorguen.

8. El nombre del notario, la fecha y notaría de la escritura por medio de la cual se hubieren otorgado el contrato de emisión, el balance general consolidado y sus anexos y el nombre de la notaría que hubiere otorgado el permiso.

9. Las indicaciones que en concepto de la Superintendencia de Valores, fueren necesarias o convenientes.

10. El bono, como todo título valor, debe reunir los requisitos del artículo 621, vale

decir, la mención del derecho que en título se incorpora y la firma de quien lo crea, razón por la cual el bono deberá llevar la firma del representante legal de la sociedad o entidad emisora, o de la persona facultada para el efecto, ya sea autógrafa o puesta por cualquier otro medio que a juicio de la Superintendencia de Valores garantice la autenticidad del documento.

4.1.2 CIRCULACION DE LOS BONOS

La circulación de los bonos puede ser a la orden, al portador y también nominativos. Cuando el beneficiario transfiere el bono por medio del endoso, se obliga cambiariamente. Cuando se trata de títulos nominativos, la transferencia se hace sustituyendo el bono por otro y cuando se trata de bonos al portador, la transferencia se hace con la sola entrega del bono. En estos dos últimos casos, el transferente no se obliga cambiariamente.

4.1.2.1 PRESCRIPCION DE ACCIONES

Las acciones para el cobro de los intereses y del capital de los bonos prescribirán en cuatro años, contados desde la fecha de su vencimiento. Si se tratara de bonos favorecidos en sorteos, la prescripción se contará desde la fecha de publicación de la lista de bonos favorecidos en un diario de circulación nacional.

4.1.2.2 CONTRATO DE CIRCULACION

Una vez que la asamblea general de accionistas de la sociedad emisora ha autorizado el prospecto de la colocación de bonos, tal sociedad debe suscribir un contrato de emisión con un establecimiento de crédito que puede ser cualquier banco. Este establecimiento de crédito hace las veces de representante legal de los tenedores de bonos, pero nada impide que éstos, reunidos en asamblea general, designen otra entidad de crédito para que los represente legalmente y ejerza todos los actos necesarios para la defensa de los tenedores, quienes no pierden por esto el derecho de ejercer tales actos individualmente. También pueden ser representantes de los tenedores de bonos las corporaciones financieras y las sociedades fiduciarias.

4.1.2.3 NATURALEZA DE LOS BONOS

Los bonos se asimilan al pagaré, pero se diferencian de éste en el sentido de que los bonos surgen como consecuencia de un préstamo colectivo y el pagaré como consecuencia de una obligación individual. La entidad emisora es entonces una verdadera otorgante o prometedora que por virtud del artículo 710 del Código de Comercio se asimila a un aceptante y por consiguiente contrae obligación cambiaria directa.

4.1.2.4 PROHIBICION A LA SOCIEDAD EMISORA

La sociedad emisora no podrá adquirir por sí sola ni por interpuesta persona sus propios bonos, salvo que la negociación se efectúe en bolsa de valores.

4.1.2.5 EXTINCION DE LOS BONOS

La extinción de los bonos determina la fecha en que éstos deben ser redimidos por la sociedad emisora. Y se presenta en las siguientes formas:

1. Por cumplirse la fecha de vencimiento.
2. Por ser convertidos en acciones de la entidad emisora.
3. Por sorteos, pero sólo en cuanto a los bonos favorecidos.
4. Por adquisición por parte de la misma sociedad emisora, en bolsa de valores.
5. Por quiebra, disolución y liquidación de la entidad emisora.

En los tres últimos casos se presenta un vencimiento del plazo anticipado o prematuro de los bonos.

La conversión de los bonos en acciones también se puede hacer antes del vencimiento del plazo, por mutuo acuerdo entre la entidad emisora y los tenedores de los títulos.

4.1.2.6 MECANICA DE LA EMISION DE BONOS

Una vez que una compañía ha escogido los bonos como medio para tratar de obtener fondos en calidad de préstamo, y ha fijado la suma máxima que desea conseguir, entonces debe decidir cuál será el principal (el valor nominal) de cada bono.

De inmediato la compañía debe fijar la fecha en que sacará los bonos a la venta y también la del vencimiento; además debe fijar la rata de interés que va a pagar sobre dichos bonos, la cual a su vez, tendrá un efecto directo sobre el precio a que éstos pueden venderse. También debe redactar un contrato formal (llamado contrato de fideicomiso) en el que se especifique las varias obligaciones de su parte (de la compañía), por ejemplo, pagar el interés y el principal en las fechas estipuladas, los activos que pignora para seguridad de los tenedores de bonos, etc. A este último respecto, si por ejemplo la compañía pignorara su equipo, éstos, entonces los tenedores podrán adueñarse del equipo y usarlo para satisfacer la deuda. En el contrato figurará un fideicomisario (una tercera persona, tal como un banco), que actuará como intermediario entre la compañía deudora y todos los tenedores de bonos. Su obligación es la de proteger los intereses de estos últimos, es decir, estar pendiente de que la compañía deudora cumpla con las obligaciones estipuladas en el contrato. Si no las cumple, el fideicomisario está facultado para actuar en nombre de todos los tenedores de bonos y entonces tomará alguna acción para hacerles valer sus derechos.

Después de haber dado todos los pasos anteriores, la compañía colocará los bonos en el mercado (frecuentemente por la bolsa) para la venta a los inversionistas individuales.

4.1.2.7 Tipos de Bonos

Los bonos de las sociedades anónimas son de varios tipos, según la forma en que : (a) se garanticen y (b) se registre su propiedad por parte de la compañía que los emite. Con respecto a la forma en que pueden ser garantizados, podemos citar los siguientes que por cierto son los más comunes:

1. Bonos Hipotecarios: Este es un tipo de bono garantizado con la hipoteca de algún bien de propiedad de la compañía que hace la emisión. Técnicamente, una hipoteca es una transferencia condicional del título de propiedad, sujeta a cancelación siempre que el deudor cumpla la obligación respectiva. Por consiguiente, si una compañía emite bonos hipotecarios, quiere decir que firma la transferencia condicional de alguno de sus bienes (normalmente terrenos y edificios) cuyo título (escritura de hipoteca) lo guarda el fideicomisario hasta que todas las obligaciones relacionadas con los bonos hayan sido cumplidas. Después de esto, el título condicional se cancela, y entonces la propiedad del bien revierte incondicionalmente a la compañía que emitió los bonos. Si no se cumplen las obligaciones, la posesión del título condicional permite al fideicomisario hacer con el bien cualquier cosa para satisfacer las reclamaciones de los tenedores de bonos.

2. Bonos de Garantía Colateral: Estos bonos no se garantizan con hipoteca, sino con las acciones y bonos que posea la compañía que hace la emisión. Tanto las acciones como los bonos son guardados por el fideicomisario como garantía colateral.

Garantizados por otra Compañía: Estos bonos no son respaldados con el nombre de la compañía que los emite, sino con una garantía suscrita por otra persona) que se compromete a pagar las obligaciones de la primera, en caso de que ésta no lo haga.

sin Respaldo Específico: Estos bonos no son garantizados y únicamente aquellas compañías cuyo solo nombre se considera seguridad suficientes para ser aceptados en un mercado.

El valor de un bono también varía de acuerdo con el "registro", y con base a esto se clasifican en los grupos siguientes:

Garantizados por el Principal y el Interés: Este tipo de bono lleva el nombre de su emisor, que su nombre lo registra la compañía que lo emite. El interés y el principal se pagan directamente al tenedor del bono cuyo nombre esté debidamente registrado en los libros de la compañía que hizo la emisión. El bono no puede transferirse (transferirse) a menos que sea endosado y que la compañía que lo emitió permita el cambio de propiedad.

Garantizados solamente por el Principal: Con este tipo el principal se paga directamente al tenedor del bono cuyo nombre esté registrado en la compañía deudora. El interés periódico, en vez de ser con cheques a favor de cada uno de los tenedores de bonos, se hace depositando fondos en un banco.

determinado, que a su vez paga dicho interés a quienquiera que presente los cupones arrancados de los bonos mismos. Estos por consiguiente se conocen como bonos de cupones debido a que tienen adherida una serie de cupones, cada uno para un periodo de interés. Cada vez que se vence el interés, se desprende el cupón correspondiente a ese periodo y se presenta al banco que sea, para efectos del cobro.

3. Bonos No-Registrados: Con este tipo de bono la propiedad no es registrada en la compañía que lo emite ni siquiera con respecto al principal. Los bonos en sí no llevan el nombre del propietario, de tal manera que pueden transferirse de una persona a otra por simple entrega, es decir, sin ningún endoso, como en el caso de billete ordinario de banco. El interés es pagado a la presentación de los cupones que van adheridos al bono; y el principal lo cancelan en la fecha de vencimiento al que presente el bono para tales fines.

4.2 DEPRECIACION

Una parte de las entradas de efectivo la constituye el reembolso de la inversión original, a través de la depreciación. Puesto que en todo proyecto de inversión de capital se invierte la mayor parte, sino la totalidad del capital (los recursos obtenidos) en el desembolso original, se espera recuperar esa cantidad en el curso de la ejecución del proyecto (junto con alguna utilidad). Esto se logra mediante un mecanismo formal de contabilidad conocido con el nombre de depreciación, categoría a la cual corresponden ciertos gastos que no se hacen en efectivo.

El valor del proyecto sometido a depreciación (que es normalmente la inversión original en maquinaria, equipo y edificios, pero no el terreno ni la inversión en capital de trabajo) disminuye con el tiempo debido al uso. Esa disminución se carga a las ganancias del proyecto mediante algún método de prorrateo mientras dura el proyecto. Puesto que el efectivo que demanda el proyecto se pagó al adquirirse el activo, estos cargos por depreciación que distribuyen el precio de compra entre su vida útil, no implican gastos en efectivo. Son gastos no en efectivo que compensan las ganancias reportadas del proyecto pero no disminuyen la generación de efectivo. Por lo tanto, la depreciación es parte de los ingresos atribuibles al proyecto.

Como la depreciación es un gasto que se disminuye del ingreso afecta las obligaciones fiscales de la empresa. A medida que el gasto por depreciación aumenta para un ingreso dado, el ingreso gravable de la empresa disminuye juntamente con su obligación fiscal, puesto que ésta es un porcentaje de aquél. Si el gasto por depreciación no estuviera regulado por gobierno, las empresas que quisieran eludir los impuestos aumentarían su gasto por concepto de depreciación hasta un punto en que no reportarían ingresos gravables y por lo tanto no pagarían impuesto alguna. Al mismo tiempo recibirían todo el ingreso generado por la depreciación, puesto que el gasto no es en efectivo. Por ejemplo, una empresa con ingresos de \$100.000.00 antes de impuestos y depreciación no tendría ingreso gravable y por tanto no pagaría impuestos si su gasto por depreciación ascendiera a \$100.000.00. La misma empresa pagaría \$35.000.00 de impuestos (suponiendo una tasa del 35%) si su depreciación fuera únicamente de \$50.000.00 y su ingreso gravable fuera por lo tanto de \$50.000.00.

4.2.1 DEPRECIACION EN LINEA RECTA

El método de línea recta deprecia el valor original de compra del activo, menos el valor de desecho estimado (excluyéndose el capital de trabajo liberado), en partidas anuales iguales distribuidas entre su vida útil. Por ejemplo, una pieza de equipo con valor de \$1.600.000.00, vida útil de 10 años y valor de desecho estimado en \$100.000.00, se depreciaría a razón de \$100.000.00 por año.

- Suma de números dígitos

El método de la suma de números dígitos tampoco aumenta el importe total de la depreciación, sólo adelanta gran parte de la que corresponde a los últimos años.

El método de la suma de números dígitos reduce el ingreso gravable reportado y con él los impuestos que se pagan, a la vez que aumenta el flujo de efectivo del proyecto en los primeros años.

Siguiendo este método se suman los años de vida útil del activo y los años que faltan se dividen por total. La fracción resultante se multiplica por el costo original menos el valor de desecho (con exclusión del capital de trabajo liberado). El producto de la multiplicación es la depreciación del año. Por ejemplo, supóngase que se tiene un proyecto con valor de \$1.500.000.00, vida de cinco años y ningún valor de desecho. La suma de números dígitos es 15 ($5+4+3+2+1$) y el factor de la depreciación en el primer año es $5/15$ del costo original del activo (se supone que el valor de desecho es de 0).

El primer año, la depreciación es de \$500.000.00 ($5/15 \times 1.500.000.00$). En el segundo año es de \$400.000.00 ($4/15 \times 1.500.000$), y así sucesivamente.

4.2.1.1 UNIDADES DE PRODUCCION

El método de las unidades de producción o método de la vida útil, como también se le llama, se basa en determinar la vida útil del activo estimada en términos de la unidades de producción que pueda hacer y no en el tiempo que pueda durar como ocurre en los métodos que vieron antes. Este método se usa con frecuencia cuando la depreciación del activo se puede relacionar directamente con la producción.

Aplicando este método, el número total estimado de unidades que el activo puede producir sirve como divisor del costo original menos el valor de desecho (con exclusión del capital de trabajo liberado). El resultado es la depreciación por unidad de producción. El gasto aumenta junto con el número de unidades que se produzcan. Por ejemplo, si se espera que el activo produzca un total de 100.000 unidades en el curso de sus vida útil, costó \$10.000.00 y su valor de desecho se estima en \$1.000.00 la depreciación por unidad de producción será:

$$\frac{\$ 9.000}{100.000} = \$09 \text{ x unidad}$$

Si la producción es de 10.000 unidades en un período contable cualquiera, la depreciación correspondiente a dicho período será de \$900.00.

Aunque el método relaciona directamente la depreciación con la producción, no acelera aquella ni da lugar a un ahorro intencional en los impuestos. Además, puede resultar muy costoso llevar los registros adicionales de producción que requiere este sistema.

4.2.2 LA DEPRECIACION Y EL INGRESO QUE SE REPORTA

El uso de métodos de depreciación acelerados y la suma de números dígitos, supone la obligación fiscal a los últimos años de vida del proyecto. La obligación total no cambia materialmente, sino que la parte mayor simplemente se difiere. En los últimos años la obligación es mayor con los métodos acelerados que con los métodos en línea recta comparables.

El diferimiento de los impuestos a dado lugar a la práctica común de llevar por lo menos dos juegos de cuentas en la contabilidad: uno para fines del pago de impuestos y otro para informar a los accionistas (los que sirven de base al informe anual que se presenta a estos últimos). Las cuentas para el pago de impuestos implica los métodos acelerados de depreciación, a fin de reducir el ingreso y disminuir la obligación fiscal. En las cuentas para reporte a los accionistas se aplica el método de línea recta a los mismos activos, a fin de aumentar la utilidad que se presenta (un atractivo para los accionistas). La diferencia entre las dos cifras del impuesto se presenta en los estados financieros como impuesto diferido, pagadero en el futuro cuando el activo se aproxima al final de su vida útil y los impuestos asociados con la depreciación acelerada sean más altos que los que van asociados con la depreciación en línea recta.

4.3 DIVIDENDOS

Los dividendos constituyen una de las consideraciones más importantes de los inversionistas para evaluar el precio de las acciones de la empresa. Por lo tanto, los dividendos actuales y los que se esperan son factor significativo para la determinación del costo de capital común. La administración de las empresas debe seguir una política de dividendos que complemente sus objetivos y ayude a reducir el costo de capital maximizando a la vez el precio de las acciones.

Los directores de finanzas deben entender la mecánica de los pagos de dividendos, porque por lo regular son ellos quienes hacen observar la política que la administración de la empresa elija y desempeñan un factor importante en su elección.

Los objetivos de la política de dividendos pueden ser varios, entre otros, mantener la estabilidad en el monto del dividendo o de la tasa de distribución (la proporción de las utilidades por acción que se paga a los accionistas como dividendos).

Para asegurarse de que el objetivo que se elija para la política de dividendos es compatible con los objetivos generales y con las operaciones de la empresa hay que considerar factores tales como las implicaciones legales del pago de dividendos y las necesidades generales de capital de la empresa, así como los deseos de los accionistas. Un buen director de finanzas tomará en cuenta todas las variables que puedan resultar afectadas por la política que se elija y las que a su vez influyan en la elección antes de aconsejar a los Directores de la empresa con respecto al objetivo que se debe perseguir por medio de la política de dividendos.

Una de las consideraciones más importantes en la elección de la política que se ha de seguir es su efecto en el costo de capital, en el crecimiento de la empresa y en el precio de sus acciones.

4.3.1 POLITICA DE DIVIDENDOS

Los dividendos son la parte de utilidades que se pagan a los accionistas. Por lo general las empresas deciden qué porcentaje de las utilidades del período anterior se debe retener y qué porcentaje se pagará como dividendos. Puesto que los dividendos no constituyen una obligación contractual de la empresa con los accionistas, mientras que el pago de intereses por bonos si lo es, el monto del dividendo, si lo hay, forma parte de las decisiones de la administración respecto a la manera de utilizar sus utilidades. El consejo de administración, al que corresponde en último término fijar la política de dividendos, puede decidir que no pagará dividendo alguno y utilizará las utilidades de la empresa para adquirir activo adicional.

La política de dividendos es el principio director que se seguirá para determinar qué parte de las utilidades se pagará en dividendos durante el periodo siguiente.

4.3.1.1 LA MECANICA DEL PAGO DE DIVIDENDOS

Una vez que la empresa ha adoptado una política de dividendos, el consejo de administración se reúne para estudiar un pago de dividendos a los accionistas. Si se

CONFEDERACION DE EMPRESAS
ESTADUNIDENSES
SERVICIOS DE
CREDITO Y ASESORIA

decide decretarlo, se emitirá una declaración especificando el importe, la fecha en que se decretó, la fecha en que se pagará y quiénes tienen derecho a recibirlo.

4.3.1.2 OBJETIVOS DE LA POLITICA DE DIVIDENDOS

Cuando el consejo elige la política de dividendos con base en las indicaciones del director de finanzas, sus miembros tienen que estar seguros de que el director ha tomado en cuenta todas las políticas alternativas, de manera que él debe estar preparado para contestar sus preguntas al respecto y justificar su elección.

Estabilidad del importe del dividendo

Generalmente se supone que los inversionistas se inclinan por los dividendos estables que nunca son inferiores a los del periodo anterior y que tienen buenas perspectivas de aumentar en forma constante. Si la empresa establece ese patrón, los inversionistas estarán más dispuestos a pagar un precio mayor por las acciones bajando el costo de capital, porque el riesgo asociado con la estimación de la serie de dividendos esperados disminuye cuando el dividendo no fluctúa ni disminuye. Por otra parte hay un grupo de accionistas que depende de un ingreso regular en forma de dividendos, como es el caso de las personas jubiladas que en realidad preferirían aquellas acciones cuyos dividendos sean confiables y se puedan incluir en el presupuesto. Pueden estar dispuestos a pagar un precio más alto con tal de evitar una disminución del ingreso que afectaría a su presupuesto.

Muchas instituciones financieras reguladas que adquieren acciones en el curso de sus operaciones, como por ejemplo los departamentos fiduciarios de los bancos, se limitan a veces a sólo adquirir las acciones de las empresas que figuran en la llamada "lista legal" elaborada por la autoridad reguladora. Puesto que en muchos casos las acciones sólo ingresan a la lista si tienen antecedentes de pagar dividendos constantes y estables, toda empresa que desee ampliar su venta de acciones a estas instituciones deberá considerar una política de dividendos estable. Esa expansión podría también aumentar la demanda general de sus acciones y elevar su precio, debido tal vez a que disminuye el riesgo de realización, haciendo bajar el costo de capital común.

Una razón más para tener como objetivo una política de dividendos estable es que se cree que los inversionistas toman los dividendos y los cambios que ocurren en los mismos como fuente de información acerca de la rentabilidad de la empresa. Se dice que un dividendo creciente hace pensar que la empresa está experimentando una mejora de naturaleza más o menos permanente. Los inversionistas pueden suponer que el consejo de administración confía en que podrá sostener el dividendo más alto, pues de otro modo no lo habría decretado. Se piensa que un dividendo estable da a la empresa una aureola de estabilidad, mientras que un dividendo que disminuye se toma con indicio de un cambio desfavorable en las perspectivas de rentabilidad.

Una consecuencia de la política de dividendos muy estable, cuando fluctúan las utilidades por acción, es que fluctúa también la tasa de distribución, que es el porcentaje de las utilidades por acción de un determinado año que se paga a los

accionistas como dividendo por acción. En los años en que las utilidades por acción son más altas, el dividendo constante da lugar a una tasa de distribución más baja; en los años en que las utilidades por acción son inferiores a las del año en que se decretó originalmente el dividendo, la tasa de distribución es más alta.

La mayoría de las empresas, además de buscar un monto estable del dividendo, aspiran también a cierta tasa de distribución que puede ser, por ejemplo, pagar el 50 por ciento de las utilidades por acción. El deseo de conservar el nivel actual de dividendos entra en conflicto con la estricta observancia de una determinada tasa de distribución, sobre todo cuando las utilidades por acción disminuyen aunque sea temporalmente.

Para no verse en la necesidad de reducir el dividendo por causa de un año malo, sin dejar de avanzar hacia la tasa de distribución buscada, las empresas aumentan gradualmente sus dividendos por acción, a medida que aumentan las utilidades. Aumentan los dividendos lo suficiente para avanzar hacia la tasa de distribución fijada; pero dejan una reserva para el caso de que disminuyan las utilidades por acción del año siguiente. Incluso en un año malo la imagen de estabilidad de la empresa permanecerá intacta.

Esta política de dividendos se podría expresar en una fórmula que el director de finanzas usaría para determinar el importe del dividendo por decretar:

$$D_{t+1} = D_t + a(p^* - \underline{D_r}) E_t$$

Et

En donde

D_{t+1} = importe del dividendo que se considera

D_t = dividendo actual

\underline{D}_t = tasa de distribución actual

E_t

P^* = tasa de distribución buscada

E_t = Utilidades por acción más recientes

a = reserva de ajuste

El consejo de administración podrá acudir al lector , como director de finanzas para que le asesore con respecto al dividendo que se debe decretar.

Estabilidad de la tasa de distribución

Además, el director de finanzas podría considerar la estabilidad de la tasa de distribución en vez de la estabilidad del dividendo como objetivo ,de su política. Sin embargo, esto siempre da lugar a fluctuaciones en los dividendos por acción que inducirán a los accionistas a disminuir su apreciación del valor de la empresa. Este objetivo parece sin duda inferior a otros.

Política de dividendos adicionales

Por lo general se decreta un dividendo adicional al finalizar el periodo, cuando se saben ya los resultados, en reconocimiento de un mejor comportamiento de las

utilidades en un determinado período, que se paga, como su nombre lo sugiere, además del dividendo regular. Este dividendo adicional no tiene para los accionistas un carácter tan permanente como el dividendo regular, de manera que si no se decreta al finalizar el año siguiente los inversionistas no lo considerarán como una reducción.

Política de dividendo residual

En ocasiones se verá que algunas empresas siguen la política del dividendo residual. Pagan todo lo que le queda después de satisfacer las necesidades de capital. Es obvio que esto da lugar a un patrón errático de dividendos y a la falta de satisfacción del inversionista, por lo que se debe evitar.

Todo lo que se lleva dicho significa que siempre se deba pagar un dividendo. Como se verá hay empresas que pueden retener todas las utilidades para financiar sus proyectos de inversión.

4.3.1.3 OTRAS CONSIDERACIONES RESPECTO A LA POLITICA DE DIVIDENDOS

Además de la estabilidad del dividendo y de la tasa de distribución fijada, hay otras consideraciones menos cuantificables que el director de finanzas debe tener en cuenta.

Posibilidades de obtener préstamos

Si la empresa tiene un acceso relativamente fácil al capital abundante y poco costoso, puede estar dispuesta a adoptar una política de dividendos más liberal, representada por una tasa más alta de distribución. Puesto que no se ve presionada por recursos y puede obtener todo el capital que necesita para financiar sus proyectos de inversión, sería necio conservar recursos ociosos o insistir en utilizar las relativamente costosas utilidades retenidas estando disponible el pasivo de menor costo.

Liquidez

Si se tiene ya sobrada liquidez, representada por una cantidad relativamente alta de efectivo y de otros valores fácilmente convertibles en efectivo, se puede pensar en una política de dividendos más liberal, puesto que no parece haber presión respecto a recursos. Por otra parte, una empresa acosada por la necesidad de financiar proyectos que aparecen atractivos es probable que tenga una tasa de distribución más baja.

El control

A veces si la administración tiene poco control sobre la empresa el consejo de administración retendrá parte considerable de las utilidades en vez de pagar dividendos, para eludir la necesidad de tener que vender al público acciones con derecho a voto, lo cual vendría a diluir su control.

Los impuestos

Los impuestos sobre las utilidades de la empresa y sobre el ingreso de sus accionistas pueden influir en la política de dividendos que se recomiende al consejo de administración. Es preciso eludir dos aspectos impositivos. En primer lugar, no se desea que las autoridades hacendarias impongan impuestos adicionales a la empresa por parecerles que ha acumulado una cantidad excesiva de utilidades retenidas con el fin de evadir impuestos. Ciertas empresas, particularmente las más pequeñas y privadas, se pueden ver en problemas con la disposición que les prohíbe retener los recursos para que sus accionistas puedan eludir el pago del impuesto sobre dividendos. Si la autoridad fiscal las sorprende violando esta disposición, puede imponerles impuestos adicionales.

En segundo lugar, hay que considerar la situación fiscal de los accionistas. Aunque a una empresa que tiene muchos accionistas le puede resultar difícil con frecuencia a cierto tipo de accionistas típico, cierta clase de empresa atrae con frecuencia a cierto tipo de accionistas. Por ejemplo, una empresa nueva atrae más al capital interesado en el crecimiento de la inversión original que una empresa establecida en una industria estable, que atrae a los accionistas por la generosidad de sus dividendos.

Los accionistas que pertenecen al grupo de altos impuestos tienden a preferir la retención de las utilidades para reinversión, esperando que ello conduzca a un mayor precio de las acciones que a su vez dé lugar a una ganancia de capital para los accionistas cuando venden sus acciones. Como la ganancia de capital paga menos impuestos que los dividendos, vale más después de impuestos para quien pertenece a

los grupos que pagan tasas elevadas. Por su parte, los accionistas que pagan impuestos menores tal vez prefieran un dividendo generoso actual, debido a sus necesidades de ingreso y a la mayor certidumbre asociada con el hecho de recibir el dividendo ahora, en vez de la perspectiva más incierta de recibir después una mayor ganancia de capital.

Disponibilidad de proyectos de inversión aceptables

Si la empresa cuenta con gran número de proyectos de inversión aceptables en los cuales pueda colocar todos los recursos que le sea posible obtener preferirá una tasa de distribución baja. Las muchas oportunidades de inversión atractiva crean una necesidad de recursos, y la retención de utilidades es más conveniente y menos costosa que la venta de nuevas acciones. Las utilidades retenidas proporcionan también una base para que la empresa puede obtener recursos adicionales, porque la retención mantiene en línea las proporciones de pasivo y capital de la estructura financiera. Por otra parte, si la empresa tiene pocas oportunidades atractivas de inversión su política de dividendos probablemente sea muy generosa porque so tiene una gran necesidad de recursos.

Restricciones a los préstamos

Probablemente lo que influye con más frecuencia en la política de dividendos de la mayoría de las empresas, aparte de la necesidad de financiamiento interno, es la restricción que imponen los préstamos al pago de dividendos. Por lo común los acreedores insisten en que los accionistas garanticen que se cumplirá con el pago de

los intereses y capital. Para esto, en el convenio de préstamo limitan la capacidad de la empresa para pagar dividendos, obligándola a reinvertir las utilidades retenidas. La reinversión da lugar a una razón pasivo/capital más baja y a una reserva más considerable para los acreedores. Esta restricción de dividendos puede ser aplicable ya sea a la declaración de nuevos dividendos por acciones que nunca antes los pagaron o al aumento de dividendos por acciones que ya los han pagado. Se puede estipular que la empresa deberá llegar a cierta cantidad de utilidades retenidas antes de que pueda decretar un dividendo, que se tomará de las utilidades en exceso de la cantidad estipulada.

Consideraciones de carácter legal

Algunos estados limitan la libertad de la empresa para pagar dividendos si el pago deteriora el capital, definiéndose éste como las acciones comunes y el capital pagado adicional o superávit de capital.

Las disposiciones estatales pueden también impedir a la empresa que tome recursos prestados para pagar dividendos a los accionistas comunes. Y si la empresa es insolvente, no puede pagar dividendo alguno mientras no hayan quedado satisfechas las reclamaciones de todos los acreedores.

Pago de pasivos

El director de finanzas se puede ver en el caso de elegir entre pagar o renovar un pasivo o decretar pago de un dividendo. Si en su opinión el pago de pasivo es más urgente

que la necesidad de decretar un dividendo, retendra las utilidades para pagar el pasivo. Se puede hacer un juicio examinando el efecto en el precio de las acciones. El reembolso del pasivo reduce el riesgo financiero de la empresa; pero la omisión de un dividendo esperado reduce las expectativas de los accionistas. Puesto que lo primero tiende a aumentar el precio de las acciones y lo segundo tiende a disminuirlo, la forma en que el director de finanzas juzgue el efecto final influirá en su recomendación al consejo de administración.

La inflación

Algunas empresas ven la depreciación como una fuente de recursos para reponer la maquinaria gastada y otros bienes de capital; pero en general la inflación hace que la depreciación que se genera no aporte los recursos suficientes para reponer el antiguo equipo. Estas empresas tienden a contar con las utilidades retenidas como fuente de recursos para llenar el faltante que no cubre la depreciación. En tales circunstancias, sus pagos de dividendos se tornan menos generosos en los periodos de mayor inflación.

Frecuencia de los pagos

Por lo general las empresas establecidas pagan sus dividendos cada trimestre. Otras pagan con intervalos diferentes; semestral o anualmente, y unas cuantas han adoptado el pago mensual, como William Wrigley and Company, los fabricantes de goma de mascar. Algunos inversionistas que dependen de los dividendos como ingreso se pueden sentir más atraídos por las empresas cuyos pagos son más frecuentes, y esto puede influir en el precio de las acciones. De acuerdo con el tipo de accionistas y sus

necesidades, el director de finanzas recomendará que los pagos sean mas o menos frecuentes.

4.3.1.4 POLITICA DE DIVIDENDOS Y EL PRECIO DE LAS ACCIONES

Muchas de las recomendaciones del director de finanzas provienen de su análisis de como influye la política de dividendos en el precio de las acciones de la empresa. Ya se ha visto que la estabilidad de la política parece aumentar el precio.

La política de dividendos influye también en las expectativas de los inversionistas respecto al crecimiento de la empresa y en el riesgo que asocian con una serie dada de dividendos previstos.

Política de dividendos estable

Para que el estudio sea completo, se repetirá aquí lo que ya se dijo: una política de dividendos establece, que evita las reducciones ocasionales, refleja una imagen favorable de la empresa ante los accionistas. Esto ayuda a aumentar el precio de las acciones al disminuir la incertidumbre que los inversionistas asocian con la serie de dividendos esperada. Un dividendo estable de idea de un medio de operación también establece, y un aumento del dividendo da la sensación de que la empresa entra a un nuevo periodo de prosperidad.

La política de dividendos y el crecimiento

La política de dividendos que se elige influye también en el crecimiento que los inversionistas esperan ver en las utilidades de la empresa. Si la empresa puede reinvertir las utilidades retenidas en proyectos de alto rendimiento, de hecho mayor que el que los inversionistas esperarían recibir si ellos mismos reinvirtieran las utilidades que recibieran en forma de dividendos, ellos mismos alentarán a la empresa para que en su nombre reinvierta las utilidades, esperando mayores ingresos futuros y un aumento de precio de las acciones. La reinversión de utilidades retenidas amplía la base productora de utilidades; el activo debe conducir a mayores utilidades por acción y a un precio más alto de las acciones.

La política de dividendos y el riesgo

Compensando los efectos positivos que se producen en el precio de las acciones a medida que mejoran el dividendo y su crecimiento estimado debido a la retención y reinversión de las utilidades, se encuentra el riesgo asociado con el diferimiento de los dividendos y con la mayor incertidumbre que acompaña a la obtención de la ganancia de capital, debido todo ello a la reinversión de las utilidades retenidas. A medida que la empresa difiere la declaración de dividendos con el fin de poder reinvertir las utilidades en espera de incrementar los ingresos futuros y el precio de las acciones, hay más riesgo de que el accionista no llegue a recibir los dividendos esperados porque la empresa puede no tener éxito con los proyectos en los cuales decide reinvertir. Esta incertidumbre, sumada a la larga espera para recibir los dividendos (o ganancias de capital), aunque resulten mayores, podrá realmente hacer bajar el precio de las

acciones si el efecto es mayor que el del crecimiento en los dividendos que se espera de la reinversión de utilidades retenidas. El director de finanzas debe comparar los factores compensadores y decidir cuál influirá más: el mayor crecimiento de las utilidades y los dividendos esperados o el mayor riesgo asociado con determinada tasa de distribución.

4.3.2 DIVIDENDOS EN ACCIONES

Los dividendos en acciones vienen en forma de acciones adicionales y no en efectivo. Por ejemplo, un dividendo del 2 por ciento en acciones significa que el dueño registrado de 100 acciones recibirá 2 acciones adicionales en la fecha de pago. El efecto que produce un dividendo en acciones en los libros de contabilidad, en el precio de las acciones y en las consideraciones del director de finanzas es diferente del que produce un dividendo en efectivo regular.

Contabilización de los dividendos en acciones

La contabilización del pago de un dividendo en acciones es similar a la de un dividendo en efectivo en que ambos se deben pagar a cargo de utilidades retenidas; sólo que el dividendo en acciones se carga a utilidades retenidas al precio que tengan las acciones en el mercado.

Dividendos en acciones, utilidades por acción y precio de las acciones

Cuando la empresa paga un dividendo en acciones las utilidades por acción que se reportaron previamente (con base en el menor número de acciones que estaban vigentes antes del dividendo) se tienen que ajustar para tener una base de comparación uniforme.

CONCLUSIONES

Podemos sacar como conclusión de los conceptos anteriormente anotados, la importancia que tiene para la empresa la obtención y planeación de los recursos financieros, los cuales obedecen a unos objetivos bien trazados, lo cual conlleva a que la empresa administre con sumo cuidado los fondos proporcionados.

Las finanzas en administración incluyen las decisiones de inversión, de financiamiento y de dividendos de la empresa. Las principales funciones de los administradores financieros son planear, adquirir y utilizar los fondos para hacer la máxima contribución a la operación eficaz de una organización. Esto requiere que los administradores se familiaricen con los mercados financieros a partir de los cuales los fondos son obtenidos, y sepan cómo tomar sólidas decisiones de inversión y cómo estimular las operaciones eficaces en la organización. Todas las decisiones financieras implican elecciones alternativas, las cuales incluyen el uso de fondos internos versus externos, proyectos a largo plazo versus proyectos a corto plazo, fuentes de fondos a largo plazo frente a los de corto plazo y una tasa de crecimiento más alta contra una tasa de crecimiento más baja.

Podemos decir que las fuentes de financiamiento son la parte integral de la administración financiera, con la cual se obtiene el máximo del objetivo determinado.

BIBLIOGRAFIA

J. FRED WESTON, THOMAS E. COPELAND, Finanzas en Administración Editorial Mc Graw-Hill/Interamérica de México S.A 1.988.

STEVEN E. Botten, Administración Financiera; Editorial Limusa S.A. 1.994.

YACK. Shim, PH. D., Administración Financiera; Editorial Mc Graw-Hill Latinoamericana S.A. 1.988.

LEON GARCIA Oscar S. , Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones Editorial Prensa Moderna Impresores S.A., Cali, Segunda edición enero 1.993.

ARRUBLA PAUCAR Jaime A., Contratos Mercantiles Tomo II - Contratos Atípicos 2a. Edición 1.992, Editorial Biblioteca Jurídica Dike.

REVISTA CLASE EMPRESARIAL No.6 Diciembre 1.993 - No. 28 Octubre 1.995
No.21 marzo 1.995.

GUIA DEL SECTOR FINANCIERO - MANUAL DE CREDITO - DICCIONARIO EDITORES MEDIOS & MEDIOS 1.995.

GLOSARIO

ACCIONISTA: Propietario de las acciones de una compañía.

ACEPTACION: El acto de aceptar un contrato u obligación.

ACTIVOS LIQUIDOS: Son los monetarios o los que son rápidamente convertibles en dinero, tal como un saldo acreedor en un banco.

ARRAS: Lo que se da en prenda o seguridad del cumplimiento de un contrato.

AUTOFINANCIACION: Práctica de retener en la sociedad los beneficios obtenidos durante un período y no distribuidos con el fin de financiar el crecimiento futuro del negocio.

CAMBIARIO: Relativo a las normas de derecho que regulan los títulos valores.

CEDENTE: La parte que transfiere a otra una cosa, de derecho, acción o valor.

CESIONARIO: La persona a cuyo favor se hace la cesión de bienes, el traspaso de un crédito o la transmisión de cualquier otro derecho.

CREDITO EN DESCUBIERTO: Crédito que conceden los bancos a las firmas solventes para que utilicen fondos en cuenta corriente más allá de sus depósitos.

EMITIR: Expedir títulos representativos de valores, destinados a la circulación.

ENDEUDAMIENTO: Grado de utilización de recursos de terceros para financiar una actividad y aumentar la capacidad operativa.

GARANTE: Quien presta una garantía o fianza

ILIQUIDEZ: Falta de suficiente dinero en caja, para asegurar las actividades económicas normales y el desarrollo anterior de las mismas.

ONEROSO: Gravoso, molesto o incómodo.

REDESCUENTO: Descontar nuevamente cualquier instrumento negociable que ya haya sido descontado previamente.

REFINANCIACION: Operación por la cual un prestamista obtiene fondos de otro prestamista para cubrir el crédito otorgado a un tercero.

SUBROGACION: Sustitución o colocación de una persona o cosa en lugar de otra.

VALOR NOMINAL: Cantidad de dinero representada en el título en el momento de su emisión.

VISTA (a la): Término que se utiliza para indicar que el pago es exigible a presentación.

A N E X O S

ANEXO No. 1

**GUIA BASICA PARA LA ELABORACION DEL CONTRATO DE
EXPORTACIONES CONJUNTAS**

1. Nombre, Nits y representantes legales de las empresas, productora de materias, primas o de bienes y exportadora final.
2. Señalar el producto a exportar, posición arancelaria, materia prima o bien que se suministra y actividad que va a desarrollar la empresa exportadora final.
3. Participación de cada empresa en la exportación.
4. Programa de Exportaciones: Período (Trimestre calendario) - Valor FOB US\$
5. Destino de las exportaciones
6. Compromiso del exportador final de realizar la exportación.
7. Vigencia del contrato.
8. Firma del representante legal de cada empresa.

ANEXO No. 2

MODELO DE CARTA DE COMPROMISO DE EXPORTACIONES
CONJUNTAS

Señores

Banco de Comercio Exterior

Dirección de Crédito

Ciudad

Estimados señores:

Por medio de la presente informo a ustedes que esta empresa está de acuerdo en que Bancoldex conceda a la firma
(en letras y números), con el objeto de financiar el capital de trabajo requerido para la producción de los bienes que se establece en el contrato de exportaciones conjuntas que se anexa.

Por tal razón _____ (firma exportadora) se obliga a exportar, en adición a los compromisos adquiridos directamente el ___% (1) del valor del crédito que Bancoldex conceda a _____ (firma productora de materia prima o de bienes a exportar), dentro de los plazos determinados por ustedes.

Atentamente,

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL
DE LA EMPRESA EXPORTADORA FINAL

ANEXO No.3

MODELO DE SOLICITUD DE CREDITO Y/O REDESCUENTO

Numeral	Descripción de campos
1	Tipo de operación.
2	Línea de crédito.
3	Número de la operación.
4	Código Banco de Colombia.
5	NIT Banco de Colombia
6	NIT Beneficiario del crédito
7	Nombre beneficiario del crédito.
8	Clases de exportaciones
9	NIT exportador final que atenderá compromisos de exportaciones.
10	Ciudad de origen
11	Ciudad de inversión.
12	País de destino de la exportación
13	No. Comunicación de aprobación del crédito.
14	No. De desembolso.
15	Nombre producto beneficiado.
16	Posición arancelaria clasificación Nandina.
17	Plazo
18	Margen de redescuento
19	Capital total

LINEAS DE CREDITO

ENTIDAD CREDITICIA	TASAS DE INTERES	TASAS DE REDESCUENTO (%)	PLAZO
BANCOLDEX			
Preembarque			
Capital de Trabajo (En pesos)	37.64	32.63	Hasta 1 año
Capital de Trabajo (En pesos)	38.28	33.00	Hasta 36 meses
Capital de Trabajo (En dólares)	9.27	7.44	Hasta 6 meses
Inversión Fija y Zona Franca			Hasta 6 meses
Inver. Fija y Zona Franca (pesos)	Libremente pactado	34.79	Hasta 10 años
Inver. Fija y Zona Franca (dólares)	Libremente pactado	10.84	Hasta 7 años
Post embarque CAF (US\$)			
0-6 meses	8.74	7.44	Hasta 3 años
6-18 meses	9.00	7.70	Hasta 3 años
18-36 meses	9.27	7.96	Hasta 3 años
Capitalización			
Capitalización (pesos)	Libremente pactado	34.79	Hasta 7 años
Capitalización (dólares)	Libremente pactado	10.84	Hasta 7 años
IFP			
CREDITO DIRECTO GRAN EMPRESA			
Capital de Trabajo (pesos)	43.09	3 años	SIN
Capital de Trabajo (dólares)	11.63	Según Proyecto	SIN
Inversión Fija (pesos)	44.66	7 años	SIN
Inversión Fija (dólares)	11.83 1/ 13.89 2/	De 3 a 7 años	Flexible
Capitalización Empresarial (pesos)	43.09	7 años	1 año
Medio ambiente (dólares)	12.95	10 años	2 año
LINEAS DE CREDITO DE REDESCUENTO			
GRAN EMPRESA			
		Mínimo 1/ - Máximo 2/	
Capital de Trabajo Inv. Fija	Libremente pactado	9.00 1/ 10.77 2/	3 a 7 años de gracia flexible
Inversión fija	Libremente pactado	9.20	5 a 10 años de gracia flexible
Capitalización Empresarial	Libremente pactado	9.00 1/ 10.77 2/	7 años de gracia flexible
Medio Ambiente	Libremente pactado	9.78	Hasta 10 años y 2 de gracia
PYMES			
Inversiones Fijas	36.26	37.14 - 2 años	Hasta 5 años y 1 de gracia
Capital de Trabajo	36.26	37.14 - 2 años	Hasta 10 años y 2 de gracia
Capitalización Empresarial	36.26	37.14 - 2 años	Hasta 10 años y 2 de gracia
Medio Ambiente	36.26	37.14 - 2 años	Hasta 10 años y 2 de gracia
MICROEMPRESA			
Capital de Trabajo	36.26	37.14 - 2 años	Hasta 5 años y 1 de gracia
Inversiones Fijas	36.26	37.14 - 2 años	Hasta 10 años y 1 de gracia
ENAGRO			
	TASAS DE INTERES	TASAS DE REDESCUENTO	PLAZO
Pequeños Productores (Activo inferior a \$17,000,000)	335.52	27.91	Menor a 2 años
Grandes y Medianos Productores (Activo superior a \$17,000,000)	41.53	32.63	Menor a 2 años
	41.53	34.07	2 años
	41.53	35.52	4 años
Capital de Trabajo			
	Grandes y Medianos Productores	Pequeños Productores	
	Activo superior a \$17,000,000	Activo inferior a \$17,000,000	
Cultivos Semestrales	35.52	35.52	
Producción Anual	41.53	35.52	
CORPORACIONES DE AHORRO Y VIVIENDA			
Préstamos para Construcción			
Vivienda de Interés Social (VIS)	40.40	Financ. hasta 100%	1 Sem. + tiempo const.
Diferente a VIS	48.64	Financ. hasta 80%	1 Sem. + tiempo const.
Préstamos para Adquisición de Vivienda			
VIS	41.40	Financ. hasta el 90%	Hasta 15 años
VIS - 4.000 UPAC	44.90	Financ. hasta el 70%	Hasta 15 años
4.000 UPAC en adelante	45.90	Financ. hasta el 70%	Hasta 15 años
Diferente a Vivienda	48.64	Financ. hasta el 70%	Hasta 15 años

DTF 27.27 por ciento Trimestre Anticipado. - TCC 27.28 por ciento. Trimestre Anticipado. Corrección Monetaria 24.91 por ciento. Correspondiente a la semana del 13 al 18 de mayo 1998. Libor 5.58 por ciento. - DTF + 2.5% - T.A. hasta dos años. ** Hasta los primeros 2 años la tasa máxima de interés es tasa de descuento más 4.5% (Se tomó la tasa que resultó en la semana). Luego de 2 años libremente pactado.

TASAS MAXIMAS: DE COLOCACION EFECTIVA ANUAL

49.07 % MAXIMA EFECTIVA ANUAL CORRIENTE (Remuneratorio)		
SOBREGIROS	50.0997 % Nominal Anual Período Vencido	
INTERÉS DE MORA	50.0997 % Nominal Anual Período Vencido	51.1244 % Nominal Anual Mes Vencido

COMISIONES

	ACEPTACION BANCARIA	APERTURA CARTA DE CRÉDITO	PRORROGA CARTA DE CRÉDITO
COMISIONES	0.75 % mes o fracc.	1.5 % 90 días	1.5 % mes o fracción

Valor de la Moneda

TASA REPRESENTATIVA DE MERCADO

Día	T.R.M. (\$)	Mes Anual (%)	Últimos 90 días (%)	Año Corrido %	Año Completo %
Mayo 13	1.062.08	16.18	14.14	7.54	20.78
Mayo 14	1.065.78	21.13	15.27	7.91	21.20
Mayo 15	1.066.24	21.76	15.92	7.96	21.25
Mayo 16	1.066.61	19.72	14.69	7.99	21.56
Mayo 17	1.065.88	13.86	14.90	7.92	21.79

DEVALUACION

HOY	Tasa Rep. del Mdo. (\$)
Mayo 20 de 1996	1.066.47
Últimos 30 días anual	15.70%
Últimos 90 días anual	13.42%
Año Corrido	7.98%
Año Completo Anual	22.09%

RESERVAS INTERNACIONALES

Millones de US\$	Abril '96		
	1994	1995	1996
Reservas Brutas	7.959.0	8.777.9	8.351.0
Pasivos corto plazo	78.2	368.8	423.1
Saldo Reservas Netas	7.880.8	8.409.1	7.927.8
Causación, valuación y provis.	34.2	313.9	(115.9)
Saldo Reservas Netas Caja	7.846.6	8.095.3	8.043.7
Variación Reservas Brutas	26.6	674.5	(106.3)
Variación Reservas Netas	17.5	406.7	(396.6)

TASAS DE CAMBIO

	Libras	Dólares	Marcos	Yenes
Argentina	2.2948	1.5273	1	1.4584
Bahía	7.6027	5.0600	3.3130	1.8317
Bolivia	1.4908	0.9922	0.6496	0.9474
Brasil	2.0476	1.3628	0.8923	1.3013
Canadá	611.142	406.750	266.320	318.398
Chile	12.5159	8.3300	5.4541	7.9542
Colombia	1596.33	1062.45	695.639	1014.51
Costa Rica	305.045	203.025	132.931	193.865
Cuba	1.5025	1	0.6548	0.9548
Ecuador	4651.740	3096.00	2027.11	2156.31
El Salvador	191.629	127.540	83.5068	121.786
Estados Unidos	150.25	1	0.6548	0.9549
Francia	9.2058	6.1270	4.0117	5.8506
Guatemala	1	0.6656	0.4358	0.6355
Haití	157.349	104.725	68.5687	100
Honduras	11.2319	7.4755	4.8946	7.1382
Jamaica	3.6030	2.3980	1.5701	2.2898
Nicaragua	700.736v	466.380	305.362	445.338

DIVISAS

Indicador	Mayo 17	Mayo 16	Var.
Dólar interb.	1.066.55	1.066.00	0.55
Billete compra	992.00	992.00	0.00
Billete venta	1.012.00	1.010.00	2.00
Cheque compra	1.056.00	1.056.00	1.00
Cheque venta	1.066.00	1.066.00	0.00

Tasas de Interés

Libor 180 días	5.56	5.56	0.00
Prime rate	8.25	8.25	0.00

COMPRA Y VENTA DE DIVISAS

Día	Compra	Venta
Mayo 27	931.45	1.071.66
Mayo 28	931.93	1.072.22
Mayo 29	932.42	1.072.78
Mayo 30	932.90	1.073.34
Mayo 31	933.39	1.073.90
Mayo 3	933.87	1.074.45
Mayo 4	934.36	1.075.01

MONEDAS

TRM: 1.065.88	Vir. Compra	Mes	Índice
Mayo 17/96	Pesos Col. US\$ 1	Feb 95	94.08
Libra Esterlina	1.619.67	0.6633	Mar 95 94.94
Marcos Alemán	697.17	1.5410	Abr 95 95.39
Florín Holandés	623.79	1.7231	May 95 95.15
Franco Suizo	861.24	1.2623	Jun 95 93.94
Yen Japonés	10.05	106.95	Jul 95 95.74
Dólar Canadiense	783.34	1.3714	Ago 95 98.99
Franco Francés	205.92	5.2170	Sep 95 101.55
Lira Italiana	0.6928	1.5625	Oct 95 104.10
Corona Sueca	158.30	6.791	Nov 95 104.72
Corona Danesa	180.66	5.95	Dic 95 99.49
Franco Belga	33.91	31.71	Ene 96 99.31
Chelín Austriaco	99.08	10.84	Feb 96 99.62
Peseta Española	8.34	128.70	Mar 96 99.90
Bolívar	2.25	475.25	

I.T.C.R.*

Mes	Índice
Feb 95	94.08
Mar 95	94.94
Abr 95	95.39
May 95	95.15
Jun 95	93.94
Jul 95	95.74
Ago 95	98.99
Sep 95	101.55
Oct 95	104.10
Nov 95	104.72
Dic 95	99.49
Ene 96	99.31
Feb 96	99.62
Mar 96	99.90

DIVIDENDOS 1996
BOLSAS DE VALORES

Compañía	Ordinario Efectivo	Periodo de pago	Vigencia	Fecha de Causación	Periodo de Pago
Acerías Paz Río	No decretó			Ultimo día de c/mes	Entre el 25 y 25 del mes sig. al mes en que causó
Avianca	No decretó				
Almacenes Exito	\$11.00	Mensual	5 May/96 al 5 Mzo/97	5 de cada mes	20 al 25 de cada mes
Auriverciones	\$6.00	Mensual	Ago/96 al Sep/96	30 Jul, Ags, Sep/96	30 Agos, Sep, Oct
Banco de Bogotá	\$30.50	Mensual	Abr/96 al 30 Sep/96	1 de cada mes	2 al 10 de cada mes
Banco de Colombia	\$15.00	Unico		11 de marzo de 1996	1 Abril 1996
Banco Ganadero	\$2.875	Trimestral	Marzo 96 a Mzo/97	26 de Mzo, Jun, Sep, Dic/96	1 al 10 de Abr, Jul, Oct/96 y Ene/97
Banco Superior	\$15.00	Unico		31 de Mzo/96	1 de Abr/96
BIC	\$21.00	Mensual	1 Mzo/96 al 1 Mzo/97	25 de cada mes	1 al 20 del mes siguiente
Bancoquia	\$37.00	Trimestral	5 Mzo/96 al 5 Dic/96	5 Mzo, Jun, Sep, Dic/96	15 y último día hábil de Mzo, Jun, Sep y Dic/96
Bavaria	\$40.30	Cuatrimest.	1 Ene/97 al 31 Dic/96	20 Abr, Ago, Sep, Dic/96	10 a 20 May, Sep/96 y Ene/97
Cadenalco	\$5.45	Mensual	1 Mzo/96 al 28 Feb/97	1 de cada mes	Del 20 de cada mes hasta el 5 del mes siguiente.
Cartón de Colombia	\$17.55	Unico		1 Mzo de 1996	20 Marzo 1996
Carulla	\$39.00	Bimestral	Abr/96 al Feb/97	25 mes ant. c/ bimestre	1 de cada bimestre
Carvajal	No decretó				
Cementos Argos	\$14.00	Mensual	1 Abr/96 al 31 Mzo/97	20 mes anterior	1al 20 de cada mes
Cementos del Caribe	\$12.00	Mensual	1 Abr/96 al 20 Mzo/97	20 mes anterior	1al 20 de cada mes
Cementos del Valle	\$16.50	Mensual	1 Abr/96 al 1 Mzo/97	21 cada mes	1al 20 de cada mes
Cem. Paz del Río	No decretó				
Cementos Diamante	\$6.00	Mensual	1 Abr/96 al 1 Mzo/97	1 cada mes	15 de cada mes
Cementos Rioclaro	\$15.00	Trimestral	30 Mzo/96 al 30 Dic/96	30 Mzo, Jun, Sep y Dic/96	5 al 15 de Abr, Jul, Oct de 1996 y Ene 1997
Cine Colombia	\$10.30	Unico		28 de Mzo/96	29 Abr/96
Cia Nal. Chocolates	\$23.00	Mensual	1 Abr/96 al 31 Mzo/97	5 cada mes	15 a 25 de cada mes
Confec. Colombia	\$0.50	Mensual	1 Abr/96 al 31 Mzo/97	1 cada mes	Del 10 al 20 cada mes
Coltabaco	\$16.00	Mensual	1 Abr/96 al 31 Mzo/97	Ultimo día mes anterior	15 al último día de c/mes
Cia de Empaques	\$10.00	Mensual	28 Abr/96 al 28 Jun/96	28 Mzo 96	25Abr,May, Jun/96
Construcel	\$11.20	Trimestral	1 Jun/96 al 5 Dic/96	1 Jun, Sep, Dic/96	15 de Jun, Sep, Dic/96
Corfinsura	\$12.00	Mensual	Mar/96 al Mzo/97	15 de cada mes	25 de cada mes
Corfivalle	\$52.50	Trimestral	26 Mzo/96 al 26 Dic/96	15 Mzo, Jun, Sep, Dic/96	26 Mzo, Jun, Sep, Dic/96
Distral	No decretó				
Equipos Gleason	\$2.00	Mensual	1 Abr/96 al 1 Sep/96	Ultimo día mes anterior	15 de cada mes
Ind Alimenticias Noel	\$22.00	Mensual	5 Abr/96 al 5 Mzo/97	5 de cada mes	15 al 25 de cada mes
Papeles Nacionales	\$1.86	Unico		16 Mzo/96	22 Jul/96
Promigas	\$22.50	Mensual	15 Abr/96 al 29 Jun/96	15 Abr, May, Jun, Jul/96	29 Abr y 28 May, Jun Jul/96
Suramericana	\$22.00	Mensual	1 Abr/96 al 3 Mzo 31/97	1 c/mes con acc.	1 al 15 de cada mes poseídas al 25 mes ant.

TOTAL NACIONAL	Millones \$	
Acciones	510.264.6	4.1
Operaciones Martillo	101.315.6	0.8
SUBTOTAL	611.579.2	5.8
Aceptaciones	182.090.2	1.5
Boceas	163.3	0.0
Bonos Públicos	510.065.2	4.1
Bonos Privados	2.578.857.6	20.9
Cédulas BCH	458.979.4	3.7
Certif. de Depósito	5.557.310.7	53.1
CERT	15.089.5	0.1
Papeles Comerciales	0.0	0.0
TAC	135.459.2	1.1
Tit. Desarrollo Agrop.	328.400.1	2.7
Titulos FEN	22.463.0	0.2
Titularización	168.622.0	1.4
Titulos TES	467.949.4	3.8
Titulos Participación	116.918.6	0.9
TIDIS	29.103.3	0.2
CAVC	10.318.7	0.1
Titulos Canjeables	0.0	0.0
B. Deuda Pub. Externa	84.508.5	0.7
Bonos Externos	13.439.8	0.1
REPOS	56.414.5	0.5
TOTAL	12'347.982.6	100.0

INDICADORES MAYO 17

IBOMED:	14.383.22
IBB:	868.47
IBO:	112.35
INDICE VALLEJO:	714.79

RUEDA MUNDIAL MAYO 17

DOW JONES	5.677.53	SURE
PARIS	2.136.91	SURE
LONDRES	3.789.00	SURE

COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL

TASAS EFECTIVAS PROMEDIO PONDERADAS - Dos Últimas Semanas

291

EMPRESAS	CAPTACION			COLOCACION			TASA DE INTERES PREFERENCIAL
	A 3 M	6 A 12 M	+ 12 M	HASTA 12 M	DE 12 A 18 M	MAYOR A 18 M	
	32.72	34.17	34.89	46.41	46.16	45.83	---
BEZ Y VALENZUELA	33.67	34.76	32.00	49.79	---	51.92	---
BANCA FINANCIERA	33.23	34.44	---	45.51	46.94	---	---
BOGOTANA	32.07	32.42	---	44.23	---	54.65	---
BOGOTANA FINANCIERA	33.34	34.04	33.69	46.01	45.89	---	---
BOGOTANA	33.43	32.45	---	42.53	---	44.31	---
BOGOTANA FINANCIERA	33.66	34.49	33.49	52.78	51.59	49.44	---
BOGOTANA	33.03	34.52	34.54	47.77	49.00	49.27	---
BOGOTANA ER	33.87	35.41	---	51.99	51.75	52.66	---
BOGOTANA FINANCIERA	33.48	34.84	---	48.00	50.01	49.00	---
BOGOTANA E	33.05	33.48	---	50.80	50.00	40.62	---
BOGOTANA	33.80	34.17	---	44.17	48.83	48.16	---
BOGOTANA RA COMPARTIR	32.50	33.00	---	48.00	49.22	51.00	---
BOGOTANA RP	34.40	35.90	35.50	47.64	---	---	---
BOGOTANA A	33.36	34.67	---	50.20	49.19	49.71	---
BOGOTANA	33.61	34.59	---	45.78	48.31	46.66	---
BOGOTANA	33.20	34.06	32.00	---	---	---	---
BOGOTANA ROLLO	32.01	32.98	---	52.34	52.34	52.34	---
BOGOTANA	33.69	34.63	---	45.98	47.09	48.02	---
BOGOTANA	33.33	33.14	---	47.61	46.08	---	---
BOGOTANA A	32.62	34.22	34.98	57.10	54.26	52.89	---
BOGOTANA FINANCIERA DE COLOMBIA	32.50	33.50	34.50	46.78	46.78	46.78	---
BOGOTANA IONAL	32.49	34.14	---	48.24	53.00	49.44	---
BOGOTANA DITO	32.92	33.83	33.18	46.15	48.18	49.28	---
BOGOTANA A	33.88	33.90	---	50.85	50.53	48.81	---
BOGOTANA EDITO	33.51	34.29	---	47.42	49.42	47.89	---
BOGOTANA FINANCIERA	33.17	33.67	---	45.34	50.75	47.23	---
BOGOTANA	34.11	35.19	35.50	61.68	63.23	62.02	---
BOGOTANA SA	34.05	34.42	34.50	46.27	49.08	48.39	---
BOGOTANA AMIENTO	32.44	33.51	---	47.76	47.91	49.08	---

Incluye descuentos recibidos, incluye operaciones de tarjetas de crédito.

Las tasas de interés constituyen un indicador general de los niveles en el mercado y, consiguientemente, no son ofertas de tasas para nuevas transacciones.

-Vigiladas por la Superintendencia Bancaria
-Amparadas por el Seguro de Depósito
-Inscritas en el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras

IPANIA

CAPTACIONES

COLOCACIONES

292

	MENOR A 3M	A 3M	3M A 6M	6 A 12M	+ 12M	HASTA 12M	DE 12 A 18M	MAYOR A 18
EASING S.A.	---	34.50	---	---	---	---	---	---
EASING S.A.	N.A.	34.99	34.98	34.90	N.A.	---	---	47.23
EASING S.A.	34.00	33.24	N.A.	N.A.	N.A.	49.38	N.A.	N.A.
ASING S.A.	---	33.13	---	33.50	33.99	49.36	---	48.30
IERA LEASING CALI S.A.	---	36.03	---	35.69	36.00	---	---	---
IERA LEASING COLVALORES S.A.	28.50	34.41	33.98	35.05	35.44	---	---	---
IERA LEASING DE CALDAS S.A.	---	33.47	---	35.02	N.A.	45.63	45.96	45.83
SING S.A.	---	33.10	---	---	---	---	---	---
G ALIADAS S.A.	32.49	33.24	33.41	34.13	---	---	---	---
G ARFIN S.A.	---	34.00	---	35.00	35.50	52.00	52.20	50.15
G BCA S.A.	33.59	33.00	---	---	---	---	---	---
G BOGOTA S.A.	---	11.67	34.42	---	---	---	---	---
G BOLIVAR S.A.	---	33.97	33.95	---	---	---	---	---
G BOYACA S.A.	34.70	33.68	33.81	N.A.	N.A.	45.30	N.A.	N.A.
G CAPITAL S.A.	---	35.15	34.82	36.49	---	45.93	---	46.86
G COLPATRIA S.A.	---	33.25	33.93	34.69	---	---	---	---
G DE CREDITO S.A.	33.65	34.08	33.59	33.50	---	48.73	---	---
G DE OCCIDENTE S.A.	33.28	33.80	33.62	34.09	---	43.13	---	---
G DEL COMERCIO S.A.	32.00	32.27	33.55	34.55	N.A.	N.A.	49.36	45.46
G DEL PACIFICO S.A.	33.99	34.70	34.78	34.94	---	51.11	51.11	50.69
G DEL VALLE S.A.	---	---	---	---	---	---	---	49.04
G FENIX S.A.	34.00	34.06	33.98	33.44	---	48.54	49.36	47.64
G GANADERO S.A.	---	34.44	---	33.99	---	42.12	---	---
G GRANCOLOMBIANA S.A.	---	34.20	---	34.96	---	---	---	---
G INTERNACIONAL S.A.	---	33.40	---	31.00	---	---	---	---
G LA ANDINA S.A.	---	35.62	34.44	33.68	---	---	---	---
G MUNDIAL S.A.	34.89	35.06	35.36	35.29	34.96	49.36	N.A.	N.A.
G PATRIMONIO S.A.	33.00	33.81	34.08	34.47	---	---	---	45.00
G PORVENIR S.A.	---	---	---	34.26	---	43.90	---	47.60
G SANTANDER S.A.	32.52	33.93	33.44	34.92	---	---	---	---
G SUPERIOR S.A.	33.50	33.72	33.56	33.88	---	50.11	50.23	49.47
G UNION S.A.	---	33.26	33.00	33.68	35.67	48.50	---	---
G POPULAR S.A.	34.28	34.50	34.25	---	---	---	---	---
EASING S.A.	33.06	33.81	34.00	34.40	---	---	---	---
ISO LEASING S.A.	32.61	32.92	33.40	34.42	---	47.47	---	46.38
LEASING S.A.	---	33.79	---	---	34.00	45.00	43.89	49.08
ING S.A.	---	33.18	33.26	33.79	---	---	---	---

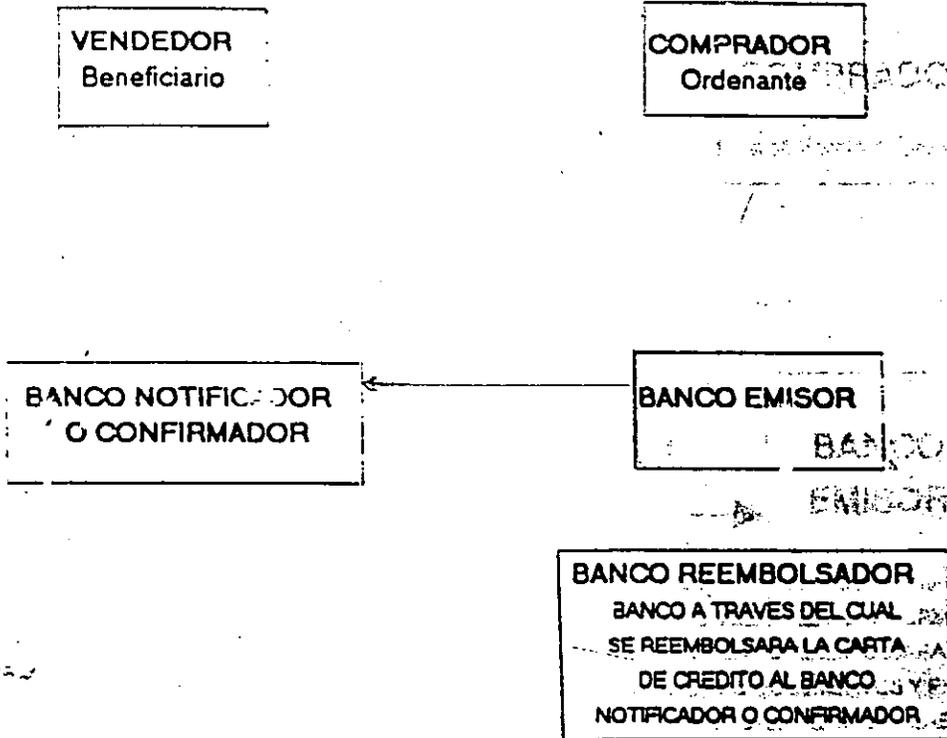
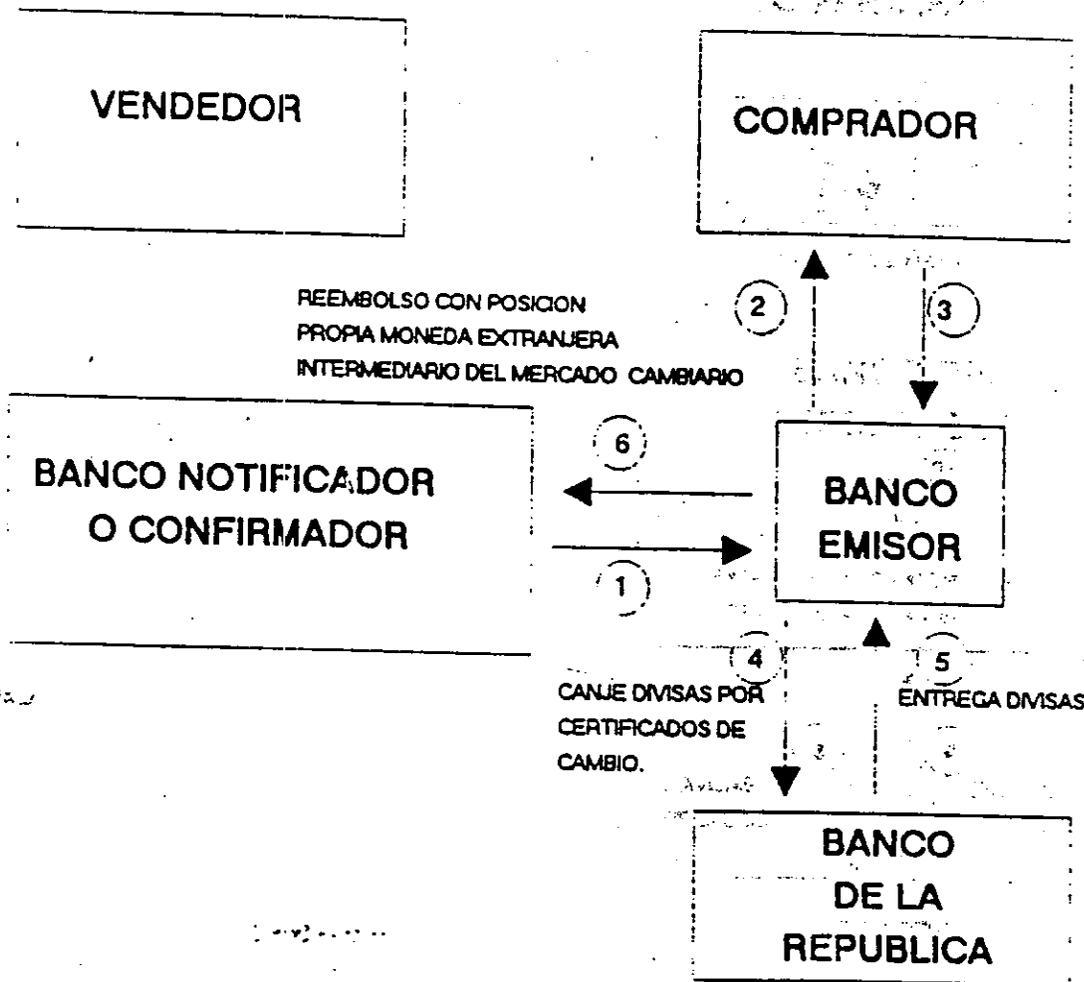


GRAFICO No. 1

Partes que intervienen en una carta de credito

4. LA CARTA DE CREDITO AL... EN COLUMBIA Y A SEA EL... BANCO EMISOR EN LAS INSTRUCCIONES DE REEMBOLSO PUEDE... ORIZAR AL BANCO NOTIFICADOR A DEBITAR LAS CUENTAS CORRIENTES... TIENE EL BANCO EMISOR CON EL POR EL VALOR DE LA CARTA DE CREDITO. ORIZAR AL BANCO NOTIFICADOR A REEMBOLSARSE A TRAVES DE OTRO BANCO IRESPONSAL EN EL CUAL EL BANCO EMISOR TIENE CUENTA CORRIENTE EN EL ERIOR. ICITAR AL BANCO NOTIFICADOR UNA VEZ RECIBA LOS DOCUMENTOS REQUERIR ANCO EMISOR LOS CORRESPONDIENTES FONDOS.



PARA CANCELAR EL IMPORTADOR COLOMBIANO EL VALOR UTILIZADO DE LA CARTA DE CREDITO UTILIZA CUALQUIERA DE LOS MECANISMOS EXISTENTES:

- CANJE DE DIVISAS POR CERTIFICADOS DE CAMBIO.
- COMPRA DE DIVISAS A TRAVES DE LA VENTA DE POSICION PROPIA EN MONEDA EXTRANJERA DE UN INTERMEDIARIO DEL MERCADO CAMBIARIO. QUE PUEDE SER EL BANCO EMISOR U OTRO BANCO O ENTIDAD AUTORIZADA POR LAS NORMAS CAMBIARIAS EN COLOMBIA.

GRAFICO No. 4

Financiación y reembolso del crédito