



**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO
"DR. PEDRO RINCÓN GUTIÉRREZ"-TÁCHIRA
COORDINACIÓN DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL
TÁCHIRA - VENEZUELA**

www.bdigitalula.ve

**EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN VENEZUELA:
UNA OPCIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y PROFESIONAL**

Autor: José Luis Ramírez
Tutor: Dr. Luis Ramón Pernía Duque

San Cristóbal, diciembre 2021

C.C.Reconocimiento



**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO
"DR. PEDRO RINCÓN GUTIÉRREZ"-TÁCHIRA
COORDINACIÓN DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL
TÁCHIRA - VENEZUELA**

www.bdigitalula.ve

**EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN VENEZUELA:
UNA OPCIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y PROFESIONAL**

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al Grado de
Especialista en Derecho Mercantil

Autor: José Luis Ramírez
Tutor: Dr. Luis Ramón Pernía Duque

San Cristóbal, diciembre 2021



**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO
"DR. PEDRO RINCÓN GUTIÉRREZ"-TÁCHIRA
COORDINACIÓN DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL
TÁCHIRA - VENEZUELA**

**EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN VENEZUELA:
UNA OPCIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y PROFESIONAL**

Autor: José Luis Ramírez
Tutor: Dr. Luis Ramón Pernía Duque
Fecha: Octubre, 2021

RESUMEN

La presente investigación pretendió estudiar los efectos del arrendamiento financiero como importante herramienta económica que las empresas deberían considerar, para la adquisición de sus activos y de todas las herramientas necesarias en la consecución de sus objetivos de producción y estabilización en los mercados internos y externos. Se planteó el objetivo general de analizar los beneficios y las ventajas sobre el arrendamiento financiero como instrumento de crédito alternativo y complementario para el desarrollo, progreso y crecimiento de los empresarios y profesionales venezolanos. Metodológicamente esta investigación se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, de diseño documental, con técnicas de análisis de información basadas en el contenido y con mecanismos de triangulación de la información y juicio crítico. Se concluyó que el arrendamiento financiero es una institución que coadyuva a las empresas, comercios, emprendimientos y a los profesionales a satisfacer las necesidades elementales para desarrollar sus proyectos económicos.

Descriptor: Arrendamiento financiero, Leasing, Ley de Instituciones del Sector Bancario, Estrategias Financieras, Ley de Impuesto sobre la Renta, Ley de Impuesto al Valor Agregado

INDICE GENERAL

ACTA	iii
RESUMEN	iv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I EL PROBLEMA	5
Planteamiento del Problema	5
Objetivos de la Investigación	10
Objetivo General	10
Objetivos Específicos	10
Justificación e Importancia	11
Alcances y delimitación de la investigación	13
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	18
Antecedentes de la Investigación	18
Bases Teóricas	31
Fuentes de Financiamiento	33
Financiamiento a Largo Plazo	34
Características del Financiamiento a Largo Plazo	35
Fuentes Financiamiento a Largo Plazo	36
Ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento a Largo Plazo	38
El Arrendamiento	41
Tipos de Arrendamiento Financiero	43
Características del arrendamiento financiero	46
Clasificación del Contrato de Arrendamiento Financiero	56
Clases de Arrendamiento Financiero	57
Diferencias entre Arrendamiento Financiero, Compraventa y Venta a Plazo	59
Condiciones Generales en el Contrato de Arrendamiento Financiero	60
Bases Legales	63
Fundamento Constitucional de los Derechos Económicos en Venezuela	69
Aspectos Tributarios en el Arrendamiento Financiero	73
Operacionalización del Contenido	78
CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO	79
Naturaleza de la Investigación	79
Método de la Investigación	84
Técnicas e instrumentos de la investigación	87
Procedimiento de organización y análisis de datos	88
CAPÍTULO IV ANÁLISIS DEL ESTUDIO	94
Presentación, análisis e interpretación de los resultados	102
CAPÍTULO V CONCLUSIONES	119
Recomendaciones	122
CAPÍTULO VI Propuesta	124
REFERENCIAS	142

INTRODUCCIÓN

Generalmente los juristas intentan situar los antecedentes de las diversas instituciones jurídicas en épocas tan remotas como las del Código de Hammurabi o en el derecho romano; el arrendamiento financiero no escapa a esas pretensiones. Gutiérrez (1987) expresa que en Babilonia y Egipto existieron figuras parecidas a nuestro contrato, lo mismo que en el siglo XIX, las compañías ferrocarrileras Centro Pacifico en Sacramento, California y Unión Pacifico en Omaha, Nebraska recurrieron a esa figura para adquirir gran parte de su material rodante.

El arrendamiento financiero se trató en el derecho romano como herramienta fundamental para desarrollar el sector agrario, de naturaleza consensuada que se fue consolidando en la evolución de los contratos de carácter privado. Más reciente, un hecho marcó la actualización de esa institución crediticia; Bell Telephone System puso en explotación sus teléfonos mediante un servicio combinado de alquiler y asistencia técnica, creciendo la industria con un volumen significativo de equipos financiados.

La mayoría de la doctrina sin embargo, considera fecha de origen de la institución el año 1952 en los Estados Unidos, y como padre al señor D.P. Boothe, director de una pequeña fábrica de productos alimenticios en California, quien al tener que servir un gran pedido de alimentos a la marina, concibió la feliz idea de alquilar los equipos necesarios para producir tales productos, basado tal vez, como sugiere Vázquez, (1980), en dos ideas fundamentales: la primordial importancia de *utilizar el bien sobre la propiedad* y el *autofinanciamiento del mismo bien a través de su utilización productiva*, calculando adecuadamente la renta; o más acertadamente, tal vez por carecer de los suficientes recursos para adquirirlas en compraventa.

En Venezuela el arrendamiento financiero empezó a finales de la década de los años sesenta. Dada la falta de tipicidad y para evitar que se le considerase una venta a plazo, se celebraban dos contratos: en primer lugar, un arrendamiento; luego, una opción a compra a favor de un tercero quien luego la traspasaba al arrendatario. (Meneses. 1995. P.171.). Posteriormente, la Ley General de Bancos y Otros Institutos de Crédito de 1975 publicada en la Gaceta Oficial N° 1.742 del 22 de mayo de 1975, mencionó las sociedades de arrendamiento financiero como entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos. En 1982, se dictaron las Normas Sobre Arrendamiento Financiero de Bienes. Cuatro aspectos resaltantes: (i) a las sociedades de arrendamiento financiero se las consideraba institutos de crédito, (ii) se establecía una expresa definición del arrendamiento financiero, (iii) se permitía el arrendamiento financiero de bienes inmuebles y (iv) se establecía la no sujeción del arrendamiento financiero a las disposiciones legales sobre arrendamiento tradicional de cosas.

Pretendo demostrar en el presente trabajo, la utilización adecuada del arrendamiento financiero dirigida a los empresarios, comerciantes, emprendedores y profesionales de la región; pequeños, medianos o grandes proyectos, no sólo en el financiamiento de sus proyectos de inversión, sino en el desarrollo del parque industrial, empresarial y comercial interno para competir en mercados internacionales.

Por tanto, el cuerpo capitular está diseñado de la siguiente manera:

En el capítulo uno (01) se plantea el problema sobre el estudio del arrendamiento financiero como mecanismo de progreso de las empresas, emprendedores, comerciantes y profesionales para iniciar o fortalecer un

proyecto económico; experiencia basada en el campo de trabajo del investigador durante tres (03) décadas como empleado y luego como ejecutivo bancario.

En el capítulo dos (02), desarrollamos la argumentación teórica de la investigación partiendo de los antecedentes locales, regionales e internacionales que tienen afinidad con el objetivo del presente trabajo; además el desarrollo de las bases teórica referidas al tema y la fundamentación legal por ser el arrendamiento financiero una figura instituida en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y en el ordenamiento legal de la Nación.

El tercer capítulo hace una descripción metodológica de la investigación que en este caso se trata de un estudio, análisis e interpretación documental del tema. Por tanto, es una investigación documental, descriptiva en su totalidad y ampliamente analítica, basada en las técnicas de la hermenéutica y la disquisición de manera que se obtenga los mejores resultados de los documentos, textos, libros y otros elementos que constituyen fuente de desarrollo para nuestro objetivo.

En el cuarto capítulo, desarrollamos el resultado de la encuesta aplicada a los emprendedores, empresarios, comerciantes y profesionales que se sometieron amablemente a las preguntas sobre el arrendamiento financiero. Aquí se analizaron las respuestas de cada segmento por separado y se realizaron las gráficas correspondientes a los porcentajes que las mismas arrojaron, dando un parámetro estadístico de los ítems consultados.

En el quinto y penúltimo capítulo, se entregan las conclusiones y recomendaciones que se consideran pertinentes en el marco de los objetivos planteados y de los resultados de la encuesta y el análisis de los argumentos teóricos, que nos llevan a plantearnos como propuesta -inserta en el capítulo seis-, la elaboración de una ley especial que regule solamente el arrendamiento financiero como instrumento dentro de la legislación económica que existe en Venezuela.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

Uno de los aspectos debatidos en torno al contrato lo constituye su denominación; ello se debe a que tanto la doctrina como la legislación comparada no siempre han aceptado el término empleado en los Estados Unidos y acogido por Gran Bretaña: *leasing*, vocablo que, por lo demás, es gráfico, sintético y aceptado en el tráfico internacional.

En efecto, numerosas han sido las polémicas sobre la traducción exacta del término *leasing*, que originalmente se utilizó para el arrendamiento de bienes inmuebles y vinculaba al propietario de la tierra con el arrendamiento; posteriormente se extendió a los bienes construidos en dichos terrenos. Tanto las leyes como los autores se muestran optimistas en encontrar un vocablo más adecuado a este nuevo contrato, que, si bien tienen algo en común con el arrendamiento, dista de ser un negocio jurídico de esta naturaleza, entendido como la declaración de voluntad de dos partes que buscan lograr un determinado resultado, generalmente enmarcado en el derecho privado.

Así las cosas, por lo que se refiere a la legislación, en países como Bélgica se reconoce expresamente tanto el término *leasing* como el de *location financement*, en España el Real Decreto Ley 15/1977 del 25 de febrero de 1977 sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública, utilizó la expresión *arrendamiento financiero* para calificar el mencionado contrato, término ratificado en el Real Decreto del 31 de julio de 1980 para

referirse al arrendamiento financiero de inmuebles y en el Reglamento del Impuesto de Tráfico de Empresas en su a. 21, apartado "C", que alude a los contratos de arrendamiento-venta, arrendamiento financiero locación-venta, leasing y similares. Francia utiliza el vocablo *créditbail*, mientras que Italia lo denomina *locazione finanziaria, o locaziane con diritto di opzione*; México, por su parte, adopta la terminología usada en España y lo denomina arrendamiento financiero y Brasil lo denomina arrendamiento mercantil.

En cuanto a la doctrina, el panorama no es alentador, han sugerido no pocas denominaciones en torno al contrato: alquiler financiación; alquiler; préstamo-locativo; préstamo-arriendo; préstamo alquiler; crédito arrendamiento; locación venta; uso y disfrute de bienes ajenos con opción de compra; *equipement bail; location amortissement; prêt-bail; locacao financeira*; contrato de financiación de compra en locación. En los Estados Unidos también *open-end lease; participating lease; finance lease; guarantee lease; equipment lease; cost-plus-lease*; etc.

Cabe advertir, desde luego, que la lista de nombres expuestos no es exhaustiva, sino de carácter enunciativo. Dentro de ese elenco de proposiciones, Boscán (2009) sugiere el de "uso o disfrute de bienes ajenos con opción a compra", expresión que en opinión de Amorós (1985) recoge las dos fases que comprende el contrato y no utiliza la palabra "arrendamiento", de dudosa aplicación para este caso y además no prejuzga su título adquisitivo. Vázquez (1990) prefiere la locución "financiamiento de uso de bienes", la cual en su opinión reflejaría mejor su propósito y estructura; al paso que Vidal (1977) lo califica como "arrendamiento con promesa de venta", aunque luego aplaude "sin reservas" el de arrendamiento financiero adoptado por la legislación española, y finalmente advierte que en México "las leyes, los tratadistas y la práctica se han unificado en torno a

esta última expresión” (p.87), lo cual, por lo menos según Vázquez, parece correcto.

De acuerdo con los planteamientos, se evidencia que la mayoría de tratadistas de lengua castellana se inclina en todo caso por la expresión "arrendamiento financiero" bajo el pretexto de una supuesta traducción del idioma inglés, incluso Amorós (1960) advierte que el término aludido tiene las ventajas de estar ya acuñado reglamentariamente y destacar el carácter financiero de la operación, que lo distingue del *leasing operativo* sin embargo, él mismo reconoce que “hay una fundada crítica que no resiste esa expresión, y es que acentúa el carácter arrendaticio del contrato, el cual, añade, ni es esencial ni traduce jurídicamente la realidad del uso que se concede y, en cambio, omite toda referencia a la opción de compra que sí es fundamental.”

www.bdigital.ula.ve

En el caso particular de Venezuela, antes de las Normas sobre Arrendamiento financiero de Bienes (publicadas en la *Gaceta Oficial N° 32.554I* del 7 de septiembre de 1982), únicamente el artículo 49 de la Ley General de Bancos y otros Institutos de Crédito, de 1975 y su Reglamento mencionaban a las sociedades dedicadas a ofrecer bienes en Arrendamiento financiero; sin embargo, desde 1969 se venía practicando este contrato, entre otras, por las arrendadoras Arrendaven, Arrendequipos y Arrendarca; más adelante, en 1978, se creó la Asociación de Empresas en Arrendamiento Financiero que vino a agrupar a dichas sociedades, y para 1984 la mayoría de ellas estaba asociada a tal institución.

De acuerdo con las normas expuestas, el investigador considera que el arrendamiento financiero es la operación mediante la cual una empresa de Arrendamiento Financiero adquiere un bien conforme a las especificaciones

indicadas por el interesado, quien recibe para su uso, por un período de tiempo determinado, a cambio de una contraprestación dineraria que incluye amortización del precio, intereses, comisiones y recargos de todo orden, previstos en el contrato. El arrendatario puede optar, durante el transcurso o al vencimiento del contrato, por devolver el bien, sustituirlo por otro, renovar o adquirir el mismo de acuerdo con las estipulaciones contractuales.

Tal concepto destaca, como lo hacen en su mayoría otros conceptos, la previa adquisición del bien por parte del arrendador financiero, según lo contempla el Decreto N° 929 de fecha 24 de abril de 2014 con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Regulación del Arrendamiento Inmobiliario para el uso comercial publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.418 de fecha 23 de mayo de 2014.

Por las consideraciones anteriores, el investigador considera que existe una gran semejanza entre los diversos ordenamientos que se ocupan de esta figura, pero también algunas diferencias. En efecto, tanto en Bélgica, España como en Francia, la ley exige que los bienes objeto (indirecto) del contrato sean destinados al uso profesional, exclusivamente a fines agrarios, industriales, comerciales o de servicios profesionales; es decir, suponen que el arrendatario financiero debe ser un comerciante o un prestador de servicios profesionales independiente (como el caso del odontólogo, el médico, el ingeniero), toda vez que el destino del bien será dado por la ocupación del arrendatario financiero en Venezuela.

Por otra parte, se evidencia que en todas las legislaciones se pone de relieve, al lado de la opción de compra, un elemento ulterior: el hecho de que esos bienes sean adquiridos por la Arrendadora Financiera únicamente en razón de la concesión misma del uso o goce, o adquiridos sobre la indicación

del propio futuro arrendatario, de donde pareciera, que la Arrendadora Financiera se constituye en mero intermediario que financia al usuario para adquirir los bienes que él mismo no podría o no quería pagar prontamente, de contado o a plazos, o que el productor no querría acordar un retardo en el pago de los mismos.

Se debe mencionar también que la arrendadora en ninguna circunstancia debe tener los bienes objeto del contrato, ya que, como característica fundamental en el arrendamiento financiero, la propiedad del activo está durante todo el contrato en cabeza de la entidad financiera, quien entrega al arrendatario la tenencia del bien y una opción para su adquisición al finalizar el mismo.

De acuerdo con lo descrito y reconociendo todo lo que se viene gestando en el ámbito del arrendamiento financiero venezolano, el motivo principal que nos induce a realizar este estudio radica en la imperiosa necesidad de encontrar nuevos mecanismos con el fin de incentivar el crecimiento de las empresas y los profesionales, para fortalecer o enriquecer su funcionamiento y, como consecuencia, el desarrollo y crecimiento de nuestro país.

Con base en estas ideas, el investigador considera que uno de los principales instrumentos para ese objetivo es precisamente el arrendamiento financiero, negocio jurídico que permite a una persona, natural o jurídica, gozar o usar un bien, generalmente una maquinaria, durante tiempo determinado, a cuyo vencimiento tendrá la opción de decidir si adquiere la propiedad del mismo, si prorroga el contrato, si sustituye el bien por otro con tecnología más avanzada, o, en fin, si se vende a un tercero y participa del producto de esa venta.

La problemática descrita anteriormente da origen a la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los beneficios y las ventajas de conocer y utilizar el arrendamiento financiero en Venezuela como herramienta de crédito alternativo y complementario que constituya una opción de compra e inversión para el crecimiento y desarrollo empresarial y profesional?

De esta interrogante macro surgen las siguientes sub-preguntas: ¿Cuáles son los deberes y obligaciones formales que debe cumplir el arrendamiento financiero como herramienta de crédito alternativo y complementario para el desarrollo, progreso y crecimiento de los empresarios y profesionales venezolanos?, ¿Cuál es la naturaleza jurídica del arrendamiento financiero en Venezuela?, ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del arrendamiento financiero? o ¿Cuál es la importancia del arrendamiento financiero para el desarrollo empresarial y de los profesionales en Venezuela?

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Analizar los beneficios y las ventajas sobre el arrendamiento financiero como herramienta de crédito alternativo y complementario para el desarrollo, progreso y crecimiento de los empresarios y profesionales venezolanos.

Objetivos Específicos

- 1) Indicar funcionamiento del arrendamiento financiero en todas sus formas de contrato.
- 2) Examinar la naturaleza jurídica y las características del arrendamiento financiero.
- 3) Describir las ventajas y desventajas del arrendamiento financiero.

- 4) Determinar la importancia del arrendamiento financiero para las empresas.

Justificación e importancia de la investigación

El arrendamiento financiero configura hoy “una herramienta importante que debe ser explorada, conocida, utilizada y manejada por los empresarios y profesionales industriales para enfrentar y responder satisfactoriamente a un complicado y versátil contexto empresarial con procesos de reestructuración y reconversión”. (Barreiro. 2006. P.13). Con los beneficios de este negocio financiero de arrendamiento financiero, se pueden ejecutar proyectos de modernización de equipos e infraestructura necesarias, que permitan un mayor equilibrio de los beneficios, costos y riesgos empresariales.

En función de ello, según lo afirma Jinesta (2007.p. 31) en su obra “*El contrato de Leasing financiero*”, el arrendamiento financiero se enmarca en el sistema financiero como una fórmula de crédito alternativo y complementario, disponible para empresas y profesionales en sus negocios de bienes de inversión, compra de maquinarias y equipos.

Por ello, esta investigación, plantea la necesidad de investigar como una operación de arrendamiento financiero puede determinarse como una financiación destinada a ofrecer a los industriales, empresarios y comerciantes, como un medio flexible y nuevo de disponer de un bien o equipo, alquilándolo en vez de comprarlo, el cual puede ser devuelto a su arrendador o bien puede ser comprado por el arrendatario si este así lo prefiere, tal como lo establece la norma en el Decreto N° 929 de fecha 24 de abril de 2014 con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Regulación del

Arrendamiento Inmobiliario para el uso comercial publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.418 de fecha 23 de mayo de 2014.

Este sistema de financiación a través de arrendamiento financiero atiende a todos los sectores de la economía empresarial que tengan necesidades de inversión en activos fijos productores de renta; al mismo tiempo es una herramienta efectiva para estar al día en tecnología de equipos y poder darse la oportunidad de hacerse acreedor a él sin tener que reunir el capital para comprarlo, ya que muchas veces para una empresa no es una tarea fácil conseguir créditos con cuotas altas e invertir en tecnología. Además, en este sistema de financiamiento no hay que comprar los bienes para utilizarlos porque precisamente uno de los beneficios para el usuario proviene de su uso sin tener que hacer un gran desembolso inicial por su adquisición.

Actualmente, el mercado financiero brinda algunos nuevos servicios que no están de más revisar al momento de renovar y/o modernizar un negocio, sobre todo por las garantías y ventajas que ofrece el sistema de arrendamiento financiero al cotejarlo con un sistema de crédito tradicional. Finalmente, el aporte a la institucionalidad sería relevante para que los comerciantes y profesionales lo contemplen como una opción o una alternativa complementaria para incrementar su empresa y dejar atrás el paradigma que existe acerca del recelo por este tipo de negociaciones a través de las instituciones financieras, por tanto, la investigación se justifica desde el punto de vista teórico.

Alcances y Delimitación de la Investigación

Cuando hablamos de la delimitación del problema nos referimos a los famosos recortes que se hacen de un tema en particular por diferentes causas. Recortar un tema no significa abreviar un espacio sobre él que inicialmente se previó un estudio, no, va mucho más allá, se trata de saber reducir el área donde se va a aplicar la investigación guardando los lineamientos necesarios para que el trabajo investigativo no pierda consistencia, eficacia y eficiencia de manera que, a menor escala la realización del estudio se realice sin mayores sobresaltos.

Delimitar un tema que será expuesto a una investigación implica respetar y analizar muy bien los límites de espacio, tiempo y temática que son características del objeto de conocimiento. En el contenido del planteamiento del problema se establecen los límites de la investigación en términos de espacio, tiempo y universo. No obstante, existen contenidos temáticos que son irresistibles a recortes en su límite de estudio porque son temas genéricos, materias de cálculos numéricos, el replanteamiento de temas ya estudiados que no permiten delimitación más que la plasmada en el trabajo inicial y muchos otros temas que no facilitan al investigador trabajar en mejores condiciones o con menos responsabilidad que si lo hiciera en el área inicialmente planteada.

Según Moreno (2019) existen diferentes tipos de delimitaciones:

- La delimitación del objeto en el espacio físico-geográfico. Está referida a la locación que utilice el investigador bien en espacios cerrados o abiertos (institución educativa), entrevistas en calles, parques etc. También se refiere en lo geográfico al territorio: la investigación se va a realizar en una ciudad, una región, estado(s),

en la Nación etc. En el presente caso la delimitación corresponde al Municipio San Cristóbal, estado Táchira.

- La delimitación en el tiempo. Aquí el investigador actúa con el calendario en regresiva, es decir, cada día que pase, será un día menos que dispondrá para desarrollar el trabajo investigativo. En la reglamentación universitaria, apartado de trabajos de grado y tesis de grado se establece por ejemplo que el especializando, maestrando o doctorando tiene cuatro años (04) desde que inicia la escolaridad para presentar y defender su resultado investigativo; esa es una delimitación de tiempo. Otra situación puede ser el estudio de un fenómeno en determinados lapsos de una temporada para someterlo a estudios de comparación y sacar conclusiones sobre este.
- La delimitación precisando el significado de sus principales conceptos, será el resultado teórico o referencial que la propia investigación va originando, de manera que, tantos conceptos como sean necesarios estudiar, tantos serán el límite de la investigación.
- La selección del problema que será objeto de la investigación; quizás el primer y gran problema que tiene un investigador aun cuando pueda tener idea del objeto de estudio que piensa desarrollar. Siempre se presentarán dudas sobre como preciso el tema central, si será recomendable guiar la investigación de una u otra manera o quizás el tema me puede gustar, pero no me siento cómodo en su desarrollo.
- La determinación de los recursos disponibles. Aquí la situación pasa por otras circunstancias ya que, un tema puede ser atractivo para el investigador, pero resulta altamente oneroso o de imposible materialización. El investigador encuentra impedimentos ajenos a su

voluntad que lo obligan a delimitar el tema de acuerdo con los recursos disponibles y ajustarse a la situación sobrevenida o inicialmente planificada.

Es decir, se trata de la acotación del proyecto, de la delimitación de sus intereses, ya que ningún proyecto puede abarcarlo todo en su área. Existen áreas sobre todo en las ciencias sociales que pueden ser ilimitadas para el investigador porque algunas son concurrentes, influyentes y no excluyentes lo que imposibilita que el investigador por más deseo y necesidad tenga de acortar un contenido investigativo se vea obligado a desarrollar su proyecto de estudio en unos límites de dimensiones atentatorias para los intereses del tema y del propio autor del estudio.

El otro aspecto interesante del presente contenido es el **alcance** de un tema de *tesis o de trabajo de grado*; también llamado nivel de información tiene que ver con los objetivos del estudio, con el problema de investigación, toda la información y elementos de la tesis. Son especies de clasificaciones que se otorgan a las investigaciones, pero no deben confundirse con tipos de investigación

Al referirnos al tipo de estudio o *alcance de la investigación* se alude a las aspiraciones que se tienen en relación con el conocimiento de un hecho o fenómeno, las aspiraciones en el sentido de caracterizar el nivel de profundidad, perspectiva, intensidad, extensión, en el develamiento de una realidad, en la precisión. (Ramos, 2020)

El alcance de una investigación indica el resultado, lo que se obtendrá a partir de ella y condiciona el método que se seguirá para obtener dichos

resultados, por lo que es muy importante identificar acertadamente dicho alcance antes de empezar a desarrollar la investigación. El alcance es una proyección inicialmente mental que tiene el investigador hacia donde quiere conducir la investigación y que espera en materia de resultados. De hecho, son ejercicios que se combinan con algunas variables como el escenario donde se va a realizar el estudio, los sujetos de estudio, el contenido temático seleccionado y algunos elementos exteriores que puedan influir en alterar, confirmar o descartar la presunción del alcance inicialmente previsto por el autor del estudio.

Hay tres elementos importantes que limitan el trabajo del investigador y deben ser considerados al plantear el alcance: *población, tiempo y presupuesto.*

1. Es necesario pensar en qué o quién se verá afectado por el resultado de tu trabajo. Se trata de plantear escenarios favorables y desfavorables para los diferentes tipos de situaciones que se puedan presentar en el desarrollo de la investigación.
2. Estar limitado a un periodo de tiempo puede obligar al investigador a acelerar o recortar de manera sobrevenida el alcance inicialmente pautado de la investigación. Tener el tiempo en contra no es buen consejero cuando el investigador lo requiere para asumir en tranquilidad su procedimiento de indagatoria.
3. Trabajar con un presupuesto determinado. Comentado en ocasión de la delimitación del tema, el alcance no escapa tampoco a la carencia de las cantidades numerarias que pueda necesitar el investigador para cumplir con éxito su cometido académico o de investigación.

A través de un contrato de arrendamiento, el propietario (arrendador) de un activo permite a otra persona o entidad (arrendatario) utilizar un activo durante un plazo, a cambio de una contraprestación. El arrendatario recibe una porción (mayor o menor) dependiendo de los beneficios y riesgos inherentes al derecho de propiedad, que ve menoscabado su contenido económico. La tipología de los arrendamientos es variadísima, y también lo es el grado de asunción de beneficios y riesgos por parte del arrendatario.

El alcance del estudio objeto de esta investigación se fundamenta en explicar en forma analítica y comparativa, los beneficios y las ventajas de conocer y utilizar el arrendamiento financiero contemplado en Venezuela para que se convierta en una opción de compra e inversión y de esta manera apostarle al desarrollo y crecimiento de su negocio, de manera empresarial o profesional. La limitación más puntual de la investigación se basa en la poca doctrina nacional y en la escasa inclinación por parte de los investigadores en abordar estos puntos del arrendamiento financiero dentro del derecho mercantil.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la Investigación

El presente Capítulo muestra los aspectos teóricos que apoyaron la investigación apuntalada por una amplia bibliografía que permitió compendiar información para respaldar el estudio que se realizó, el cual contempla los antecedentes históricos del arrendamiento financiero relevantes para conocer su origen, con soportes de escritores y profesionales que apoyan este estudio del arrendamiento financiero y los antecedentes que ayudaron a orientar teórica y metodológicamente el problema en estudio.

Al respecto, Arias, F. (2016) considera que:

Los antecedentes se refieren a los estudios previos: trabajos y tesis de grado, trabajos de ascensos, artículos e informe científicos relacionados con el problema planteado; es decir, investigaciones realizadas anteriormente y que guardan alguna vinculación con nuestro proyecto, por lo que no deben confundirse con la historia del objeto en cuestión. (p.106)

Por tanto, los estudios mencionados se relacionan tangencialmente con los antecedentes de la investigación, puesto que se han escogido referentes que directa o indirectamente tienen correspondencia en cuanto a: conceptos centrales, ámbitos de investigación, fines o propósitos, sujetos de investigación y aspectos metodológicos relativos al diseño de la investigación. La intencionalidad fue registrar aquellos aspectos que se vincularan con el presente estudio y pudieran contribuir en su desarrollo.

Baqueiro, C. (2003), en su trabajo de grado *Análisis del Arrendamiento Financiero*, cuyo propósito fue demostrar que el arrendamiento financiero permite a las empresas tener más efectivo disponible, lo cual es muy importante, porque siempre es preferible tener mayor liquidez al principio de un proyecto, convirtiéndose el arrendamiento financiero como la mejor herramienta financiera en la toma de decisiones en las empresas en el momento de participar en procesos de adquisición de activos.

Del estudio realizado se determinó que la alternativa de financiamiento a través del arrendamiento financiero, amplía la capacidad crediticia de la empresa, al tener ésta la posibilidad de vender sus propios activos a una arrendadora financiera para posteriormente rentarlos, obteniendo así recursos monetarios nuevos.

Guevara, H. (2002), Presidente de la Asociación de Empresas de Arrendamiento Financiero, expresa en el artículo "*Informe Financiero*" en el Diario de Caracas, que las arrendadoras financieras están en capacidad de financiar la totalidad del bien a adquirir por las empresas y los profesionales, siempre y cuando la capacidad de pago haya sido bien analizada y la arrendadora financiera esté conforme en que las empresas o profesionales solicitantes tienen la posibilidad de responder con los pagos del bien adquirido.

Así mismo, manifestó que, cuando un pequeño empresario no tiene que pagar la cuota inicial, este monto le sirve como capital de trabajo para poder mantener un flujo de caja que le permita cumplir con los compromisos corrientes de la sociedad mercantil. Anteriormente para otorgar un financiamiento, se tomaba como parámetro las garantías que ofrecía el cliente; en la actualidad el fundamento principal es la determinación de su

capacidad de pago, pues esto es lo que verdaderamente permite determinar si una pequeña, mediana empresa o un profesional logra cumplir los objetivos que se ha propuesto y por ende, honrar sus compromisos de pago.

El arrendamiento financiero recoge una forma jurídica compleja compuesta por dos elementos esenciales: el arrendamiento de un bien (transferencia de la tenencia), y la existencia de una opción de compraventa (con miras a trasladar el dominio). La contratación está regida por principios superiores, en parte, acogidos por nuestra legislación, en parte tomados de la Ley de las Instituciones del Sector Bancario y otros del derecho natural, que enmarcan el uso de la libertad contractual de las partes.

La Ley de Instituciones del Sector Bancario vigente establece:

“Artículo 58: A los efectos del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, se consideran como:

1. Crédito: todas aquellas operaciones en moneda nacional, que comprenden el **arrendamiento financiero**, descuento de facturas, cartas de crédito, descuentos, anticipos, repartos, garantías y cualesquiera otras modalidades de financiamiento u operaciones activas realizadas por las instituciones bancarias...” Negrita propia

En atención a lo previsto en el numeral 1 del presente artículo, se considera arrendamiento financiero la operación mediante la cual una arrendadora financiera adquiere un bien mueble o inmueble conforme a las especificaciones indicadas por el interesado, quien lo recibe para su uso, por un período determinado convenido entre las partes, a cambio de una contraprestación dineraria que incluye amortización del precio, intereses, comisiones y recargos previstos en el contrato.

En los contratos respectivos se establecerá que el arrendatario puede optar; durante el transcurso o al vencimiento de este, por devolver el bien, sustituirlo por otro, renovar el contrato o adquirir el bien de acuerdo con las estipulaciones contractuales. Los contratos y operaciones de arrendamiento financiero no se considerarán ventas a plazo, cuando en ellos se obligue a transmitir al arrendatario, en cualquier tiempo, la propiedad del bien arrendado.

Los intereses estarán incluidos en las contraprestaciones dinerarias de arrendamiento financiero y deberán calcularse tomando en cuenta las amortizaciones del precio pagado por la arrendadora, al adquirir el bien objeto del contrato. En caso de mora en el pago de cuotas de arrendamiento financiero, los intereses moratorios se calcularán sobre el monto que resulte de restar a las respectivas cuotas, los intereses compensatorios, incluidos en las mismas

Las responsabilidades establecidas en otras Leyes a cargo del propietario del bien dado en arrendamiento financiero, en caso de accidentes, daños a terceros o utilización inadecuada del bien, corresponderán exclusivamente al arrendatario financiero. Sin perjuicio de lo dispuesto en el encabezado de este artículo, las operaciones de arrendamiento financiero no estarán sometidas a la Ley que regule el Arrendamiento Inmobiliario ni a las disposiciones legales sobre arrendamiento establecidas en otras Leyes.”

Es mejor que esta figura económica y contractual nos haya llegado tarde, a que nunca la tuviéramos. En Europa y en Norteamérica, desde hace muchos años, y sin que tampoco existiera normatividad positiva en el continente europeo o regulación específica en los países anglosajones, más bien impuesto por la necesidad comercial y por la inventiva financiera que

por los togados, el arrendamiento financiero se consolidó como alternativa de equipamiento industrial y comercial, con la estela jurídica que se deriva de una forma contractual de cotidiana utilización. Con una variante más típica de allá que de aquí: los bienes entregados en arrendamiento financiero llenaban más la necesidad de uso de equipos e inmuebles por parte del arrendatario, que la expectativa de compra de activos industriales o comerciales.

Se refleja con esta concepción lo que el empresario extranjero espera de sus activos, en contraste con el venezolano: la oportunidad de usarlos está por encima del derecho a ser su propietario, para ellos; para los empresarios de países en desarrollo, por formación, o por desinformación, la propiedad tiene un contenido y unas connotaciones culturales que se sobreponen a las frías cifras económicas. Para un anglosajón o un europeo es más importante tener acceso a la utilización de un bien mientras lo necesita que hacerse a su dominio; para un latinoamericano o para un africano la titularidad sobre el activo representa una conquista. El utilitarismo versus el nominalismo, la utilidad confrontada con la emblemática.

Tal vez por esa razón se encuentran en otros países diferentes a los tropicales, bienes recibidos y entregados en leasing por vigencias muy largas, hasta de veinte años para la maquinaria y hasta de noventa y nueve años para los inmuebles, sin que se considere la expectativa de un traslado posterior de la propiedad del arrendador al arrendatario, pues ya el arrendamiento ha cumplido su función prioritaria de permitir el uso del bien en el lapso necesario.

Ante la dificultad de poder identificar en forma absoluta, el contrato de arrendamiento financiero, como una institución de las ciencias jurídicas, perteneciente al derecho mercantil; se han buscado diferentes

interpretaciones en la doctrina, la legislación y la jurisprudencia comparada, todo con el fin de comprender la naturaleza que le confiere la concepción jurídica a esta institución denominada contrato de arrendamiento financiero.

Uno de los estudios más apasionantes de los estudiosos del derecho es la investigación de la naturaleza jurídica de cualquier institución del derecho, pues aquí se pretende encontrar una respuesta a la pregunta ¿qué es tal o cuál institución? Esto es al conjunto de determinaciones que hacen que una institución sea lo que es y en efecto la distinguen de toda otra. La naturaleza jurídica de una institución viene dada por la síntesis de los caracteres jurídicos de la misma que en su conjunto la individualizan y cuya caracterización nos permitirá naturalizarla en el mundo del derecho. (Trelles. 2003. P.06).

www.bdigital.ula.ve

Las teorías no parecen tener en claro cuál es la concepción básica para determinar la naturaleza jurídica del arrendamiento financiero, incluso autores de las ciencias jurídicas lo han confundido con otros contratos típicos del derecho, de igual manera el derecho comparado no unifica un criterio para determinar la naturaleza jurídica de esta institución. La doctrina presenta dos concepciones una clásica y una moderna; la primera asimila al arrendamiento financiero como un contrato puro y simple; y la segunda como un contrato nuevo nacido como producto de la unión de técnicas jurídicas diferentes.

De esta manera la concepción moderna presenta una tesis más aceptable ya que diferencia a este contrato de los tradicionales dándole un carácter autónomo y moderno; pensamiento que está acorde a la institución del arrendamiento financiero; el cual se constituye como un contrato moderno y diferente a los existentes en la contratación mercantil y civil actual

es decir; concluimos que es un contrato de carácter “sui generis moderno”, es decir, conformado por una pluralidad de transferencias patrimoniales internas y externas las cuales constituyen su esencia y es un contrato no tradicional quizás retoma algo de las figuras contractuales tradicionales; pero existen aspectos de índole jurídico y práctico que lo diferencian de los clásicos y lo convierten en un contrato importante dentro de los llamados: Contratos Mercantiles Modernos.

Clasificación del Contrato de Arrendamiento Financiero

La funcionalidad del contrato de arrendamiento financiero, puede ser de varias clases, interesa determinar cuál es la finalidad de cada una de las partes contractuales para celebrar este tipo de contrato, es decir, cual es la pretensión que buscan los sujetos que intervienen en esta relación jurídica contractual. En la doctrina común la clasificación del arrendamiento financiero se determina atendiendo a la calidad de bienes que son materia del contrato; así tenemos:

a) Por la Naturaleza del Bien: Leasing Mobiliario e Inmobiliario.

- ***Leasing Mobiliario:*** Se determina el contrato de arrendamiento financiero en bienes muebles en la celebración entre una empresa de Arrendamiento Financiero y una usuaria, en el que la primera se obliga a adquirir y luego a ceder el uso de un bien mueble elegido previamente por la segunda, por un plazo determinado, a cambio del pago de un canon periódico como contraprestación y finalizado el cual, la usuaria pueda adquirir el bien, previo pago del valor residual pactado, celebrar un nuevo contrato o devolverlo.

- **Leasing Inmobiliario:** Este tipo de arrendamiento financiero consiste en la adquisición que hace una entidad financiera de un inmueble determinado o seleccionado por un cliente en el cual, este último desea construir un edificio comercial por su propia cuenta; entonces el banco precede a comprar el inmueble y la entidad financiera se lo da en arrendamiento. Vencido el plazo del arrendamiento y cumplido todos los compromisos financieros asumidos, el cliente se convierte en dueño del terreno y la obra construida.

Clases de Arrendamiento Financiero

1. Arrendamiento Financiero: Es un contrato por el cual una de las partes (arrendador) se obliga a adquirir de un tercero (proveedor) determinados bienes que la otra parte (arrendatario) ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica del bien, siendo todos los gastos y riesgos por parte del arrendatario, quien al final de dicho periodo, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o ejercer la opción de compra.

2. Arrendamiento Operativo: Se produce cuando un fabricante o proveedor o simple propietario, destina un bien de su propiedad para darlo en locación, garantizando su calidad o funcionamiento. Es una modalidad contractual anterior al arrendamiento financiero y es practicada por los fabricantes y los proveedores de equipo.

La firma más conocida e importante en la utilización del arrendamiento operativo es la Internacional Business Machines (I.B.M.) Las sociedades que practican el arrendamiento operativo alquilan solamente bienes y

equipos de tipo estándar, en razón que interesa, en este caso, su colocación a otros locatarios, por lo que la vida física del bien es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo dado que interesa la renovación reiterada del alquiler. (Barreiro. 1990. P.84). El alquiler de automóviles de turismo a particulares o a empresas, de computadoras y de fotocopiadoras, constituyen los ejemplos más representativos del arrendamiento operativo.

3. El Renting: Esta operación de locación de bienes a corto plazo efectuados por un locador especializado en parque de maquinaria de su propiedad, que puede ser del más variado tipo o índole (maquinaria industrial, de oficina, vehículos). Cuando no es el fabricante quien alquila sus productos sino un tercero que adquiere cantidad de bienes para luego alquilarlos a distintos usuarios, la operatoria se conoce como *Renting*.

4. Leaseback: Esta modalidad operativa conocida como *Sale And Leaseback*, configura una técnica de asistencia moderna que se materializa; cuando el propietario de un bien mueble o inmueble arrienda este a una empresa de arrendamiento que paga el precio y simultáneamente, le facilita el uso y la explotación de ese mismo bien en arrendamiento financiero al vendedor. Es decir, en este caso se trata de una modalidad de arrendamiento en la cual el cliente mismo hace el papel de proveedor.

Diferencias entre el Contrato de Arrendamiento Financiero; la Compraventa Mercantil y Venta a Plazo de Bienes Muebles e Inmuebles

El contrato de arrendamiento financiero no puede ser equiparado a ninguno de los contratos considerados tradicionales y es que su naturaleza

jurídica es de carácter “Sui Generis Moderno” no obstante que retoma algunas ideas de la contratación tradicional lo cual no implica que se pueda aparentar con ellos directamente, puesto que este contrato tiene sus características muy propias que lo hacen diferente. En un mundo en constantes cambios sociales; económicos; políticos; de igual manera la ciencias jurídicas no escapan de esos cambios surge en este contexto esta institución jurídica mercantil que es considerada; como un contrato moderno en el Derecho Mercantil; expresa una gran importancia diferenciar a éste, con los contratos que tradicionalmente se conocen en el Derecho Mercantil y que son predecesores de este contrato.

Arrendamiento Financiero	Compra Venta Mercantil	Venta a Plazo
Encontramos que el arrendatario tiene tres opciones siendo una de ellas la devolución del bien después de su utilización	Existe un impedimento de la devolución de la cosa adquirida cuando, por razón de su agotamiento hubiera dejado de ser económicamente útil.	Su objetivo fundamental es tener de manera definitiva el dominio y posesión de la cosa esto al terminar de pagar la totalidad o parte del precio, o sea cumplido alguna condición.
Se encuentra un acto jurídico de administración o financiación además de disposición.	El acto jurídico estriba en la venta del bien.	El acto jurídico estriba en la venta del bien.
Se permite al empresario o profesional, tener a su disposición un bien, sin tener que pagar un precio de compra y al mismo tiempo, equilibrar en	Se entrega el precio total del bien convirtiéndose en dueño definitivo y permanente de dicho bien	La única salvedad que aquí para ser dueño permanente y definitivo debe pagar la totalidad o parte del precio del bien.

<p>cierta medida la no fácil coyuntura de la obsolescencia de dicho bien; pues este solamente paga un canon de arrendamiento por la utilización de la maquinaria por un periodo de tiempo.</p>		
<p>Intervienen tres elementos: Proveedor; Arrendador; Arrendatario</p>	<p>Intervienen solamente dos elementos: Vendedor y Comprador.</p>	<p>Intervienen solamente dos elementos: Vendedor y Comprador.</p>

Condiciones Generales en el Contrato de Arrendamiento Financiero

www.bdigital.ula.ve

Si los códigos del siglo pasado tenían como punto de partida, el principio de la autonomía de la voluntad para establecer, respecto de cada contrato, las estipulaciones o cláusulas que las personas contratantes consideran convenientes a sus intereses, en la actualidad la realidad nos demuestra que muchos contratos ya no se colocan en la necesidad de discutir, regatear, o ajustar los intereses de las partes y esto porque ellas no tienen, de hecho la misma capacidad para la discusión de las estipulaciones contractuales, y esto lo vemos generalizado particularmente entre empresarios y consumidores, en donde los primeros establecen las condiciones y los segundos solo se adhieren, nos damos cuenta que estas estipulaciones o cláusulas “poco importan” a la hora de celebrar, por ejemplo, un contrato de adhesión, no obstante que su existencia es natural en cualquier figura contractual.

De esta forma se entiende por condiciones generales al conjunto de cláusulas redactadas previamente y con carácter general que se tienen preparadas por una de las partes para que rijan los futuros y posibles contratos cuyo contenido se fijará a dichas cláusulas; teniendo en todo caso naturaleza contractual y ni si quiera la aprobación administrativa, en su caso, las priva de tal carácter.

En el contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing podemos distinguir, algunas condiciones o cláusulas que deben cumplir las partes que intervienen en la celebración de dicho contrato; así:

- Entrega del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero: Aquí el arrendador entrega al arrendatario; de conformidad al contrato, el bien mueble o inmueble en perfectas condiciones de uso y funcionamiento.
- Plazo estipulado en el arrendamiento financiero: Es decir la condición de cuánto tiempo durará el contrato de arrendamiento financiero, entendiendo que en dicho plazo el arrendatario lo podrá prorrogar por periodos ulteriores; sujetos a las condiciones que en común acuerdo estipulen las partes entre sí, las que se harán por escrito.
- Garantía sobre el bien arrendado: Se hace referencia a las obligaciones del proveedor; es decir entregar el bien al arrendatario cuando el arrendador lo autorice; asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, que estén en perfectas condiciones de funcionamiento y sin vicios ni defectos ocultos.

- Vencimiento del tiempo de duración del arrendamiento financiero: Al terminar el plazo fijado, el arrendatario tiene las opciones de: comprar el bien, prorrogar el plazo o devolverlo. Si no se decide por las primeras dos opciones deberá entregar el objeto del contrato así como lo recibió, en perfectas condiciones.
- Contrato de seguro: Para prever futuros riesgos de destrucción del bien arrendado; las partes podrán acordar mediante esta cláusula, los riesgos asegurables con forme a la naturaleza de los bienes; el beneficiario de la póliza de seguros será el arrendador.
- Cánones del arrendamiento financiero: Esta cláusula se refiere a que el arrendatario tiene la obligación de pagar las cuotas periódicas, por el arrendamiento del bien, esta obligación es la principal y debe hacerlo en la manera y en la época que fue convenido.
- Terminación del contrato: Esto se refiere a que el arrendatario tiene un período de tiempo; en el cual cancelará las rentas estipuladas en el contrato de tal suerte que no debe encontrarse en mora; además de aceptar las modificaciones en las cuotas del contrato; debe mantener la póliza del seguro vigente; de no cumplirlas, puede legalmente el arrendador dar por terminado el contrato de arrendamiento antes del plazo.
- Destino, gastos y riesgos del bien arrendado: Acá se expresa la utilidad o uso del bien; por parte del arrendatario, además éste se compromete a asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien; de esta manera el

arrendatario correrá con los gastos monetarios del otorgamiento del contrato.

- Condiciones especiales: El contrato de arrendamiento financiero tiene fuerza ejecutiva y los bienes objeto del contrato no se pueden embargar; en todo caso las partes estarán sometidas a la jurisdicción de los Tribunales de Justicia, Mercantil y Civil.

Bases Teóricas

Las bases teóricas de esta investigación soportan el contenido conceptual de toda la investigación y se desarrollan desde lo macro hasta lo micro, en función de generar el conocimiento suficiente que posteriormente conduzca al análisis adecuado de los resultados. Las bases teóricas permiten ubicar el problema investigado sobre los hechos relacionando en un diseño los elementos importantes para el desarrollo del estudio y cuales se deben descartar.

Finanzas

Todos los campos del quehacer humano tienen leyes fundamentales, principios o preceptos que nos guían cuando queremos entender esos campos. Las finanzas no son la excepción. Hay principios básicos importantes que pueden ayudarnos a entender tanto las prácticas mundanas en las finanzas como las situaciones nuevas y complejas. El campo de las finanzas afecta directamente las vidas de las personas y las organizaciones, siendo extenso y dinámico. Antes de 1950, la función principal de las finanzas fue obtener fondos. Después, se prestó mayor atención al uso de los fondos. Al elaborarse procedimientos para usar el control financiero en el

proceso de la administración interna, la función de las finanzas ha adquirido creciente importancia en la dirección general de las empresas.

Las finanzas según Gitman, L. (2003, p. 45), las define “como el arte y la ciencia de administrar dinero”. Por su parte, Weston, F. (2000, p. 347), considera que “las finanzas están en las decisiones y acciones que afectan al valor de la empresa”. El valor de la empresa depende actualmente de la corriente esperada de ganancias que producirá en el futuro, así como del grado de riesgo de estas ganancias futuras proyectadas. En el caso común, una empresa que proyecta la adquisición de un nuevo equipo debe pensar también en cómo financiarlos, y determinar su rentabilidad. Una forma de obtener el uso de instalaciones y equipos es comprarlos, pero una alternativa es arrendarlos, en vez de comprarlos.

www.bdigital.ula.ve

Por lo que el patrón de financiamiento más apropiado establecido según Stanley B y Geoffrey, A. (2003), será aquel donde el aumento de activos y la duración de los términos de la financiación estén perfectamente equilibrados. Sin embargo, el más importante es aquel en que los activos corrientes permanentes y los activos fijos se financian con fondos a largo plazo, de manera que, los beneficiarios puedan trabajar con el tiempo en la recuperación del dinero comprometido.

Actualmente es posible arrendar virtualmente cualquier clase de activo fijo. Arrendar es muy similar a pedir prestado, el arrendamiento proporciona apalancamiento financiero. Al utilizar la financiación por medio del arriendo debemos comprender las posibles ventajas y desventajas, el costo de arrendar un activo debe ser comparado con el costo de comprar el mismo activo. En ausencias de ventajas fiscales importantes, que sea ventajoso o

no el arrendamiento depende principalmente de la capacidad de la empresa para adquirir fondos por otros métodos.

El financiamiento, según Vera, M. (2006, p. 32), consiste "... en la planificación de los recursos económicos, para definir y determinar cuáles son las fuentes de dinero más convenientes, para que dichos recursos sean aplicados en forma óptima..." es decir, hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e imprecisos, reduciendo riesgos e incrementando la rentabilidad de la empresa.

La política de financiamiento implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización, aunque esto le conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismos no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal.

Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento de acuerdo con Van Horne, J y Wachowicz, J. (2002), "son herramientas estratégicas que ayudan a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de la organización" (p.16). Esto significa que, si se define o se establece una estrategia financiera para la organización de forma sistémica, aumentará la capacidad de la organización para planificar una sostenibilidad y generar fondos necesarios.

Financiamiento a largo plazo

Para Gitman, L. (2003), es el financiamiento con un vencimiento inicial de un año o más. La deuda a plazo, las utilidades retenidas, el arrendamiento operativo y financiero, así como también los instrumentos financieros bursátiles, representan fuentes de financiamiento de largo plazo, tanto internas como externas para las empresas ante la búsqueda de recursos monetarios que permitan financiar sus operaciones.

En este sentido, la deuda a plazo denominada deuda consolidada según Brealey, R y Myers, S. (1996, p. 381) se define como “aquella deuda que es reembolsable en un plazo superior a un año, desde el momento de la emisión”. Frecuentemente, las obligaciones que están garantizadas mediante hipotecas sobre planta y equipo (u otro activo fijo) reciben el nombre de deuda garantizada mientras que los títulos a largo plazo no garantizados son llamados obligaciones simples a largo plazo.

En cambio, las utilidades retenidas representan una estrategia financiera que implica retener un monto de las utilidades y reinvertirlas en la empresa, dependiendo de la decisión tomada por los accionistas comunes en la asamblea de accionistas. A su vez, el arrendamiento es un contrato mediante el cual el dueño de un activo (el arrendador) le confiere a otra persona (el arrendatario), el derecho exclusivo de utilizar un activo, por lo general en un periodo determinado, recibiendo el pago de un alquiler. Este tipo de financiamiento está aumentando por las mayores ventajas impositivas, que no poseen los demás medios de financiamiento.

El costo de financiamiento de los préstamos a largo plazo generalmente es más alto que el de corto plazo, esto se explica por las expectativas de la

tasa de interés, el vencimiento del préstamo, el tamaño o magnitud del préstamo, el riesgo financiero del prestatario y el costo básico del dinero.

Por otra parte, el financiamiento a largo plazo es conocido como todas aquellas deudas que contrae la empresa cuyo vencimiento es mayor a un año. En el mundo de la administración financiera, existen diferentes aspectos importantes en las actividades comerciales de las organizaciones.

Características del Financiamiento a Largo Plazo

Según Van Horne, J y Wachowicz, j. (2003), los financiamientos a largo plazo a los que las pequeñas empresas pueden tener acceso, cuentan con las siguientes características: circunstancias muy formales para su obtención, contratos con cláusulas muy descriptivas, cantidades de créditos más superiores que las de créditos a corto y mediano plazo, los recursos procedentes de los financiamientos a largo plazo se destinan en proyectos de inversión en activos fijos, lo cual implica un mayor riesgo que los que participan en activos corrientes.

El costo de financiamiento de los préstamos a largo plazo generalmente es más alto que el de corto plazo, esto se explica por las expectativas de la tasa de interés, el vencimiento del préstamo, el tamaño o magnitud del préstamo, el riesgo financiero del prestatario y el costo básico del dinero.

Por otra parte, el financiamiento a largo plazo es conocido como todas aquellas deudas que contrae la empresa cuyo vencimiento es mayor a un año. En el mundo de la administración financiera, existen diferentes aspectos importantes en las actividades comerciales de las organizaciones, a saber, las fuentes de financiamiento a largo plazo son:

Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo

Entre las fuentes de financiamiento citadas por Gitman, L, tenemos las hipotecas, las acciones comunes y preferentes, los bonos y el **Arrendamiento Financiero**. Veamos en qué consisten cada una de estas herramientas económicas que son parte de los sistemas financieros del mundo moderno.

Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación para pagar, ya que el acreedor es el que otorga la hipoteca y el deudor es el que la recibe, en caso de que el prestamista (deudor) no cancele dicha hipoteca, la propiedad hipotecada perderá su titularidad y pasará a manos del prestatario (acreedor).

Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc. Las acciones están reguladas en el Código de Comercio venezolano.

Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha establecida, en unión a los intereses a una tasa y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Gitman, L. (1996) afirma que, dado que la opción de un arrendamiento financiero es la compra formal de activos, lo que normalmente requiere de empréstito, el arrendamiento puede considerarse como una fuente de financiamiento para la empresa a corto, mediano o largo plazo de acuerdo a las condiciones previstas.

Besley, S y Brigham, E. (2000), afirma que es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio. Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un período largo de tiempo. Al vencer el contrato puede optar por: comprar el bien, prolongar el plazo pagando una renta menor o que la arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios.

Ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento a Largo Plazo.

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
HIPOTECAS	<ul style="list-style-type: none"> .- Para el prestamista le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación. .- Da seguridad al prestamista de no obtener pérdida al otorgar el préstamo. .- El prestatario tiene la posibilidad de adquirir un bien. 	<ul style="list-style-type: none"> .- Al prestatario le genera una obligación ante terceros. .- Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a la falta de pago.
ACCIONES	<ul style="list-style-type: none"> .- Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso. .- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas 	<ul style="list-style-type: none"> .- El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas. .- El costo de emisión de acciones es alto.
BONOS	<ul style="list-style-type: none"> .- Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores. .- El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas. .- Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> .- La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado.
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> .- Es bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece. .- Evita riesgos de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella. .- Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra. 	<ul style="list-style-type: none"> .- Algunas empresas usan el arrendamiento como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado. .- Un arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de interés. .- La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra del activo.

Fuente: Adaptado por el autor de (Gitman, L pág. 98)

Decisiones de Financiamiento

Las inversiones también obedecen en gran medida al sentido común, a lo que se denomina en el aspecto corriente “el buen olfato”, el desarrollo de modelos cuantitativos, así como las herramientas ya señaladas anteriormente, han fortalecido su campo de acción. Una inversión no es más que la colocación de los recursos obtenidos en las fuentes provenientes de pasivo y capital, en activos que generen rentabilidad acorde con parámetros tales como tasas de interés e inflación. De nuevo la inflación ocasiona problemas de ubicación y decisión en cuanto a las inversiones. Las de corto plazo, son necesarias e inevitables en las empresas de corte comercial; en

cambio en las que transforman, la estructura completa de activos es necesario actualizarla, con los consiguientes incrementos provocados por el índice de inflación.

De manera, que los modelos tradicionales de valoración de inversiones para el largo plazo, tales como: el valor presente neto o su amigo inseparable la tasa interna de retorno, deben contener este ingrediente de la inflación, a objeto de equilibrar el uso de los fondos en el presente, con períodos de tiempo mayores a un año. Consecuencialmente, la estadística juega un papel importante en la valoración, al incluirse el factor riesgo como variable determinante del cálculo.

Riesgo y Rendimiento

Van Horne, J y Wachowicz, J. (2002, p.220). “las decisiones sobre el margen correcto de seguridad se ceñirán al riesgo y la rentabilidad”. Cada una de las soluciones (incrementar la liquidez, prolongar el calendario de vencimiento, o una combinación de ambas) afectará en cierta medida la generación de utilidades.

Sapag, N. (2001, p. 29) indica “el estudio de la rentabilidad de una inversión, busca determinar con la mayor precisión posible, la cuantía de las inversiones, costos y beneficios de un proyecto, para posteriormente compararlos y determinar la conveniencia de emprenderlo”.

El riesgo según Gitman, L. (2003, p. 200). Lo define “como la posibilidad de enfrentar una pérdida financiera”. Los activos que tienen mayores probabilidades de pérdida se consideran más arriesgados que los que presentan menores probabilidades de pérdida.

De modo más formal, el término riesgo se emplea de manera indistinta con el término incertidumbre, para hacer referencia a la variabilidad de los rendimientos relacionados con un activo específico. Cuanto más seguro sea el rendimiento de un activo, menor será la variabilidad y, por tanto, menor será el riesgo.

De igual modo Van Horne, J y Wachowicz, J. (2002, p. 94) definen “el rendimiento derivado de poseer una inversión durante determinado tiempo, simplemente es el pago de efectivo proveniente de la titularidad, sumado a las fluctuaciones en los precios de mercado, dividido entre el precio inicial”. Por lo general, un aumento de la rentabilidad del negocio lleva consigo mayor riesgo.

Los inversionistas tienen en cuenta la relación riesgo - rendimiento en el mercado y tratan de obtener los mayores rendimientos con el mínimo de riesgo, para lograrlo forman carteras de valores, diversificando el riesgo de los activos.

Estrategias de Financiamiento

La teoría y la práctica de las finanzas indican el camino a seguir, el cual se centra en la planificación en términos de tiempo y espacio, circunscritos al corto y largo plazo como medios de entendimiento y comprensión del tema. Es decir, una empresa va a comprar un activo fijo y desea estudiar la viabilidad de esa inversión. Originalmente puede interesar estudiarlas en forma aislada, pero, y esa es la tendencia que cada vez se va acentuando más, no sólo interesa estudiar la inversión individualmente considerada, sino también sus efectos sobre el resto de las inversiones que la empresa tiene.

También debe precisar cuáles son los mejores activos fijos para adquirir. Debe saber en qué momento los activos fijos se vuelven obsoletos y es necesarios reemplazarlos o modificarlos. La determinación de la estructura óptima de activos de una empresa no es un proceso simple; requiere perspicacia y estudio de las operaciones pasadas y futuras de la empresa, y asimismo comprensión de los objetivos a largo plazo.

Desde tiempos pasados y en la actualidad, plantea Besley, S y Brigham, E. (2000, p. 884), "...cualquier empresa necesita capital para poder iniciar sus actividades; es decir dinero invertido en instalaciones, maquinarias, existencias, cuentas por cobrar y todos los demás activos necesarios para que una empresa funcione eficientemente". Normalmente, estos activos no se compran de una vez, sino que se obtienen gradualmente a largo plazo.

Las estrategias de financiamiento son un recurso que las empresas utilizan para financiar sus necesidades tanto temporales como permanentes, bien sea a corto o largo plazo. Muchas veces las empresas requieren de capital adicional, aparte de las utilidades netas y de la venta de activos, dos fuentes esenciales de capital para la empresa son los créditos y el capital contable, una mezcla adecuada de los pasivos y el capital contable de la estructura de capital de una empresa, vital para la debida implementación de sus estrategias.

El Arrendamiento

El Código Civil de Venezuela, en su Artículo 1.579, sobre este concepto, expresa lo siguiente: "El arrendamiento es un contrato por el cual una de las partes contratantes se obliga a hacer gozar a la otra de una cosa

mueble o inmueble por cierto tiempo y mediante un precio determinado que ésta se obliga a pagar a aquella”.

Un arrendamiento es simplemente un acuerdo de alquiler ampliado. El propietario del equipo permite al usuario utilizar este equipo a cambio de pagos regulares de cuotas de arrendamiento. Existe una variedad muy alta de acuerdos posibles. Alquileres cancelables y a corto plazo se conocen como arrendamientos operativos, en este caso el arrendador carga con el riesgo. Los alquileres no cancelables y a largo plazo se llaman arrendamiento de pago total, financieros o de capital, en estos casos el arrendatario carga con el riesgo de obsolescencia. Los arrendamientos operativos tienen sentido cuando se requiere utilizar el equipo por un tiempo muy corto, o donde el arrendador tiene algún control sobre la tasa de obsolescencia. Los arrendamientos financieros son fuentes de financiamiento para activos que la empresa desea adquirir y utilizar durante un periodo largo.

La mayoría de los arrendamientos implican solamente al arrendador y al arrendatario. Pero si el activo es muy costoso, sería conveniente arreglar un arrendamiento con apalancamiento, en el cual el costo del activo arrendado se financia mediante la emisión de deuda y derechos del capital sobre el activo y las futuras cuotas de arrendamiento.

Según Gitman, L. (2000). “El arrendamiento es un contrato que confiere a una persona denominada “arrendador” el derecho a usar activos fijos específicos, cuya propiedad es de otra persona denominada “arrendatario”, por un tiempo determinado, a cambio del pago de una cuota fija periódica denominada “Renta”.

Tipos de Arrendamiento

Según Gitman, L. (2001), los arrendamientos se clasifican en arrendamientos operativos y financieros. El arrendamiento operativo, es un contrato que puede cancelarse en un período de tiempo corto (máximo dos años), que el arrendatario puede prescindir en cualquier momento, cumpliendo con algunas condiciones establecidas en el contrato, lo cual permite al arrendatario utilizar el activo mediante la cancelación de un canon de arrendamiento.

Existen dos tipos básicos de contratos de arrendamiento, como son el arrendamiento operativo u operacional y el arrendamiento financiero o de capital. El primero, generalmente, representa un contrato a corto plazo en el que el arrendador obtiene el servicio de ciertos activos. El segundo es un contrato a largo plazo que no puede ser cancelado a petición del arrendatario.

Arrendamiento Operativo

Este tipo de contrato es normalmente un acuerdo en el que una de las partes denominada “el arrendatario” se compromete a efectuar pagos periódicos, generalmente iguales y consecutivos, a otra persona denominada “el arrendador”, en un período determinado, por el uso de un bien. Este tipo de contrato suele utilizarse para arrendar bienes tales como: computadoras, maquinarias y equipos para obras; automóviles, aviones y otros. Los períodos de arrendamientos son relativamente cortos y, por lo tanto, los activos arrendados generalmente tienen una vida útil mayor que la vigencia del arrendamiento.

En este caso, el arrendador será siempre el propietario del bien, y el arrendatario solo tendrá el derecho al uso y el deber de cancelar la renta convenida entre las partes, así como el deber de devolver el activo en las condiciones acordadas, una vez finalizado el período del arrendamiento. Este tipo de contrato se conoce como “alquiler”, y en el que no se puede suponer que el bien arrendado ha sido vendido por el arrendador al arrendatario

Arrendamiento Financiero

De tal modo señalaremos las formas de arrendamiento financiero según Van Horne, J. (1993), “prácticamente todos los convenios de financiamiento por arrendamiento caen dentro de uno de tres principales tipos de arrendamiento financiero: un convenio de venta y arrendamiento simultáneo; la adquisición directa de un activo bajo un arrendamiento y el arrendamiento apalancado”.

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

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

oscila, por lo general, de dos a cinco años, para bienes muebles, mientras que en el arrendamiento operativo difícilmente supera los tres años.

Este tipo de contrato es aquel en el cual una empresa arrendadora compra para un cliente (llamado arrendatario), y a su pedido, un activo o bien predeterminado, a cambio de un compromiso de pago en cuotas periódicas. Estos pagos se fijan en cuotas compuestas de capital e interés, al cabo de las cuales la empresa arrendadora recupera su inversión con una utilidad adicional. Una vez concluido el período de arrendamiento financiero el arrendador tiene tres opciones:

- ✓ Adquirir el equipo arrendado por su valor residual, convenido al inicio del contrato.
- ✓ Devolver el equipo arrendado.
- ✓ Renovar el contrato de arrendamiento por un período adicional.

Dentro de este tipo de arrendamiento (financiero) existe la modalidad de “la venta con arrendamiento inverso”, el cual ocurre cuando una empresa vende un activo a otra y ésta de inmediato lo arrienda al vendedor. Normalmente, en esta transacción el arrendador paga un precio aproximado al valor de mercado justo. El pago del arrendamiento se fija de tal manera que retribuya al arrendador el valor total de la compra del activo, además de un rendimiento razonable. La venta con arrendamiento inverso resulta ventajosa para el arrendatario por las siguientes razones:

- ✓ Por la renta del activo, el arrendatario recibe dinero en efectivo que puede reinvertir en otra transacción lucrativa.
- ✓ El arrendatario puede continuar usando el activo, aunque sea propiedad de otra persona.

El arrendamiento financiero, según Besley, S y Brigham, E. (2000), es como una obligación garantizada. Si una empresa invierte en obligaciones, gana el tipo de interés después de impuestos en sus inversiones; si emite obligaciones, paga el tipo de interés de su deuda después de impuestos.

El arrendamiento a largo plazo, según Emery, D y Finnerty, J. (2000), es un convenio de alquiler con vigencia de un año o más. Bajo un contrato de arrendamiento a largo plazo, el propietario de un activo (el arrendador) otorga a otra parte (el arrendatario) el derecho exclusivo de usar el activo durante el plazo especificado del arrendamiento a cambio de una serie de pagos que se especifican. Por lo regular los pagos se efectúan trimestralmente, el primer pago por arrendamiento suele vencerse en la fecha en que forma el convenio de arrendamiento. Los pagos normalmente son constantes, como los pagos de una hipoteca.

Según Bohórquez, D. (2001), los activos en arriendo generalmente tienen una vida útil mayor que la duración del contrato de arrendamiento, por lo cual el arrendador recibe un activo con valor del mercado positivo al concluir el contrato, pudiendo arrendarlo nuevamente al mismo arrendatario o a otro, o venderlo. Normalmente, el arrendatario usa ese tipo de contrato si estima un alto riesgo de ineficiencia u obsolescencia del activo.

Características del arrendamiento financiero

Según Besley, S y Brigham E. (2001, p. 807), expresan las siguientes características:

1. Plazos: Es definido generalmente de 5 años o más.

2. Registro: Se registra el valor presente del contrato en el momento que se suscriben.
3. Tratamiento sobre la utilidad o resultados de operación: Cada pago representa la amortización de un pasivo y el registro a gasto de los intereses devengados para el arrendatario; para el arrendador amortización de las cuentas por cobrar sobre arrendamientos.
4. Del valor residual del bien arrendado al final del plazo del arrendamiento:
El contrato suscrito se da derecho al arrendatario a adquirir el bien al ejercer la opción de compra que generalmente se pacta una cantidad estimativamente significativa.
5. Capitalización del bien en arrendamiento: Debe capitalizarse dentro de los registros del arrendatario, pero a la vez debe crearse la obligación o pasivo que dicho contrato genera.
6. Carácter general del arrendamiento Un medio de financiamiento en la adquisición de activos.
7. Cancelación a opción del arrendatario. No es cancelable, lo contrario requiere condiciones muy especiales.
8. De la vida útil del bien y el período de arrendamiento: Debe ser por lo menos el 75% mínimo el plazo de arrendamiento respecto a la vida útil.

Baqueiro, C. (2003), en su trabajo de grado *Análisis del Arrendamiento Financiero*, cuyo propósito fue demostrar que el arrendamiento financiero permite a las empresas tener más efectivo disponible, lo cual es muy importante, porque siempre es preferible tener mayor liquidez al principio de un proyecto, convirtiéndose el arrendamiento financiero como la mejor herramienta financiera en la toma de decisiones en las empresas en el momento de participar en procesos de adquisición de activos.

Del estudio realizado se determinó que la alternativa de financiamiento a través del arrendamiento, amplía la capacidad crediticia de la empresa, al tener la posibilidad de vender sus propios activos a una arrendadora financiera para posteriormente rentarlos, obteniendo así recursos monetarios nuevos y retroalimentando la capacidad de respuesta económica de la sociedad mercantil.

Guevara, H. (2002), presidente de la Asociación de Empresas de Arrendamiento Financiero, expresa en el artículo *“Informe Financiero”* en el Diario de Caracas, que las arrendadoras financieras están en capacidad de financiarle la totalidad del bien a adquirir, a las empresas y los profesionales, siempre y cuando la capacidad de pago haya sido bien analizada y la Arrendadora Financiera esté conforme en que las empresas o profesionales solicitantes tienen la posibilidad de responder con los pagos del bien adquirido.

Así mismo, manifestó que, cuando un pequeño empresario, no tiene que pagar una cuota inicial, éste monto le sirve como capital de trabajo para poder mantener un flujo de caja que le permita cumplir con los compromisos corrientes. Anteriormente para otorgar un financiamiento, se tomaba como parámetro las garantías que ofrecía el cliente, en la actualidad el fundamento principal es la determinación de su capacidad de pago, pues esto es lo que verdaderamente permite determinar si una pequeña y mediana empresa o un profesional logrará cumplir los objetivos que se ha propuesto y por ende, cumplir sus compromisos de pago.

El arrendamiento financiero recoge una forma jurídica compleja compuesta por dos elementos esenciales: el arrendamiento de un bien (transferencia de la tenencia), y la existencia de una opción de compraventa (con miras a trasladar el dominio). La contratación está regida por principios superiores, en parte, acogidos por nuestra legislación, en parte tomados de la Ley de las Instituciones del Sector Bancario, casi que además otros tomados del derecho natural, que enmarcan el uso de la libertad contractual de las partes.

La Ley de Instituciones del Sector Bancario vigente en su artículo 58 establece que: “El crédito son todas aquellas operaciones en moneda nacional, que comprenden el arrendamiento financiero...”, es decir, que ésta figura financiera forma parte del portafolio legal que tiene el sistema bancario y financiero de Venezuela para mover el aparato económico del país. Existen además otras figuras; descuento de facturas, cartas de crédito, descuentos, anticipos, repartos, garantías y cualesquiera otras modalidades de financiamiento u operaciones activas realizadas por las instituciones bancarias.

En atención a lo previsto en el numeral 1 ejusdem, se considera arrendamiento financiero a la operación mediante la cual una arrendadora financiera adquiere un bien mueble o inmueble conforme a las especificaciones indicadas por el interesado, quien lo recibe para su uso, por un período determinado, a cambio de una contraprestación dineraria que incluye amortización del precio, intereses, comisiones y recargos previstos en el contrato.

En los contratos respectivos se establecerá que el arrendatario puede optar; durante el transcurso o al vencimiento de este, por devolver el bien,

sustituirlo por otro, renovar el contrato o adquirir el bien de acuerdo con las estipulaciones contractuales. Los contratos y operaciones de arrendamiento financiero no se considerarán ventas a plazo, cuando en ellos se obligue a transmitir al arrendatario, en cualquier tiempo, la propiedad del bien arrendado.

Los intereses estarán incluidos en las contraprestaciones dinerarias de arrendamiento financiero y deberán calcularse tomando en cuenta las amortizaciones del precio pagado por la arrendadora, al adquirir el bien objeto del contrato. En caso de mora en el pago de cuotas de arrendamiento financiero, los intereses moratorios se calcularán sobre el monto que resulte de restar a las respectivas cuotas, los intereses compensatorios, incluidos en las mismas.

www.bdigital.ula.ve

Las responsabilidades establecidas en otras Leyes a cargo del propietario del bien dado en arrendamiento financiero, en caso de accidentes, daños a terceros o utilización inadecuada del bien, corresponderán exclusivamente al arrendatario financiero. Sin perjuicio de lo dispuesto en el encabezado de este artículo, las operaciones de arrendamiento financiero no estarán sometidas a la Ley que regule el Arrendamiento Inmobiliario ni a las disposiciones legales sobre arrendamiento establecidas en otras Leyes.

Es mejor que esta figura económica y contractual nos haya llegado tarde, a que nunca la tuviéramos. En Europa y Norteamérica, desde hace muchos años, y sin que tampoco existieran ordenamientos jurídicos en el continente europeo o regulación específica en los países anglosajones, más bien impuesto por la necesidad comercial y por la inventiva financiera que por los togados, el arrendamiento financiero se consolidó como alternativa de equipamiento industrial y comercial, con la estela jurídica que se deriva de

una forma contractual de cotidiana utilización. Con una variante más típica de allá que de aquí: los bienes entregados en arrendamiento financiero llenaban más la necesidad de uso de equipos e inmuebles por parte del arrendatario, que la expectativa de compra de activos industriales o comerciales.

Se refleja con esta concepción lo que el empresario extranjero espera de sus activos, en contraste con el venezolano: la oportunidad de usarlos está por encima del derecho a ser su propietario, para ellos; para los empresarios de países en desarrollo, por formación, o por desinformación, la propiedad tiene un contenido y unas connotaciones culturales que se sobrepone a las frías cifras económicas. Para un anglosajón o europeo es más importante tener acceso a la utilización de un bien mientras lo necesita que hacerse a su dominio; un ciudadano de América Latina o de África, la titularidad sobre el activo representa una conquista. El utilitarismo versus el nominalismo, la utilidad confrontada con la emblemática.

Tal vez por esa razón se encuentran en otros países diferentes a los tropicales, bienes recibidos y entregados en leasing por vigencias muy largas, hasta de veinte años para la maquinaria y hasta de noventa y nueve años para los inmuebles, sin que se considere la expectativa de un traslado posterior de la propiedad del arrendador al arrendatario, pues ya el arrendamiento ha cumplido su función prioritaria de permitir el uso del bien en el lapso necesario.

Ante la dificultad de poder identificar en forma absoluta, el contrato de arrendamiento financiero, como una institución de las ciencias jurídicas, perteneciente al derecho mercantil; se han buscado diferentes interpretaciones en la doctrina, la legislación y la jurisprudencia comparada,

todo con el fin de comprender la naturaleza que le confiere la concepción jurídica a esta institución denominada contrato de arrendamiento financiero.

Uno de los estudios más apasionantes de los doctrinarios del Derecho es la investigación de la naturaleza jurídica de cualquier institución del derecho, pues aquí se pretende encontrar una respuesta a la pregunta ¿qué es tal o cual institución? Esto es al conjunto de determinaciones que hacen que una institución sea lo que es y en efecto la distinguan de toda otra. Trelles (2003) afirmó: “La naturaleza jurídica de una institución viene dada por la síntesis de los caracteres jurídicos de la misma que en su conjunto la individualizan y cuya caracterización nos permitirá naturalizarla en el mundo del derecho”. (Trelles. 2003. P.06.).

Las teorías no parecen tener en claro cuál es la concepción básica para determinar la naturaleza jurídica del arrendamiento financiero, incluso autores de las ciencias jurídicas lo han confundido con otros contratos típicos del derecho, de igual manera el derecho comparado no unifica un criterio para determinar la naturaleza jurídica de esta institución.

La doctrina presenta dos concepciones una clásica y una moderna; donde la primera asimila al arrendamiento financiero como un contrato puro y simple; y la segunda como un contrato nuevo nacido como producto de la unión de técnicas jurídicas diferentes.

De esta manera la concepción moderna presenta una tesis más aceptable ya que diferencia a este contrato de los tradicionales dándole un carácter autónomo y moderno; pensamiento que está acorde a la institución del arrendamiento financiero; el cual se constituye como un contrato moderno y diferente a los existentes en la contratación mercantil y civil actual

es decir; concluimos que es un contrato de carácter “sui generis moderno”, es decir, conformado por una pluralidad de transferencias patrimoniales internas y externas las cuales constituyen su esencia y es un contrato no tradicional quizás retoma algo de las figuras contractuales tradicionales; pero existen aspectos de índole jurídico y práctico que lo diferencian de los clásicos y lo convierten en un contrato importante dentro de los llamados: Contratos Mercantiles Modernos.

¿Qué son los contratos modernos? Los contratos modernos son aquellos negocios jurídicos que regulan, crean, modifican y extienden relaciones patrimoniales en el sector financiero y económico nacional e internacional, algunos han sido ubicados dentro de una legislación especial como lo son el leasing, etc. El auge de estos contratos modernos deviene de los años setenta. En este orden de ideas, es menester revisar algunas nociones generales del contrato en razón a que los llamados contratos modernos o atípicos se regulan por las normas generales de contratación. En ese sentido podemos decir que la doctrina más reciente aplica el concepto de contrato exclusivamente respecto de todos aquellos negocios jurídicos que inciden sobre relaciones jurídicas patrimoniales.

¿Qué es el Leasing? Es un contrato que tiene por objeto brindar financiamiento a mediano y largo plazo permitiendo que el cliente adquiera un bien de capital que ha seleccionado y le facilita su utilización por un período de tiempo, a cambio de sumas por alquiler y gastos de mantenimiento. La entidad financiera, denominado también arrendamiento financiero, reconoce al vencimiento el pleno derecho de ejercer la opción de compra, abonándole una suma de dinero pactada que constituye el valor residual. (Broseta, 2016) Si el cliente no hace uso de tal opción, debe restituir el bien objeto del negocio o celebrar uno nuevo. El leasing propicia la

adquisición de bienes de capital y la colocación de bienes muebles o inmuebles.

Entre los más notorios de estos contratos ubicamos:

- a) El Leasing Back: Este contrato opera cuando un sujeto de derechos posee un bien determinado y lo vende a una entidad financiera que inmediatamente se la entrega el leasing. Es decir, el vendedor pasa a arrendar el bien que fue de su propiedad. Bienes: Vehículos, máquinas y equipos, inmuebles, etc. - Cánones: pagos periódicos que dan derecho a la utilización del bien para producirlo. - Plazo: acordado entre las partes entre 18 y 48 meses, dependiendo del bien.
- b) Leasing Financiero: Hoy en día, el leasing financiero es una nueva alternativa de financiación rápida y flexible de bienes de capital, que desmitifica el rol de la propiedad de los bienes productivos, para exaltar el rol del disfrute y utilización económica de los mismos.
- c) Leasing Operativo: Es conocido en Latinoamérica como arrendamiento de servicios o bien de manera abstracta denominado arrendamiento puro. Según la Doctrinaria Cristina Rojas: El "leasing" operativo, por lo general, financia bienes de uso generalizado y fácil de colocar. Por esta facilidad, el periodo de validez de sus contratos no es extenso, y a diferencia del financiero, el arrendatario puede suspenderlo de forma unilateral cuando considere que su activo ha perdido actualidad. El contrato del leasing operativo es una técnica que opera a corto plazo, ya que el promedio de duración del contrato es corto, esto explica que en estos negocios no exista la opción de

compra a favor del usuario, ya que los pagos totales no alcanzan a cubrir el costo inicial del activo y el bien tiene un valor positivo al terminar el contrato. (Cordero Castro, 2003) Los pioneros en ofrecer este tipo de leasing han sido Xerox, IBM y General Electric, entre otros.

En esta especie de leasing, a diferencia del financiero, puede ser ofrecida por cualquier persona natural o jurídica sin necesidad de vigilancia de la Sudeban, siempre y cuando la actividad se realice con recursos propios. En el leasing financiero la vocación del bien es pasar al patrimonio del locatario, en tanto que en el operativo es permanecer en poder del arrendador.

d) Joint Venture: es la relación contractual de dos o más personas naturales o jurídicas que sin perder su propia identidad y autonomía, se vinculan con el objeto de realizar una actividad económica determinada, pudiendo aportar a tales propósitos activos tangibles o intangibles que deberán ser explotados únicamente en miras al objeto específico del contrato y en un lapso determinado previamente o limitado al cumplimiento de tal objeto (Sierralta Ríos, 2007)

Las empresas conjuntas o Joint Venture son aquellas que se forman como resultado de un compromiso entre dos o más sociedades, y cuya finalidad es realizar una operación de negocio distinta y generalmente complementaria, de la que desempeñan las empresas constituyentes con características tales como:

1. Es un contrato de colaboración. Existe entre las partes una contribución destinada al logro de un resultado, o sea, un esfuerzo común.

2. Tiene carácter ad hoc. Es propio del contrato estar destinado a un proyecto específico.
3. Es consensual, pues siendo atípico la ley no prevé formalidad alguna.
4. Se concurre en las pérdidas en general, aunque hay excepciones.
5. Hay participación en las utilidades.
6. Reciprocidad en las facultades de representar y obligar a la otra u otras partes respecto de terceros.
7. Es un contrato oneroso, por la coexistencia de beneficios y pérdidas. Es también de prestaciones recíprocas.
8. Hay un control conjunto de la empresa, aun cuando quepa la delegación en el ejercicio de este control.
9. No se disuelve con la muerte de uno de sus integrantes.
10. Entre las partes se deben la más estricta lealtad. Esto es lo que en doctrina se conoce como "la relación fiduciaria".
11. Se forma una nueva sociedad independiente con personalidad jurídica propia.

Clasificación del Contrato de Arrendamiento Financiero

La funcionalidad del contrato de arrendamiento financiero puede ser de varias clases, interesa determinar cuál es la finalidad de cada una de las partes contractuales para celebrar este tipo de contrato, es decir, cual es la pretensión que buscan los sujetos que intervienen en esta relación jurídica contractual. En la doctrina común la clasificación del arrendamiento financiero se determina atendiendo a la calidad de bienes que son materia del contrato; así tenemos:

a) Por la Naturaleza del Bien: Leasing Mobiliario e Inmobiliario.

- **Leasing Mobiliario:** Se determina el contrato de arrendamiento financiero en bienes muebles en la celebración entre una empresa de Arrendamiento Financiero y una usuaria, en el que la primera se obliga a adquirir y luego a ceder el uso de un bien mueble elegido previamente por la segunda, por un plazo determinado, a cambio del pago de un canon periódico como contraprestación y finalizado el cual, la usuaria pueda adquirir el bien, previo pago del valor residual pactado, celebrar un nuevo contrato o devolverlo.
- **Leasing Inmobiliario:** Este tipo de arrendamiento financiero consiste en la adquisición que hace una entidad financiera de un inmueble determinado o seleccionado por un cliente en el cual, este último desea construir un edificio comercial por su propia cuenta; entonces el banco precede a comprar el inmueble y la entidad financiera se lo da en arrendamiento. Vencido el plazo del arrendamiento y cumplido todos los compromisos financieros asumidos, el cliente se convierte en dueño del terreno y la obra construida.

Clases de Arrendamiento Financiero

Arrendamiento Financiero:

Es un contrato por el cual una de las partes (arrendador) se obliga a adquirir de un tercero (proveedor) determinados bienes que la otra parte (arrendatario) ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica del bien, siendo todos los

gastos y riesgos por parte del arrendatario, quien al final de dicho periodo, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o ejercer la opción de compra.

Arrendamiento Operativo:

Se produce cuando un fabricante o proveedor o simple propietario, destina un bien de su propiedad para darlo en locación, garantizando su calidad o funcionamiento. Es una modalidad contractual anterior al arrendamiento financiero y es practicada por los fabricantes y los proveedores de equipo.

La firma más conocida e importante en la utilización del arrendamiento operativo es la Internacional Business Machines (I.B.M.) “Las sociedades que practican el arrendamiento operativo alquilan solamente bienes y equipos de tipo estándar, en razón que interesa, en este caso, su colocación a otros locatarios, por lo que la vida física del bien es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo dado que interesa la renovación reiterada del alquiler.” (Barreira. 1990. P.80). El alquiler de automóviles de turismo a particulares o a empresas, de computadoras y de fotocopiadoras, constituyen los ejemplos más representativos del arrendamiento operativo.

5. El Renting: Esta operación de locación de bienes a corto plazo efectuados por un locador especializado en parque de maquinaria de su propiedad, que puede ser del más variado tipo o índole (maquinaria industrial, de oficina, vehículos). Cuando no es el fabricante quien alquila sus productos sino un tercero que adquiere cantidad de bienes para luego alquilarlos a distintos usuarios, la operatoria se conoce como *Renting*.

6. Leaseback: Esta modalidad operativa conocida como *Sale And Leaseback*, configura una técnica de asistencia moderna que se materializa; cuando el propietario de un bien mueble o inmueble arrienda este a una empresa de arrendamiento que paga el precio y simultáneamente, le facilita el uso y la explotación de ese mismo bien en arrendamiento financiero al vendedor, tratándose de una modalidad de arrendamiento en la cual el cliente mismo hace el papel de proveedor.

Diferencias entre el Contrato de Arrendamiento Financiero; la Compraventa Mercantil y Venta a Plazo de Bienes Muebles e Inmuebles

El contrato de arrendamiento financiero, no puede ser equiparado a ninguno de los contratos considerados tradicionales y es que su naturaleza jurídica es de carácter "Sui Generis Moderno" no obstante que retoma algunas ideas de la contratación tradicional lo cual no implica que se pueda aparentar con ellos directamente, puesto que este contrato tiene sus características muy propias que lo hacen diferente, en un mundo en constantes cambios sociales; económicos; políticos; donde las ciencias jurídicas no escapan de esos cambios surgiendo en este contexto esta institución jurídica mercantil que es considerada; como un contrato moderno en el Derecho Mercantil.

Arrendamiento Financiero	Compra Venta Mercantil	Venta a Plazo
Encontramos que el arrendatario tiene tres opciones siendo una de ellas la devolución del bien después de su	Existe un impedimento de la devolución de la cosa adquirida cuando, por razón de su agotamiento hubiera dejado de ser	Su objetivo fundamental es tener de manera definitiva el dominio y posesión de la cosa esto al terminar de pagar la totalidad o parte del

utilización	económicamente útil.	precio, o sea cumplido alguna condición.
Se encuentra un acto jurídico de administración o financiación además de disposición.	El acto jurídico estriba en la venta del bien.	El acto jurídico estriba en la venta del bien.
Se permite al empresario o profesional, tener a su disposición un bien, sin tener que pagar un precio de compra y al mismo tiempo, equilibrar en cierta medida la no fácil coyuntura de la obsolescencia de dicho bien; pues este solamente paga un canon de arrendamiento por la utilización de la maquinaria por un periodo de tiempo.	Se entrega el precio total del bien convirtiéndose en dueño definitivo y permanente de dicho bien	La única salvedad que aquí para ser dueño permanente y definitivo debe pagar la totalidad o parte del precio del bien.
Intervienen tres elementos: Proveedor; Arrendador; Arrendatario	Intervienen solamente dos elementos: Vendedor y Comprador.	Intervienen solamente dos elementos: Vendedor y Comprador.

Fuente: Ramírez (2021)

Condiciones Generales en el Contrato de Arrendamiento Financiero

Si los códigos del siglo pasado tenían como punto de partida, el principio de la autonomía de la voluntad para establecer, respecto de cada contrato, las estipulaciones o cláusulas que las personas contratantes

consideran convenientes a sus intereses, en la actualidad la realidad nos demuestra que muchos contratos ya no se colocan en la necesidad de discutir, regatear, o ajustar los intereses de las partes y esto porque ellas no tienen, de hecho la misma capacidad para la discusión de las estipulaciones contractuales, y esto lo vemos generalizado particularmente entre empresarios y consumidores, en donde los primeros establecen las condiciones y los segundos solo se adhieren, nos damos cuenta que estas estipulaciones o cláusulas “poco importan” a la hora de celebrar, por ejemplo, un contrato de adhesión, no obstante que su existencia es natural en cualquier figura contractual.

De esta forma se entiende por condiciones generales al conjunto de cláusulas redactadas previamente y con carácter general que se tienen preparadas por una de las partes para que rijan los futuros y posibles contratos cuyo contenido se fijará a dichas cláusulas; teniendo en todo caso naturaleza contractual y ni si quiera la aprobación administrativa, en su caso, las priva de tal carácter.

En el contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing podemos distinguir, algunas condiciones o cláusulas que deben cumplir las partes que intervienen en la celebración de dicho contrato; así:

- Entrega del Bien Objeto del Contrato de Arrendamiento Financiero: Aquí el arrendador entrega al arrendatario; de conformidad al contrato, el bien mueble o inmueble en perfectas condiciones de uso y funcionamiento.
- Plazo estipulado en el Arrendamiento Financiero: Es decir la condición de cuánto tiempo durará el contrato de arrendamiento financiero, entendiendo que en dicho plazo el arrendatario lo podrá prorrogar por

periodos ulteriores; sujetos a las condiciones que en común acuerdo estipulen las partes entre sí, las que se harán por escrito.

- **Garantía sobre el Bien Arrendado:** Se hace referencia a las obligaciones del proveedor; es decir entregar el bien al arrendatario cuando el arrendador lo autorice; asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, que estén en perfectas condiciones de funcionamiento y sin vicios ni defectos ocultos.
- **Vencimiento del Tiempo de Duración del Arrendamiento Financiero:** Al terminar el plazo fijado, el arrendatario tiene las opciones de: comprar el bien, prorrogar el plazo o devolverlo. Si no se decide por las primeras dos opciones deberá entregar el objeto del contrato, así como lo recibió, en perfectas condiciones.
- **Contrato de Seguro:** Para prever futuros riesgos de destrucción del bien arrendado; las partes podrán acordar mediante esta cláusula, los riesgos asegurables con forme a la naturaleza de los bienes; el beneficiario de la póliza de seguros será el arrendador.
- **Cánones del Arrendamiento Financiero:** Esta cláusula se refiere a que el arrendatario tiene la obligación de pagar las cuotas periódicas, por el arrendamiento del bien, esta obligación es la principal y debe hacerlo en la manera y en la época que fue convenido.
- **Terminación del Contrato:** Esto se refiere a que el arrendatario tiene un período de tiempo; en el cual cancelará las rentas estipuladas en el contrato de tal suerte que no debe encontrarse en mora; además de aceptar las modificaciones en las cuotas del contrato; debe mantener la póliza del seguro vigente; de no cumplirlas, puede legalmente el arrendador dar por terminado el contrato de arrendamiento antes del plazo.

- Destino, Gastos y Riesgos del Bien Arrendado: Aquí se expresa la utilidad o uso del bien; por parte del arrendatario, además éste se compromete a asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien; de esta manera el arrendatario correrá con los gastos monetarios del otorgamiento del contrato.
- Condiciones Especiales: El contrato de arrendamiento financiero tiene fuerza ejecutiva y los bienes objeto del contrato no se pueden embargar; en todo caso las partes estarán sometidas a la jurisdicción de los Tribunales de Justicia; Mercantil y Civil.

Bases Legales

Contexto legal del arrendamiento financiero en Venezuela

En Venezuela desde hace más de un siglo se habla de propiedad privada o como inicialmente se identificaba a esta práctica del comercio nacional, propiedad personal. El concepto venía dado en función de proteger la creación e inversión humana en cualquiera de sus manifestaciones, dado que por los primeros movimientos en la sociedad venezolana a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX se empezaban a gestar actos de comercio y de crédito que estimulaban el incipiente mercado nacional.

En nuestro país el primer Código de Comercio fue de 1862 (gobierno del General José Antonio Páez), reformado el 29 de agosto de ese mismo año y cuya única diferencia era la figura de la quiebra por alzamiento, es decir, la quiebra fraudulenta; luego tuvimos el Código de Comercio de 1873 (Antonio Guzmán Blanco) donde aparecen figuras como la incorporación del Registro de Comercio, la Bolsa, y los contratos mercantiles. (Morles, 2006).

En el gobierno de Antonio Guzmán Blanco a quién le decían “El Ilustre Americano” se redactó la primera Ley que establecía los derechos y algunos deberes de los autores de creaciones de productos, libros, ropa, calzados, equipos para la agricultura, maquinarias artesanales y hasta composiciones musicales. Es decir, de esta manera se empezaba la producción de bienes y servicios por parte de ciudadanos deseosos de progresar y que recibían el visto bueno de las autoridades nacionales.

Posteriormente en 1904 (presidencia del “Cabito” Cipriano Castro”) se le agregaron al Código de Comercio instituciones como la Firma, las Cámaras de Comercio, los transportes, *las sociedades anónimas, el crédito*, los seguros terrestres, y finalmente en la reforma de 1919 por el cual nos regimos actualmente, pero que es, prácticamente una copia del anterior se incluyeron normas sobre letra de cambio, cuenta corriente y se perfeccionó el crédito con fianza.

A este instrumento se le han hecho cuatro reformas parciales: En 1938 aparecieron los requisitos sobre el funcionamiento de sociedades extranjeras; En 1942 eliminó las sociedades cooperativas, porque fueron trasladadas a una ley especial ya que recibirían el apoyo del gobierno central para financiar proyectos familiares y de pequeños grupos; en 1945 adaptó el Código a la Ley Orgánica del Poder Judicial que finalmente no entró en vigor y en 1955 eliminó la autorización que debía dar el marido a la mujer casada para ejercer el comercio, la inclusión de normas sobre la publicidad para la enajenación del fondo de comercio, el establecimiento de sanciones penales contra el cheque sin provisión de fondos e incorporó la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).

En Venezuela existen leyes mercantiles de ámbito internacional:

- a) *Ley de Derecho Internacional Privado*: normas sobre regulación del Derecho al cual quedan sometidas las partes por obligaciones contractuales o extracontractuales (artículos 29 al 33).

 - b) *Ley de Arbitraje Comercial*: resolución de conflictos por la vía del arbitraje (artículo 1º, en concordancia con el 62 de la ley arriba citada)
- El “Mercado Común Europeo” (institución mercantil internacional) dio origen a la “Comunidad Europea de Naciones”, que es una institución política internacional, una especie de super-Estado. (Pag.web UE) El mercado común europeo a través de la cooperación de sus socios promueve las políticas de financiamiento a la iniciativa de emprendedores y pequeñas empresas que cohabitan el territorio europeo a través de las instituciones bancarias y financieras de cada país miembro de la Unión. Una de las herramientas utilizadas es el arrendamiento financiero.

 - En Venezuela hay Convenios Internacionales ratificados por la Asamblea Nacional y, por tanto, tienen jerarquía constitucional y son de aplicación inmediata y directa (CRBV 1999) sobre: cheques; Letras de Cambio, propiedad industrial; marcas, transporte aéreo, transporte marítimo, compraventas internacionales de mercaderías, *arrendamiento financiero*, garantías, cartas de crédito; e Internet, entre muchas otras materias mercantiles.

- Existe una *LEX MERCATORIA INTERNACIONAL* para contratos privados mercantiles de carácter internacional. Se admite que la regulación del contrato mercantil privado internacional debe complementarse con el conjunto normativo derivado de los sistemas jurídicos nacionales, tomando en cuenta la forma particular de hacer negocios *incluyendo el sistema crediticio* en el mundo del comercio internacional. Es una tendencia a la globalización que abarca todo. Se ha construido sobre la base de cuatro elementos básicos: 1) usos y costumbres internacionales, 2) los contratos-tipo, 3) las condiciones generales y regulaciones profesionales, y 4) la jurisprudencia arbitral. Jurídicamente es una ley imperfecta y de difícil aplicación forzosa.

Se consideraba que quienes dedicaban su tiempo a elaborar productos artesanales, escribir libros, documentos, piezas oratorias, intelectuales, componer temas musicales, partituras de óperas, ballets, música clásica y otras manifestaciones que representara la creación individual de una persona o de grupos familiares que tomaran la iniciativa de producir bienes, debían estar protegidos por una ley que les regulara sus actividades comerciales con respecto a los compradores, proveedores, instituciones financieras y otros sujetos que participaran en el proceso comercial.

Otra finalidad de la ley de entonces además del control nacional de todas aquellos emprendimientos, comercios e iniciativas profesionales para que fueran registradas por sus dueños, previo el pago de un arancel y la suscripción de una planilla con los datos personales del interesado(s) y el objeto a proteger, de manera que se pudiera tener orden y disciplina en las empresas que funcionaban para la época sobre todo relacionadas con el campo y la agricultura, pero además sobre la producción de obras artesanales, literarias y musicales.

Con el primigenio Código de Comercio inspirado en el Código Civil Italiano y algunas cosas del Código Francés, quedaban tutelados los derechos de creación y producción de cualquier expresión personal, pero regulaban dos sectores también importantes; una tenía que ver con los dueños de fincas, haciendas y cualquier tipo de extensión territorial con la producción de animales que cada una tuviera. Ese registro funcionaba a manera de un registro mercantil actual, más que agrícola.

Se mencionaban los linderos, diámetros, características, puntos de referencia adyacentes a la propiedad registrada, datos personales del dueño o dueños de esta con la aclaratoria de si poseían deudas, cantidad de animales descritos por edad, raza y sexo, las características de las viviendas que estuvieran en el terreno, los ríos que las atravesaban o circundaban, y otros datos que el gobierno le interesara conocer. Es importante señalar que poco después aparecería la *banca agrícola* de Venezuela destinada a financiar la producción del campo y del sector pecuario.

Igualmente, esta ley protegía la propiedad comercial sobre la venta y compra de artículos y objetos que tuvieran características de ser exclusivos de quienes los exhibían y vendían. Se protegía también los nombres de los comercios establecidos y de aquellas empresas inglesas, estadounidenses, francesas y alemanas que a finales del siglo XIX y comienzos del XX, empezaron a instalarse en Venezuela.

De esas empresas extranjeras que querían radicarse en el país, había quienes vendían equipos de transmisión radioeléctrica, electrificación, repuestos y mantenimiento de ferrocarriles, fábricas de ropas, calzados y otras más que eran novedosas en esos años. Las empresas internacionales debían registrarse de manera obligatoria siguiendo los mismos pasos de las personas naturales y jurídicas venezolanas.

El 09 de Julio de 1927 en el gobierno del General Juan Vicente Gómez se derogó la Ley de 1877 y se aprobó la Ley de Patentes de Invención y Producción General y tres años más tarde, el 23 de junio de 1930, la Ley de Marcas de Fábrica, Comercio, *Crédito* y Agricultura. De esta manera se diversificaba cada uno de los derechos que reunía la ley guzmancita.

Quedaba así definida toda la materia inherente a la propiedad privada en un instrumento jurídico sólido para la época; la Ley de Marcas de Fábrica, Comercio, *Crédito* y Agricultura, que regulaba las empresas nacionales e internacionales, las instituciones bancarias y de préstamo del momento, los registros de comercio, *el arrendamiento*, las propiedades de fincas, haciendas, fundos, sellos, marcas de animales y los derechos de autor sobre obras intelectuales.

La mencionada ley protegía la producción industrial nacional y la de aquellas empresas foráneas que se fueron estableciendo en suelo venezolano en el gobierno gomecista. Las industrias lograban con esta nueva ley, no sólo registrar sus denominaciones sociales sino patentar todos los inventos producidos por ellos. Es así, como las empresas extranjeras que llegaron al país, fueron las que impusieron el patrón de registrar cada uno de los servicios que ofrecían o de las marcas de equipos que eran hechos en sus países de origen y que ellos representaban en suelo nacional. También con la aparición de los primeros bancos europeos que se instalaron en Venezuela aparecieron nuevas figuras de servicios a los clientes, sobre todo en el arrendamiento a corto y mediano plazo. (Morles, 2006).

Ahora bien, con el instrumento jurídico se podía controlar, supervisar y registrar todas las inversiones personales, Venezuela apuntaba a manejar una legislación idónea a los nuevos requerimientos de la época, máximo cuando en la década de los cuarenta se vivió la cruenta segunda guerra

mundial y muchos europeos dirigieron las miradas hacia América, especialmente a Estados Unidos, Brasil, Argentina, Uruguay y Venezuela.

La industria petrolera comenzaba a tomar fuerza en el mundo y las reservas garantizadas del país, hacían parecer a la Nación como un auténtico paraíso para esos grupos inmensos de inmigrantes. Por esos años, la situación política de Venezuela no era la mejor, imperaban las dictaduras de Gómez, Contreras, la transición de Medina y el paso del gobierno militar de Pérez Jiménez a la era democrática. Sin embargo, las leyes objeto de estudio, cumplían con los requerimientos de la protección sobre los derechos económicos de nacionales y extranjeros.

El interés no era únicamente de quienes tenían relación directa con la industria, no, también ese derecho le asistía a quién o quiénes por mandato externo asumían el control administrativo de una empresa o establecimiento comercial nuevo. Las grandes empresas o corporaciones de manera cautiva diseñaban departamentos legales, técnicos, administrativos que asesoraban las políticas comerciales, empresariales y de mercado del momento una persona jurídica o natural dedicada a la actividad económica.

Fundamento Constitucional de los Derechos Económicos en Venezuela.

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999, siguiendo lo establecido en la Carta Magna de 1961, dispone un capítulo dedicado a los derechos económicos de los venezolanos, derechos a los que también se refería el mencionado texto constitucional. Primero mencionaremos los aspectos interesantes sobre la materia que fueron desarrollados en la Constitución que dio paso a la vigente.

Efectivamente, el artículo 99 de la Constitución de Venezuela del 23 de enero de 1961, establecía: “Se garantiza el derecho de propiedad. En virtud

de su función social la propiedad estará sometida a las contribuciones, restricciones y obligaciones que establezca la ley, con fines de utilidad pública o de interés general”

En el artículo 100 establecía los derechos sobre la propiedad intelectual: “Los derechos sobre obras científicas, literarias, y artísticas, invenciones, denominaciones, marcas y lemas, gozarán de protección por el tiempo y en las condiciones que la ley señale” ejusdem. Era un artículo que reunía todas las formas de producción que hasta el momento se conocían.

Por su parte, el artículo 112 de la Constitución de 1999 establece los principios económicos; el artículo 112 define la iniciativa privada así: “Todas las personas pueden dedicarse libremente a las actividades económicas de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes.”

Cualquier individuo que desee desempeñar una actividad comercial, podrá hacerlo sin ningún tipo de coacción ni obligación de la tarea a cumplir; sólo debe abstenerse de incurrir en actividades ilícitas que vayan en contra de la moral y las buenas costumbres y por ende, que sean ilegales e inconstitucionales. Se prohíben además los monopolios y los asuntos de ilícito comercio como la cartelización, la usura, la especulación, el acaparamiento y otros delitos conexos penados por la ley.

Así mismo el artículo 115 ejusdem garantiza el derecho de propiedad. Toda persona tiene derecho al uso, goce, disfrute y disposición de sus bienes. La propiedad estará sometida a las contribuciones, restricciones y obligaciones que establezca la ley.

Al comparar los textos de las dos constituciones sobre derechos de propiedad tenemos que en el texto de 1999 se establece como propiedad

privada el uso, goce, disfrute y disposición de los bienes de una manera más detallada. ¿Cómo se usa, goza, disfruta y dispone? Veamos entonces...

Por uso se entiende la utilización diaria, de todas las actividades personales a las que se somete un determinado bien, es el aprovechamiento personalísimo de la cosa. El goce es el beneficio a manera de confort, entretenimiento, tranquilidad, seguridad vivencial que se puede abstraer del bien propio. El disfrute se traduce en la rentabilidad económica que se obtiene por el arrendamiento, servicios a terceros y otras situaciones sobrevenidas a cuenta de la propiedad.

Finalmente, la disposición de la cosa o del bien es la capacidad legal que tiene un individuo para hacer valer su propiedad. La disposición puede plantearse como la decisión final y personal de quién detenta el derecho subjetivo, de resolver en un momento cualquiera el destino de la cosa: Venta, regalía, permuta, donación, enajenación parcial o total o cualquier otra escena legal que traslade el derecho poseído a un tercero.

Las cuatro características del derecho de propiedad están sujetas a las contribuciones, restricciones y obligaciones que establece el ordenamiento jurídico sobre todo en competencia impositiva y tributaria. Además, el derecho a la propiedad privada tiene dos excepciones que ambas Constituciones lo plantean; la expropiación y la confiscación.

La expropiación es la decisión del Estado de tomar un bien privado cuando se declare su utilidad pública, porque dificulta la realización de un proyecto público o es de un interés mayor. Partiendo que los derechos colectivos están por encima de los derechos personales, la propiedad privada pierde esa condición cuando perjudica intereses colectivos o generales. ¡Aquí se está en presencia de una restricción!

La expropiación debe estar acompañada de un procedimiento administrativo que certifique la calificación de “expropiable” que se da al bien ajeno; tres son los pasos. Primero, que se declare la causa por utilidad social y pública, segundo, que exista sentencia firme de un Tribunal que reafirme la expropiación y finalmente, que exista pago oportuno para los agravados.

La confiscación es otra excepción de la propiedad privada y a diferencia de la expropiación, no hay pago oportuno por el bien confiscado, ya que esta figura jurídica castiga a las personas que poseen un bien proveniente de actividades ilícitas. El bien pasa al Estado y dependiendo de las características, se somete a subasta o se destina a un fin social o público dentro de la administración pública.

La Constitución de 1961 solo garantizaba la propiedad privada pero no definía la condición. A diferencia del texto actual, dedicaba un artículo sólo a los derechos sobre la redacción de obras literarias, científicas, artísticas y a las invenciones, denominaciones, marcas y lemas comerciales dejando a la ley respectiva, los procedimientos de registro, supervisión y sanción.

Es decir, que la propiedad comercial y empresarial tenía rango Constitucional en la carta magna derogada, situación que no pasa con la vigente que solamente prevé en línea general el concepto de propiedad privada y las desviaciones que por diferentes motivos ataca el derecho a disponer de un bien. Pero el concepto de propiedad es muy completo y suficiente también para proteger las diferentes manifestaciones de producción individual o grupal que se dan en el contexto productivo de Venezuela.

Sin embargo, el artículo 110 de la Constitución de 1999 reconoce “el interés público de la ciencia, la tecnología, la innovación y sus aplicaciones y los servicios de información necesarios...Para el fomento y desarrollo de

esas actividades...” La Constitución reafirma el interés público sobre las actividades científicas e intelectuales independientemente del fin comercial, industrial o personal que las mismas persigan.

Seguidamente el mismo artículo prevé que “el Estado garantizará el cumplimiento de los principios éticos y legales que deben regir las actividades de investigación científica, humanística y tecnológica”. La inversión intelectual y corporal, por tanto, está protegida y garantizada por el Estado y dentro de ese género, obviamente que los diferentes servicios que ofrece la producción conducen a la estabilidad comercial del sector privado.

Aspectos Tributarios en el Arrendamiento Financiero

Podemos indicar que la doctrina clásica, tanto nacional como extranjera, clasifica a los tributos en tres grandes grupos: impuestos, tasas y contribuciones especiales.

En tal sentido, el autor Valdés Costa Ramón (1996), señala ciertas características comunes entre dichos tributos en el ámbito del derecho latinoamericano, las cuales son: (i) su creación mediante ley (principio de la legalidad tributaria) (ii) el vínculo personal existente entre el sujeto activo y el sujeto pasivo de la obligación (iii) la naturaleza pecuniaria de la prestación, elemento éste considerado no esencial para algunos autores; (iv) La afectación del producto del tributo a los fines estatales, lo cual configura a los ingresos tributarios. A estas características podemos añadir, aun cuando parezca evidente, el carácter obligatorio de cada uno de ellos, una vez perfeccionado su respectivo hecho imponible.

Dentro de la prenombrada clasificación, considerada como genérica en el ordenamiento jurídico francés, se halla el IMPUESTO, término definido por Héctor B. Villegas como "el tributo exigido por el Estado a quienes se hallan en las situaciones consideradas por la Ley como hechos impositivos, siendo estos hechos impositivos ajenos a toda actividad estatal relativa al obligado"

Ubicándonos en el sistema tributario venezolano, y considerando sólo los tributos nacionales, se pueden distinguir, entre muchos otros, los siguientes impuestos: el Impuesto sobre la Renta, el Impuesto a los Grandes Patrimonios, el Impuesto al Valor Agregado, cada uno de los cuales detenta especificidad particular en su Ley de creación.

Cabe agregar la importancia del Código Orgánico Tributario en el ordenamiento jurídico venezolano, describe Palacios, Leonardo. (1.995): "El carácter de ley general tributaria que se le atribuye al instrumento normativo que nos ocupa, por una formulación de principios contenidos en reglas jurídicas comunes a todos los tributos, de obligatoria observancia para su establecimiento y exacción, se pone en evidencia con la denominación de Código con que le designara el legislador de conformidad con lo establecido por el artículo 202 de la Constitución: las leyes que reúnan sistemáticamente las normas relativas a determinada materia podrán denominarse Códigos" (pág. 146).

En el Estado de Derecho Moderno, el tributo se circunscribe siempre en una relación jurídica entre el ente público acreedor y el particular. Sainz de Bujanda (1994) afirma que en "dicha relación existe un núcleo central

constituido por la obligación tributaria en sentido estricto, a la que acompañan, general, aunque no necesariamente, otras clases de efectos jurídicos que pueden conceptualmente distinguirse de aquella obligación".

Afirma, el referido autor, que el hecho imponible es el elemento generador de la obligación tributaria y que está en virtud del principio de la legalidad tributaria forzosamente su normativa se contiene o se deriva de una ley. En Venezuela las cargas impositivas nacen, desarrollan, aplican y se derogan por intermedio de un instrumento legal que las establece.

Es importante tener presente lo escrito por Palacios, Leonardo (1995) en la obra "*Comentarios al Código Orgánico Tributario*", al afirmar que enfrentar el estudio de un tributo en cualquiera de sus especies, impuestos, tasas y contribuciones especiales impone analizar los elementos constitutivos del tributo, los cuales de acuerdo con la doctrina francesa e iberoamericana pueden clasificarse en:

- (i) cualitativos (hechos en sujetos, hechos imponibles, exenciones y exoneraciones),
- ii) cuantitativos (base imponible, tipo de gravamen, la cuota y la deuda tributaria).

Sin embargo, otros autores, prefieren realizar el estudio del tributo en particular, a través del hecho imponible o hecho generador. Al respecto, el autor Palacios trae a colación la definición de Gerardo Ataliba como un hecho jurígeno (hecho jurídicamente relevante) al que la ley atribuye la consecuencia de determinar el surgimiento de la obligación tributaria concreta. En términos keynesianos, es un supuesto al que la ley imputa la consecuencia de causar el nacimiento del vínculo

obligacional tributario. Para que un hecho (estado de hecho, situación) sea reputado hecho imponible, debe corresponder íntegramente a las características previstas abstractas e hipotéticamente en la ley (hipótesis de incidencia).

En igual sentido, el autor Jarach, Dino (1980) sostiene que el hecho imponible tiene como característica fundamental, su naturaleza de hecho jurídico al que la ley vincula el nacimiento de la obligación tributaria. Continúa el precitado autor afirmando que: "Al respecto, debe decirse que la obligación nace de la ley en cuanto se verifica el hecho imponible. La Ley no puede generar la obligación sin la existencia en la vida real del hecho imponible que puede subsumirse en la definición legal. Por otra parte, el hecho imponible no crea por sí solo la obligación, sino que lo hace a través de la ley.

Esta conexión entre el hecho imponible y la norma que es fuente de la obligación tiene como consecuencia insalvable que el hecho imponible es un "hecho jurídico", -por su naturaleza- ya que, si no se da el acto de imposición tributaria, mal puede generarse una relación jurídica que obligue al cobro y pago de la tarifa tributaria, es decir, esto es un hecho productivo de efectos jurídicos por voluntad de la ley".

Es así, indica el referido autor, como la naturaleza sustancial de los supuestos legales de las obligaciones tributarias se vincula con los criterios que adopta el legislador para elegir estas circunstancias como supuestos de obligaciones tributarias. Estos hechos no son elegidos caprichosamente, sino que, como todos los fenómenos humanos, deben responder a algún criterio racional de elección, de incidencia en la naturaleza de los hechos. El aspecto sustancial del supuesto legal de la

obligación es el criterio, el principio o el fundamento político - legislativo adoptado por el Estado para elegir ciertas circunstancias de hecho y elevarlas a la categoría de supuestos de las obligaciones tributarias.

Operacionalización del Contenido

La operacionalización es un proceso que consiste en definir estrictamente variables en factores medibles. El proceso define conceptos difusos y les permite ser medidos empíricamente y cuantitativamente. Es un proceso metodológico que consiste en descomponer deductivamente las variables que componen el problema de investigación, partiendo desde lo más general a lo más específico; es decir que estas variables se dividen (si son complejas) en dimensiones, áreas, aspectos, indicadores, índices, subíndices, ítems; mientras si son concretas solamente en indicadores, índices e ítems.

Ahora bien, una variable es operacionalizada con la finalidad de convertir un concepto abstracto en uno empírico, susceptible de ser medido a través de la aplicación de un instrumento. Dicho proceso tiene su importancia en la posibilidad que un investigador poco experimentado pueda tener la seguridad de no perderse o cometer errores que son frecuentes en un proceso de investigación, cuando no existe relación entre la variable y la forma en que se decidió medirla, perdiendo así la validez que contradice el propósito de la investigación.

Se trata de un sistema que expone el procedimiento que fue realizado al objeto de verificar el cumplimiento de los objetivos planteados en el estudio, asegurando la correlación entre estos y la unidad de análisis, las dimensiones, los indicadores y los subindicadores; así como las técnicas de

análisis de la información. Por ello, el investigador pasa a exhibir la tabla número 1, titulada: Operacionalización de Contenido, presentándose a continuación:

TABLA 1. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable Nominal	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Analizar los beneficios y las ventajas sobre el arrendamiento financiero como herramienta de crédito alternativo y complementario para el desarrollo, progreso y crecimiento de los empresarios y profesionales venezolanos	El arrendamiento financiero es un contrato entre personas físicas o morales en el cual una se compromete a facilitar el uso de bienes tangibles a cambio de un pago establecido a cambio de liberarse la propiedad cuando se haya producido el pago total,	Finanzas	Crédito	1, 2, 3, 4
		Conocimiento	Inversión Rendimiento Costos	5,6,7
		Herramientas	Materia prima Equipos	8, 9
		Confianza	Refinanciamiento	10, 11 12,13, 14,15,16 y 17

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Naturaleza de la investigación

La epistemología como proceso que fundamenta la investigación científica se “*deriva del griego episteme que significa conocimiento y es una rama de la filosofía que se ocupa de sus elementos constitutivos procurando e investiga los fundamentos, límites, métodos y validez de este*” Ceberio y Watzlawick (1998, p.10). La presente indagatoria se orientó por las relaciones objeto-sujeto, investigador realidad, análisis-síntesis de una manera natural, ya que el investigador conoce la situación estudiada y estuvo preparado por las reacciones que se pudieran presentar, dado el alcance y las consecuencias del fenómeno.

La ciencia es una forma de la conciencia social y constituye un sistema de conocimientos adquiridos por los hombres acerca de la realidad que nos rodea: la naturaleza, la sociedad y el pensamiento (Coello, 2012). El hombre es el centro de esa centrifuga donde debemos enfrentar lo que nos rodea y resolver de acuerdo con las circunstancias. Si el individuo se queda solo en un momento determinado se encuentra con el pensamiento, si se rodea de amigos o compañeros de estudio o trabajo se asocia temporalmente con ese grupo y finalmente todos los días tenemos encuentros naturales; el cielo, el sol, las estrellas, el aire, el agua.

Por tanto, esos escenarios representan el reflejo de las leyes del mundo objetivo en forma de conceptos, sistema de símbolos, teorías, etcétera. Para su nacimiento se requirió de la existencia de tres circunstancias: la superación del trabajo físico y el intelectual, el paso de determinado nivel de

desarrollo del pensamiento abstracto y teórico juntamente con la existencia de medios especiales para la obtención de conocimiento.

La ciencia es un fenómeno social, un subsistema del sistema de esta actividad que, no obstante contar con un determinado grado de independencia relativa, se encuentra orgánicamente vinculado con los demás fenómenos y relaciones sociales, y con el resto de sus formas de actividad que integran el sistema en cuestión. (Blanco, 2012). Estos estudios de la ciencia, desarrollados durante el siglo XX, han puesto de manifiesto la naturaleza social de la práctica científica y su consecuente comprometimiento con los valores, prioridades e intereses propios de la estructura y los agentes sociales.

Una de las principales tareas del científico es lograr una precisión tal del método de proyecto de modo que los hechos empíricos se conviertan adecuadamente en fuente de fundamentación epistémica del nuevo saber que engendra la investigación en cuestión. (Reyes, 2012). Lograr una precisión científica a través del método no es fácil, requiere de una fundamentación lógica y de un cuidadoso procedimiento de indagatoria de manera que, los resultados se constituyan en referente del tema estudiado.

Aunque resulta difícil poner de acuerdo con los investigadores en múltiples aspectos relacionados con la epistemología y la metodología de la investigación científica, al menos existe coincidencia de criterios en que sin método es imposible concebir la ciencia (Blanco 2012). Ahora bien, no siempre ha existido similar atención a la problemática metodológica en la historia del pensamiento humano, y este hecho estuvo condicionado por los diferentes niveles del desarrollo de la ciencia, la técnica, la industria, los descubrimientos geográficos, etc.

En este proyecto de investigación se asumió el *enfoque cuantitativo* que consiste en llevar a cabo muchas observaciones y evaluar la naturaleza de los fenómenos que atañen a la problemática de los sistemas crediticios y especialmente del arrendamiento financiero, permitiendo crear suposiciones o ideas, que, a partir de los datos observados, se demostró que son altamente efectivos para su aplicación posterior. Cuando se aplica el paradigma cuantitativo se intenta sustituir las nociones científicas de la explicación y predicción por las nociones de comprensión, indagación y análisis de los significados (Bracho, 2012).

El paradigma cuantitativo está vinculado de manera directa con la corriente positivista por cuanto, sostiene que existe una realidad objetiva que puede ser explorada, estudiada, analizada y contextualizada por el investigador. En el presente estudio la realidad objetiva es la consecución de los créditos que reciben los profesionales y emprendedores para iniciar, ampliar e impulsar sus proyectos empresariales, industriales o comerciales.

La investigación *cuantitativa* está directamente basada en la corriente conocida como positivismo. Este *paradigma* sostiene que existe una realidad objetiva (estática), que puede ser estudiada por parte del investigador que tiende a comprender las causas de los fenómenos naturales que la originan y que le da el dinamismo necesario desde la base teórica para que su naturaleza pueda cambiar oportunamente de acuerdo con las circunstancias investigativas o necesidades que rodeen el tema estudiado.

Dos características fundamentales del enfoque cuantitativo son lo secuencial y probatorio, en la que hay una serie de etapas o hechos que se van concatenando bajo un orden riguroso y esa situación, refleja situaciones

e ideas que llevan al investigador a plantear objetivos y preguntas sobre la investigación. Por tanto, las preguntas van estableciendo hipótesis y determinando variables, entendidas como los ítems claves de términos o palabras que pueden reforzar el basamento teórico de la investigación.

El enfoque cuantitativo dentro de su rigurosidad debe ordenar inicialmente las ideas primarias que tiene el investigador, luego hacer los planteamientos sobre el problema de la investigación, revisar el apoyo bibliográfico y los antecedentes que el tema soporte incluidas las estadísticas -que son de gran ayuda en la presente investigación- para formular el marco teórico, diseñar las variables, medirlas, analizarlas y establecer las conclusiones.

En cuanto al nivel de la investigación se partió de la experiencia del investigador en el área de las finanzas en la banca privada de Venezuela; maneja el tema con mucha propiedad y puede definir claramente los fenómenos que se pueden dar en el entorno del estudio. Por tanto, pudo abordar el tema con mucha propiedad y criterios de profundización cuando se requirió en el objetivo de la investigación. A propósito, Gutiérrez (2021) afirma que “el nivel de investigación lo determinará la confianza y seguridad del propio investigador”.

El diseño de la investigación por su parte constituyó el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar las hipótesis de la propia investigación. Los diseños son estrategias con las que el investigador intenta dar respuesta a muchas interrogantes en el plan inicial de estudio y que generalmente presenta situaciones sobrevenidas. Rodríguez (2018) considera que el diseño es el encadenamiento de

esfuerzos para precisar un objetivo y eliminar los problemas que el mismo investigador origina cuando se plantea la investigación.

La investigación se realizó en el área financiera dentro del marco económico de la Venezuela actual, donde los índices macros no son los mejores y porque existe una notoria inestabilidad de mercados con desbalance comercial y financiero. Por tanto, toda relación o vinculación de los temas financieros en la investigación siempre tendrán un carácter innovador y productivo en los cambios de los sistemas económicos. A propósito, señalan Gimeno y Pérez (1992), "...la intencionalidad y sentido de toda investigación educativa es la transformación y perfeccionamiento de la práctica, caso contrario es improductiva" (p. 115). Los autores quieren englobar los ítems sociales dentro de la educación porque consideran la educación como base del conocimiento.

www.bdigital.ula.ve

El presente estudio pretendió indagar en profundidad la situación que subyace en el sector comercial, profesional, empresarial y emprendimiento de la ciudad de San Cristóbal en función de los proyectos económicos. Se consultó y revisó a los sujetos pasivos que han recibido créditos bajo la figura del arrendamiento financiero y se estableció una aproximación de éste al desarrollo socioeconómico de la región y la pertinencia -académicamente- con los paradigmas que han emergido en las ciencias sociales.

El caso trató epistémicamente las relaciones *objeto-sujeto, investigador realidad, análisis-síntesis* de una manera natural, ya que el investigador conoce la situación estudiada y estuvo preparado por las reacciones que se pudieran presentar, dado el alcance y las consecuencias del fenómeno. Además, estaba definido el objeto de investigación: análisis de los

arrendamientos financieros en la economía regional, sus impactos, implicaciones y las variables que se experimenten.

Método de la investigación

El *método inductivo* es una herramienta valiosa de investigación, y su mayor fortaleza radica en que a través de este se mide y registra la conducta de las personas involucradas en el fenómeno estudiado, en este caso, los emprendedores, comerciantes, empresarios y profesionales de la ciudad de San Cristóbal para entender cómo actúan y su relación con el todo, yendo de las premisas menores para llegar a conclusiones generales.

Además, en el *método inductivo los datos* pueden ser obtenidos desde una variedad de fuentes, tanto cualitativas como cuantitativas; esto es documentos, registros de archivos, entrevistas directas (Chetty, 1996). Por las circunstancias del momento que vive la humanidad, se aplicaron entrevistas preparadas a los sujetos de estudio a través de sus correos electrónicos y se apoyó el trabajo investigativo con soportes documentales.

De manera similar, Chetty (1996) indica que tradicionalmente *el método inductivo* fue considerado apropiado sólo para las investigaciones exploratorias. Sin embargo, algunos de los mejores y más famosos estudios del tema, han sido tanto descriptivos como explicativos. De hecho, la investigación exploratoria es la primera aproximación científica a un problema e intenta encontrar sus causas.

En este sentido, Chetty (1996) indica que el *método inductivo* es una metodología adecuada para investigar fenómenos que buscan dar respuesta cómo y por qué ocurren, ideal para el estudio de temas de investigación en

los que las teorías existentes son inadecuadas y estudia los fenómenos desde múltiples perspectivas y no desde la influencia de una sola variable.

Otros beneficios que posee *el método inductivo* es explorar en forma más profunda y obtener un conocimiento más amplio sobre cada fenómeno, mediante la aparición de nuevas señales sobre los temas que emergen, y desarrollando un papel importante en la investigación, por lo que no debería ser utilizado meramente como la exploración inicial de un fenómeno determinado.

Por tanto, la metodología cuantitativa ha ido ganando un gran interés, dadas las posibilidades que presenta en la explicación de nuevos fenómenos y en la elaboración de teorías en las que los elementos de carácter estadístico juegan un papel determinante. Además, *el método inductivo* es capaz de satisfacer todos los objetivos de una investigación, e incluso podrían analizarse diferentes casos con distintas intenciones (Sarabia, 1999)

Para Neill, Quezada y Arce (2017), La investigación cuantitativa es una forma estructurada de recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes, lo que implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados. Es concluyente en su propósito ya que trata de cuantificar el problema y entender qué tan generalizado está mediante la búsqueda de resultados proyectables a una población mayor.

El éxito de la investigación dependió de la aplicación correcta del método. El investigador fue creativo de manera que el método resultó eficaz, es decir, utilizando menos recursos y obteniendo mejores resultados. El hombre crea la necesidad de investigar y la realiza, de manera que brinde

soluciones a la actividad cotidiana y la transforma dando satisfacciones sociales (Cortés e Iglesias 2004).

El enfoque cuantitativo es dentro del proceso de investigación social un modelo que se adapta a los cambios que experimenta la sociedad y el intercambio de relaciones humanas, desde el perfil numérico. El enfoque cuantitativo tiene como objetivo la descripción de las cantidades de un fenómeno, para estudiarlo, analizarlo y sacar conclusiones. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cifra numérica se encuentra dentro de un acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible (Araujo, 2016).

El *enfoque cuantitativo* es positivista, considera los fenómenos como un todo; en el caso de los profesionales, emprendedores, comerciantes y empresarios se consideraron los aspectos humanos, familiares, académicos, económicos y sociales de cada uno de ellos como objeto de la investigación de manera que, el investigador pudiera manejar los recursos de manera integral y no se escaparan detalles interesantes para el éxito de la investigación.

El *enfoque cuantitativo* por tanto utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

Técnicas e instrumentos de investigación

La técnica es un conjunto de reglas y procedimientos que permiten al investigador establecer la relación con el objeto o sujeto de la investigación. Los procedimientos son diferentes de acuerdo con la naturaleza de la investigación, pero siempre tendrán el mismo objetivo para explorar los alcances del estudio y explotar en sumo los resultados que su aplicación determine.

Gutiérrez (2018) la **técnica** está definida como: "la habilidad para hacer uso de procedimientos y recurso. Así, para aprender se necesita alguna técnica que mejor se adapte al estudiante. Además, las técnicas son recursos para el aprendizaje y el aprovechamiento académico". (p.181).

Por su parte, **los instrumentos** son el mecanismo que usa el investigador para realizar la recolección y registrar la información: formularios, pruebas, test, escalas de opinión y listas de chequeo, entre otros que facilitan la tabulación de las medidas o los resultados numéricos que haya arrojado el estudio aplicado de acuerdo con la técnica.

Según Arias (2006) "los **instrumentos** son cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar la información. Entre los cuales se pueden mencionar: los cuestionarios, entrevistas y otros" (p.31). Entonces se puede inferir que los instrumentos serán aquellos elementos que sirven al investigador para precisar, seleccionar, recoger y reunir toda la información necesaria y deseada para el buen desenlace del estudio de investigación.

Las técnicas que se utilizaron en función de las características del estudio fueron; el *análisis de documentos* y *las entrevistas* con preguntas abiertas que en algunos casos dejaron la posibilidad en el investigador de repreguntar. *El análisis de documentos* permitió una revisión exhaustiva y profunda sobre los trabajos que en la misma área de conocimiento se han realizado en el estado Táchira y Venezuela en las dos últimas décadas con algunas obras de destacados investigadores que tratan el tema.

Finalmente, *las entrevistas* permitieron conocer de primera mano las opiniones, comentarios, observaciones, sugerencias que los comerciantes, emprendedores, empresarios y profesionales tienen del tema indagado. Para muchos el tema de investigación fue novedoso en sus actividades económicas, pero, hubo casos de otros sujetos del estudio que manejan con criterio el arrendamiento financiero como instrumento de crédito y aportaron ideas, comentarios, proyectos y otras cosas más, que redundan en beneficio del presente trabajo. Las entrevistas fueron semiestructuradas.

Procedimiento de organización y análisis de datos

En cuanto al procedimiento desarrollado en el trabajo de investigación se utilizó el método para organizar y analizar los datos bajo el orden cuantitativo de acuerdo con los temas de la investigación. Se realizaron las entrevistas a los comerciantes, emprendedores, empresarios y profesionales de la ciudad de San Cristóbal, luego de recolectadas se revisaron, ordenaron y categorizaron clasificando en dos grupos todas las entrevistas; en un sector aquellas que fueron respondidas de acuerdo con las preguntas básicas y en el otro, las entrevistas que fueron repreguntadas o tuvieron preguntas sobrevenidas para conocer el interés de los participantes.

Luego de la recolección de los datos que aportaron las entrevistas se diseñó cada una buscando el significado de las respuestas, la información o datos que pudieran ser trascendentales en el trabajo de investigación. Esta categorización de los datos ofreció un primer balance teórico de la pretensión investigativa. Paralelamente se realizó el análisis de los diferentes trabajos que se han desarrollado en el Táchira y Venezuela sobre arrendamientos financieros que comenzaron en algunos países en la década de los 80 y otros más recientemente (Pérez, 1993).

Documentos certificados de investigaciones realizadas en Brasil, Argentina, Uruguay, Chile y México los cinco (05) países donde se inició la investigación sobre arrendamiento financiero en el continente latinoamericano, determinaron que la modernización de los sistemas financieros a estándares vigentes en Europa, arrojaron resultados altamente positivos porque se incentivó a los empresarios, emprendedores, comerciantes y profesionales en general a incursionar en el campo del arrendamiento financiero como herramienta fundamental para generar mayor bienestar personal, social, profesional, económico y humano en cada benefactor.

Analizadas las referencias bibliográficas que contienen los diferentes estudios referidos en el párrafo anterior, se ordenó de acuerdo con el contenido que cada aporte documental ofreció a la investigación; interpretación, construcción de argumentos, formulación de teorías, teniendo como elementos aliados la experiencia, percepción, comparación y la crítica del investigador por su pasado como directivo de una Institución Bancaria y Financiera de la ciudad de San Cristóbal. Las vivencias financieras como ejecutivo bancario permitieron establecer nexos, vínculos y enlaces con

procesos similares, siempre sustentando con argumentos y evidencias, todo ello en atención al enfoque metódico.

Finalmente, dentro del procedimiento y organización de datos, se formuló la propuesta basada en algunos principios orientadores para reformar o adaptar las condiciones y ventajas que ofrece el arrendamiento financiero como instrumento crediticio que fortalezca las economías de las empresas, comercios o emprendimientos. Se elaboró un informe final de la investigación, para soportar a título de conclusión y recomendación los principales resultados del trabajo investigativo y poder materializarlos en las nuevas políticas económicas del sistema bancario y financiero del país.

Sujetos de investigación o informantes claves

En este segmento se debe mencionar a aquellas personas que, por sus vivencias, capacidad de empatizar y relaciones que tienen en el campo, pueden apadrinar al investigador convirtiéndose en una fuente importante de información a la vez que le va abriendo el acceso a otras personas y nuevos escenarios. Es decir, son *los informantes claves* y por otro lado están *los sujetos*, objeto de estudio que será parte de la investigación.

En esta parte del trabajo de investigación cuantitativa se tomaron como referencia los criterios de selección del lugar de trabajo de los beneficiarios del arrendamiento financiero, además el tipo de muestreo y las etapas utilizadas. Obviamente en la consecución del objetivo se redactaron las entrevistas de manera abierta en base a los conocimientos y experiencias desarrolladas en función del tema central. *Los informantes claves* en cambio, son una fuente interesante de información en función de la experiencia y trayectoria de cada uno en la investigación.

En el presente trabajo, la fuente primaria lo constituyen los beneficiarios que en los últimos tres (03) años han recibido dinero producto de los arrendamientos financieros y lo han invertido en sus proyectos; se seleccionaron diez (10) ciudadanos entre emprendedores, comerciantes, empresarios y profesionales. La selección se hizo de manera intencional de acuerdo con los siguientes criterios; (a) interés por la investigación, (b) disposición para responder por la indagatoria, (c) que posea los equipos tecnológicos que le permitieran abordar las interrogantes y, (d) que tengan deseos de superación.

Escenario de la indagatoria

El escenario de la indagatoria se programó en los establecimientos donde funcionan cada una de las denominaciones comerciales que fueron seleccionadas de acuerdo con las estadísticas que maneja el Banco Sofitasa en el departamento de créditos y bajo la vicepresidencia financiera de la institución. Por tanto, la lista de candidatos a consulta proviene de una fuente oficial y formal lo que garantiza el perfil investigativo del estudio.

Se hace a título de aclaratoria que la consulta se formuló a través de los correos electrónicos de cada uno de los sujetos sometidos a la investigación; obviamente se le hizo una visita física a cada uno de ellos para explorar la opción de participar y disposición de responder el instrumento de consulta, dejando claro el investigador con sus interlocutores sobre las condiciones, naturaleza y la intención investigativa que persigue el trabajo académico.

Criterios de rigor científico

Los criterios de rigor científico están constituidos por aquellas fases o parámetros que permiten acceder y asegurar la credibilidad, autenticidad, confianza e integridad de los resultados propuestos en una investigación. Por tanto, se aplicó todo el rigor de cada parámetro en la comprobación de los resultados de la investigación para tener la certeza que la misma reunió todos los elementos del procedimiento y que fueron exitosos.

La **credibilidad** se logra cuando los hallazgos del estudio son reconocidos como auténticos, verdaderos o reales por las personas que participaron en el estudio, experimentaron o están en contacto con el fenómeno investigado. Acá la credibilidad inicialmente la ofrecieron los empresarios, emprendedores, comerciantes y profesionales, domiciliados en el municipio San Cristóbal que con sus respuestas ofrecen un contexto que favorece abiertamente la investigación.

La **auditabilidad o confirmabilidad**, utilizados como sinónimos por los autores es otro elemento del rigor metodológico, se trata de la habilidad de otro investigador de seguir la pista o ruta del investigador original. Eso es lo que algunos doctrinarios llaman *la cadena secuencial de la investigación*, porque quién continúa explorando y estudiando el caso no parte de cero, sino que, al contrario, tiene un punto de partida para reformar, replantear, modificar, profundizar o ratificar el trabajo inicial.

La **transferibilidad o aplicabilidad** se refiere a la posibilidad de extender los resultados del estudio a otras poblaciones. En la *investigación cuantitativa* el receptor del informe determina si pueden transferir los hallazgos a un contexto diferente del estudio. Es idea del

presente trabajo que los profesionales, comerciantes, emprendedores y empresarios beneficiarios del arrendamiento financiero puedan ser referencias para otras personas que desean emprender un proyecto económico y que no cuentan con los recursos monetarios necesarios e indispensables, además de no conocer las grandes ventajas que ofrece la institución del arrendamiento financiero. Igualmente debería servir a los sujetos activos que en este caso son las instituciones financieras y bancarias, a ampliar las políticas de apoyo a las iniciativas privadas de emprendimiento de comercios y empresas ya establecidas.

www.bdigital.ula.ve

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL ESTUDIO

El arrendamiento financiero es un instrumento notorio y público que ayuda a la economía de muchos países, sobre todos de América Latina, Asia y África donde la situación social de una gran mayoría de sus poblaciones empeora cada día y la necesidad de buscar el dinero del sustento familiar, no tiene reparos en cuanto a las fuentes legales que lo originan.

Dentro de ese mapa de economías superfluas que se manejan a diario, la venezolana no escapa a los altibajos de los índices macroeconómicos ni tampoco a los mecanismos de ganar dinero que ayude a paliar el presupuesto familiar. Venezuela según estadísticas de la Organización Mundial del Comercio posee índices de su balanza de pagos que no proyectan un panorama halagador hacia el futuro mediato. (O.M.C. 2010).

En esa relación a tres bandas, confluyen los intereses económicos del interesado en su condición de empresarios, comerciante, emprendedor o profesional, la institución financiera que extiende el crédito y finalmente el mercado interno que se ve beneficiado por la oferta de productos o servicios a precios competitivos. El solicitante es sin duda el eje de la relación financiera porque es quien va a respaldar con su capacidad económica el proyecto.

Cuando se tienen sobre la mesa de trabajo todas las características del proyecto a ejecutarse, el empresario, comerciante, emprendedor o profesional, procede a diseñar la política de producción de manera que la inversión se asegure y tenga en corto o mediano plazo el regreso necesario para honrar el compromiso establecido con la institución financiera. El regreso del capital invertido representa además del cumplimiento de pago,

dejar las puertas abiertas para futuros créditos y que la figura del arrendamiento financiero se consolide.

Las políticas financieras del Estado venezolano regulada en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, las leyes generales y especiales, están determinadas en varias formas, pero todas van dirigidas a cooperar en el desarrollo del país en sus diferentes sectores de producción y desarrollo; de hecho, el mayor ingreso que obtiene la banca nacional lo reciben de los porcentajes que demandan los créditos colocados en los clientes.

Es impensable un sistema económico donde las líneas económicas estén coordinadas, sustanciadas y financiadas exclusivamente por los gobiernos locales, con acceso prohibitivo de la iniciativa privada -citada en el artículo 112 de la Constitución Nacional-, o como ocurre lamentablemente en algunas naciones en vías de desarrollo, que la banca y las instituciones financieras de capital privado no pueden operar libremente y están condicionadas a las normas reguladoras que el mismo Estado le establece.

Por su parte, el empresario, emprendedor, comerciante y profesional segundo eslabón de la cadena de producción, tiene por finalidad lógica y legal lucrarse de un porcentaje de venta que le proporciona la elaboración y venta de los productos que pretende colocar en manos del consumidor final. Como su objetivo es netamente ganar dinero, los sujetos pasivos les interesa incrementar sus ventas, producir bienes y servicios cada vez en mayor número y con calidad.

El primer aspecto tiene que ver con la certeza que maneje el comerciante –por lo menos en su conciencia-, sobre la importancia de los créditos como medios para oxigenar las economías de las empresas, comercios o emprendimientos y que, por tanto, en la fecha de su vencimiento

son exigibles por el acreedor con los porcentajes que demande el préstamo como tal. El comerciante sabe que, si eso sucede, puede ser sancionado por la ley y perder el crédito comercial frente a las instituciones bancarias lo cual desde ya es muy delicado.

Otro aspecto es que el comerciante, empresario, emprendedor o profesional debe conocer muy bien el campo donde se va a invertir el dinero del arrendamiento financiero, porque por falta de conocimiento técnico, experiencia en el ramo o simplemente ignorancia de la materia trabajada, puede fracasar en su intento de hacer rentable el proyecto, lo que puede desmotivar y desestabilizar la economía de la empresa, comercio, emprendimiento o patrimonio personal.

A la luz de estos planteamientos se hace necesario que los comerciantes, empresarios, emprendedores o profesionales estén actualizados con los principios legales, manuales de procedimientos y aspectos tales como; asesoramiento técnico, adquisición de equipos, asesoramiento económico, selección de personal idóneo para el proyecto, materia prima, estructura de costos, precios de mercado etc., que les permiten a los sujetos beneficiarios tener información necesaria relacionada con las características o propiedades que definen a un producto como el arrendamiento financiero.

Otro de los aspectos que deben conocer los comerciantes, empresarios, emprendedores o profesionales es lo relacionado con el crédito, aspecto que consiste en colocar una determinada cantidad de dinero en un beneficiario con garantía hipotecaria, fianza u otro mecanismo que garantice el pago. Por eso, se le denomina crédito a todos los capitales que colocan las instituciones bancarias y financieras de Venezuela en manos de sus clientes a cambio de unas cantidades de renta que se conocen como intereses y el retorno del capital al prestamista. (Hernández, Oviedo. 2016)

El crédito se da sobre cuatro elementos; organización, planificación, estructuración y garantía. Generalmente **el crédito** parte de los ahorros generales que los clientes de la institución bancaria o financiera depositan y el capital fundacional de la empresa financiera, que rinde unos porcentajes de ganancia por concepto de préstamo y que permite a la banca comercial desarrollar sus programas financieros a mediano y largo plazo que ayudan a desarrollar las diferentes líneas comerciales, industriales y empresariales de la Nación.

Otra de las características que deben precisar los comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales es la finalidad de **la inversión**, entendida esta como la utilización de los recursos en el sector productivo o de capitales con el objetivo de lograr beneficios o ganancias y su importancia radica en lograr obtener libertad financiera. Las **inversiones** se miden en función de los recursos financieros disponibles (dinero).

Técnicamente se puede demostrar que los proyectos de inversión implican realizar un procedimiento de carácter técnico, logístico y económico a través de peritos especializados en el área de manera que se garantice el éxito económico. Las inversiones son necesarias en las empresas, comercios o emprendimientos que desean apalancar sus proyectos con visión futurista.

Una buena inversión tendrá inicialmente una consolidada estructura de **costos** y un **rendimiento** satisfactorio; de la inversión técnicamente encuadrada en los costos que demande la producción o elaboración de los productos finales o servicios que el beneficiario del arrendamiento financiero colocará en el mercado, dependerá la ganancia económica y consolidación del proyecto. Los **costos** definidos como el desembolso económico que se realiza para producir un bien o servicio y el **rendimiento** entendido como el fruto o utilidad que queda después de los costos establecidos.

Otros aspectos que deben conocer los comerciantes, profesionales, empresarios y emprendedores es la adquisición de **materia prima y equipos** adecuados para desarrollar el proyecto. Efectivamente, sin materia prima no existirán productos terminados y sí el proyecto beneficiado con el arrendamiento financiero prevé sólo la oferta de productos ya realizados, éstos lógicamente fueron elaborados con **materia prima**.

En este sentido el empresario, emprendedor, profesional y comerciante saben que la materia prima es fundamental en la realización de los bienes o productos que se van a ofertar a un mercado determinado. “La materia prima es parte de la dimensión estructural de la empresa que hace el orden de los procesos” (Sánchez, Meleán y Hormiga. 2017). Por tanto, como elemento de estudio, todo lo que se considere materia prima debe ser detalladamente visto y analizado en la consecución de un proyecto económico.

Incluso dependiendo del bien ofertado, los **equipos** suelen ser diseñados o elaborados para una mejor capacidad de producción. La adquisición de maquinarias, dispositivos electrónicos, herramientas, instrumentación etc. debe estar orientada a los requerimientos del establecimiento comercial o empresarial que los demande; es decir, comprar lo necesario para satisfacer las necesidades del proyecto que es promovido a través del arrendamiento financiero.

En relación con el **refinanciamiento**, el comerciante, empresario, emprendedor o profesional debe conocer las características que debe poseer esta figura de la economía. El **refinanciamiento** ocurre cuando un beneficiario de un crédito busca nuevas condiciones sobre el mismo, sin importar si se mantienen las tasas de interés, los lapsos de pagos u otras condiciones indispensables en el sistema de crédito que aplica en el arrendamiento financiero.

Como se menciona en líneas anteriores, el arrendamiento financiero contiene siempre una condición de crédito sin importar el destino legal y lícito que debe tener. Es condición obligante para el comerciante, empresario, emprendedor o profesional cumplir con las condiciones de pago del **arrendamiento** vigente para optar a un refinanciamiento sobre ese mismo beneficio o incluso, sumando a ese monto uno nuevo que robustezca la inversión que está realizando el solicitante.

Se da el caso que muchos proyectos se quedan cortos en los costos de inversión por factores internos como la inflación, la inestabilidad de mercados, la estanflación o la hiperinflación o situaciones eventuales y externas como sucede actualmente con la pandemia del COVID 19 o las crisis económicas de terceras naciones que afectan directamente los mercados internos.

De igual forma, las instituciones financieras y bancarias requieren - porque además de eso viven- tener los capitales en terceras personas que garanticen el regreso con intereses incluidos en la brevedad del tiempo para seguir rotando el dinero, una primacía de la economía porque si no fuera así, sencillamente viviríamos estancados en un centrifuga de involución.

Por tanto, el **refinanciamiento** que en el presente trabajo lo consideramos **indicador de la dimensión confianza**, es una función elemental en el arrendamiento financiero, punto central de la investigación académica. Entendido como la cancelación de un *crédito* con un nuevo préstamo, el *refinanciamiento* es válido únicamente cuando la capacidad de pago del prestatario no presenta deterioro con relación a la determinada en el **crédito** cancelado con la nueva operación y cuando el deudor no se encuentre en mora. Generalmente para que opere el refinanciamiento la conducta crediticia del cliente o beneficiario debe ser diáfana y transparente.

Otros aspectos para conocer por los empresarios, comerciantes, emprendedores y profesionales en el caso del refinanciamiento son los lapsos de tiempo que tendrá en lo sucesivo para cumplir los pagos con intereses incluidos y los beneficios que esa nueva cantidad de dinero va a originar sobre los bienes muebles o inmuebles objeto del arrendamiento financiero. El refinanciamiento técnicamente implica qué, el crédito inicial fue importante en el inicio del proyecto pero que terminó siendo insuficiente por muchas causas como la inflación temporal o permanente, la escasez de materia prima, la importación de equipos o maquinarias que descuadró los presupuestos iniciales u otros elementos determinantes que hacen inviable la culminación de la planificación primaria. (op.cit).

En la legislación financiera de muchos países, la principal diferencia entre *arrendamiento* y *refinanciamiento* es que la segunda figura se consume sólo en las planificaciones donde, las expectativas financieras se vieron ampliamente superadas y de manera automática opera el dinero fresco, contemplada la medida en el momento de firmarse el contrato de la primera situación (arrendamiento). Vista así la situación el prestamista no necesita que el cliente acuda en busca de nuevos montos dinerarios, sino que lo agrega en la línea de crédito del primer desembolso sin necesidad de firmar nuevos papeles o contratos, porque ya estará prevista con prelación en el contrato inicial del *leasing* o *arrendamiento financiero*.

Por tanto, la observancia sobre el arrendamiento financiero que deben guardar los empresarios, emprendedores, comerciantes y profesionales en el cumplimiento de las obligaciones económicas y contractuales, tiene matices de infaltables, innegables, irreprochables; situación contraria los colocaría al margen del ordenamiento jurídico vigente, ocasionando sanciones penales, civiles y morales frente a sus acreedores.

Vista así la situación, el deber ser de las instituciones bancarias y financieras privadas y públicas es la de brindar asistencia, protección, seguridad, confianza y tranquilidad a sus clientes para que aprovechen las ventajas que siempre va a ofrecer el sistema de arrendamiento financiero, tratándose de empresas o fábricas caseras, familiares, asociativas o comunitarias -en la mayoría de los casos-, que serán privilegiadas con el apoyo económico que redundará en la creación de nuevos puestos para la clase trabajadora.

Finalmente se debe concluir antes de avanzar a la operacionalización de variables, que todos estos elementos que hemos descrito en líneas y párrafos anteriores constituyen materia de obligatorio conocimiento de los empresarios, comerciantes, emprendedores y profesionales, de manera que, cuando se materialice la inversión se cumpla la misión que no es otra que ayudar a crecer la economía local.

En este caso las variables se han establecido como los diferentes ítems que deben ser conocidos y dominados por la población objeto del instrumento de campo en función de su virtud que es el manejo del arrendamiento financiero como apoyo económico. Obviamente estas variables pueden medirse en la muestra aplicada en relación con los conocimientos que ellos poseen.

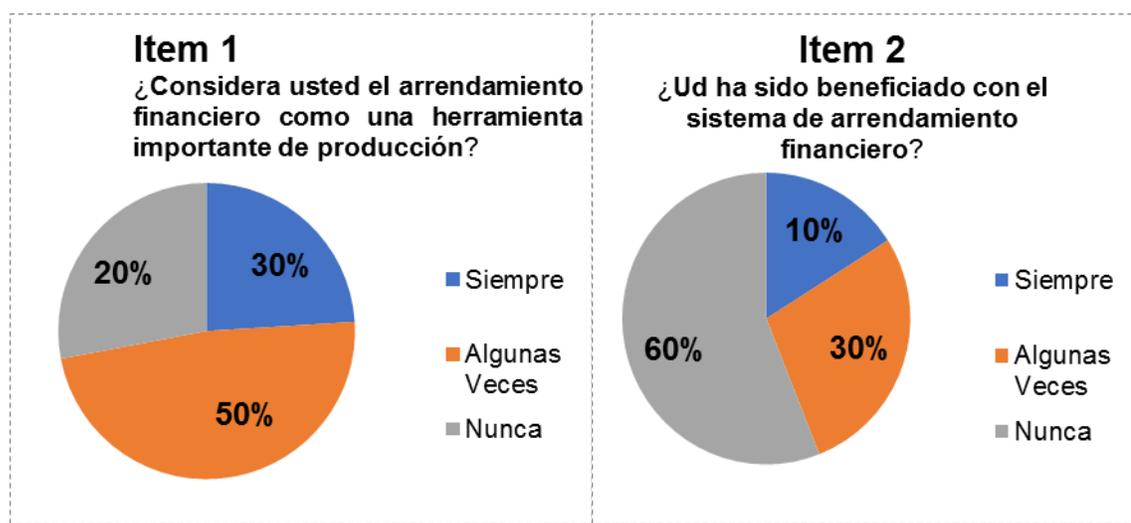
En el proceso de operacionalización de las variables es necesario determinar los parámetros de medición a partir de los cuales se van a establecer la relación de variables en cuanto al tema del arrendamiento financiero en el municipio San Cristóbal, para lo cual se debe tener en cuenta, la problemática en sí, los aspectos lógicos y el conocimiento general sobre las ventajas que ofrece esa institución financiera en el área delimitada para la investigación.

Presentación, análisis e interpretación de los resultados

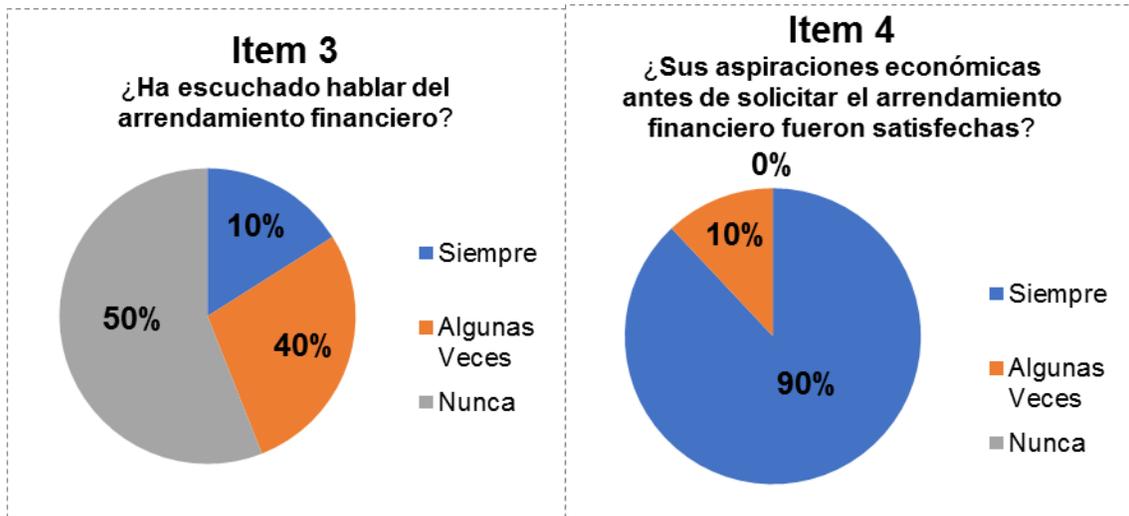
A continuación, se presenta el análisis de los resultados obtenidos en la aplicación de las entrevistas a los comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales en el municipio San Cristóbal, estado Táchira. Los mismos evidencian la situación actual del arrendamiento financiero aplicado en sus establecimientos comerciales en los últimos tres (03) años, y los beneficios conseguidos a pesar de la contracción económica y la pandemia que nos afecta, que limitó el trabajo y el ejercicio de una mejor actividad comercial. Para el análisis de los diferentes ítems que componen el instrumento de medición, se utilizó la técnica porcentual, la cual permitió transcribir las frecuencias absolutas y relativas de las respuestas dadas con los correspondientes a cada una de las alternativas.

TABLA 2

DIMENSIÓN	ALTERNATIVAS	Ítem 1	Ítem 2	Ítem 3	Ítem 4
Finanzas	Siempre	3	1	1	22
	Algunas Veces	5	3	4	3
	Nunca	2	6	5	0



Fuente: Ramírez (2021)



Fuente: Ramírez (2021)

De acuerdo con los resultados obtenidos sobre el indicador créditos correspondientes a la dimensión de las finanzas, se pueden apreciar los siguientes aspectos; A la pregunta, ¿considera usted el arrendamiento financiero como una herramienta importante de producción? El ítem uno de la población integrada por 10 encuestados respondió en un número de tres (03) que *siempre* reciben información al respecto dejando un promedio de treinta por ciento (30%), cinco (05) de ellos dijeron que *algunas veces* para un cincuenta por ciento (50%) y finalmente dos (02) de los consultados respondieron que *nunca* lo que arroja un veinte por ciento (20%) de promedio.

Con estos resultados podemos concluir que efectivamente los comerciantes, emprendedores, profesionales y empresarios ubicados en el municipio San Cristóbal, no tienen en absoluto o es muy deficiente la información sobre el arrendamiento financiero y que parece no importar el tema por la forma tan ligera de responder al instrumento de medición o quizás la situación económica y social del país afectado también por la pandemia, es decir, la dimensión de *finanzas* no está definida en ese segmento de comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales.

En cuanto al ítem número dos del mismo indicador y dimensión, se consultó sobre si han sido beneficiados con el sistema de arrendamiento financiero. Uno (01) de ellos manifestó que *ha sido beneficiado* lo que indica un diez por ciento (10%), tres (03) mencionaron que *algunas veces fueron beneficiados* estableciendo un promedio de treinta por ciento (30%) y finalmente, seis (06) dijeron no haber recibido nunca el beneficio del sistema de arrendamiento financiero conformando un sesenta por ciento (60%).

Los porcentajes anteriores ratifican los resultados de la primera interrogante ya que tienen la misma aplicación pero con diferencia que en la segunda se hace énfasis en el beneficio del arrendamiento financiero, objetivo general del presente trabajo académico, evidenciando que si totalizamos los segmentos *algunas veces* y *nunca*, estamos en presencia de un noventa por ciento (90%) por ciento de comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales que nunca han gozado de las ventajas del arrendamiento financiero, quizás, por no tener la información adecuada sobre el tema.

El tercer ítem guarda relación con el anterior, pero se consultó a los comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales si han escuchado hablar del arrendamiento financiero. Por coincidencia el mismo ciudadano que respondió *siempre* en el ítem dos, repitió su respuesta dejando un diez por ciento (10%) de promedio, lo mismo ocurrió con los dos renglones siguientes (*algunas veces* y *nunca*), de manera que tenemos los mismos índices estadísticos.

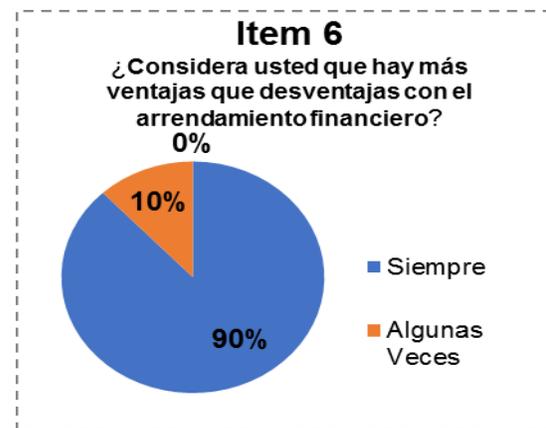
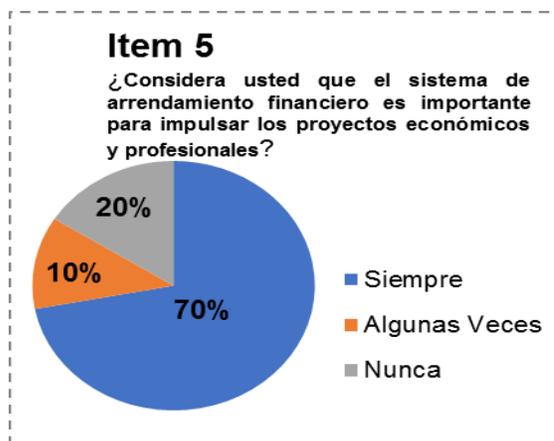
Sobre el indicador *crédito* se pudo evidenciar que el mayor promedio de los consultados no posee información técnica, legal y asesoramiento profesional en el tema del arrendamiento financiero como instrumento de progreso y desarrollo, lo que implica una tendencia poco favorable en cuanto a la práctica voluntaria de los

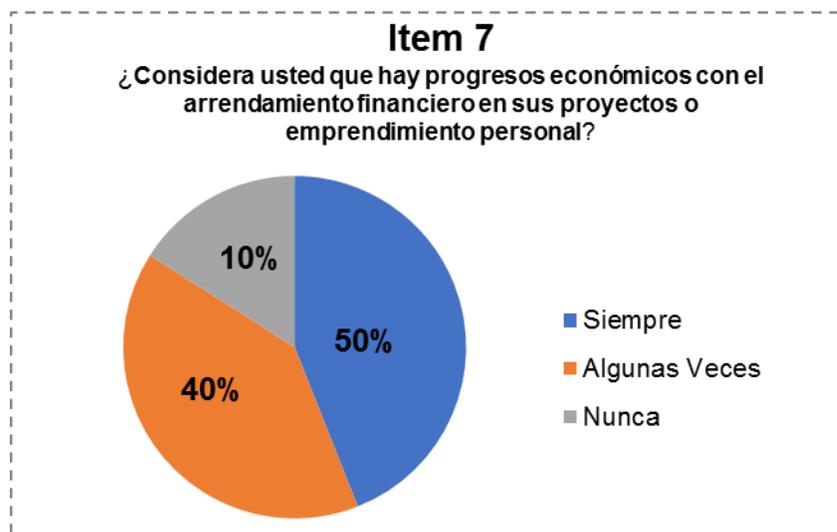
comerciantes en buscar de manera personal el asesoramiento y capacitación legal sobre el mecanismo económico.

A propósito, como cierre del cuestionario sobre el precitado indicador, se le formuló la interrogante sobre si las aspiraciones antes de solicitar el arrendamiento financiero fueron satisfechas, nueve (09) de los sujetos consultados respondieron que *siempre* lo estarían arrojando un noventa por ciento de promedio (90%) mientras que el restante encuestado respondió que *algunas veces* pudiera satisfacerle el beneficio para un diez por ciento (10%) de efectividad.

TABLA 3

DIMENSIÓN	ALTERNATIVAS	Ítem 5	Ítem 6	Ítem 7
CONOCIMIENTO	Siempre	7	9	5
	Algunas Veces	1	1	4
	Nunca	2	0	1





Fuente: Ramírez (2021)

Con respecto a la tabla número tres, tenemos que se manejaron tres (03) ítems bajo la dimensión *conocimiento*. ¿El ítem cinco (05) le consultó a los entrevistados si consideran que el sistema de arrendamiento financiero es importante para impulsar los proyectos económicos y profesionales? Estas fueron las respuestas; siete (07) respondieron que siempre es y será importante el arrendamiento financiero, dejando una opción promedio de setenta por ciento (70%), por uno (01) que respondió que *algunas veces* y dos (02) que dijeron *nunca* determinando diez por ciento (10%) y veinte por ciento (20%), respectivamente.

De tal manera, los resultados ratifican lo que es una presunción notoria y pública sobre la importancia que tiene para un emprendedor, profesional o empresario el beneficio del arrendamiento financiero. Los encuestados no reparan en tomar el riesgo de ser asistidos por el financiamiento económico ya que su finalidad es lucrarse en el intercambio de bienes y servicios, entendido el lucro como el margen de ganancia legal que obtiene un comerciante.

El ítem número seis (06) tuvo la siguiente pregunta: ¿Considera usted que

hay más ventajas que desventajas en el arrendamiento financiero? La proporción de respuestas se ubicó de la siguiente forma: nueve (09) consultados indicaron que *siempre* el arrendamiento financiero tendrá más ventajas que desventajas y solo uno (01) respondió que *algunas veces* las ventajas superan a las desventajas, determinando una proporción de noventa por ciento (90%) y diez por ciento (10%), respectivamente.

Aun cuando en el ítem cinco un alto porcentaje (70%) respondió que el arrendamiento financiero es importante para impulsar los proyectos económicos y profesionales, sin embargo, se incrementó en dos encuestados los que argumentaron que ellos consideran que el arrendamiento financiero es ventajoso para desarrollar los proyectos y emprendimientos económicos. Aquí se debe diferenciar que un asunto es analizar la importancia y otro, colocar en una balanza las ventajas y desventajas porque el arrendamiento financiero es importante solicitarlo por lo que pueda implicar en un desarrollo económico y otra cosa muy diferente, poder palpar a posteriori las ventajas que su inclusión en la iniciativa pudo demostrar.

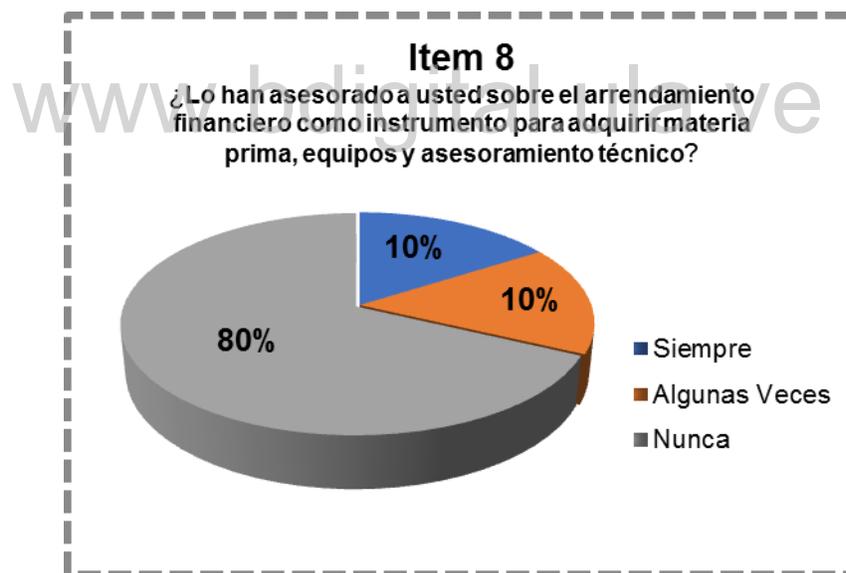
Finalmente, en el ítem siete se preguntó: ¿Considera usted que hay progresos económicos con el arrendamiento financiero en sus proyectos o emprendimiento personal? Cinco (05) encuestados (50%) respondieron que *siempre* hay cambios favorables en la solidez económica de los sujetos solicitantes del arrendamiento financiero, cuatro (04) manifestaron (40%) que *algunas veces* han obtenido beneficios o que pudieran obtenerlos por las ventajas que ofrece y el restante consultado (01) respondió que nunca sabrá sí hay beneficios económicos hasta tanto pueda solicitar el servicio del arrendamiento financiero lo que arroja un porcentaje del diez por ciento (10%).

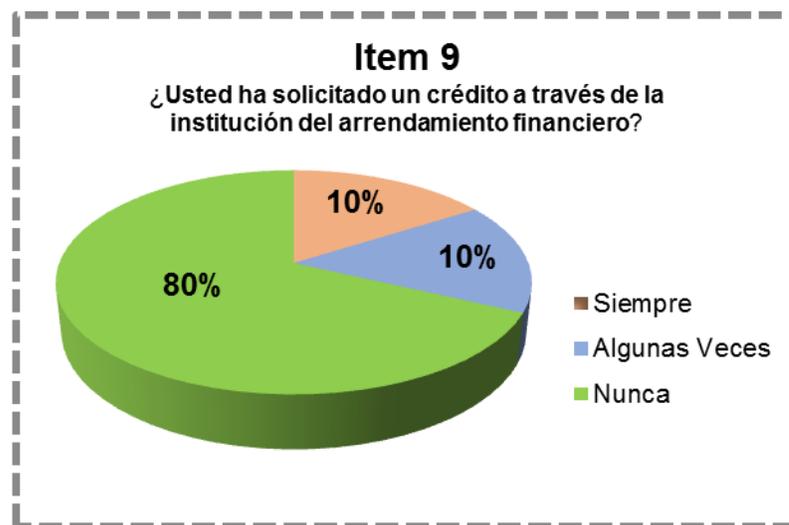
Se puede inferir que en la dimensión *conocimientos* los encuestados consideran que el sistema de arrendamiento financiero es vital para el desarrollo comercial y empresarial en las diferentes líneas mercantiles que existen en un

mercado regional o nacional. Es tal la situación que muchos de ellos dejaron el comentario que van a solicitar información para optar a las bondades que ofrece el instrumento financiero.

TABLA 4

DIMENSIÓN	ALTERNATIVAS	Ítem 8	Ítem 9
HERRAMIENTAS	Siempre	1	1
	Algunas Veces	1	1
	Nunca	8	8





Fuente: Ramírez (2021)

Los indicadores números tres corresponde a **materia prima y equipos** dentro de la dimensión **herramientas** está integrado por dos alternativas incluyentes y a veces concordantes en producción: sobre los conocimientos relacionados con las características que deben poseer las materias primas utilizadas dentro del proceso de elaboración de los bienes terminados y la adquisición de maquinarias y equipos, uno de los encuestados dijo tener conocimientos sobre la materia prima y los equipos que adquiere para su trabajo lo que equivale a un diez por ciento (10%) de los encuestados, es decir, ocho (08) de los entrevistados manifestaron que *nunca* se asesoran para conocer de la materia prima y los equipos que adquieren lo que significa un ochenta por ciento (80%) y el restante entrevistado dijo que *algunas veces* se busca información sobre materia prima y equipos lo que se traduce en un diez por ciento (10%) de la consulta.

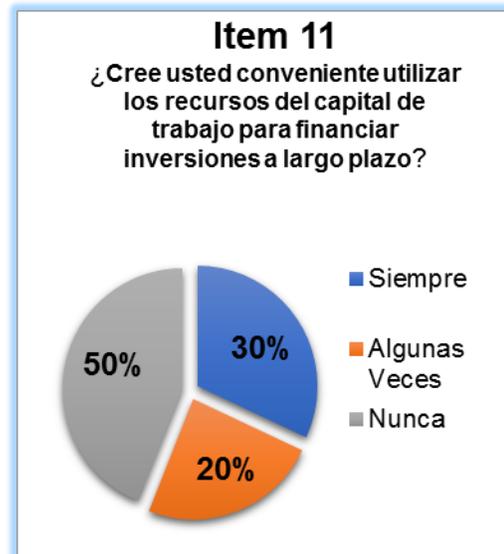
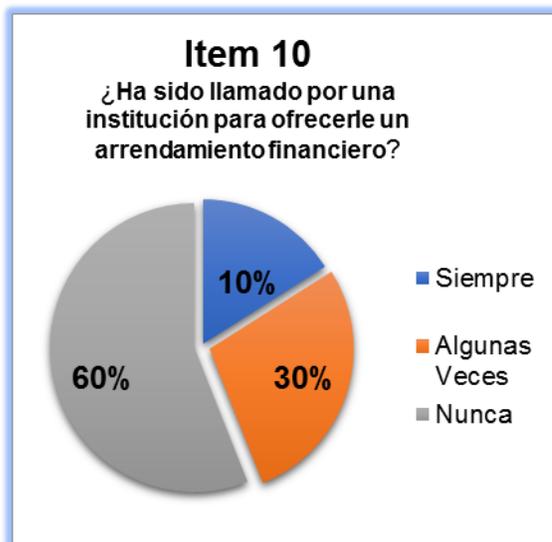
Estos números muestran que un significativo porcentaje de comerciantes, emprendedores, empresarios o profesionales no poseen conocimiento suficiente sobre los materiales que compran incluso sin importar la relación que corresponde a las características y que los equipos que compran para sus emprendimientos lo

hacen por recomendación publicitaria o personalizada. Por tanto, los números nos llevan a analizar que muchos encuestados por falta de conocimientos técnicos no están seguros de la inversión de materia prima a trabajar y los equipos que utilizaran en sus locales comerciales. Se debe vincular el tema en la propuesta de realizar talleres de capacitación y orientación desde las instituciones que facilitan el arrendamiento financiero.

Por su parte, el ítem nueve (09) va un poco más allá de la rutina comercial consultando a los comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales si ya han solicitado el arrendamiento financiero. La ponderación de respuestas fue similar a las respuestas del ítem número ocho (08) que forma parte junto al presente, de la dimensión *herramientas*. Los consultados, de una parte, respondieron que *nunca* han solicitado un crédito de arrendamiento financiero por desconocimiento legal y técnico que supone no es común pero que se hace interesante; en la contraparte, uno de los encuestados dijo haber sido beneficiado con el arrendamiento financiero y el restante de los consultados, lo ha intentado, lo que equivale a diez por ciento (10%) en el análisis.

TABLA 5

DIMENSIÓN	ALTERNATIVAS	Ítem 10	Ítem 11	Ítem 12
CONFIANZA	Siempre	1	8	2
	Algunas Veces	3	6	2
	Nunca	6	11	6



Fuente: Ramírez (2021)

Ahora se presentan los resultados de la tabla número cinco sobre la dimensión *confianza* y el indicador *refinanciamiento*. Se presentaron tres interrogantes a la muestra integrada por diez (10) comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales del municipio San Cristóbal. ¿La primera alternativa versaba sobre si han recibido invitación de alguna institución financiera para ser beneficiado con el arrendamiento financiero? El ítem número diez (10) determinó que uno (01) de los encuestados (10%) fue invitado a usar el arrendamiento financiero, tres (03) que *algunas veces* han recibido contacto con las instituciones financieras (30%) y seis (06) encuestados dijeron que *nunca* (60%).

Muchos comerciantes, emprendedores, profesionales o empresarios a veces sienten miedo de acudir a una institución bancaria o financiera a solicitar auxilio económico; no tienen quien los apalanque como fiadores, no tienen propiedades para ofrecer en garantía prendaria o hipotecaria o simplemente no les gusta sumir obligaciones y prefieren trabajar a la medida de lo que produzcan. Por eso, es necesario que los consultados conozcan las características y

particularidades que posee el sistema de arrendamiento financiero.

La pregunta número once (11) establecía: ¿Cree usted conveniente utilizar los recursos del capital de trabajo para financiar inversiones a largo plazo? La respuesta se dividió así; tres (03) entrevistados, el treinta por ciento (30%) afirmó que *siempre* existe la posibilidad de solicitar el arrendamiento financiero a largo plazo para estar más holgados de tiempo y poder planificar mejor la inversión, dos (02) de los consultados (20%) advirtió que *algunas veces* es recomendable trabajar a largo plazo y los restantes cinco (05) que representan el cincuenta por ciento (50%) *nunca* lo haría porque es preferible trabajar a corto plazo.

Aquí se debe aclarar que en términos financieros un crédito a largo plazo es aquel que se otorga para ser pagado con una duración mayor a un año y los de corto plazo, deben ser honrados antes de un año de duración. Igualmente se debe invocar la apreciación inicial que tiene un sector de los comerciantes, emprendedores, empresarios y profesionales del municipio San Cristóbal sobre el valor real de un sistema de arrendamiento financiero; quizás exista la intención de acudir a él, pero rondan los temores que ocasionan los aspectos técnicos y legales del mismo.

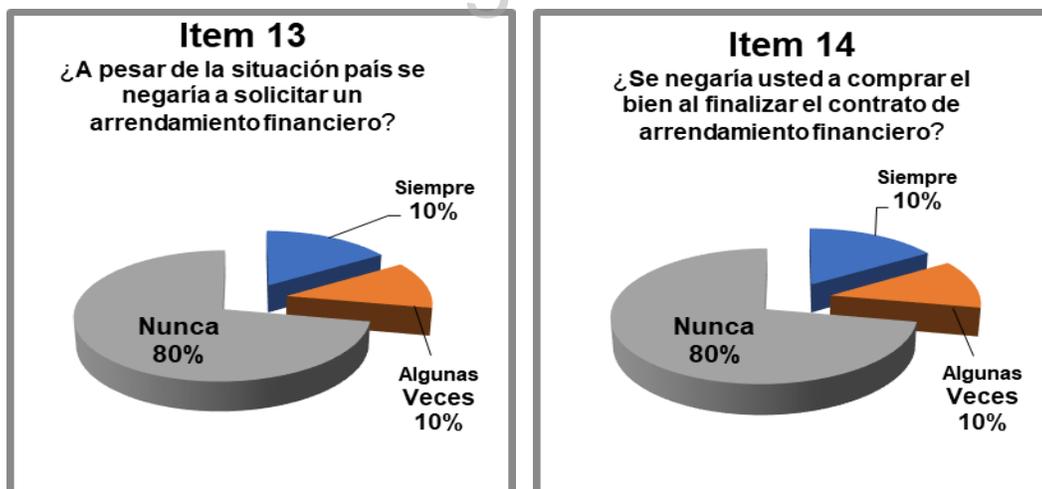
Por último, la alternativa doce (12) tenía el siguiente enunciado: ¿Considera usted que las políticas de financiamiento son promocionadas a futuras inversiones? Las variables fueron las siguientes: dos (02) encuestados que representan un veinte por ciento (20%) opinaron que *siempre* se promocionan las políticas de arrendamiento financiero, dos (02) más que significan un veinte por ciento (20%) señaló que *algunas veces* las instituciones dan a conocer públicamente sus ofertas de arrendamiento y seis (60) consultados (60%) creen que *nunca* se han enterado de promociones sobre el tema.

El indicador *refinanciamiento* dentro de la dimensión *confianza* deja como

interpretación que no existe un conocimiento cierto sobre las políticas de publicidad y promoción del arrendamiento financiero por parte de las instituciones bancarias y financieras ubicadas en la jurisdicción del municipio San Cristóbal. El indicador permite que se profundice el tema de educar, informar y capacitar a los comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales sobre los productos que se ofertan con las características y condiciones incluidas.

TABLA 6

INDICADOR	ALTERNATIVAS	Ítem 13	Ítem 14
CONFIANZA	Siempre	1	1
	Algunas Veces	1	1
	Nunca	8	8



Fuente: Ramírez (2021)

Las tablas seis (06) y siete (07) están relacionadas con el tema del refinanciamiento. A tal efecto se realizaron cinco (05) interrogantes; en la primera (ítem 13) se consultó si a pesar de la situación país se negaría a solicitar un

arrendamiento financiero, arrojando como resultados la siguiente situación: ocho (08) encuestados (80%) consideran que *nunca* dejarían de acudir a esa opción de financiamiento a pesar de la situación económica, uno (01) de ellos (10%) opinó que *algunas veces* quizás no lo haría por miedo a quedar mal ante el prestamista y el restante encuestado (01) que traduce el diez por ciento (10%) cree que nunca tomaría esa decisión de acudir a la institución, es decir, *siempre* se opondrá a hacerlo.

La política de financiamiento en sus diferentes modalidades corresponden a reservas de los Estados para brindar a los empresarios, emprendedores, comerciantes y profesionales locales y nacionales, un ambiente comercial acorde con las bondades del mercado cumpliendo con los requisitos de calidad, idoneidad, confiabilidad y durabilidad que garantice a los consumidores el uso, disfrute y disposición de las bienes y servicios que se presenten a través de la vía de generar riqueza que ofrece el sistema de arrendamiento financiero.

El ítem número catorce (14) consultó a los encuestados si se negaría a comprar el bien al finalizar el contrato de arrendamiento financiero y las respuestas son similares a las del ítem anterior y por lo tanto la carga porcentual. La situación es que ocho (08) de los encuestados no se negarían a adquirir en bien producto u objeto del arrendamiento financiero. En efecto, vencido el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, que se denomina «residual», pues su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverlo al arrendador, salvo que el contrato lo diga hasta un plazo determinado. Pallares (2009).

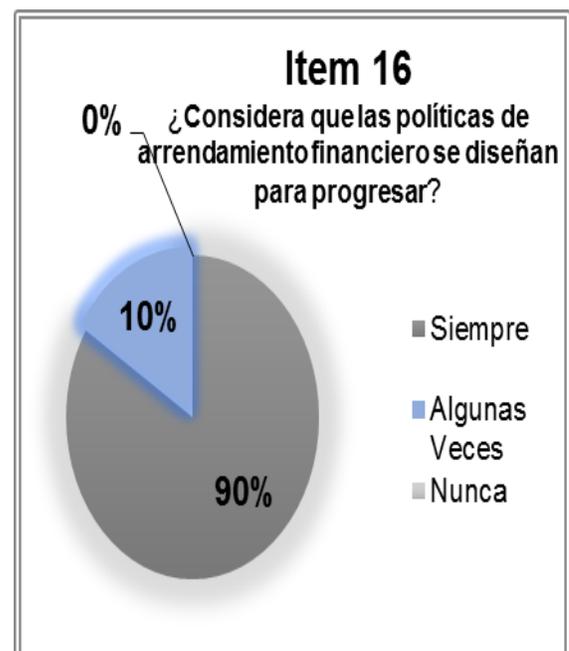
En este sentido, el Estado debe promover actividades que motiven a los empresarios, emprendedores, comerciantes y profesionales a buscar el oxígeno

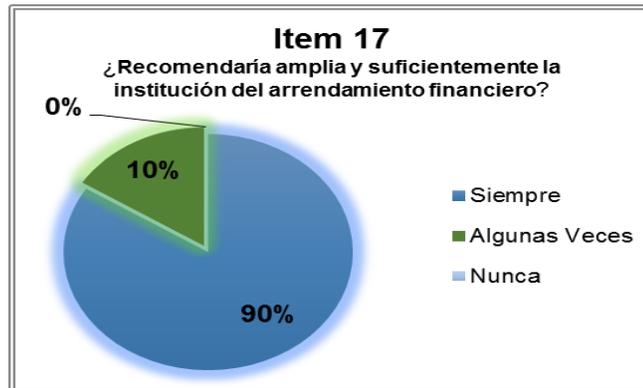
financiero o bien partiendo de la obligación crediticia que tienen las entidades bancarias y financieras privadas o desde la estructura financiera pública, de manera que se fortalezca el mercado interno. El indicador *confianza* nos lleva a concluir que los encuestados creen en la institución del arrendamiento -aun sin haberse beneficiado- y que la falta de conocimientos sobre su significado, funcionamiento y sentido de pertenencia es quizás el paso que falta por dar.

TABLA 7

INDICADOR	ALTERNATIVAS	Ítem 15	Ítem 16	Ítem 17
CONFIANZA	Siempre	9	0	9
	Algunas Veces	1	1	1
	Nunca	0	9	0

www.bdigital.ula.ve





Fuente: Ramírez (2021)

Continuamos con el indicador *refinanciamiento* dentro de la dimensión *confianza* con las tres (03) últimas interrogantes que se plasmaron en el instrumento de medición. La tercera alternativa del indicador establecía: ¿Confía usted en las instituciones financieras que facilitan el arrendamiento? La ponderación de respuestas determinó los siguientes datos; nueve (09) de los diez (10) encuestados (90%) respondieron que *siempre* confían en las instituciones que facilitan el arrendamiento financiero y sólo uno (01) opinó que confía *algunas veces* representando tan solo el diez por ciento (10%).

La cuarta interrogante establecía lo siguiente: ¿Considera que las políticas de arrendamiento financiero se diseñan para progresar? En el fondo una pregunta fuerte para responder -por las dudas que muchos tienen- y riesgosa para el investigador, que define muchas cosas en torno al contenido de la propuesta académica. Nueve (09) encuestados para un noventa por ciento (90%) respondieron que *siempre* debe considerarse esa posibilidad porque es impensable que una entidad financiera que vive principalmente de los intereses que devengan los créditos, vaya a diseñar las políticas arrendaticias pensando en un posible fracaso para ellos como prestamistas o para los prestatarios como clientes. El restante consultado opinó que *algunas veces* pudiera fracasar, pero estamos hablando de un diez por ciento (10%).

Los porcentajes de respuesta del ítem quince sobre la confianza de los comerciantes, emprendedores, empresarios y profesionales, determinó la misma cuantía del ítem número dieciséis, es decir, que todos los encuestados ubicados en el municipio San Cristóbal y que fueron consultados en el presente instrumento de medición, tienen absoluta confianza en la institución del arrendamiento financiero y en quienes facilitan su proceso. Se puede inferir que existe una conducta positiva dentro de la muestra de entrevistados para apoyarse en la figura económica objeto del presente estudio.

Las gráficas del ítem diecisiete (17) trata de la recomendación que harían los encuestados a terceras personas sobre la figura del arrendamiento financiero. Se formularon tres ítems que proporcionaron los siguientes resultados; nueve (09) de los comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales que equivale a un noventa por ciento (90%) respondieron que *siempre* recomendarían ese mecanismo económico porque consideran que produce felicidad y seguridad a sus beneficiarios, uno (01) de ellos (10%) respondió que *algunas veces* pudiera referenciarlo a terceros interesados en solicitar el apoyo financiero. Lo importante es que ninguno de la muestra estadística tuvo animadversión hacia la figura del arrendamiento financiero.

Los números anteriores permiten afirmar que las conductas de la muestra poblacional en el cumplimiento de las obligaciones pecuniarias y legales son satisfactorias -en el caso de quienes han contraído la obligación financiera- ya que, aunque no manejen conocimientos técnicos sobre el financiamiento -objetivo principal de la presente investigación- cumplen con los compromisos económicos y legales. Sin embargo, se deben aplicar los métodos para que esa institución del arrendamiento financiero se masifique cada vez más y obviamente sean muchos los comerciantes, emprendedores, empresarios y profesionales que se incorporen a ese maravilloso mundo de la producción y generación de riquezas, soporte de las sociedades modernas.

En resumen, el cuarto capítulo del presente trabajo verificó en el campo de la investigación el manejo de conocimientos legales y técnicos sobre el arrendamiento financiero que poseen los comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales del municipio San Cristóbal. Se aplicó un cuestionario contentivo de diecisiete (17) ítems, distribuidos en cuatro (04) dimensiones subdivididas a su vez en siete (07) *indicadores* que estructuraron la operacionalización de variables. El coeficiente de **Alpha de Cronbach** demostró la confiabilidad de la muestra, dando como resultado el 0,93 de alta efectividad.

El coeficiente alfa fue descrito en 1951 por Lee J. Cronbach. Es un índice usado para medir la confiabilidad del tipo consistencia interna de una escala, es decir, para evaluar la magnitud en que los ítems de un instrumento están correlacionados. La fiabilidad interna mide la consistencia de la prueba en cuanto a la correspondencia que exista entre los ítems evaluados. Otro aspecto importante es la equivalencia que es la ponderación empleada para medir dos preguntas y analizar su relación de manera simultánea. Otro punto medible es la estabilidad que se demuestre entre las respuestas logradas de los cuestionados y la consistencia de las preguntas, las respuestas y los objetivos de la investigación.

CAPÍTULO V

Conclusiones:

Los resultados obtenidos en la investigación permitieron concluir lo siguiente:

El objetivo específico número uno, sobre *indicar el funcionamiento del arrendamiento financiero en todas sus formas de contrato*, concluye que efectivamente las leyes venezolanas aun cuando no existe un instrumento especializado en el tema tipifican las diferentes formas de crédito que existen en el sistema financiero del país, pero es necesario actualizarlos por los cambios rápidos que se dan en el mundo jurídico.

El objetivo específico número dos *examinó la naturaleza jurídica y las características del arrendamiento financiero*. El derecho adjetivo nacional establece los mecanismos que ofrecen las instituciones bancarias y del sector financiero venezolano para ofrecer -además como obligación de las instituciones crediticias-, las facilidades, mecanismos de educación, asesoramiento técnico y las cantidades de dinero necesarias que manifieste el solicitante; sin embargo, la información no es suficiente para motivar a los ciudadanos que desean ingresar a los beneficios que ofrece el sistema de arrendamiento financiero.

Por su parte, el objetivo número tres *trató de describir las ventajas y desventajas del arrendamiento financiero*. El cuestionario aplicado demostró que un porcentaje significativo de los entrevistados no conoce las ventajas que ofrece el arrendamiento financiero y tampoco manejan conceptos ni términos técnicos que tienen relación con la solicitud del servicio ni las condiciones y características que ofrece ese instrumento crediticio en el Táchira.

Finalmente, el objetivo específico número cuatro, *determinó la importancia del arrendamiento financiero para los empresarios, emprendedores, comerciantes*

y *profesionales* porque a pesar de que algunos de los encuestados demostraron no tener suficiente información ni conocimientos sobre las políticas de arrendamiento financiero en el estado Táchira, quedó claro que absolutamente todos están interesados en el beneficio que ofrece el instrumento económico. En virtud de lo anterior se permite sugerir las siguientes recomendaciones.

En líneas generales, es de gran utilidad financiar a las empresas a través de operaciones de leasing, ya que es un mecanismo que facilita el acceso a bienes de capital, promueve la inversión en capital fijo, incrementa la productividad de la inversión y, por ende, estimula el crecimiento económico de largo plazo”; así lo afirma Iván Darío Ruiz Pérez, vicepresidente Comercial del Fondo Nacional de Garantías S.A. de la República de Colombia.

El sector industrial es el que mayor uso hace de esta herramienta, dado que se constituye como un elemento de apalancamiento en los procesos de expansión para las áreas de producción de las empresas. “El financiamiento de las Pymes, por medio de mecanismos como el leasing, es de gran importancia para el crecimiento del sector real a través de la adquisición de bienes de capital que, a su vez, son utilizados en las distintas actividades productivas”, continúa Iván Darío Ruiz Pérez.

El leasing promueve la inversión, dado que constituye una fuente de financiación de bienes de capital con notorios beneficios tributarios. Según Leasing Bancolombia, este mecanismo es ideal para financiar los activos generadores de renta que las personas o empresas requieran para su crecimiento; este instrumento permite dar una respuesta rápida a las nuevas oportunidades de inversión. El trámite de aprobación y desembolso es ágil y así el cliente puede disponer rápidamente de los activos que necesita. Este mecanismo financia la totalidad del valor del activo, incluido IVA, y aranceles (en el caso de bienes importados).

Se pueden financiar diversos tipos de activos; durante la vida del contrato, el

activo figura a nombre de la compañía de leasing, esto le conviene al cliente a nivel patrimonial y por seguridad. Por último, no compromete garantías, lo que hace más fácil el trámite del contrato, ya que la garantía es el bien dado en arrendamiento. No afecta el nivel de endeudamiento de la empresa y el arrendatario puede mantener la disponibilidad de sus cupos crediticios. "Este es un mecanismo que ofrece a las empresas el acceso a bienes de capital y permite la inversión". Darío R. Pérez, vicepresidente comercial del Fondo Nacional de Garantías en Colombia.

El arrendamiento financiero le otorga a la empresa ventajas tributarias y financieras, en cuanto a lo primero la empresa cancela menos impuesto a la renta, pues este tipo de financiamiento le permite deducir la depreciación del activo y los intereses, no se requiere desembolsos de grandes sumas de dinero para la adquisición de activos fijos. La explotación de activo le permite mejorar su productividad y obtener la rentabilidad que le va a permitir cancelar la deuda adquirida. Y existe un impacto negativo en cuanto al ROA y ROE, y esto se debe a que la empresa obtiene menor rentabilidad en el periodo en que dure el contrato de arrendamiento, pero en el largo plazo este se incrementará.

El arrendamiento financiero se caracteriza por las ventajas que en principio presenta: no se inmovilizan fondos, la relación de los pagos al uso y goce, transferencia del riesgo operativo de desgaste y desactualización técnica, tratamientos fiscales asimétricos. La decisión de arrendar o comprar se debe analizar con criterio económico-financiero. Es común estimar el valor actual de la serie de erogaciones (flujos de fondos negativos) del arrendamiento y compararla con el valor actual correspondiente al costo de adquisición de la compra, conocido como método directo.

Este se aparta del enfoque marginal en la evaluación de decisiones financieras, no incorporando ahorros y costos de oportunidad de aceptar una alternativa en desmedro de la otra. Por tanto, es menester incluir todos los flujos

de fondos derivados de arrendar en defecto de comprar con financiamiento. El perfil de flujos de fondos del método de préstamo equivalente considera: el ahorro de oportunidad del arrendamiento (no inmovilización de fondos) y la suma algebraica entre pagos (flujos negativos del leasing más escudo fiscal) menos el costo de oportunidad de no financiar la compra (escudos fiscales de amortizaciones).

Los flujos de fondos diferenciales son actualizados al costo financiero del préstamo equivalente. El criterio de evaluación de arrendar o comprar se reduce a dos medidas:

- a. Relativa: Se cotejan costos financieros netos del arrendamiento con el préstamo equivalente.
- b. Absoluta: Se comparan los flujos de fondos liberados por el arrendamiento con el valor actual de los flujos de fondos diferenciales de pagos, actualizados a la tasa del préstamo equivalente.

Final e independientemente de las ventajas del arrendamiento financiero, su éxito dependerá del tratamiento fiscal asimétrico dispuesto por el Estado a favor de los tomadores. Suponiendo mercados perfectos, eficientes y completos sin racionamiento de capital ni asimetrías informativas, el incentivo en incorporar activos bajo la modalidad de arrendamiento financiero se concreta suprimiendo o morigerando los escudos fiscales a generar por el tomador del contrato.

Recomendaciones

Finalizado el proceso de investigación, el autor del presente trabajo propone las siguientes recomendaciones:

Dar a conocer los resultados de esta investigación a las autoridades

académicas, cuerpo profesoral, alumnado de pre y post grado de la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Táchira “Dr. Pedro Rincón Gutiérrez” que estén interesados en el tema, de manera que se pueda en un futuro próximo realizar otras investigaciones que coadyuven a ampliar y enriquecer el tema del arrendamiento financiero.

Promocionar a través de la Cámara de Comerciantes del municipio San Cristóbal y otros municipios del estado Táchira; charlas, talleres, seminarios y jornadas de trabajo sobre la conocimiento e información que deben tener los empresarios, emprendedores, comerciantes y profesionales de la región en materia de arrendamiento financiero.

Impulsar a través de los Poderes Públicos Nacionales la propuesta realizada en el capítulo sexto del presente trabajo de investigación sobre la elaboración y redacción de un proyecto de ley que regule exclusivamente la actividad del arrendamiento financiero y además la creación de un viceministerio adherido al Ministerio del Poder Popular de Economía, Finanzas y Comercio Exterior especializado en políticas financieras y dónde el arrendamiento tenga la importancia que amerita.

Finalmente se recomienda realizar campañas educativas promovidas por las casas de estudios superiores donde se ofrezcan las carreras de contaduría pública administración de empresas y economía como es el caso de la Universidad de los Andes núcleo Táchira, Universidad Católica del Táchira y otras, que lleguen a los gremios de comerciantes, empresarios, emprendedores, profesionales y a aquellos que no lo estén, haciendo énfasis en la cultura del crédito financiero como herramienta de desarrollo regional.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

Esquema de control, procedimiento y educación sobre el arrendamiento financiero.

El objetivo central de la investigación es analizar los beneficios y las ventajas sobre el arrendamiento financiero como herramienta de crédito alternativo y complementario para el desarrollo, progreso y crecimiento de los empresarios, emprendedores comerciantes y profesionales ubicados en el municipio San Cristóbal. Efectivamente el trabajo nos debe conducir a precisar primero el grado de conocimiento que tienen las personas consultadas en materia legal y técnica sobre el tema.

www.bdigital.ula.ve

Podemos afirmar que el problema planteado se ajusta a una situación actual que se presenta en el comercio de San Cristóbal área del presente estudio, pero que alcanza límites inimaginables de la geografía mundial con principales focos en países desarrollados o con economías estables como los signatarios del grupo de los veinte donde están las primeras veinte economías del planeta.

El arrendamiento financiero se ha constituido en un mecanismo que no tiene fronteras y es además notorio y público en sistemas financieros de países vecinos como Colombia, Ecuador, Panamá, Perú y Chile, entre otros, donde el empresariado acude en busca de apoyo económico para fortalecer sus establecimientos comerciales e industriales y dónde los emprendedores son cobijados a través de políticas de arrendamiento financiero promovidas por las instituciones bancarias que tienen programas dirigidos a las pequeñas y medianas industrias (PYMES).

Por tanto, el problema se presenta en nuestro círculo comercial,

empresarial o de emprendimiento porque no tenemos la cultura del financiamiento muy clara y a veces no sabemos qué hacer para llegar a ella. No estamos ante una situación delicada ni perjudicial para la economía local, no, al contrario, el arrendamiento financiero como instrumento pasa inadvertido entre otras cosas porque el empresario, comerciante, emprendedor o profesional teme acudir a una institución financiera y nunca requieren información al respecto.

Efectivamente, las autoridades responsables de vigilar, controlar y educar a quienes participan abiertamente en el proceso de elaboración de bienes y servicios no se ocupan de ello; podemos apreciar que muchas autoridades bancarias y financieras tanto del sector privado y público no conocen a fondo el tema, no les interesa o simplemente esperan que acudan a sus oficinas los interesados en solicitar el arrendamiento financiero porque además pueden existir en sus escritorios temas más importantes que gestionar los arrendamientos financieros.

Y no estamos lejos con esta apreciación; el trabajo de campo desarrollado en la presente investigación evidenció que la mayoría de los encuestados nunca han sido invitados por alguna institución de crédito para informarlos acerca de los beneficios de esta herramienta financiera; sin embargo, la propuesta académica pudiera motivar a algunas autoridades de los bancos que funcionan en la ciudad de San Cristóbal para que activen planes eficientes que conduzcan a la masificación de los comerciantes, emprendedores, profesionales y empresarios para que materialice ese objetivo.

Justificación

En función del problema socio económico descrito en los párrafos precedentes, se centraliza el motivo de la presente investigación académica. En condición de estudiante de la Especialización en Derecho Mercantil y en consustanciación de una rama de la ciencia jurídica como el Derecho Mercantil,

consideramos oportuno explorar, investigar, analizar, estudiar y profundizar en un tema que tiene muy poca atención jurídica y administrativa.

El arrendamiento financiero es real, no es ficticio; existe en el mercado nacional y cada día la tendencia es a utilizarlo como herramienta crediticia. No existen estadísticas que se hayan aplicado para determinar los porcentajes donde se maneja el desconocimiento legal y técnico al que se exponen los empresarios, emprendedores, profesionales y comerciantes que nunca han acudido al beneficio del arrendamiento financiero. Ni siquiera los directivos de las entidades bancarias y financieras ni los gremios que agrupan a los comerciantes de la región tienen datos precisos en torno al tema.

Es por eso, que estamos en presencia de un escenario minado de intereses económicos, sociales y hasta políticos que motiva la iniciativa a desarrollar el trabajo de investigación y por lógica a proponer un esquema de control, vigilancia y educación entre los comerciantes, empresarios, emprendedores y profesionales inicialmente y de los ejecutivos banqueros por otro lado, buscando minimizar o eliminar el desconocimiento al respecto.

Además, debemos resaltar la importancia de la investigación porque nos va a permitir inicialmente conocer científicamente los porcentajes de conocimientos legales que tienen los comerciantes, emprendedores, profesionales y empresarios sobre el tema del arrendamiento financiero en la ciudad de San Cristóbal y de sus grandes ventajas a las que se exponen en cuanto a su aplicación.

Otro aspecto para resaltar del trabajo es analizar las bases legales y técnicas que existen actualmente en Venezuela para controlar, promover y consolidar a los interesados en acceder a las bondades de los créditos bajo la modalidad del arrendamiento financiero. En virtud de ello, queremos agregar a la propuesta en general la iniciativa de un proyecto de *Ley que regule el arrendamiento financiero con sus respectivas disposiciones sancionatorias*, amén

de una solicitud a la Asociación Bancaria de Venezuela para que solicite al Ejecutivo Nacional la creación de un Viceministerio encargado de las políticas crediticias, adjunto al Ministerio del Poder Popular de Economía, Finanzas y Comercio Exterior.

La iniciativa de las Leyes en Venezuela según el artículo 204 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela la tienen entre otros; el 0,01 por ciento de los electores inscritos en el Registro Electoral que pueden presentar la iniciativa de las leyes ante la Asamblea Nacional. ¿Ahora bien, a quienes les puede interesar impulsar un proyecto de ley de esta magnitud?

En primera instancia a todos aquellos gremios de empresarios y comerciantes que consideren que el instrumento legal propuesto puede ayudar a agilizar el sistema financiero en el área de créditos, de manera que coadyuven en la aprobación de montos dinerarios suficientes para satisfacer las demandas nacionales. En segundo lugar, a la propia Asociación Bancaria Nacional porque son los que soportan el peso de colocar los dineros en terceras personas y ofrecer las plataformas técnicas y logísticas a servicio de los solicitantes, personas naturales y jurídicas serias que les gusta competir en un mercado sano de oferta y demanda.

A ese porcentaje bastante significativo de personas interesadas en impulsar y promover un proyecto de ley que tenga por objeto la regulación del arrendamiento financiero, pueden agregarse sin temor a equivocarnos, muchos ciudadanos que sin estar agremiados trabajan en familia o de manera independiente algunas líneas comerciales y que obviamente están de acuerdo con la propuesta de ley que también les favorezca.

Otro elemento que debemos considerar como importante para desarrollar nuestra propuesta está en promover a través de los diferentes gremios de comerciantes e industriales, campañas de educación, concienciación y formación

de todo el conjunto de comerciantes, emprendedores, profesionales y empresarios que hacen vida activa en la geografía del municipio San Cristóbal.

Claro, aquí debemos advertir que la agremiación de los comerciantes e industriales no es obligatoria, que los diferentes gremios funcionan a manera de clubes de amigos que no tienen carácter vinculante en las decisiones que a nivel general se tomen para todo el colectivo de los comerciantes. Es tal la situación, que por ejemplo en el municipio San Cristóbal no existen cuadros estadísticos sobre las necesidades primarias de muchos de sus agremiados.

Sin embargo, no consideramos un imponderable para que desde los gremios legalmente constituidos nazca la iniciativa de crear, promover, financiar y materializar campañas educativas en el sentido de orientar, culturizar legalmente y prevenir a los comerciantes y empresarios de las ventajas y desventajas que ofrece el sistema de arrendamiento financiero.

En función de lo anteriormente expuesto, se hace necesario diseñar los lineamientos sobre la educación, regulación y sanción del segmento crediticio que ayuden a incrementar el conocimiento de los comerciantes, emprendedores, profesionales y empresarios en materia técnica y legal, asumiendo conductas idóneas en las prácticas comerciales. Por eso, se presentan los objetivos de la propuesta.

Objetivo general

Realizar campañas de conciencia mercantil para motivar e incentivar a los empresarios, emprendedores, comerciantes y profesionales ubicados en el Municipio San Cristóbal, Estado Táchira a acudir a las instituciones bancarias y financieras.

Objetivos específicos

- Proponer la redacción de un proyecto de ley partiendo de la iniciativa que

prevé la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela en el artículo 204.

- Proponer la creación de un Viceministerio de Créditos adherido al Ministerio del Poder Popular de Economía, Finanzas y Comercio Exterior que promueva, supervise y sancione la asignación de los créditos en todas sus modalidades.

Fundamentación teórica

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela en su artículo 112 dedicado a los derechos económicos y básicamente a las actividades económicas, prevé que: “Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que se establezcan en las leyes.”

En efecto, cuando se trate de actividades económica en el territorio nacional, cualquier persona natural o jurídica puede elegir de acuerdo con su gusto, conocimientos en el área, capacidad económica y hasta la ubicación de su proyecto, a que ocupación mercantil desea dedicarse, eso sí, enmarcada en el ordenamiento jurídico interno.

Las limitaciones constitucionales son aquellas que contradicen los preceptos y fundamentos consagrados en la carta magna; derechos, deberes y obligaciones que todos los venezolanos y extranjeros residentes o de paso, sin distinción de clase, posición económica, credo, ideología política, deben conocer y respetar.

Entre los derechos constitucionales se puede mencionar la disposición de bienes y servicios de calidad con un tratamiento digno y no discriminatorio que tienen todos los consumidores. La calidad pasa por la elaboración con materia prima idónea, mano de obra especializada, durabilidad y precios justos que deben guardar los bienes y servicios.

El arrendamiento financiero es copartícipe al enunciado constitucional establecido en el principio a la iniciativa privada en el comercio y la industria, por cuanto su finalidad es la de producir bienes y servicios de calidad, con mano de obra calificada, generación de empleos, oferta y demanda de productos en el mercado local y la opción de exportación de aquellos bienes elaborados con calidad para competir en los mercados internacionales.

En consecuencia, el Estado se obliga a tomar las medidas necesarias para apoyar todas las prácticas que vayan dirigidas en esa dirección de manera que, se originen escenarios de producción con altas dosis de buenas costumbres y acciones mercantiles sanas, que respeten los derechos laborales, eviten la evasión de impuestos y muchas otras prácticas no cónsonas a las actividades lícitas y legales de muchos practicantes de comercio que carecen de asesoramiento en ese sentido, de manera que se formen empresarios y comerciantes que engrandezcan a la región.

El Estado a través de sus órganos ejecutivos, legislativos y judiciales, debe procurar el fiel cumplimiento del texto constitucional y del marco jurídico interno, a través de los mecanismos de persecución, supervisión, fiscalización y sanción que se deben aplicar a quienes desarrollen actividades oscuras y al margen de la ley. Es por ello, que la redacción de una Ley Especial que regule el sistema crediticio del país marcará un excelente perfil para los tiempos por venir.

El Poder Ejecutivo dentro de sus competencias, debe hacer cumplir la Constitución y las Leyes, reglamentar total o parcialmente las leyes, sin alterar su espíritu, propósito o razón y designar a los funcionarios que estarán al frente de los diferentes Ministerios e Institutos Autónomos encargados de vigilar la observancia de las leyes y del funcionamiento de la estructura del Estado.

Por su parte el Poder Legislativo como parte del Poder Público Nacional, tiene la responsabilidad de redactar, elaborar y sancionar todas las iniciativas de

ley procedentes que se lleven a su instancia; así mismo; la función contralora y sancionatoria sobre el gobierno y la administración pública nacional y la protección de todos los bienes de la nación.

El Poder Judicial a su vez, conoce de las causas y asuntos de su competencia en la administración de justicia a través de los Tribunales de la República con los procedimientos que determinen las leyes. Como ente regulador de la justicia en Venezuela, administra y ejecuta la justicia a los infractores del ordenamiento jurídico.

Por tanto, el Estado tiene toda la estructura organizativa y la capacidad de acción frente a todos los actos que desempeñen los ciudadanos en el territorio nacional. Sobre el sistema financiero, existe la Ley del Sector Bancario y otras instituciones, la Ley del Sistema Financiero Nacional, La Ley de Cooperativas, La Ley de la Actividad Aseguradora y otros instrumentos más que configuran un ordenamiento legal amplio para su aplicación, pero no existe precisión en materia crediticia ni mucho menos del arrendamiento financiero, centro de la presente investigación.

La garantía de producción debe ser amplia y suficiente para satisfacer las necesidades de los consumidores. El Estado debe apoyar con créditos, asistencia técnica, facilidades de permisología para la importación de materia prima no producida en el país y otras herramientas, la elaboración de productos y bienes que llenen las expectativas de los usuarios finales.

Se puede mencionar también dentro del marco constitucional lo establecido en el capítulo primero del título quinto en cuanto a las disposiciones del Poder Legislativo. Ejercido éste por una estructura unicameral tiene como finalidad simplificar el proceso de formación de las leyes de acuerdo con las necesidades que vayan surgiendo de la propia sociedad a la que se debe la elección de los parlamentarios.

Por tanto, las atribuciones de la Asamblea Nacional son las mismas de cualquier órgano legislador en un sistema democrático. Tiene funciones de control a través de las interpelaciones, investigaciones, preguntas, cuestionarios y el más importante es legislar en todos los niveles que se requiera

A tal efecto, el artículo 187 ejusdem, en su numeral primero establece “Legislar en las materias de la competencia nacional y sobre el funcionamiento de las distintas ramas del Poder Nacional”. De esta forma queda firme la facultad de la Asamblea Nacional para regular una situación como la que ameritaría el tema de la presente investigación.

Otro aspecto que se debe resaltar es la potestad del Poder Ciudadano determinado en el texto constitucional. Es independiente de los demás poderes públicos y sus órganos gozan de autonomía funcional, financiera y administrativa, para lo cual se les asignará un presupuesto suficiente y variable dentro del presupuesto anual de la Nación.

Factibilidad de las propuestas

La operatividad de las acciones que pueda desarrollar el Estado en la protección, control, educación sobre el arrendamiento financiero y el sistema crediticio general, permiten a los comerciantes, emprendedores, profesionales y empresarios visualizar la importancia que tiene para su patrimonio y tranquilidad personal, el conocer y poner en práctica los conocimientos legales y técnicos que le den estabilidad económica en el mercado regional.

Factibilidad Legal: La concreción de la propuesta se sustenta en los lineamientos derivados de los siguientes instrumentos jurídicos:

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) en su bloque de derechos y deberes que consagra para todos los comerciantes y empresarios como parte de la función socioeconómica que propende el

Estado.

- Ley Orgánica del Ministerio Público (1998) en el artículo cuatro (04) que establece la independencia, autonomía y autogestión administrativa de los demás Poderes Públicos Nacionales.

De los dos instrumentos jurídicos se induce que constitucional y legalmente es posible plantear la elaboración de una Ley Especial que regule, controle y sancione el sistema crediticio nacional con énfasis en el arrendamiento financiero y fije las condiciones y características de este.

Factibilidad Social: La implementación de la propuesta descansa en la toma de conciencia de quienes son los destinatarios de esta; en relación con los beneficios que puede traer a sus actividades comerciales y empresariales, que consecuentemente obra en beneficio del patrimonio de cada uno de ellos, en el beneficio de los consumidores o compradores y en ventaja económica para la administración tributaria. Obviamente se requiere cambiar totalmente.

Factibilidad Institucional: La ejecución de la propuesta planteada cuenta con el apoyo de los gremios que representan a los comerciantes y empresarios de la región, quienes se han mostrado interesados en promover, incentivar y ayudar a fomentar una política de educación, formación de las actividades comerciales en relación con el beneficio social y patrimonial del sector, que generaría la implementación del arrendamiento financiero.

Factibilidad Técnica: La misma tiene lineamientos de carácter normativo, los cuales están relacionados con los recursos humanos, técnicos y materiales de cada organización comercial, empresarial y de las instituciones bancarias que contribuirán a poner en práctica de manera eficiente la propuesta, acompañados, asesorados y asistidos por los diferentes entes del estado que tienen a bien promover la figura del crédito bancario en cualquiera de sus manifestaciones.

Proponer la redacción de un proyecto de ley

El numeral séptimo del artículo 204 de la Constitución Nacional establece lo siguiente: “A los electores en un número no menor del cero coma uno por ciento de los inscritos e inscritas en el Registro Civil y Electoral”. En efecto, el precitado artículo define los diferentes ítems que pueden tomar la iniciativa de las leyes en Venezuela.

Además del Poder Ejecutivo, Legislativo, Judicial, Electoral y Ciudadano que tienen la facultad de iniciar el proceso de elaboración de sus respectivas leyes, la Constitución concede ese privilegio a los Consejos Legislativos de cada estado en cuanto a sus leyes regionales, a las comisiones permanentes y delegadas de la Asamblea Nacional y finalmente a todos los ciudadanos inscritos en el Registro Civil y Electoral.

Es decir, que ante la ausencia de una ley especial que regule el arrendamiento financiero en Venezuela; la iniciativa en ese sentido puede partir de un sector ubicado en el pueblo consumidor o en todo caso, de los propios empresarios, emprendedores, profesionales y comerciantes, o también recolectando las firmas de los dos segmentos mencionados que consideren procedente convocar a la Asamblea Nacional. En tal sentido, el artículo 205 ejusdem, prevé lo siguiente:

La discusión de los proyectos de los presentados por los electores y electoras conforme a lo dispuesto en el artículo anterior, se iniciará a más tardar en el período de sesiones ordinarias siguiente al que se haya presentado. Si el debate no se inicia dentro de dicho lapso, el proyecto se someterá a referendo aprobatorio de conformidad con la ley.

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela destaca la obligatoriedad de la Asamblea Nacional de discutir los proyectos de ley

presentados por la iniciativa ciudadana y la consecuente aprobación en referendo aprobatorio cuando la plenaria de la Asamblea Nacional no discutiera los mismos. Incluso, el instrumento jurídico tiene los mecanismos necesarios para convocar a la consulta popular.

Si la iniciativa de ley fuera discutida y aprobada en la Asamblea Nacional o en caso contrario, se convocara al referendo aprobatorio, una vez confirmada la procedencia y pertinencia de la iniciativa, comenzará a operar el procedimiento de rigor que se emplea en la elaboración de leyes en Venezuela; dos discusiones en días diferentes, revisión de la comisión permanente respectiva, la aprobación y sanción del cuerpo legislador, la promulgación del Presidente de la República con su respectivo ejecútese y la publicación en la Gaceta Oficial de Venezuela.

Ahora bien, el proyecto de *ley sobre regulación de los créditos y el arrendamiento financiero* debe poseer la siguiente estructura:

CAPÍTULO I

Disposiciones Generales

- **Objeto General** En Derecho, el objeto jurídico es el término mediante el cual se hace referencia al contenido de un acto jurídico. El objeto puede referirse por tanto a un derecho, objeto físico o ente sobre el cual el acto jurídico impone una afectación o intervención
- **Ámbito de aplicación:** El ámbito de Aplicación de la ley hace referencia a la delimitación de validez de las leyes, nos dice cuando, donde y sobre quien se aplicarán dichas leyes. Ámbito espacial de validez; las leyes tienen aplicación sobre el territorio y el espacio que comprende la soberanía del Estado que la dicta.
- **Definición:** Es un precepto o conjunto de preceptos, dictados por la autoridad, mediante el cual se manda o prohíbe algo acordado por los

órganos legislativos competentes, dentro del procedimiento legislativo prescrito, entendiendo que dichos órganos son la expresión de la voluntad popular representada por el Parlamento o Poder.

- **Principios Fundamentales:** Son los principios que rigen un instrumento jurídico en particular, en este caso, serán los principios que rigen la institución del crédito y del arrendamiento financiero partiendo del derecho financiero y económico.
- **Órganos competentes:** De acuerdo con la ciencia política y el derecho constitucional en el Estado soberano los órganos que ejercitan el poder en el más alto rango son los llamados poderes ejecutivo, legislativo y judicial: a funciones diversas corresponden órganos distintos como los que se proponen para regular las políticas financieras del país.
- **Autoridades competentes:** Una organización, oficina o individuo(s) responsable(s) de hacer cumplir los requisitos de un código o norma, o para aprobar equipos, materiales, una instalación o un procedimiento. En este caso puede ser el Superintendente de Finanzas en Venezuela.

CAPÍTULO II

De los tipos de créditos

- **Tipos de créditos:** Los tipos de créditos son las distintas categorías de financiamiento en base a diferentes criterios. Entre ellos destaca el tiempo de endeudamiento, el público objetivo, el nivel de respaldo, el uso final, entre otros. Crédito y préstamo no son lo mismo, pero tienen muchas características en común.
- **Créditos hipotecarios:** Un crédito hipotecario o una hipoteca es un préstamo de dinero para la compra de un inmueble que tiene garantizado el pago con el valor de la misma propiedad. Este tipo de productos

financieros implican el pago de la cantidad de dinero prestada más los intereses correspondientes mediante pagos periódicos.

- **Créditos de Nóminas:** El crédito vía nómina es el préstamo de uno o varios pagos de su sueldo. Éste puede ser mensual, quincenal o semanal, según sea la frecuencia con la que recibes tu dinero. Se trata de un préstamo que toma como garantía la paga que recibes por tu trabajo; y el depósito se realiza en tu cuenta de nómina.
- **Créditos de Personas:** Un crédito o préstamo personales es aquella operación en la cual un acreedor, que suele ser una entidad financiera, presta una cierta cantidad monetaria a un deudor, que debe ser una persona física, y que tendrá que devolverlo acompañado de unos intereses.
- **Créditos de Inversión:** Un crédito de libre inversión es un crédito adquirido en un banco u otra entidad financiera, que el cliente puede utilizar para cubrir cualquier fin deseado, sin tener que presentar explicaciones o cumplir con requerimiento específicos para su uso.
- **ARRENDAMIENTO FINANCIERO:** El arrendamiento financiero es un contrato entre personas físicas o morales en el cual una se compromete a facilitar el uso de bienes tangibles a cambio de un pago mensual, por un plazo forzoso de un año como mínimo, mientras que la otra parte se compromete a saldar la cantidad de dinero determinada en el contrato.
- **Otros:** Es un apartado que se reserva el instrumento jurídico para incluir otras figuras de crédito de menor importancia o de otros ya establecidos, pero de poco uso o para la redacción de nuevas opciones de crédito.

CAPÍTULO III

De los requisitos, y garantías

- **Requisitos administrativos generales:** Se trata de los requisitos indispensables que debe presentar el solicitante del beneficio financiero y que la institución bancaria o financiera que lo vaya a conceder debe reservarse como parte de su política interna de administración.
- **Sujetos Jurídicos solicitantes:** Se trata de aquel al que pueden imputársele derechos y obligaciones a través de la ley. Todas las personas, ya sean físicas o jurídicas, son sujetos de derecho. Todos los seres humanos son sujetos de derecho, aunque en algún momento disminuya su capacidad legal.
- **Del mecanismo de solicitud:** Se trata de las formas o maneras que establece la institución bancaria o financiera que conoce de la solicitud de un crédito. Generalmente hay coincidencia de los procedimientos, pero es posible que varíe entre uno y otras situaciones menores para los sujetos jurídicos interesados en un crédito.
- **Entrega de garantías o fianzas:** Fianza de cumplimiento o garantía prendaria o inmobiliaria en el cumplimiento de una obligación legal o contractual derivada de un contrato. La fianza es una institución milenaria de contrato de garantía que protege al prestamista de cualquier incumplimiento de contrato, por parte del beneficiario.
- **Mecanismos de aprobación y liquidación:** La liquidación es el resultado de liquidar, que significa, hacer el pago total a una cuenta, finalizar un estado de algo. Tiene múltiples definiciones, las más destacadas: Acto de saldar una cuenta. Pago de una deuda o tributo, mientras que la aprobación es el proceso que internamente se cumple cuando los

ejecutivos responsables de analizar una solicitud crediticia consideran que el solicitante reúne los requisitos y tiene el perfil ideal para ser beneficiado con la asignación de un crédito.

- **De los lapsos de pagos y finiquitos:** Se trata de las condiciones contractuales que se establecen entre la institución bancaria y el cliente solicitante del crédito para que éste último abone capital e intereses a la cuenta general del crédito. El finiquito es el acto por el cual la institución bancaria emite su declaración final sobre la cancelación total del monto otorgado en el crédito.
- **De las sanciones moratorias y legales:** Es una indemnización equivalente a una cantidad dineraria establecida de acuerdo con una tabla de intereses previamente establecida por el Banco Central de Venezuela como garante de las políticas financieras y monetarias del país, que se calcula con base a las condiciones de pago del contrato, al día de inicio de la mora, en el caso, o al día del retiro definitivo de la entidad.

CAPÍTULO IV

De los procedimientos

- **De las cuantías solicitadas:** Son los montos preestablecidos entre la institución bancaria cedente del crédito y el cliente de acuerdo con las necesidades de éste o a las posibilidades de pago que pueda ofrecer a la institución financiera. En algunos casos existen cantidades de dinero tope para los solicitantes.
- **Asesoramientos técnicos:** Es el apoyo técnico de algún especialista en alguno de los campos específicos de atención a la persona solicitante del crédito: jurídico, adquisición de equipos, maquinarias, materia prima etc.
- **Adquisición de bienes inmuebles con reserva:** La reserva de dominio es

aquél pacto entre vendedor y comprador que se incluye en los contratos de compraventa con pago aplazado por el cual, en esencia, el vendedor mantiene la propiedad y el dominio de los bienes objeto de la compraventa

- **Refinanciamiento del crédito:** La refinanciación o reestructuración consiste en modificar las condiciones iniciales de un crédito, e implica cambiar los términos del contrato mediante el cual se estructuró el mismo, tales como plazo, tasa de interés o sistema de amortización, entre otros.
- **Otros asuntos de interés:** Pertenecen a la reserva legal que pueda reservarse el Estado a través de los órganos legislativos del país para incorporar nuevos elementos, instrumentos o instituciones de valor para la actividad financiera y crediticia de Venezuela.

Disposiciones transitorias

El primer capítulo debe contener el objetivo general de la ley sobre el propósito que persigue, su ámbito de aplicación en cuanto el alcance territorial a lo largo y ancho de la República, el concepto de arrendamiento financiero para precisar sus alcances, los principios fundamentales en los cuales se basa el instrumento jurídico, los órganos y autoridades competentes que se encargaran de vigilar, promover y coadyuvar en la masificación del instrumento crediticio.

El segundo capítulo por su parte debe contener los conceptos de créditos financieros a nivel nacional de los que dispone el sistema financiero, haciendo énfasis en el arrendamiento financiero como herramienta privilegiada de la que pueden disfrutar los comerciantes, empresarios, emprendedores o profesionales interesados en acudir ante los beneficios de este.

Igualmente, el tercer capítulo debe prever los requisitos y garantías que solicitan las instituciones bancarias que promueven el arrendamiento financiero; los sujetos naturales o jurídicos que tengan la cualidad para solicitar el beneficio

crediticio, las garantías hipotecarias o prendarias que ofrecen sí los bancos a los que acuden los solicitantes les exigen, los términos y condiciones para la aprobación, pago y finiquito de la obligación.

El último capítulo define los procedimientos para solicitar el arrendamiento financiero en cuanto a la cuantía, las condiciones técnicas que pudiera requerir el solicitante en caso de desconocimiento de maquinarias, equipos o materias primas a emplear en el proceso de producción, la adquisición de bienes inmuebles que sean necesarios para el establecimiento comercial o empresarial del solicitante del crédito bajo la figura de la reserva de dominio, el refinanciamiento en caso de ser acordado previamente a la firma del primer contrato o si por una situación sobrevenida hubiere que solicitarlo nuevamente el interesado en auxilio económico y finalmente, otros asuntos innominados que no serán por supuesto, menos interesantes que los enunciados anteriormente.

Finalmente, las disposiciones transitorias se establecen en función de crear una Superintendencia Nacional de Créditos especializada en planificar, analizar y desarrollar las políticas financieras del sector privado con la inclusión además de las instituciones bancarias oficiales, de manera que exista apalancamiento integral de las modalidades crediticias que benefician a los sectores productivos de la Nación. Es decir, que la aplicación de la ley se hará efectiva una vez los legisladores y el Poder Ejecutivo la considere pertinente y asuman como tal, una política verdadera de inversión social.

REFERENCIAS

- Amorós Guardiola, Manuel, "*El leasing inmobiliario y su inscripción registral*", Revista Crítica de Derecho Inmobiliario, Madrid, año 1-XI, núm. 569 julio-agosto de 1985, p. 866.
- Araujo, Z. (2016) "Metodología de la investigación" [https://www.ula.ve/ciencias jurídicas](https://www.ula.ve/ciencias-juridicas). Mérida, Venezuela
- Arias, F. (2016), "*El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica*", 6ª Edición.
- Barreira, Eduardo. *Leasing Financiero I*, Roberto Guido Editor, Buenos Aires 1990, Pág. 84.
- Barreiro, Delfino Eduardo. Qué es el Leasing. En Leo Pyme. revista de publicación mensual del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa. Argentina. Año 8, N° 49, pp. 13. septiembre- octubre 2006
- Balza Navarro, Germán. "*Estudio de las normas sobre arrendamiento financiero de bienes*", *Revista de Derecho Privado*, Caracas, año 1, núm. 3, julio-septiembre de 1984, pp. 71 y 72.
- Baqueiro, L. (2003). "Análisis del Arrendamiento Financiero como Fuente de Financiamiento en un Proyecto de Inversión para una empresa Poblana". (Consultado: 2021, agosto).
- Besley, S y Brigham, E. (2000), *Fundamentos de Administración Financiera Básica*, Cengage Learning Editores, 14ª. Edición ampliada, México D.F.
- Boscán, M. (1997). "*Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno*", Universidad Privada Dr. Rafael Bellosillo Chacín Maracaibo, Venezuela

Bracho, K. (2012) "Planificación Estrategia y gestión del gerente educativo 2012" Universidad de Pamplona, Colombia. <http://scholar.google.com>

Brealey, R y Myers, S (1996), *Principios de Finanzas Corporativas*, Novena Edición, Mc Graw Hill, Interamericana Editores, S.A de C.V., México DF

Besley, S y Brigham, E. (2000), *Fundamentos de Administración Financiera Básica*, Cengage Learning Editores, 14ª. Edición ampliada, México D.F.

Blanco Balbeito, Nubia. Los paradigmas cuantitativos y cualitativos en el conocimiento de las ciencias médicas con enfoque filosófico-epistemológico. *Rev edumecentro* [online]. 2012, vol.4, n.2, pp.137-146. ISSN 2077-2874

Ceberio, R, Watzlawick, P. (2009). " Si quieres ver aprende a actuar. Prescripciones de tareas en psicoterapia". Buenos Aires, Argentina. <https://dialnet.uniri>.

Código Civil. (1982). Gaceta Oficial N° 2.990 Extraordinario del 26 de Julio de 1982. Caracas-Venezuela.

Coello Valdes, Elena Los paradigmas cuantitativos y cualitativos en el conocimiento de las ciencias médicas con enfoque filosófico-epistemológico. *Rev EDUMECENTRO* [online]. 2012, vol.4, n.2, pp.137-146. ISSN 2077-2874. <https://scielo.sid.cu>.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). Gaceta Oficial Extraordinaria N° 36.860 de fecha 30 de diciembre de 1.999. Caracas-Venezuela.

- Cordero, M. (2013). "Incentivar el emprendimiento como desarrollo social". Barquisimeto, Venezuela.
- Cortés M, Iglesias, M. (2004). "Generalidades sobre metodología de la investigación". Universidad Autónoma del Carmen Campeche, México. Revista especializada. https://www.ucipfg.com/repositorioMIAMIA-12/Doc/Metodología_investigación.com
- Chetty, S. (1996) The case study method for research in small –and médium-sizes firms. International small business Journal, volumen Nro. 5, octubre-diciembre.
- Decreto Nº 929 de fecha 24 de abril de 2014 con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Regulación del Arrendamiento Inmobiliario para el uso comercial publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nº 40.418 de fecha 23 de mayo de 2014.
- Emery, D y Finnerty, J. (2000), *Fundamentos de Administración Financiera*, Editorial: Prentice Hall, México, 2000
- Gimeno, J. Pérez, A. (2012) "Del sujeto epistémico al sujeto digital". Universidad de la Laguna, san Cristóbal de la Laguna, España. <https://dialnet.unirioja.es>
- Gitman, L. (1996), *Administración Financiera Básica*, ed Harla, 3ra Edición, México D.F.
- Gitman, L. (2000), *Principios de Administración Financiera*, Décima Edición, Pearson Educación, México
- Gitman, L. (2003), *Principios de Administración Financiera*, Décimo Segunda Edición, Pearson Educación, México-

Gutiérrez, M. (1977). *“El leasing como institución financiera”*, Madrid, Ed. Asociación para el Progreso de la Dirección, 1977

Hernández, E y Oviedo, A. 2016.” *Mercado informal del crédito en Colombia*”, ensayos de economía, número 49. Universidad del Valle, Cali, Colombia

Jinesta Lobo, Ernesto. “El contrato de leasing financiero (arrendamiento financiero) con opción de compra.” *Revista Judicial San José, Costa Rica* No. 55. 1992.

Ley General de Bancos y Otros Institutos de Crédito. (1975). Gaceta Oficial N° 1.742 del 22 de mayo de 1975. Caracas-Venezuela.

Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras. (1993). Gaceta Oficial N° 4.641 del 2 de noviembre de 1993. Caracas-Venezuela. Caracas-Venezuela.

Ley de Instituciones del Sector Bancario. (2010). Gaceta Oficial N° 6.015 Extraordinario del 28 de diciembre de 2010. Caracas-Venezuela.

Ley de Instituciones del Sector Bancario, Edición 2014, Caracas, Venezuela, según GO 40.557. Caracas-Venezuela.

Ley de Regulación del Arrendamiento Inmobiliario para el uso comercial (2014). Decreto N° 929 de fecha 24 de abril de 2014 con Rango, Valor y Fuerza de en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.418 de fecha 23 de mayo de 2014.

Meneses, J. (1991). *Diez temas sobre derecho financiero y derecho tributario.* Editorial Jurídica Venezolana, Colección Estudios Jurídicos.

Moreno, E. (2021). “*Delimitación del problema de investigación.*”. Metodología de Investigación- Pautas para hacer tesis. <https://tesis-investigación-delimitación.blospot.com>.

Morles Hernández, A. (2006). Cursos de estudio de Derecho Mercantil, tomo dos. Caracas, Venezuela.

Neil D, Cortez L. (2018). Universidad Técnica de Machala, 2018 Km. 5 1/2 Vía Machala Pasaje www.utmachala.edu.ec Machala – Ecuador

Normas sobre Arrendamiento Financiero de Bienes. (1982). Gaceta Oficial N° 32.554 del 7 de septiembre de 1982. Caracas-Venezuela.

Normas Internacionales de Contabilidad, (2015), *Sección 17-Arrendamientos*, Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, Londres, Reino Unido

Pág. Oficial de la Organización Mundial de Comercio: artículo sobre “La economía en América Latina” noviembre 2010

Pág. Oficial Unión Europea. Sección: Historia de la Unión Europea. <https://europa.eu>

Pérez Serrano, G Universidad Nacional de Educación a Distancia Santiago Nieto Martín Dpto. de Didáctica, Orgaz. Escolar y Métodos de Investigación Universidad de Salamanca. <https://e-spacio.uned.es>.

Reforma Parcial de la Ley de Instituciones del Sector Bancario. (2011). Gaceta Oficial N° 39.627 del 2 de marzo de 2011. Caracas-Venezuela.

Reyes Orama, Yailin. Los paradigmas cuantitativos y cualitativos en el

conocimiento de las ciencias médicas con enfoque filosófico-epistemológico. *Revista edumecentro* [online]. 2012, vol.4, n.2, pp.137-146. ISSN 2077-2874 <http://scielo.sld.cu> > scielo

Revista Cienciamérica. (Julio-Diciembre 2020). Volumen 9. Machala, República de Ecuador. cienciamerica@uti.edu.ec

Rojas, M. (2014). Trabajo de Grado “La Prescripción Adquisitiva y el Derecho de Dominio como Garantía Constitucional”. Concepción, Chile.

Sánchez A, Melian A y Hormiga E. (2017) “Concepto de capital intelectual y dimensiones” Universidad de Gran Canarias, las Palmas, España.

Sarabia, F. (1999). Metodología de la investigación en marketing y dirección de empresas, Madrid, Pirámide.

Sapag, N. (2001), *Proyectos de Inversión*, Segunda Edición, Pearson Educación, Chile.

Sierralta, R. (2007). “Contratos de Comercio Internacional”. Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, Perú.

Stanley B. y Geoffrey, A. (2003), *Foundations of Financial Management*, McGraw Hill Higher Education; 10th edition.

Trelles, Gustavo. *Derecho Comercial*, El Leasing, Ilustrados.com Perú, 2003
Pág. 6

Van Horne, J y Wachowicz, J. (1993), *Fundamentos de Administración Financiera*, Décima Edición, Pearson Educación, México

- Van Horne, J y Wachowicz, J. (2003), *Fundamentos de Administración Financiera*, Décimo Tercera Edición, Pearson Educación, México.
- Valdés, R. (1996). *Principio de la igualdad de las partes de la relación jurídica tributaria*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/revista?codigo=285>. Consultado (agosto, 2021)
- Vázquez, F. (1980). "En torno al arrendamiento financiero", *Revista de Investigaciones Jurídicas*, México, año 4, núm. 4.
- Vidal Blanco, "El leasing, una innovación en la técnica de la financiación", Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1977, pp. 48 y 49.
- Weston, F., & Brigham, E. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: McGrawHill.