

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES

POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DIRECCIÓN DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN
FINANZAS



“TEMA: La inclusión del leasing financiero inmobiliario para la mejora del
portafolio de inversiones del CACEUNAH

QUE PARA OPTAR AL GRADO DE MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN FINANZAS

PRESENTA

OSCAR JOSÉ HERNÁNDEZ CALERO

TEGUCIGALPA, M.D.C. 19 DE JULIO DE 2022.

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

DR. FRANCISCO HERRERA

RECTOR

MAE. BELINDA FLORES DE MENDOZA

VICERRECTORA ACADÉMICA

DRA. JESSICA PATRICIA SÁNCHEZ MEDINA

SECRETARIA GENERAL

DR. ARMANDO EUCEDA

DIRECTOR DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAE. OSCAR A. ZELAYA

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DR. LUIS DUARTE

**COORDINADOR GENERAL DE POSGRADO DE
LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

DEDICATORIA

El largo camino que este trabajo de investigación ha permitido cumplir uno de mis mejores sueños en esta vida, el verme salir con nuevos conocimientos, experiencias y un mejor criterio para buscar la mejor solución a los problemas es el resultado de 23 clases y horas de trabajo. Es por ello a las personas que han estado en lapso de este tiempo como mis padres quienes me dieron vida, educación, apoyo y consejos, mis compañeros de estudio, a mis maestros y amigos, muchos de los cuales me apoyaron incondicionalmente desde todos los ámbitos sin importar la distancia y momentos difíciles que pase en la vida. A todos los antes mencionados les dedico este trabajo de investigación.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, agradezco a la Universidad Autónoma de Honduras (UNAH) por brindarnos una formación académica de altura, así como facilitarnos los medios para recibir el pan del diario saber.

Al personal docente de la facultad de Posgrado por haberme brindado todos los conocimientos necesarios para ser un profesional de éxito y obtener el título de “Master en Administración de Empresas con Orientación en Finanzas”.

A todos nuestros compañeros que hemos adquirido a lo largo de la carrera y que de alguna u otra forma nos brindaron su colaboración, apoyo y aliento en nuestro tiempo de estudio.

A la Cooperativa CACEUNAH, por permitirme desarrollar la investigación, facilitando el acceso a la información y contar con la colaboración del personal involucrado.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad la inclusión del leasing financiero inmobiliario para la mejora del portafolio de inversiones del CACEUNAH. Tomando como fundamentación la teoría basada en la investigación de la inclusión de un nuevo producto financiero para seguir creciendo en el sector cooperativista, como a las organizaciones a la diversificación de su cartera financiera.

Para que la investigación tuviese su auge se consideró la percepción de los directivos y funcionarios del CACEUNAH ya que fueron de suma importancia para poder evaluar los resultados, es por ello por lo que la metodología utilizada es de tipo estudio de caso, las técnicas de recolección de datos se hicieron mediante un cuestionario de tipo encuesta; orientadas al grupo seleccionado por conveniencia para buscar una solución a los objetivos específicos previamente establecidos.

Finalmente, se concluyó que los productos financieros que ofrece la cooperativa CACEUNAH no cuenta con ningún producto relacionado al ámbito inmobiliario, lo cual hace que sus afiliados no tengan una opción para optar a una vivienda a través de un producto financiero por parte de esta organización, así mismo se observó que el leasing financiero inmobiliario se considera un producto financiero muy atractivo para la cooperativa CACEUNAH.

Por el hecho que no cuenta con ningún producto en el rubro inmobiliario y actualmente en el país ninguna institución otorga créditos bajo este modelo financiero es por ello por lo que es un producto que necesita de mucha capital, así mismo de incursionar con un nuevo producto financiero como es el leasing inmobiliario establecería una mejora en sus rendimientos financieros en su cartera de inversiones, ya que llegaría a diversificar su cartera de inversión.

Palabras claves: Leasing financiero, ámbito inmobiliario, portafolio, costo financiero.

ABSTRACT

The purpose of this research work is the inclusion of real estate financial leasing for the improvement of CACEUNAH's investment portfolio. Taking as a foundation the theory bases the research are based on the inclusion of a new financial product to continue growing in the cooperative sector, as organizations to diversify their financial portfolio.

For the research to have its peak, the perception of the directors and officials of CACEUNAH was considered since they were of utmost importance to be able to evaluate the results, that is why the methodology used is of a case study type, the data collection techniques were done through a survey-type questionnaire; oriented to the selected group to seek a solution to the specific objectives previously established,

Finally, it was concluded that the financial products offered by the CACEUNAH cooperative do not have any product related to the real estate field, which means that its members do not have an option to opt for a home through a financial product by this organization, it was also observed that real estate financial leasing is considered a very attractive financial product for the CACEUNAH cooperative.

Due to the fact that it does not have any product in the real estate sector and currently in the country no institution grants credits under this financial model, which is why being a product that needs a lot of capital, as well as venturing with a new financial product such as real estate leasing would establish an improvement in its financial returns in its investment portfolio, since they currently do not have any investment of this type in this area.

Key words: Financial leasing, real estate, portfolio, financial cost.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	x
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Antecedentes de la investigación	1
1.2 Enunciado del problema de investigación.....	3
1.3 Objetivo de Investigación.....	4
1.5 Justificación de la Investigación	5
1.6 Delimitación de la Investigación.....	5
2.2 TEÓRICO-REFERENCIAL	10
2.3 CONTEXTUAL	35
CAPÍTULO III. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	47
3.1 Tipo, alcance y diseño de la investigación.....	47
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS Y PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN.....	53
Diseño del estudio de caso	53
4.1.1 Antecedentes.....	53
4.1.2 Preguntas a contestar con el caso	53
4.1.3 Narración del caso	54
4.1.4 Unidades de análisis de los casos	55
4.1.5 Métodos de recolección	55
4.1.6 Instrumentos de recolección	55
4.1.7 Método de interpretación.....	55
4.2 Recopilación de la información.....	56
4.3 Análisis de la información	56
4.3.1 Revisión y categorización de la información	56
4.3.2 Búsqueda e identificación de resultados.....	58
4.4 Contraste de los resultados.....	79
4.5 Construcción de los resultados finales	84
4.5.1 Lección y recomendaciones.....	84
4.6 Propuesta de Implementación	86
4.6.1 Introducción.....	86

4.6.2 Visión.....	87
4.6.3 Misión.....	87
4.6.4 Objetivo General.....	87
4.6.5 Objetivos en específico.....	87
4.6.6 Justificación	87
4.6.7 Desarrollo de propuesta	88
4.6.7.1 Aspectos Financieros.....	89
4.6.7.2 Costo del leasing para el afiliado.....	91
4.6.7.3 Marco legal de activos cedidos en arrendamiento	91
4.6.7.4 Flujo propuesto para establecer un leasing financiero inmobiliario en la Cooperativa CACEUNAH.	92
4.6.7.5 Aspectos Administrativos.....	93
4.6.7.6 Pasos de aprobación del Leasing Financiero Inmobiliario	96
4.6.7.7 Departamento de Créditos	96
4.6.7.8 Activos extraordinarios.....	97
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	99
ANEXOS	103

Índice de tablas

Tabla 1 Productos Financieros Inmobiliario	58
Tabla 2 Productos Financieros.....	59
Tabla 3 Rendimientos de los préstamos personales.....	60
Tabla 4 Rendimientos de los préstamos Automáticos	60
Tabla 5 Rendimiento de los préstamos Navideños	60
Tabla 6 Plazos de los Productos de la Cooperativa.....	62
Tabla 7 Rubro de los Prestamos.....	63
Tabla 8 Monto destinado al rubro de la construcción	64
Tabla 9 Producto que genera más retornos	65
Tabla 10 Disponibilidad de recursos para el rubro de la construcción	66
Tabla 11 Fondos para invertir en el sector inmobiliario	67
Tabla 12 Proyectos para una inversión de portafolio.....	68
Tabla 13 Áreas de diversificación de cartera	69
Tabla 14 Perfil de los afiliados.....	70
Tabla 15 Edad de los afiliados	70
Tabla 16 Ingreso de los afiliados	70

Tabla 17 Endeudamiento de los afiliados	70
Tabla 18 Monto a ofrecer para un leasing financiero inmobiliario.....	72
Tabla 19 Plazos a ofrecer para un leasing financiero inmobiliario	73
Tabla 20 tasas que puede proporcionar la cooperativa según sus estados financieros	74
Tabla 21 Condiciones de crédito aceptables según estados financieros	75
Tabla 22 Tipo de seguro a ofrecer en implementación de leasing financiero inmobiliario	76
Tabla 23 Adquisición de un leasing financiero por parte de la cooperativa CACEUNAH	77
Tabla 24 Mejora en sus rendimientos y productos.....	78

Índice de gráfico

Gráfico 1 Producto Financiero Inmobiliario	58
Gráfico 2 Productos de la Organización	59
Gráfico 3 Rendimientos prestamos personales	60
Gráfico 4 Rendimientos automáticos	61
Gráfico 5 Rendimientos préstamos hipotecarios	61
Gráfico 6 Plazo de los prestamos.....	62
Gráfico 7 Rubro de los prestamos.....	63
Gráfico 8 Monto destinado al rubro de la construcción.....	64
Gráfico 9 Producto que genera más retornos.....	65
Gráfico 10 Disponibilidad de Recursos para el rubro de la construcción.....	66
Gráfico 11 Fondos para invertir en el sector inmobiliario	67
Gráfico 12 Proyecto para una diversificación de portafolios.....	68
Gráfico 13 Area diversificación de cartera	69
Gráfico 14 Perfil de los afiliados	71
Gráfico 15 Edad de los afiliados de la cooperativa.....	71
Gráfico 16 Ingreso de los afiliados	71
Gráfico 17 Nivel de Endeudamiento de los afiliados	71
Gráfico 18 Monto a ofrecer por un leasing financiero inmobiliario	72
Gráfico 19 Plazos a ofrecer para un leasing inmobiliario	73
Gráfico 20 Tasas que puede proporcionar la cooperativa según sus estados financieros	74
Gráfico 21 Condiciones de credito aceptable segun estados financieros.....	75
Gráfico 22 Tipo de seguro a ofrecer en implementación de leasing financiero inmobiliario	76
Gráfico 23 Adquisición de un leasing financiero por parte de la cooperativa CACEUNAH	77
Gráfico 24 Acciones para mejora de rendimientos y productos	78

INTRODUCCIÓN

La investigación denominada “La inclusión del leasing financiero inmobiliario para la mejora del portafolio de inversiones del CACEUNAH ” surge de la necesidad de mejorar e innovar la cartera de inversión de la cooperativa, así mismo diversificar sus productos financieros buscando nuevos nichos de mercado que atraiga más afiliados como ser el mercado inmobiliario ya que en este se encuentra una gran demanda de vivienda a nivel nacional, y con este tipo de inversiones que la cooperativa pueda generar una mejor rentabilidad.

Actualmente la cooperativa CACEUNAH no cuenta con un producto financiero como ser el leasing inmobiliario, tampoco cuenta con ningún producto financiero bajo el rubro de vivienda, tampoco ha expandido su cartera de productos financieros para poder generar una mejor rentabilidad, no ha realizado ninguna inversión de capital de diferente índole, por lo tanto, han estado otorgando hace mucho tiempo créditos a sus afiliados bajo la mismas modalidades como ser prestamos automáticos, personales, navideños los cuales están dirigidos bajo la categoría prendario y de consumo.

La metodología utilizada para este trabajo fue mediante un enfoque empleado en el estudio de caso es el de tipo holístico, dado que corresponde a un único análisis en una única unidad en específico, a su vez, el diseño que fundamenta el problema es de tipo simple, producto que el caso es único cuya validación teórica requiere de su estudio a profundidad. Al mismo tiempo, por la naturaleza y la necesidad de comprender las series de datos en el tiempo que permiten una estimación certera, no solo a nivel financiero, sino qué del control del riesgo, se determina que el estudio es de tipo longitudinal, buscando con ello establecer las tendencias y patrones de los datos relacionados a las variables en estudio.

Para abordar el problema objeto de estudio, la investigación se divide en los siguientes capítulos: en el capítulo I, se describen antecedentes, de cómo se ha desarrollado el leasing financiero inmobiliario en algunos países de Latinoamérica donde busca brindar una opción al crédito hipotecario, el cual no era accesible a la población de escasos recursos. Basado en estos modelos se determina analizar la mejora en el portafolio de inversiones del CACEUNAH a partir de la inclusión del leasing financiero inmobiliario.

En el capítulo II, se encuentran la teoría de los contratos de arrendamiento, esta teoría alude el teorema de una proposición de estructura de capital, donde para una empresa es irrelevante en un mundo perfecto sin fricciones. Así mismo diferentes aspectos basados en las inversiones inmobiliarias que se dan y el papel del inversionista, donde se refiere a la acción de incorporar capital a un proyecto inmobiliario con el objetivo de percibir una renta futura, los tipos de leasing financieros que existen, cuáles son las características de estos y como se desarrollan.

En el capítulo III describe el enfoque de la investigación la cual es de tipo cuantitativo, con un alcance de tipo correlacional por que se pretende o se evalúa la relación de las variables que implican el desarrollo de una propuesta de modelo de leasing financiero para el sector cooperativo en este caso para la CACEUNAH, y un diseño de la investigación no experimental dado que no existe manipulación intencionada de las variables que giran en torno al Leasing Financiero.

En el capítulo IV se detalla el análisis de datos del cuestionario aplicado a los directivos y funcionarios de la cooperativa, Por otro lado, se determina la factibilidad de establecer un Leasing financiero inmobiliario para la cooperativa CACEUNAH. Finalmente, las conclusiones, recomendaciones y propuesta sobre el estudio.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes de la investigación

El leasing inmobiliario tiene una serie de aspectos que varían en algunos países donde se ha desarrollado esto puede ser por aspectos legales o de situaciones de país. En el caso de Colombia el leasing inmobiliario comenzó debido al déficit habitacional, dado por las diferentes crisis económicas, políticas y financieras. Esta figura se reglamentó buscando brindar una opción al crédito hipotecario, el cual no era accesible a la población de escasos recursos; sin embargo, debido a la libertad que se otorgó a las instituciones para ofrecer este modelo, actualmente el leasing inmobiliario difiere su concepto a como se empleó al principio, se ha convertido en una oportunidad para que las personas que puedan adquirir sus inmuebles (Giraldo, 2015).

La institución financiera Davivienda fue la primera entidad en ofrecer este producto en Colombia, y la forma en la cual lo estructuró fue prácticamente las mismas características con las que cuenta un crédito hipotecario, el leasing inmobiliario se estableció con una tasa de interés del 11% que es 11.677 pesos por millón, a diferencia de la de un crédito hipotecario que era la de un 13.9% que equivale a 12.783 pesos por millón, la diferencia que el banco estableció en este modelo es no solicitar la cuota inicial que en un crédito hipotecario es un requisito establecido por ley (Mesa, 2004)

Una de las instituciones cooperativista que adapto este modelo de leasing financiero inmobiliario es la cooperativa colombiana “Comultrasan” esta se dedica a realizar actividades de ahorro y crédito, donde aplican este modelo de leasing financiero inmobiliario de acuerdo al perfil del cliente, de acuerdo a la legislación tributaria del país permite financiar el bien inmueble a un 100%, a diferencia de los créditos hipotecarios el cual exige que solo se financie un 70% del valor del inmueble y el 30% restante deberá de ser asumido por el comprador como cuota inicial (Comultrasan, 2019).

En Chile este modelo ha sido muy satisfactorio ya que el leasing inmobiliario no solo comprende la adquisición de una vivienda nueva también aplica a inmuebles usados o en construcción siempre y cuando estos sean inmuebles destinados para la vivienda. Estos contratos se celebran por medio de una escritura pública que debe inscribirse en el registro de hipotecas y gravámenes de dicho país, cabe mencionar que estos inmuebles no pueden estar hipotecados ni grabados con censos, usufructos, derechos de uso o habitación ni sujetos a interdicciones o prohibiciones de enajenar (Piñeros, 2004).

Para estimar el retorno de estas inversiones una de las herramientas que se utiliza es la tasa interna de retorno, este tipo de inversiones generan flujos de efectivos los cuales nos da una medida de la rentabilidad de la inversión, la forma en la cual se realiza el cálculo de estos retornos es tomando el flujo de caja en el periodo, los números de los periodos y el valor de la inversión inicial de esta tasa. La tasa interna de retorno indica a los inversores la media proyectada de crecimiento que una compañía va a conseguir en un proyecto (Mete, 2013).

Los rendimientos de esta inversión se determinan por medio de la intermediación financiera, existen dos grupos de actores principales, ahorristas, inversionistas y depositantes por otro lado tenemos las instituciones financieras, la intermediación consiste en realizar prestamos con los recursos captados del público, las instituciones financieras a través de este proceso logran obtener un margen financiero o una ganancia neta, lo cual lo determinan entre la resta de los ingresos financieros y los egresos financieros los cuales se constituyen una medida de la eficiencia operativa (Banco Central de Nicaragua , 2011).

El sistema cooperativista ha evolucionado en el transcurso de los años desde su surgimiento desenvolviéndose en diferentes ámbitos financieros, tal es el caso del desarrollo que se ha tenido en países como Ecuador, donde han establecido como prioridad que sus recursos monetarios se encuentren siempre disponibles en cualquier momento, vieron la necesidad de anticiparse a los momentos de crisis lo cual permitió conformar un portafolio de inversión que rentabilicen los

recursos y diversifiquen los riesgos, esto se logró formando una estructura basada en la segregación de funciones, como la aplicación de herramientas que puedan cuantificar y calificar la exposición al riesgo por medio de un sistema de alerta (Bajaña, 2010).

El riesgo disminuye cuando los rendimientos de los títulos individuales no están correlacionados entre sí, por lo que cierto porcentaje de riesgo se elimina con la diversificación, el rendimiento de una cartera diversificada de inversiones tiende a ser más estable que los rendimientos de los activos particulares que la componen, para cualquier nivel de riesgo que estén dispuesto a tolerar se logra con la compensación riesgo-rendimiento. La mejora de la cartera se hace en un proceso de dos pasos: (1) hallar la combinación optima de los activos riesgosos y (2) combinar esta cartera optima de activos riesgosos con un activo sin riesgo (Contreras Troya, Morales Matamoros, & Coria Páez, 2016).

Los créditos hipotecarios en Honduras actualmente cuentan con un Seguro de deuda, el cual se adquiere por medio de una póliza con una empresa aseguradora, donde el objetivo es amparar contra el riesgo de muerte o incapacidad total y permanente del deudor, cubriendo el siniestro con una suma equivalente al saldo adeudado, la indemnización a la entidad financiera cubre el 100% de la suma adeudada por lo cual es una cobertura muy utilizada en todo este tipo de créditos, este seguro favorece tanto al acreedor y a los herederos del deudor (Rabostro, 2017).

1.2 Enunciado del problema de investigación

El déficit poblacional en Honduras cada día es más elevado ya que existen muchas familias sin hogares, esto hace que se convierta en un mercado cautivo para cualquier organización ya sea a nivel de la banca o del sector cooperativista que estén interesados en invertir en un portafolio orientado a este sector, tal es el caso de la cooperativa CACEUNAH que a lo largo del tiempo se ha dedicado a desarrollar productos financieros tradicionales orientados a prestar créditos de consumo, fiduciarios y prendarios.

Sin embargo, no ha incursionado en el ámbito hipotecario, los productos con que cuenta no exceden a un plazo máximo de dos años, entre los cuales se encuentran préstamo a largo plazo con una tasa anual del 21% sobre cuota nivelada, con un plazo máximo de 48 meses, préstamos automáticos con una tasa de interés del 21% anual por monto de L 500.00 hasta L 15,000.00 sin aval, préstamos navideños con una tasa anual de 27% cuota nivelada a un plazo de 12 meses, préstamos con décimo cuarto mes, aguinaldo y bonificación que corresponden a una sola deducción, la tasa anual es de 27%.

Actualmente, no se conoce los retornos que pueda tener la organización al aplicar este modelo, así como la forma de inversión o la planeación estratégica hacia la inversión en función de los retornos que tiene este sector al igual que el riesgo que genera al incursionar en este nuevo ámbito, se desconoce cuáles serían los márgenes, costos, implicaciones que resultasen de la articulación mediante un fideicomiso con un banco intermediario que garantice los retornos de las inversiones de las propiedades y estén en concesión de este, descontando el dinero mediante la institución cooperativista CACEUNAH.

Por lo expuesto anteriormente esta investigación busca indagar sobre:

¿Cuál es la mejora al portafolio de productos del CACEUNAH ante la inclusión del leasing financiero inmobiliario?

1.3 Objetivo de Investigación

1.3.1 Analizar la inclusión del leasing financiero inmobiliario para la mejora del portafolio de inversiones del CACEUNAH.

1.4 Objetivos Específicos

1.4.1 Identificar el estado actual de los productos y servicios financieros del CACEUNAH.

1.4.2 Determinar cuáles son los productos financieros que a criterio de la administración del CACEUNAH proveen mayores rendimientos.

1.4.3 Establecer los montos, plazos, y tasas de interés a las cuales el dinero colocado mediante un leasing financiero, que genere la rentabilidad al portafolio de inversiones del CACEUNAH.

1.4.4 Determinar las condiciones y garantías que se requiere para que CACEUNAH incurriera en los leasings financieros inmobiliario.

1.4.5 Definir un segmento de mercado al cual va dirigido el leasing financiero desde el CACEUNAH.

1.4.6 Establecer la mejora en los rendimientos del portafolio de inversiones del CACEUNAH ante la inclusión del leasing como producto financiero.

1.5 Justificación de la Investigación

A continuación, se da a conocer la justificación de la investigación:

Teórico: La justificación teórica del estudio se basa en el establecimiento de todos los factores internos y externos que demanda para una cooperativa el incursionar en un leasing financiero, tomando como base la teoría de los contratos de arrendamiento financiero donde se toma el valor de estos y se analiza en el marco neoclásico.

Práctico: A este nivel la investigación permite a la cooperativa reorientar sus excedentes o capitales sobre portafolios más atractivos y que permitan un crecimiento de los ingresos, por ende, una expansión de su organización y diversificar su cartera.

Metodológico: La medición de la inclusión del “Leasing financiero” en la cooperativa CACEUNAH, con lleva a nivel metodológico variantes determinadas por las variables de acceso a los financiamientos, determinados por relación que existe entre cuota ingreso de los afiliados.

1.6 Delimitación de la Investigación

Existen diversas investigaciones realizadas con respecto al tema inmobiliario llevadas a cabo en base a los créditos hipotecarios que actualmente existen en el país. No obstante, el presente estudio se delimita al sector Cooperativo a la cual está afiliado el personal administrativo de la

UNAH, específicamente a los afiliados a la cooperativa CACEUNAH, como usuarios activos. A nivel espacial, el estudio está delimitado a la ciudad de Tegucigalpa y a nivel temporal a un período de tiempo de 24 meses.

Por otra parte, se destaca que el estudio se realiza en la Ciudad Universitaria, en el campus de Tegucigalpa, cabe señalar que es un tema que le han dado diferentes enfoques debido al objetivo que se busca, sin embargo, la variación que presenta esta investigación es la aplicación de un nuevo modelo financiero para este sector como medida para la generación de un portafolio de inversiones atractivo y de apoyo a sus afiliados.

DEGT-UNAH

CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

En este apartado se aborda la teoría de un diferente enfoque para abordar la solución del problema con una predominancia en teorías de los contratos de arrendamiento financiero partiendo de lo general a lo específico. La teoría fundamenta la investigación se basan en la inclusión de un nuevo producto financiero para seguir creciendo en el sector cooperativista, como a las organizaciones a la diversificación de su cartera financiera.

2.1 Teoría de los contratos de arrendamiento financiero

La teoría de los contratos de arrendamiento alude el teorema de una proposición de estructura de capital, donde para una empresa es irrelevante en un mundo perfecto sin fricciones. Los mercados que funcionan bien (e impuestos neutrales) y racionales inversores, que pueden 'deshacer' la estructura financiera corporativa manteniendo cantidades positivas o negativas de deuda, el valor de mercado de la empresa-deuda más capital: depende solo del flujo de ingresos generado por sus activos (Penttinen, 2013).

Penttinen (2013) deduce en particular, que el valor de la empresa no debe ser afectado por la participación de la deuda en su estructura financiera o por lo que será hecho con los rendimientos - pagado como dividendos o reinvertido de forma rentable. Los supuestos subyacentes del teorema de Modigliani-Miller son:

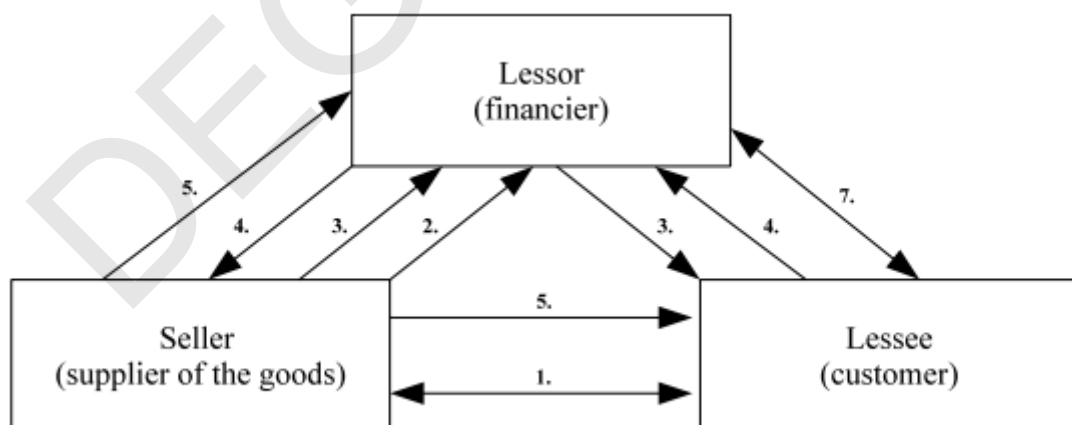
- La neutralidad fiscal
- Sin costos de transacción
- Información simétrica
- Contratación y Mercados completos.

El teorema de Modigliani-Miller también forma la base de la teoría del arrendamiento financiero. En una visión neoclásica, las condiciones de alquiler ofrecidas por un arrendador

deben reflejar la costó subyacente de poseer el activo sujeto al contrato de arrendamiento, es decir, intereses y depreciación. Para un arrendatario, la elección entre arrendar o comprar un activo sería entonces dependen únicamente del costo relativo de estas opciones. En un mercado perfectamente competitivo para contratos de arrendamiento sin impuestos y donde todos enfrentan las mismas tasas de interés, las tasas de arrendamiento cotizadas se ajustarían hasta que los costos financieros de arrendamiento y compra eran iguales (Penttinen, 2013).

Las empresas deberían mostrarse indiferentes sobre si arrendar o comprar activos. En práctica, aunque si alquilar o comprar no suele ser una cuestión de indiferencia para empresas y tanto el arrendamiento financiero como el financiamiento de deuda / capital están coexistiendo. Además de los costos financieros, adquirir los servicios de bienes de capital implica no costos financieros de adquisición, mantenimiento, reparación y eliminación (Penttinen, 2013).

La propiedad y el uso de los bienes de capital pueden crear oportunidades para la especialización y mayor eficiencia en estos roles separados. En algunos casos persiguiendo estas eficiencias puede convertirse en el factor decisivo para una empresa que se plantee entre arrendar y ser propietario de un activo (Penttinen, 2013).



Fuente (Penttinen, 2013).

1. El vendedor y el cliente (arrendatario) negocian sobre el objeto del contrato.
2. El vendedor hace una oferta al arrendador con respecto a la compra del objeto a ser arrendado al cliente designado. La oferta incluye la aprobación de la oferta del cliente.
3. Cuando el arrendador aprueba la oferta, un contrato de venta entre el arrendador y el Vendedor, y se celebra un contrato de arrendamiento entre el arrendador y el arrendatario. Los contratos de venta también pueden incluir disposiciones sobre el vendedor que compra el objeto de vuelta al final del período de arrendamiento. Asimismo, el contrato de arrendamiento puede contener disposiciones sobre que el arrendatario tiene la opción de comprar el objeto al final del período de arrendamiento.
4. El arrendador ordena la entrega del objeto al arrendatario.
5. El vendedor entrega el objeto al arrendatario y envía la factura al arrendador.
6. Normalmente, el arrendatario paga el primer pago del arrendamiento cuando vence la factura y los pagos posteriores vencen al comienzo de cada período de arrendamiento.
7. Al final del contrato de arrendamiento, el arrendatario devuelve el objeto depreciado al arrendador. Si el contrato de venta entre el arrendador y el vendedor incluía una provisión para recompra, se ejerce y el objeto se devuelve al vendedor.

Alternativamente, si el contrato de arrendamiento tiene una opción para extender el período de arrendamiento o adquirir el objeto depreciado, el arrendatario puede ejercitar estas opciones.

Un rasgo característico del arrendamiento es la separación de la propiedad y el control de la propiedad arrendada. Activo con el arrendatario recibiendo los beneficios del uso y el arrendador recibiendo el valor de los pagos por arrendamiento más el valor residual del activo. En la práctica esta separación no es, sin embargo, discreta, pero hay un continuo de diferentes tipos de contratos de arrendamiento donde el grado de control sobre el activo entre el arrendador y el arrendatario varía (Penttinen, 2013).

2.2 TEÓRICO-REFERENCIAL

2.2.1 Inversiones Inmobiliarias

Dentro del sector inmobiliario los principales roles que juegan los distintos participantes de la industria inmobiliaria son el inversionista y el de propietario final de los activos inmobiliarios. El papel del inversionista se refiere a la acción de incorporar capital a un proyecto inmobiliario con el objetivo de percibir una renta futura. El rol de propietario de los activos inmobiliarios generalmente supone permanecer en la propiedad de ellos, independientemente del objetivo y de si accedió a la propiedad como inversionista o a través de otra forma de adquisición (Cisneros, 2018).

2.2.2 Leasing Financiero

El leasing financiero, también conocido como “arrendamiento financiero” o “arrendamiento con opción a compra”, es un contrato mercantil que celebra una empresa locadora (arrendadora) para el uso de un bien mueble o inmueble por la arrendataria, a cambio de pagos periódicos que pueden ser por adelantado o al vencimiento y con opción a favor de la arrendataria para comprar dichos bienes por un valor previamente pactado (Hinojoza, 2003).

Mediante este contrato de leasing financiero, la empresa arrendadora, banco o sociedad de arrendamiento financiero, adquiere de un tercero determinados bienes que otra empresa ha elegido con anterioridad, habiéndose acordado previamente el precio y la forma de pago. La empresa arrendadora entrega el bien para su uso durante un tiempo establecido, llamado periodo irrevocable, que generalmente coincide con la vida útil probable del activo, siendo todos los gastos, seguros y riesgos por cuenta del arrendatario (Hinojoza, 2003).

2.2.3 Rentas y plazos contractuales del arrendamiento financiero o leasing

El plazo contractual es un derecho del arrendador, el cual no podrá ser modificado sin que medie su aprobación y la compensación plena de los perjuicios que le cause dicha modificación. Para todos los efectos legales, se presume que el arrendador sufre, por causa de la modificación del plazo contractual, perjuicios por valor de las sumas de dinero que hubiere recibido de haberse mantenido en vigencia el contrato, los cuales podrán estimarse contractualmente (Vintimilla, 2020).

La obligación del arrendatario a pagar las rentas o cánones derivados de todo contrato de arrendamiento financiero o leasing es incondicional y, por lo tanto, se hace exigible en todo evento, sea que el arrendatario esté o no explotando el bien, debido a que los riesgos de la explotación del bien corren de forma conjunta y exclusivamente por cuenta de este. Lo anterior no se aplicará cuando las causas de la no utilización o explotación del bien arrendado sean imputables al arrendador (Almeida, 2020).

2.2.4 Tipos de Leasing

2.2.4.1 Leasing Operativo

El leasing operativo es una modalidad del leasing, por lo general es usado por las empresas fabricantes, distribuidoras o importadoras de productos con el fin de incentivar las ventas y solo se usa en la financiación de bienes muebles. Su duración suele ser de corto plazo, entre 1 y 3 años, y por lo general no se ejerce la opción de compra, el objetivo es que renueves el contrato y puedas seguir disfrutando del bien a través del arrendamiento financiero. El riesgo de la obsolescencia de los bienes los asume la empresa por lo cual dichos bienes deben ser recolectados o vendidos al final del contrato de leasing (Rueda E. Y., 2003).

2.2.4.2 Leasing Financiero

En este caso se puede afirmar que nos encontramos ante la compra de un activo por parte de la empresa pues con casi total seguridad se va a ejercitar la opción de compra, de tal modo que el valor de dicha opción suele ser idéntico al de una cuota. En este tipo de negociación, la empresa del leasing actúa como proveedor de los recursos necesarios para la adquisición del bien seleccionado por el usuario, por tanto, los riesgos asociados a las propiedades del bien son transferidos al usuario (Rueda E. Y., 2003).

2.2.4.3 Leasing Habitacional

El leasing habitacional consiste en un sistema mediante el cual una persona sin capacidad suficiente de ahorro selecciona dentro de la oferta disponible una vivienda ajustada a su presupuesto y celebra un contrato de arrendamiento con una entidad bancaria o sociedad de financiamiento comercial, por medio del cual esta compra la vivienda y se la entrega en arrendamiento al comprador potencial, a cambio de una cuota mensual que incluye el canon de arrendamiento, una cuota de ahorro con la cual puede comprar la vivienda terminando el periodo definido, y una comisión por seguros incendio, vida y terremoto (Rueda E. Y., 2003).

2.2.5 Los riesgos en las operaciones de leasing

2.2.5.1 Obsolescencia de los Bienes

Es una amenaza para la empresa industrial y puede ser trasladado a la empresa arrendadora (si intermedia). En los casos en que esto ocurre esta clase de riesgo puede ser reducido considerablemente dado que trabajan con proveedores de bienes de distintos tamaños y grado de mecanización por lo que un equipamiento de una empresa proveedora puede servir a otra empresa (estudio del mercado de reventa). Por otro lado, es posible que las compañías arrendadoras estén

preparadas para reacondicionar los bienes dados en leasing con especialistas en el manejo de materiales para luego a través de la propia organización distribuyan los bienes a mercados demandantes (Tapia, 2000).

2.2.5.2 Disponibilidad del Crédito

La compra de equipos o bienes susceptibles de leasing supone la inmovilización de fondos por lo que al sustituir la compra por el leasing se produce un alivio financiero para la empresa usuaria. Al comparar el leasing con los préstamos garantizados deberá analizarse el plazo de la operación. Normalmente son más prolongados durante los convenios de leasing. Esto es mayor financiamiento de los bienes a utilizar. El análisis de los balances de las empresas que toman leasing es un punto importante a la hora de considerar el otorgamiento (Tapia, 2000).

Es cierto que una operación de leasing implica un compromiso de pagos futuros de los cánones convenidos y que al no registrarse el pasivo (ni tampoco estará activado el bien recibido en leasing) las ratios de endeudamiento y de solvencia no reflejarán la real situación de la empresa y se dificultará la comparación de estos índices tanto con otras empresas usuarias (horizontal), como la evolución en el tiempo con la proyección estimada (vertical). En la medida que las normas contables no contemplen especificaciones técnicas particulares a los convenios de leasing es posible que los usuarios de estados contables no cuenten información emergente de los mismos con situaciones patrimoniales y financieras reales (Querol, 2017).

Las personas que realizan créditos para financiar capital de trabajo o proyectos de inversión si "no ajustan" los indicadores de endeudamiento/solvencia podrán decidir con una gran dosis de error provocada por una solvencia financiera aparente. De allí que haya analistas financieros que capitalizan las cuotas de leasing (y hasta las suman al activo y pasivo de la empresa) con el objeto de preparar el balance a efectos del análisis financiero. Como se observa, el cupo de

financiamiento de una empresa puede estar limitado según la interpretación que bancos o compañías especiales de leasing apliquen a los casos que se presenten (Tapia, 2000).

2.2.5.3 Costo Financiero

La financiación mediante arrendamiento financiero aumenta las cargas fijas de la empresa lo que incrementa el riesgo financiero. Suele decirse que el costo de los convenios de leasing es alto, sin perjuicio de que elaborando la formación del precio del convenio vemos que incluye la amortización del bien, el interés del capital invertido, los gastos de administración de la empresa locadora. La prima de riesgo por falla del cliente usuario dependerá del bien y del tipo de usuario (Tapia, 2000).

En algunos casos se exigirán garantías a favor de la empresa comercializadora del leasing que producirán un incremento de los costos financieros. Los costos de transacción del leasing suelen ser inferiores a los de compra sean a través de préstamo o con fondos propios. Será mayormente utilizable el sistema leasing por aquellos sectores en los que la tecnología cambie rápidamente y que cuenten con una alta rentabilidad operativa. Es de esperar que este ahorro de costos se refleje en el precio de los bienes (Financlik, 2019).

Para el fabricante la seguridad en el cobro al venderle a compañías con solidez financiera y el bajo riesgo de incobrabilidad dará un marco particular para distintos sectores productivos con incremento de volumen y con la apertura de un nuevo canal de distribución. Otro punto esencial es conocer cuál es el costo de capital del intermediario financiero a fin de determinar si el rendimiento de la operación es justo logrando las economías de escala por mayor volumen de operaciones y por una eficiente diversificación del portfolio de inversiones en contratos de leasing (Financlik, 2019).

2.2.5.4 Efectos Fiscales

Para el arrendador que sigue siendo el propietario de los bienes continuará deduciendo la depreciación de los ingresos de leasing. Los resultados impositivos en el impuesto a las ganancias serán más o menos favorables según se utilicen sistemas de amortizaciones lineales, acelerados o se permita la compensación de quebrantos por ganancias de otra categoría/tipo en el período fiscal actual o posterior. Los cambios en las alícuotas fiscales impactan directamente en el análisis de la operatoria por lo que debe estudiarse el posible riesgo por cambio de alícuota (Tapia, 2000).

La financiación de los bienes, verbigracia al momento de la compra al proveedor por parte de la empresa intermediaria de leasing, también debe considerarse. En este caso, la compra puede hacerse mediante la emisión de acciones o a través de préstamos. La deducción de los intereses por préstamos en el impuesto a las ganancias es fundamental al momento de calcular el valor actual de la decisión leasing como rendimiento operativo de la empresa intermediaria. Para el arrendatario del bien resultará deducible del impuesto a las ganancias los cánones pagados al locador de los bienes y es de suponer que al ser los valores de cuotas superiores al valor de un alquiler la deducción fiscal será superior en este caso también (Saavedra, 2003).

2.2.5.5 Bienes Inmuebles

Cambios de Valor También pueden distinguirse tratamientos fiscales diferentes según se trate de bienes inmuebles o bienes muebles. En el caso de inmuebles además la obsolescencia y la revalorización de los bienes dependerán de factores tales como el desarrollo de ubicaciones céntricas y los permisos de instalación. La forma de calcular la opción de compra del bien (flujo de fondos futuros del bien al momento de ejercicio de la opción) será fundamental en el caso de inmuebles (Tapia, 2000).

En el caso de inmuebles sería muy riesgoso financiar el 100% de la adquisición de una vivienda, resultando más atractiva para estos casos el uso de los créditos hipotecarios en los que suele financiarse hasta el 70% del total, y con tasas de financiación para préstamos garantidos las que serán sensiblemente inferiores a las que se ofrecerán bajo el sistema leasing (Torres, 1985).

2.2.5.6 Relación con el Mercado de Bienes

Los mercados que comercialicen bajo la modalidad leasing los bienes para inversiones pasarán por las etapas de crecimiento, expansión y desarrollo y maduración como ocurre en todos los mercados económicos de oferta y demanda de bienes. Sin embargo, en el leasing se da una nueva posibilidad de relación entre el ahorro y producción que vale la pena destacar: El mercado ahorrador también se dirige hacia formas de inversión no conectadas directamente con la marcha de la empresa (Tapia, 2000).

Son las compañías de leasing que reciben fondos de los ahorristas, quienes analizan el management de las empresas usuarias. Por otro lado, también se ha podido lo que Es el usuario quien elige el bien sin tener el dominio. El propietario no interviene en la elección. Este lo compra y lo pone a disposición. El estudio de rentabilidad del equipo productivo será de más interés de parte del cliente usuario. Disociar la propiedad del uso del bien, implica un cambio de mentalidad empresarial. Además, esta forma de financiación fomenta el crecimiento del parque de bienes con una renovación más rápida lo que favorece al sector industrial productor de los bienes (Espinoza, 1994).

Con este sistema es más fácil entender que la vida económica de los proyectos de inversión no depende tanto de la vida física o técnica por obsolescencia dado que al ser factible la renovación con las mejoras tecnológicas la duración de las inversiones guarda más relación con la demanda que con la oferta. Se crea un mercado secundario de bienes usados con características distintivas.

Cualquier variación en la forma de ahorro, producción y de normas que favorezcan o perjudiquen el acceso-salida de las operaciones mencionadas modificará el riesgo de mercados (Tapia, 2000).

2.2.5.7 Controles de Gastos

Quien decide sobre la conveniencia de la operación leasing puede evitar el control de financiamiento de inversiones y los trámites necesarios para evitar que se apruebe la compra de un activo. Este punto es vital en particular en el sector público. Los resultados que se obtengan en cada caso darán lugar a analizar la eficiencia-discrecionalidad de los decisores. Dado que el alquiler bajo leasing preserva el capital al financiar el 100% la inversión, los pagos de cuotas se incluirán en el presupuesto financiero con suficiente antelación evitando desfases en el mismo y exteriorizando este instrumento la gestión financiera de la empresa con las técnicas más convenientes para administrar el capital de trabajo (Garrido, 2008).

2.2.6 Leasing habitacional

Una operación de leasing habitacional es un contrato mediante el cual una institución financiera entrega a un locatario un inmueble destinado a vivienda para su uso, esto a cambio del pago de una cuota periódica durante un plazo convenido, cuyo vencimiento el bien se sustituye a la institución o se transfiere al locatario. El inmueble es propiedad de la institución durante el término del contrato hasta el momento en que el locatario realice la opción a compra y pague su valor (Piñeros, 2004).

Es un sistema de financiamiento de vivienda destinado a personas naturales. Este consiste en un contrato de arriendo, a un plazo previamente pactado, en el cual el arrendatario cancela cuotas mensuales que en su totalidad amortizan el valor de los bienes. Al finalizar el contrato, el arrendatario tiene la alternativa de adquirir el bien, cancelando la cuota de opción de compra, la cual, en la generalidad de los casos equivale a una cuota más del contrato establecido (Inmobiliaria, Flips Gestión, 2017).

Otro concepto que se menciona con respecto al leasing habitacional es que se puede determinar como un método mediante el cual una persona sin una capacidad suficiente de ahorro selecciona dentro de la oferta disponible una vivienda ajustada a su presupuesto, esto se celebra mediante un contrato de arrendamiento con una institución bancaria o sociedad de financiamiento comercial, cabe mencionar que en algunos casos existe una comisión por seguro de incendio, vida, terremoto, etc (Espinoza, 1994).

2.2.6.1 Ventajas del Leasing Habitacional

El leasing habitacional es una herramienta para combatir el déficit habitacional, pues en él se unen esfuerzos del sector público y privado, en aras de un beneficio recíproco. El estado se beneficia al no tener la responsabilidad de financiar las viviendas, mientras que en el sector privado obtiene un lucro. El leasing habitacional incrementa el movimiento en el mercado de vivienda, tanto nueva, usada, como en construcción. Se disminuye el déficit, pues se le da movilidad al mercado (a las propiedades), y se disminuyen los costos de transacción (Pérez, 2015).

La ventaja para el usuario es que no exige el pago inicial del valor de la prima para obtención de una vivienda, esto hace que muchas veces las personas no obtengan este tipo de créditos o soliciten otro crédito para el pago de la prima, por lo tanto, es ideal para aquellas personas que no pueden ahorrar dicha cuota inicial, pero que sí cuentan con la capacidad de pago de un arriendo mensual. Por tal motivo, es mucho más flexible que la hipoteca, la opción de compra se acuerda desde el inicio del contrato y es el último valor que debes cancelar antes de transferir la vivienda a tu nombre o de un tercero (Pérez, 2015).

Para una persona jurídica o empresa el arriendo es un gasto y no una compra el cliente puede acceder a una reducción de la carga tributaria para efectos del pago de impuestos a la renta. Beneficios fiscales como la recuperación del IVA, también aplican sólo para inmuebles

comerciales, como oficinas, locales y propiedades industriales, en caso de acelerar la amortización son beneficios los cuales generan aspectos positivos y disminuyen un costo que puede ser más alto (Pérez, 2015).

2.2.6.2 Características del Leasing habitacional

Las características que menciona Piñeros (2004) sobre el leasing financiero habitacional son las siguientes:

- Los plazos pueden ser entre 10 a 20 años esto varía de acuerdo con el contrato establecido entre ambas partes
- La opción de compra que el locatario puede ejercer es de 10%, 20% y 30% o puede pactarse desde el inicio del contrato no realizar ningún pago para adquirir el bien inmueble (opción 0%)
- El costo financiero se calcula sobre el valor del inmueble, menos el valor de la cuota inicial y la opción a compra.
- El locatario decide al terminar el contrato decide si adquiere el bien arrendado, si renueva el contrato o no decide tomar ninguna de las dos opciones.

2.2.6.3 Análisis Financiero del Leasing Habitacional

Se debe de tener claro que en cualquier sistema de financiación sea crédito hipotecario o leasing habitacional, debe de lograr que el usuario destine máximo el 30% de sus ingresos sean propios o de la familia para realizar la atención de la deuda adquirida. Los ingresos de las familias de los locatarios tienen que ser creciente a lo largo del tiempo, con el objetivo de tomar en cuenta la inflación para que pueda posibilitar un incremento en las cuotas mensuales y así reducir la proporción de estas dentro de los ingresos mensuales (Rueda, 2003).

2.2.7 Aspectos Jurídicos del Leasing Habitacional

Los aspectos jurídicos que menciona Villalobo & Zamora Barquero (2018) sobre el leasing son los siguientes:

- **Consensual:** Se perfecciona con el mero consentimiento de las partes. Este carácter muestra como al ocurrir las voluntades de las partes intervinientes, se forma dicha figura. El contrato de leasing es consensual por que se forma y se perfecciona válidamente por el solo consentimiento de las partes, sin necesidad de formalidades especiales, solo basta el acuerdo de voluntad entre la sociedad de leasing y el usuario en cuanto a las condiciones para escoger las condiciones del contrato.
- **Plurilateral:** Surgen obligaciones reciprocas para el tomador y el dador, partes principales, pero también para el proveedor como una parte secundaria. Es vital la reciprocidad entre derechos y deberes entre las partes, es imposible pensar que solo una de las partes que intervienen desarrolle obligaciones.
- **Adhesivo:** Se perfecciona con la aceptación por el tomador del contenido contractual predispuesto por dador, sin discutirlo. Es decir, en la mayoría de los casos no juega una negociación entre las partes, sino que prima únicamente el contrato que estipula el dador, y la decisión del tomador radica en afirmar o no dicho contrato, de ahí la necesidad de regular el contrato para que no se den abusos entre las partes intervinientes.
- **Oneroso:** El invertir o dar recursos en determinada operación implica una disminución patrimonial, pero se compensa con la contraprestación, obteniendo ambas partes utilidad. Aquí el tomador paga determinado precio por el canon, que le permite el goce y disfrute de la cosa, sacando provecho del bien, y el dador por su parte obtiene el pago, y con esos pagos vienen implícito el reintegro del costo del bien en la mayoría de los casos.

- **Conmutativo:** Las ventajas emergentes del contrato son ciertas y susceptibles de apreciarse desde la formación del contrato. Conmutativo se aplica por lo general a la justicia que regula la igualdad o proporción que debe existir entre las cosas, cuando unas se dan por otras.
- **Traslativo de uso y goce:** Se le concede al tomador el uso y goce de un bien.
- **Tracto Sucesivo:** Las prestaciones se cumplen a cada instante, periódica y continuamente, el contrato no se ejecuta en un solo momento, sino que se prolonga en el tiempo de conformidad con el plazo que se haya pactado. El objetivo de esto es que el leasing no agote su existencia en un solo momento, sino que se extienda hasta que se cumpla el objetivo del contrato
- **No formal:** No se exige formalidad alguna, a un que por razones de seguridad y en consideración al volumen económico, se recomienda formalizarse por escrito y someterlo a un registro mercantil. Consideran los autores que, en una línea de regularización de la figura, debería de inscribirse formalmente un leasing sobre un bien inmueble.
- **Intuito personae:** La capacidad económica del tomador y la confianza que se le tenga, es vital para hacerlo merecedor del crédito, posterior a eso los derechos y obligaciones se despliegan para cada parte, todo después del perfeccionamiento del contrato.
- **Mercantil:** El dador cumple una función mediadora en el crédito con un propósito de lucro, del mismo modo quienes intervienen deberán ser empresas con el capital y potencial para sostener operaciones financieras subyacentes presentes en el contrato.
- **Innominado:** En este contrato tiene vital importancia la autonomía de la voluntad, pues las partes determinan su contenido y efectos, siempre que no atente contra el orden público, la moral y las buenas costumbres. Es un contrato típico socialmente hablando, pero jurídicamente atípico, y los intentos de regulación han devenido en

versiones incompletas al contemplar aspectos tributarios, antes de analizar la figura como un todo en sus posibles aplicaciones.

2.2.8 Estructura del contrato de leasing Inmobiliario

La estructura del contrato de leasing la podemos determinar de la siguiente manera:

Partes: En el contrato de leasing inmobiliario intervienen tres partes: la entidad leasing, el usuario o arrendatario y el proveedor.

Entidad leasing o dadora del leasing: Es una institución financiera ósea un establecimiento bancario o una sociedad constituida de acuerdo con las reglas y condiciones que establece las regulaciones por ley, su principal objeto social es la celebración de operaciones de leasing o arrendamiento financiero que se puede resumir como la entidad que suministra los fondos necesarios para la adquisición de inmuebles que desea obtener y donde es cedido el uso y el goce al usuario con diferentes objetivos (Medina & Mena Zuniga, 2007).

La naturaleza de esta entidad es de financiación comercial y en todo caso, tiene limitaciones a la captación de activos del público en forma masiva para prestar sus servicios. Las primeras empresas que optaron por el contrato de leasing tuvieron como referencia legal el Código de Comercio, y se constituyeron como sociedades anónimas y por ende tuvieron el control y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, en la actualidad las entidades dadoras de leasing acuden a diversas normas legales para su regulación (Medina & Mena Zuniga, 2007).

Usuario, beneficiario, locatario o arrendatario: Es la persona natural o jurídica que para desarrollar una actividad productiva, toma la calidad de tenedor (uso y goce) de un inmueble que él mismo escoge o determina previamente y el cual será dado por la empresa leasing siempre y cuando le sea aprobado su crédito donde se verifica la solvencia económica, obligándose este a pagar una suma periódica, en este sentido, el contra de leasing es celebrado intuitu persona y el error en el

usuario puede generar una nulidad relativa. Este es quien tiene la opción de compra por el valor residual una vez expirado el término del contrato (Medina & Mena Zuniga, 2007).

Proveedor: Se considera como la parte secundaria frente a la relación principal donde se encuentra la sociedad leasing y el usuario, ya que este es una persona natural o jurídica propietario del inmueble seleccionado previamente por el usuario beneficiario y que a través de un contrato de compraventa es transferido a la empresa dadora del leasing (Medina & Mena Zuniga, 2007).

Entre las distintas formas de evaluar el leasing por una organización esta lo propuesto por Total servicio financiero (2020) donde establece los siguientes elementos:

El cálculo de la Cuota Mensual (CM): Para el desarrollo de un ejemplo práctico del cálculo de la cuota mensual y la tasa de costo efectiva anual intervienen los siguientes elementos:

- A. Precio de venta del bien (PV): Es el precio total del bien.
- B. Impuesto general a las ventas (IGV): igual a 18%.
- C. Valor del bien (VB): Precio total menos IGV.
- D. Inicial (I): Porcentaje de cuota inicial establecido sobre el precio del bien.
- E. Cuota inicial (CI): Inicial menos IGV.
- F. Plazo del contrato (N): Número de meses del contrato.
- G. Tasa de interés efectiva anual (TEA)
- H. Frecuencia de pago: Mensual.
- I. Opción de compra (OC): 1% del valor del bien. (Variable según acuerdo con cliente)
- J. Tasa de Seguro (TSEG):
- K. Impuesto por Seguro (IS): 1.03.
- L. Costo del seguro (SEG), gastos notariales, legales, registrales y otros (GNO).
- M. Servicio de estructuración (EST): 1% del precio del bien + IGV.

N. Mes de Gracia (MG): 1 mes (variable según acuerdo con cliente), Interés de mes de Gracia (IMG).

O. Servicio de Gestión de cobranza cobrado por otros Bancos:(SCOM)=US\$2.5+IGV

Metodología Con los siguientes datos a modo de ejemplo se aplica la siguiente metodología:

$$PV = 90,000$$

$$I = 25\%$$

$$N = 36 \text{ meses}$$

$$MG = 1 \text{ mes TEA} = 18.39\%$$

$$TEM = ((1 + TEA)^{(1/12)}) - 1 = 1.4166666667\%$$

$$SEG = 2,286.600107 \quad ((PV * 1.03 * 0.80\%) / 12) * (N + MG) = 2,286.600107 \quad GNO = 920.19$$

$$IMG = (VB - CI + (VB * 0.80\% * 1.03 * 1.18 / 12) * (N + 1) + GNO) * ((1 + TEA)^{(1/12)} - 1) * MG = 855.8109203$$

2.2.9 Forma de terminación del leasing Inmobiliario

Al término del contrato el arrendador puede decidir entre diferentes opciones como lo muestran las siguientes:

- Ejercer la opción de compra. Pagando por el bien un porcentaje del valor original, que desde el inicio se puede convenir, siempre y cuando la cantidad que resulte sea inferior al valor del mercado del bien, al momento de ejercerla (Almeida, 2020).
- Participar en el producto de la venta del bien arrendado. La arrendadora pondrá a la venta el bien objeto del arrendamiento y le entregará al arrendatario un porcentaje (que fijarán las partes de común acuerdo) de la cantidad que se obtenga (Almeida, 2020).

- Renovar el contrato con un monto menor de rentas. Es decir, prolongar el tiempo del contrato, disminuyendo el importe de las rentas que hasta esa fecha el arrendador venía pagando (Almeida, 2020).

2.2.10 El leasing habitacional en Latinoamérica

2.2.10.1 Leasing Habitacional en Chile

En Chile esta operación la determinan como un sistema mediante el cual una persona sin capacidad suficiente de ahorro selecciona dentro de la oferta disponible una vivienda ajustada a su presupuesto, y celebra un contrato de arrendamiento con una sociedad inmobiliaria, los recursos utilizados para emplear este modelo provienen de ahorro popular y de las rentabilidades que se obtienen de portafolios de alto valor, además involucran no solo la adquisición de viviendas nuevas si no también inmuebles usados o que estén en construcción (Piñeros, 2004).

El leasing habitacional en Chile financia hasta un 95% del valor de la vivienda, esto hace que sea una buena forma de financiamiento para las familias que necesitan financiar más de 75% del valor de su casa. La principal fuente de financiamiento de los arrendamientos es la titularización, sin embargo, esto genera un costo más alto y además implica para las compañías de arrendamiento la elevación de un riesgo de tasa de interés durante el periodo de acumulación de las operaciones (Morandé & Garcia, 2004).

Cuando existe una facilitación del proceso de titularización de modo que dichas operaciones sean más baratas y periódicas esto hace que se reduzca el costo financiero del arrendamiento habitacional. Para reducir el riesgo de tasa de interés de los emisores (bancos, compañía de arrendamiento y otros) en el proceso de acumulación de créditos antes de la titularización, se deberá desarrollar el mercado de canjes de tasa de interés, el desarrollo de este mercado hace que los bancos cubran sus riesgos de tasa de interés durante el periodo de acumulación de créditos antes de la titularización y esto facilita el financiamiento (Morandé & Garcia, 2004).

2.2.10.2 La actividad del leasing en Colombia

Esta actividad comenzó en los años 1994 y 1995, en esos momentos los activos bajo la modalidad de leasing en las industrias financieras figuraban en un 2,7% del Producto Interno Bruto y 6,5% de la cartera de clientes involucrados en el sistema financiero, pero en el año 1995 descendió hasta el año 2002 que comenzó su activación, el motivo de su descenso fue por dos razones, su tratamiento tributario y el estancamiento económico del sector financiero entre los años y 1999, estas mostraron tasas de crecimiento anual negativas, sin embargo, recientemente, esta situación ha cambiado, y ha mejorado la calidad en la cartera y su crecimiento en la rentabilidad (Fox, 2020).

Este sistema de crédito es un contrato comercial atípico o especial, propuesto como fórmula de arriendo inicial con opción de compra al finalizar el pago de las cuotas pactadas esta modalidad de contrato dio inicio en Colombia en los años 70 como posible solución a largo plazo de la financiación para el acceso a una vivienda, la cuales, confundida en la costumbre mercantil con el contrato de arrendamiento, pactándose para el final del plazo una opción de compra. De las primeras normas que manejaron el tema de leasing fueron “los Decreto 2369 de 1969 y 309 de 1975”, a través de los cuales se prohibían a las compañías financieras realizar operaciones de leasing (Fox, 2020).

El leasing habitacional se calcula bajo una cuota de interés compuesta, por acuerdo de las partes, y que, en su efecto, según esta clase de interés, genera cobro de interés sobre interés por vencimiento o mora de un pago, convirtiéndose en una obligación imposible de sobrellevar, perjudicando al deudor, y es que así lo concluye la Corte que el cálculo que se realiza de esta forma genera intereses exorbitantes que minimizan el ingreso del deudor o locatario de la vivienda (Fox, 2020).

El leasing habitacional en su momento se implementó para brindar beneficios a las personas que no contaban con una cuota inicial para la adquisición de una vivienda y opten por pagar un especie de un arriendo por el uso y goce del inmueble, el interesado puede pagar una cuota final, una vez que termine el contrato del monto total que adeude una vez descontados las cuotas mensuales

incluidas en el arriendo ya pagadas, realizándose de esa forma para que le cause menor pago de impuesto por reducir el valor de la vivienda, esto es posible para personas con posibilidades de pago y letra en mejoras porque se ahorra de impuesto y puede disfrutar el inmueble antes de adquirirlo (Fox, 2020).

2.2.10.3 Leasing Inmobiliario en Brasil

En Brasil esta opción nació en 1999 bajo el Programa de Arrendamiento Residencial PAR, del cual son beneficiarias familias con ingresos inferiores a 10 salarios mínimos. Uno de los grandes objetivos era incentivar la construcción de viviendas para sectores humildes por parte de inmobiliarias privadas, que podían ser compradas al final de 15 años de arriendo consecutivo. Esta propuesta tiene dos problemas importantes, el primero de ellos era que el valor de las viviendas debía ser muy bajo, aproximadamente 25000 dólares, y por la tanto se debían ubicar a las afueras de las grandes ciudades donde la tierra es más barata, haciendo las distancias hogar trabajo muy largas y el acceso a tiendas y otros servicios (Castillo, 2013).

El segundo problema es el espacio que tienen estas viviendas y el uso que se les puede dar, ya que muchas de las unidades son muy pequeñas, encerradas y no tienen áreas para tener plantas o animales, como lo hacen muchas personas que viven en las favelas. En diez años de funcionamiento el PAR ha beneficiado a 1.109.059 personas con cerca de 273,000 unidades habitacionales (Castillo, 2013).

2.2.10.4 Leasing Inmobiliario en Ecuador

Leasing en el Ecuador. A partir los años setenta en Latinoamérica el leasing se implantó como elemento de financiación y también llegó a este país. Al principio y antes de que se expidiera la Ley de Arrendamiento Mercantil en 1979, en Ecuador el leasing se lo utilizaba como un contrato de arrendamiento que constaba de una cláusula adicional que era la opción de compra, por parte de las industrias, es decir existía un leasing operativo. Como en la mayoría de los países y también en

Ecuador el leasing era utilizado de manera poco formal hasta que se creó una ley para estos contratos (Tinitana, 2019).

Este contrato anteriormente no tenía una norma jurídica especial, es decir, era concebida como una actividad comercial cualquiera, con aplicación de normas comerciales y civiles, pero una vez instaurada la ley sobre arrendamiento mercantil, se convirtió en una actividad financiera y por lo cual se establecieron mecanismo de control dentro de la 9 superintendencia de bancos y seguros, con el fin de verificar y normar el correcto funcionamiento de las compañías dedicadas a la ejecución de esta operación.

Inicialmente en el Ecuador las compañías que promovieron esta práctica fueron:

- Leasing del Pacífico (Grupo Financiero del Banco del Pacífico)
- Contileasing (Grupo Financiero del Banco Continental)
- Investplan (Compañía de propiedad de Grupo Clyde Petroleum PLC de Inglaterra, vendida posteriormente a accionistas nacionales y extranjeros), etc.

2.2.11 Tipos de Financiamientos Inmobiliario en América Latina

2.2.11.1 Financiamiento Inmobiliario en Perú

- **Financiamiento Bancario**

Este es el medio más común mediante el cual las personas pueden financiar sus viviendas. Consiste en solicitar apoyo del banco para cubrir el precio del departamento que se desea adquirir. El Banco prestará un monto que cubre hasta el 90% del valor de la vivienda y, de esta forma, se realiza la compra. Se debe cumplir con una cuota inicial que debe ser mayor al 10%. En este sentido, mientras más alto sea este primer pago, más baja será la tasa de interés. Se puede obtener un plazo de hasta 30 años para pagar y la suma se abona al banco en pagos mensuales (Asociación de empresas inmobiliarias del peru, 2019).

- **Crédito mi Vivienda**

Uno de los programas de financiamiento inmobiliario promovido por el gobierno es el Crédito mi vivienda. Este tiene un funcionamiento muy similar a un crédito hipotecario tradicional. Para calificar a este es necesario ser mayor de edad, no ser propietario de otro inmueble, no registrar deudas pendientes y tener la capacidad de pagar la cuota inicial equivalente al 10% del valor del departamento nuevo o de segundo uso (Asociación de empresas inmobiliarias del peru, 2019).

El valor de la vivienda debe encontrarse entre 58,800 y 419,600 soles, disponiendo de una tasa fija. El pago se realiza en soles con un plazo de hasta 20 años para abonar.

Sin duda, el mayor beneficio de acceder a este programa es la posibilidad de disponer de bonos especiales como el Bono del Buen Pagador, el cual asciende hasta 17,700 soles. Cabe resaltar que este crédito no se limita a la compra de departamentos, sino que también aplica para la construcción de viviendas o su remodelación y mejora (Asociación de empresas inmobiliarias del peru, 2019).

- **Techo propio**

Este es otro de los programas del gobierno que está enfocado en ayudar a personas de bajos ingresos para el financiamiento de una vivienda. Como principal requisito, se pide que las personas no superen los 3,538 soles en ingresos familiares mensuales. Asimismo, este solo está disponible para las personas que aún no poseen una vivienda propia. La principal ventaja de este programa es el Bono Familiar Habitacional que se pone al alcance de las familias. Este es un bono que otorga el Estado que, por tratarse de un subsidio, no necesita ser devuelto (Asociación de empresas inmobiliarias del peru, 2019).

- **Mi vivienda Verde**

El más reciente de los programas en Perú, como su nombre sugiere, tiene por objetivo promover la adquisición de viviendas ecológicamente sostenibles. La ventaja de este programa es el acceso al bono verde. Este te permite financiar entre 3% y 4% del valor del inmueble,

dependiendo del nivel de sostenibilidad. Las viviendas que participan en este proyecto poseen características que priorizan el uso eficiente de los recursos. Esto puede ayudarte a ahorrar hasta 30% en los servicios como el agua y la energía. Las opciones disponibles se limitan a los inmuebles que están certificados por este programa (Asociación de empresas inmobiliarias del peru, 2019).

- **Administradora de Fondos de Pensiones**

Actualmente también es posible emplear el 25% de los fondos de tu AFP en el pago de tu financiamiento. Uno de los requisitos que se exige para calificar a este procedimiento es no contar con algún otro inmueble. Asimismo, esta debe ser la primera vez que haces uso de este recurso en un crédito hipotecario (Asociación de empresas inmobiliarias del peru, 2019).

- **Leasing habitacional**

Se trata de un tipo de arrendamiento con opción a compra pensado para las personas que no cuentan con una fuente de ingresos estable y presentan un perfil de riesgo, por lo cual no pueden acceder al financiamiento bancario. En esta modalidad, la entidad financiera es la dueña del inmueble arrendado. Dentro del pago mensual que el arrendatario debe cumplir, se incluye un porcentaje que se sumará para la compra futura del inmueble. El alquiler se prolonga por espacio de entre uno a dos años y, luego, al realizar los pagos de forma puntual (Asociación de empresas inmobiliarias del peru, 2019).

2.2.11.2 Financiamiento Inmobiliario en Chile

- **Pie o pago contado**

Constituye el monto que se debe cancelar mediante recursos propios. Si la propiedad se financia con crédito hipotecario a través de letras hipotecarias, se requiere el 25%; si es mediante mutuos endosables el 20%. No obstante, el pie puede ser menor que estos porcentajes, ya que las instituciones financieras comúnmente otorgan créditos complementarios. Por otra parte, algunas inmobiliarias ofrecen modalidades de financiamiento que no requieren pie o pago contado.

Existen dos modalidades de crédito hipotecario que permiten financiar hasta el 100%, como son los mutuos hipotecarios no endosables y el leasing habitacional (Inmobiliaria, 2017).

- **Crédito hipotecario**

Es un préstamo que otorgan las instituciones financieras, para la compra de bienes raíces contra una garantía hipotecaria. En la garantía hipotecaria la propiedad es ofrecida como fuente de repago en caso de que el deudor caiga en insolvencia, es decir, en una incapacidad de pagar su deuda. La hipoteca es el derecho que otorga el deudor a la institución financiera, sobre un bien raíz al objeto de garantizar el pago del préstamo (Inmobiliaria, 2017).

- **Subsidios habitacionales estatales**

Son subsidios que otorga el Estado a los sectores de menores ingresos para facilitarles el acceso a la vivienda propia. También se entregan subsidios con otros propósitos, como, por ejemplo, aquellos destinados a desarrollar algunas zonas urbanas (Inmobiliaria, 2017).

- **Mutuo hipotecario endosable**

Es un crédito en dinero otorgado por una institución financiera. Se le denomina endosable, ya que una vez pagado, el vendedor (la institución financiera que otorgó el mutuo hipotecario endosable) puede ceder dicho mutuo a terceros (Inmobiliaria, 2017).

- **Letras hipotecarias**

La letra hipotecaria es un instrumento financiero que permite al banco tomar deuda a largo plazo para financiar la compra de viviendas, intermediando entre quien pide el crédito hipotecario

y quien está dispuesto a colocar recursos para invertir en estas. AFP, compañías de seguros, fondos mutuos y otros (Inmobiliaria, 2017).

A través de las letras hipotecarias, el banco asume una deuda ante los tenedores de la letra (acreedores), los cuales deciden invertir en estos instrumentos. A su vez el cliente asume un compromiso con el banco y mediante este sistema, puede financiar hasta el 75% del valor de la propiedad (Inmobiliaria, 2017).

2.2.14 Tipos de Cooperativas en Honduras

Las cooperativas se denominan organizaciones autónomas de personas que se integran voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes; por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada, se basa en el principio de ayuda mutua para la consecución de los objetivos generales del conjunto de los miembros y mejorar las condiciones de todos los socios (Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas, 2019).

Se puede determinar como una empresa de producción, obtención, consumo o crédito, de participación libre y democrática, las sociedades cooperativistas pueden segmentarse de primer grado o de segundo grado, las de primer grado se constituyen con al menos tres socios, personas físicas o jurídicas, y las de segundo grado son las que se forman con al menos dos socios que tienen que ser cooperativas de primer grado, lo que se conoce como “cooperativa de cooperativas” (Fernández, 2006).

Las cooperativas en Honduras se pueden constituir conforme a lo que establece la ley de cooperativas donde pueden ser de producción, de servicios, consumo o mixtas las cuales se definen de la siguiente manera:

- Las cooperativas serán de producción, cuando esté constituida por personas que se asocian para trabajar, producir, transformar y vender en común los productos que elaboran (Comisión Nacional de Banca de Seguros , 2020).
- La cooperativa será de servicio, cuando esté formada por personas que se asocien para la prestación de servicios al público y así mismas (Comisión Nacional de Banca de Seguros , 2020).
- La cooperativa será de consumo, cuando esté formada por personas que se asocian para obtener en común, bienes o servicios para ellas, sus hogares o sus actividades económicas y sociales (Comisión Nacional de Banca de Seguros , 2020).
- Son mixtas las cooperativas, cuando en sus Estatutos establezcan actividades múltiples como su objetivo principal; No pueden constituirse como cooperativas mixtas, las cooperativas que su actividad principal sea el ahorro y crédito de afiliaciones abiertas. En el caso de las cooperativas de afiliación limitadas o cerradas con activos mayores equivalentes en moneda nacional a Un Millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$1, 000,000.00), deben adecuar su funcionalidad automáticamente al Capítulo relativo a las cooperativas de ahorro y crédito de la presente Ley (Comisión Nacional de Banca de Seguros , 2020).

2.2.15 Cooperativa de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito realizan la captación de dinero de sus afiliados, y varía de la banca comercial ya que promueven el ahorro y brinda acceso a préstamos, de conformidad a los ahorros de sus afiliados, los que pueden ser personas naturales o jurídicas. La captación de dinero se realiza bajo varias modalidades, como ser cuentas de ahorro retirable, cuentas de ahorro de menores, ahorros en aportaciones que son cuentas que no permiten el retiro de ahorros, pero posibilitan el otorgamiento de préstamos automáticos hasta por la misma cantidad ahorrada,

prestamos fiduciarios y para la adquisición de vivienda (Comisión Nacional de Banca de Seguros , 2020).

2.2.13 Leasing Habitacional en las Cooperativas

Los leasings habitacionales podemos encontrarlos en instituciones de carácter bancario financiero, así mismo, en las cooperativas de ahorro y crédito, en algunos países como Chile prestan este tipo de servicio también, tal es el caso de Concreces donde permiten adquirir a sus afiliados viviendas nuevas o usadas, regidas por la superintendencia de valores y seguros de ese país. Este tipo de producto no figura como una deuda bancaria y se financia con un precio que oscila entre 850 UF y 1,500 UF (moneda establecida en Chile) (Concreces, 2020).

Los afiliados de esta cooperativa pueden acceder a un subsidio habitacional automático otorgado por el Estado de Chile en beneficio de las personas naturales o las familias, cuyo fin es fomentar la compra de viviendas mediante Leasing Habitacional. El monto de este aporte dependerá del valor de la vivienda. El subsidio máximo es hasta UF 425 (Concreces, 2020).

Los leasings habitacionales pueden ser solicitados por cualquier persona cuya edad sea mayor de 21 años y que no sobre pase los 75 años sumando la edad de la persona y el plazo del leasing (que puede ser 12, 15 o 20 años). Estas personas no deben ser propietarias de una vivienda, terreno o tener derechos sobre una propiedad. Existe la obtención de un subsidio automático y la ejecución de una compraventa de forma más rápida, la obtención de una vivienda bajo esta modalidad incluye algunos seguros como, seguro incendio y Sismo, y por cualquier tipo de siniestro, seguro de desgravamen, seguro de cesantía sin costo (Concreces, 2020).

El Leasing Habitacional facilita el acceso a la vivienda al ser una alternativa adicional de financiamiento para personas de menores ingresos desatendidos por la banca tradicional. La renta mínima exigida es de \$450.000 líquidos mensuales, existiendo la posibilidad de complementar renta con un codeudor. Las elecciones a este tipo de crédito pueden ser una vivienda (casa o

departamento), nueva o usada para uso habitacional que estén en sectores urbanos desde la tercera hasta la décima región (Concreces, 2020).

2.3 CONTEXTUAL

2.3.1 Déficit Habitacional en Honduras

Existen varios factores que involucra la obtención de una vivienda actualmente, hay que tener claro que el déficit habitacional corresponde a estados de carencia de la población en cuanto a la vivienda que es habitada por los hogares; también se pretende identificar si las condiciones habitacionales de la población están siendo cubiertas. En tal sentido se debe indicar la brecha existente en las carencias de vivienda que es preciso superar con el fin de lograr una meta de progreso (Flores, 2017).

Las necesidades de una vivienda están definidas por las necesidades cuantitativas y cualitativas y las necesidades futuras efecto de la dinámica y la estructura de la población. Las primeras corresponden al déficit habitacional y las segundas están determinadas principalmente por aspectos demográficos como el crecimiento de la población y de los cambios en su composición por sexo y edad. Es decir, por los nuevos hogares que se van formando y que necesitan vivienda (Flores, 2017).

Honduras se encuentra con un déficit habitacional de 1.1 millones de viviendas, de esta cifra 200,000 se refieren a la necesidad de construir nuevas unidades habitacionales y 300,000 requieren reparación en estructura, ya sea por antiguas o por que fueron construidas en la inconformidad. Los costos de la vivienda social dependen del lugar en el cual se construya, pero el rango ronda en 400,000 hasta 800,000 lempiras, montos impagables para los capitalinos, tanto en la vivienda para la clase media va desde los 801,000 hasta los 2.4 millones (Flores, 2017).

2.3.2 Fuentes de financiamiento para disminuir el déficit habitacional

En las últimas tres administraciones presidenciales de Honduras se establecieron tres programas de vivienda: a) el Programa Vivienda Ciudadana (2006-2008), el Programa Vivienda para todos (2008-2012) y el Programa Vivienda para una vida mejor (2012). Todos estos programas tuvieron el común denominador de no lograr formular una política clara para resolver problemática de vivienda a nivel nacional, la predominancia de criterios políticos en la selección de los beneficiarios y la poca recuperación de fondos para créditos por parte de los programas del Estado (Guevara, 2016).

El tema de la vivienda en el país se ha dejado a la oferta y a la demanda de mercado, lo que dirigido la inversión inmobiliaria hacia el sector de la población con mayores ingresos. Se ha estado trabajando sin utilizar criterios de ordenamiento territorial o planificación urbana, por lo que algunos de los proyectos, dirigidos a la población más pobre, se ubican en tierras no aptas para ser urbanizadas, susceptibles a ser afectadas por eventos naturales y no articuladas con las redes de transporte, de servicios y de las zonas generadoras de empleo. Al no contar los gobiernos municipales para poder situar proyectos de índole social, la selección se hace en base a la oferta más baja de mercado (Guevara, 2016).

Se cuenta con diferentes versiones y propuestas para una ley marco de vivienda, pero aún no se ha logrado el consenso con los diferentes actores para su aprobación, quienes consideran que se han tomado como referencia documentos de otros países que no se adaptan a las necesidades reales de Honduras en cuanto a vivienda social. Las acciones emprendidas para intentar solucionar el problema de déficit habitacional en el país han sido variadas con el paso de los años. Entre las más relevantes se pueden señalar:

- Vivienda subsidiada: ha sido una de las estrategias más utilizadas por los diferentes programas de gobierno a nivel nacional. Actualmente el Programa Aporte, Bono y Crédito

(ABC) es uno de los más importantes de CONVIVIENDA, que beneficia a familias con ingresos de hasta cuatro salarios mínimos y que puede ser utilizado en construcción o mejora de la vivienda (Guevara, 2016).

- Vivienda progresiva: En el caso de Honduras, se han tenido varias experiencias exitosas con este tipo de programas, por ejemplo, Colonias Kennedy y Hato de En medio que iniciaron en los años ochenta con la urbanización del suelo y dotación de unidades húmedas (redes de instalación de agua potable y aguas servidas, servicio sanitario y pila) a muy bajo costo, dejando la vivienda para ser desarrollada por cuenta de cada familia con posibilidad de acceso a préstamos blandos (Guevara, 2016).

Estos proyectos lograron constituirse como una micro ciudad con mercados y servicios de salud, escuelas, iglesias, centros comerciales, etc. y que lograron evolucionar con una población inicialmente de clase baja a una que actualmente se considera clase media (Guevara, 2016).

- Autoconstrucción dirigida: Con esta estrategia se sustituye la mano de obra no calificada por una calificada que guíe el proceso de construcción y de mayor supervisión técnica en el aseguramiento 96 de la calidad de las obras. pues los beneficiarios trabajan en la construcción de sus propias viviendas, muchas veces de forma comunitaria (Guevara, 2016).

En este tipo de intervenciones se desestiman muchas veces pues requieren de mayor trabajo con las comunidades en la concientización de la familia, organización comunitaria y para el logro del compromiso para aportar con tiempo, por lo que generalmente son procesos más largos, pero tienen la ventaja de que se crea un sentido de apropiación por parte del beneficiario y de ser un mecanismo importante de fortalecimiento de las comunidades. Existen varias experiencias exitosas como las de FEHCOVIL, el Programa de Vivienda Rural para la autoconstrucción de las Naciones Unidas (Guevara, 2016).

- Alquiler con opción a compra, con vivienda cuenta con el Programa ABA, arrendamiento con opción a compra, que permite la posibilidad a las familias con ingresos de hasta cuatro salarios mínimos poseer la propiedad del inmueble arrendado al cumplir un plazo establecido, fomentando la bancarización e inclusión financiera de las mismas (Guevara, 2016).

2.3.3 Las cooperativas en Honduras

2.3.3.1 Conformación de las cooperativas en Honduras

La personería jurídica de una cooperativa la extiende el Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas y queda inscrita en el Registro Nacional de Cooperativas que lleva este organismo. Para constituir una cooperativa debe tener un número de asistentes no menor de 20 personas, para las cooperativas de ahorro y crédito el requisito es de 30 personas como mínimo, el patrimonio para constituir una cooperativa de servicio tiene que ser un mínimo del 50% del salario mínimo, para una de producción un mínimo del 25% del salario mínimo y las de centros educativos tiene que ser mínimo del 12.5% del salario mínimo (Comisión Nacional de Banca de Seguros , 2020).

Actualmente existen 1,108 cooperativas a nivel nacional inscritas en el Registro Nacional de cooperativas, dispersas en todos los departamentos del país, de las cuales 319 se dedican a la actividad de ahorro y crédito. Acorde a sus activos netos totales considera catorce cooperativas como las más grandes de ahorro y crédito que representan 72.6% el “resto de cooperativas” representa el 27.4% las cuales comprenden setenta y tres cooperativas (Comisión Nacional de Banca de Seguros , 2020).

2.3.3.2 Tipos de cooperativas en Honduras

En Honduras según el Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas (2019) en la ley de cooperativas en su artículo No. 47 y artículo No. 21 de su reglamento establecen que estas se deben de conformar de la siguiente manera:

- Cooperativas serán de producción, cuando esté constituida por personas que se asocian para trabajar, producir, transformar y vender en común los productos que elaboran.
- La cooperativa será de servicio, cuando esté formada por personas que se asocien para la prestación de servicios al público y así mismas.
- La cooperativa será de consumo, cuando esté formada por personas que se asocian para obtener en común, bienes o servicios para ellas, sus hogares o sus actividades económicas y sociales.
- Son mixtas las cooperativas, cuando en sus Estatutos establezcan actividades múltiples como su objetivo principal; No pueden constituirse como cooperativas mixtas, las cooperativas que su actividad principal sea el ahorro y crédito de afiliaciones abiertas.

2.3.3.3 Volumen de Cooperativas en Honduras

En Honduras existe un total de 1,118 cooperativas activas inscritas en el registro nacional de cooperativas, las cuales se encuentran en diferentes actividades económicas, como ser de transporte, ahorro y crédito, agroforestal, vivienda, cafetaleras, consumo y producción agrícola, 90 de estas cooperativas son de ahorro y crédito las cuales son supervisadas por el consejo nacional supervisor de cooperativas en plazos de tiempo establecidos de forma trimestral (Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas, 2019).

2.3.3.4 Cooperativas más sólidas en Honduras

Las cooperativas más sólidas en el país registran el 50% del total de activos del sector, la cooperativa Elga es la más grande de las que pertenecen a ahorro y crédito con activos totales de 3,756.5 millones de lempiras a diciembre del 2017, el crecimiento fue motivado principalmente por el dinamismo de la cartera de créditos la cual ha crecido 14.58% interanualmente. El segundo lugar se coloca la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ocotepeque Limitada con 3,093. 220,886.36

activos y préstamos por 1,702.9 millones de lempiras. Esta cooperativa se fundó el 12 de agosto de 1968, tiene 11 filiales y está presente en siete departamentos (Gestar Coop, 2017).

En el tercer lugar se encuentra la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Honduras Limitada (Coacehl) con 2,404.296, 116 lempiras. Cuenta con más de 25,000 afiliados. En 2009 inauguró su edificio corporativo en una zona de alta plusvalía de Tegucigalpa. La Cooperativa sagrada familia, que cerró 2016 con un total de activos de 2, 402,296,116 lempiras, ocupa la cuarta posición. Fue fundada en 1969 por tres sacerdotes católicos en Comayagüela. En quinto lugar, se encuentra la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chorotega Limitada con un total de activos de 1,993 millones 841,233.07 lempiras (Gestar Coop, 2017).

2.3.3.5 Cooperativas derivadas de instituciones gubernamentales

Actualmente las cooperativas se encuentran presentes en todos los sectores del país y con productos financieros que van dirigidos a diferentes rubros por su tipo de finalidad que persiguen, a nivel nacional se encuentran registradas en el consejo nacional supervisor de cooperativas 1,118 cooperativas de las cuales 237 se encuentran ubicadas en el departamento de Francisco Morazán. Además, existen cooperativas que nacen de instituciones gubernamentales centralizadas y descentralizadas, las cuales prestan diferentes servicios a sus afiliados que son empleados de cada una de este tipo de instituciones en Francisco Morazán se encuentran 38 que están bajo esta modalidad las cuales son las siguientes:

No.	Nombre	Siglas	Actividad principal
1	Cooperativa de Ahorro y Crédito de Empleados Super	COACESUREL	Ahorro y Credito
2	Cooperativa de Ahorro y Credito Empleados Virginia SAPP Limitada	n.s	Ahorro y Credito
3	Cooperativa de Ahorro y Credito "Empleados Confecciones	n.s	Ahorro y Credito
4	Cooperativa de Ahorro y Crédito Empleados BANHCAFE, Limitada	COACEB	Ahorro y Credito
5	Cooperativa Mixta de Los Empleados de La Universidad	COSMEUNAH	Ahorro y Credito
6	Cooperativa Mixta de "Empleados del Sistema Penitenciario" Limitada	COMESIPEL	Ahorro y Credito
7	Cooperativa de Ahorro y Credito de Empleados Banco de	COACEMBOL	Ahorro y Credito
8	Cooperativa Mixta "Empleados de Andifar" Limitada	n.s	Ahorro y Credito
9	Cooperativa Mixta de Empleados de Bayer de Honduras Limitada	COMEB AHL	Ahorro y Credito
10	Cooperativa de Ahorro y Credito "Empleados Grupo	n.s	Ahorro y Credito
11	Cooperativa Mixta Empleados del Instituto Central Vicente	ns	Ahorro y Credito
12	Cooperativa de Ahorro y Crédito de "Empleados de	EPUBLYN SA	Ahorro y Credito
13	Cooperativa de Ahorro y Credito de Empleados de Wackenhut de Honduras, Limitada	COMEW AHL	Ahorro y Credito
14	Cooperativa Mixta Empleados Postales de Honduras Limitada	COMEPH	Ahorro y Credito
15	Cooperativa de Ahorro y Credito Empleados de La Universidad	CACEUNAH	Ahorro y Credito
16	Cooperativa de Ahorro y Crédito Empleados del Ahorro	EAHSA	Ahorro y Credito
17	Cooperativa Mixta de Empleados Office Depot Honduras Limitada	n.s	Ahorro y Credito
18	Cooperativa de Ahorro y Crédito Empleados del Instituto	ns	Ahorro y Credito
19	Cooperativa Mixta de Empleados del Consejo de La Empresa Privada Limitada	COMIXCOHEPL	Ahorro y Credito
20	Cooperativa de Ahorro y Credito "Empleados de la Policlínica" Limitada	CACELPOL	Ahorro y Credito
21	Cooperativa Mixta de Funcionarios y Empleados del Tribunal	COMIXTRISUCL	Ahorro y Credito
22	Cooperativa de Ahorro y Crédito Empleados La Reyna y Stibys, Limitada	ns	Ahorro y Credito
23	Cooperativa de Ahorro y Crédito de "Empleados del Banco de	n.s	Ahorro y Credito
24	Cooperativa de Ahorro y Crédito "Empleados de la Salud" Limitada	CACEINTOL	Ahorro y Credito
25	Cooperativa de Ahorro y Crédito de Empleados de la	n.s	Ahorro y Credito
26	Cooperativa de Ahorro y Crédito de Empleados del Hotel	COACEHMAL	Ahorro y Credito
27	Cooperativa Mixta de Empleados del Ministerio Publico, Limitada	COMEMP	Ahorro y Credito
28	Cooperativa Mixta Empleados Unicomer Limitada	n.s	Ahorro y Credito
29	Cooperativa de Ahorro y Credito Empleados Casa Comercial	CACECCMA	Ahorro y Credito
30	Cooperativa Mixta Del "Sindicato y Empleados Públicos del	COMISIEPIPL	Ahorro y Credito
31	Cooperativa Mixta De Empleados de Banadesa Limitada	COOMEBA	Ahorro y Credito
32	Cooperativa de Vivienda de Empleados de Panificadora Roma Limitada	COVIDEPROL	Ahorro y Credito
33	Cooperativa de Ahorro y Crédito Empleados de Emisoras	CACEEUL	Ahorro y Credito
34	Cooperativa de Ahorro y Credito "Empleados del Poder	CACEPJ	Ahorro y Credito
35	Cooperativa de Ahorro y Credito " De Los Empleados Del	CACIHSS	Ahorro y Credito
36	Cooperativa de Servicios Ahorro y Credito " De Empleados de	COSEACIL	Ahorro y Credito
37	Cooperativa Mixta de Empleados de la Empresa Nacional de	COMIENEEL	Ahorro y Credito
38	Cooperativa Mixta de Empleados Grupo IB, Limitada	ns	Ahorro y Credito

Fuente (Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas, 2019)

Estas cooperativas son derivadas de instituciones de carácter gubernamental y han sido creadas por los empleados de cada una de ellas, son cooperativas de ahorro y crédito que tienen como fin proporcionar diferentes tipos de financiamientos a los empleados de cada una de las cuales pertenecen, con el objetivo de poder ayudar de alguna forma con los problemas financieros o financiamientos que ellos necesiten para un fin en específico, también proporcionan beneficios para los mismos afiliados como ser ferias de salud, bonos para personal jubilados y algunas becas educativas entre otros.

Son cooperativas que se encuentran bajo el rubro de ahorro y crédito, los productos que ofrecen a sus afiliados son los mismo que una cooperativa de carácter privado, entre ellos podemos encontrar cuentas de ahorro, préstamos a corto largo y mediano plazo, prestamos navideños, escolares y automáticos los cuales son deducibles del décimo cuarto mes y décimo tercer mes de salario, estas cooperativas se enfocan en proporcionar estos servicios de forma más ágil y con tasas de interés más competitivas en comparación a las que se ofrece en el mercado.

2.3.4.2 Estructura de la cooperativa de ahorro y crédito de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras

La cooperativa se encuentra comprendida por una asamblea general que consta de 3,100 personas que son los mismos afiliados, los cuales son empleados de la universidad nacional de Honduras, una junta de dirección de 6 personas, junta de vigilancia de 3 personas, un Gerente general, un auditor y 7 personas que se encuentran en puestos administrativos. Dentro de su política de seguridad tienen como compromisos satisfacer las necesidades de los afiliados mediante la aplicación eficiente de los procesos establecidos dentro de la cooperativa (Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras, 2020).

2.3.4 Organización de la cooperativa de ahorro y crédito de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras

En el caso de la Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras (2020) se encuentra bajo la modalidad de una cooperativa de ahorro y crédito, que a lo largo del tiempo se ha dedicado a desarrollar productos financieros tradicionales orientados a prestar a sus afiliados que son empleados de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras entre los que figuran créditos de consumo, fiduciarios y prendarios de los cuales no superan un tiempo máximo de dos años (Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras, 2020).

2.3.4.1 Visión y Misión de la cooperativa de ahorro y crédito de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras

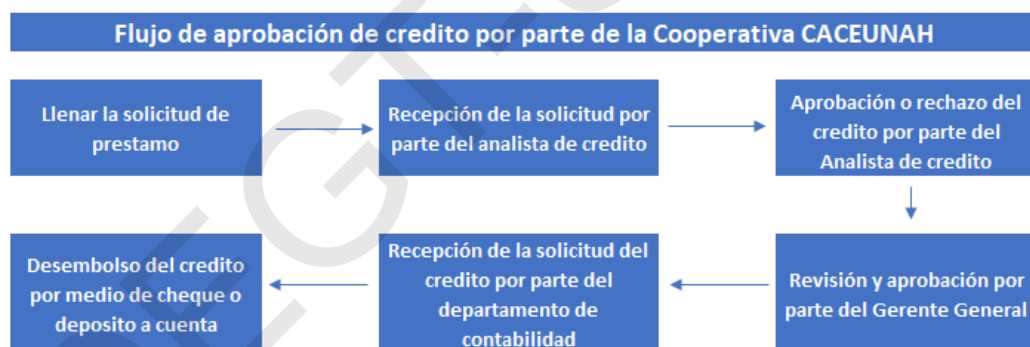
La cooperativa de ahorro y crédito de la universidad Nacional Autónoma de Honduras tiene como misión ofrecer a sus asociados bienes y servicios con las mejores soluciones financieras promoviendo el crecimiento económico solidario. Su visión es ser la organización cooperativa que logra por la confianza y solidez la preferencia en la integración cooperativista, facilitándoles alcanzar sus metas en bienestar de su familia y la sociedad (Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras, 2020).

2.3.4.2 Productos financieros

La Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras (2020) tiene compuesta su cartera de créditos por préstamos personales y de consumo, cuenta con un total de activos de L 191,322,537.39 con una cartera crediticia de L 112,486.801.00 de los cuales 92,000,000 se encuentran vigentes, 5,000,000 atrasados y 15,000,000 vencidos. La cooperativa tiene un total de L 11,100,000 de lempiras en inversiones financieras en banco Atlántida, grupo Q y COACEL, los montos de los prestamos depende de la cantidad ahorrada por cada afiliado que es

un máximo aproximado de 3 veces de ese monto, la aportación mínima es de L 200.00 mensuales y los productos con los que cuentan son los siguientes:

- Préstamo a largo plazo, con una tasa anual del 21% sobre cuota nivelada, con un plazo máximo de 48 meses, con un monto máximo de seis veces sus aportaciones ordinarias.
- Prestamos automáticos, con una tasa de interés del 21% anual por monto de L 500.00 hasta L 15,000.00 sin aval.
- Préstamo Navideño, con una tasa anual de 27%, cuota nivelada, a un plazo de 12 meses.
- Préstamo con décimo cuarto mes, aguinaldo y bonificación, es una sola deducción, la tasa anual es de 27%.
- Servicios y productos de casas comerciales, se realiza una solicitud de compra del artículo que se desea el cual se paga al contado y el requisito solo es presentar la cotización con su identidad y comprobante de pago.



(Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras, 2020)

La cooperativa Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras (2020) cuenta con una cobertura de riesgo para todos los créditos mencionados en el párrafo anterior, esto mediante una póliza de seguro de deuda el cual ampara al deudor en caso que fallezca, cuenta con la cobertura de muerte por cualquier causa e incapacidad total y permanente, la póliza de estos seguros se adquiere mediante una institución financiera (Banco

Atlántida), al afiliado al momento de adquirir un crédito en cualquiera de las categorías antes mencionadas se le realiza una deducción del 1% del valor del crédito.



(Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras, 2020)

2.3.4.3 Oportunidad de mercado

En Honduras existe un déficit habitacional de más de un millón de casas, así mismo el déficit habitacional aumenta en 25 mil casas al año esto debido a los problemas económicos que presenta la población y a falta de proyectos sociales y de créditos accesibles para las personas. En Honduras hay un millón 711 mil 965 viviendas con 3.7 piezas, de las cuales en promedio se utilizan 1.9 piezas para dormir, lo que indica que más de tres personas duermen en una pieza (Centroamericana, Sistema de Integración, 2010).

Cabe mencionar que en Honduras la población total está constituida por 9,254,106 personas, con una de las más altas tasas de crecimiento de Latinoamérica. El sector vivienda no se ha desarrollado en el país, siendo accesible únicamente para un pequeño porcentaje de habitantes. En la capital hay 288,210 viviendas, de estas unidades 262,522 son casas individuales, 3,670 son apartamentos y 21,770 son cuarterías y 247 son construidas de forma improvisadas, por lo tanto, se convierte en un nicho de mercado muy fuerte para desarrollar una inversión en el sector inmobiliario (Instituto Nacional de Estadística de Honduras, 2020).

2.2.5 Seguro de Deuda

En Honduras actualmente los créditos hipotecarios se cubren bajo una póliza de seguro de deuda, el cual tiene como una de sus aplicaciones el seguro de vida de los deudores o saldo de deudores, cuyo objetivo es amparar contra el riesgo de muerte o incapacidad total y permanente del deudor cubriendo el siniestro una suma equivalente al saldo adeudado, en el cual la indemnización a la entidad financiera cubre el 100% de la suma adeudada (Rabostro, 2017).

Este seguro se ha adoptado en diferentes países bajo diferentes denominaciones es una herramienta ventajosa que aporta el seguro, esta favorece tanto al acreedor y a los herederos del deudor, el acreedor obtiene una ganancia adicional por el cobro de su crédito y a diferencia de lo que ocurriría si tuviera que acudir bajo la vía judicial para ejecutar la garantía e intentar recuperar su crédito, podría asumir un tiempo significativo y la posibilidad de que solo recupere una parte de esa deuda (Rabostro, 2017).

CAPÍTULO III. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo, alcance y diseño de la investigación

El enfoque de la investigación es de tipo cuantitativo debido que se basa en el análisis del comportamiento histórico con los productos que actualmente tiene para dar respuesta al problema de investigación. También es de corte cuantitativo, dado que se ha llevado a cabo un proceso secuencial y probatorio para establecer la mejora en los productos financieros ofrecidos por la cooperativa CACEUNAH a partir de la evaluación e inclusión del leasing financiero para el sector cooperativo en Honduras. A su vez, se sustenta en este enfoque porque es posible el uso de técnicas metodológicas. (Hernández, 2014).

El alcance de la presente investigación es de tipo descriptivo, busca especificar las propiedades, características y el perfil de lo que corresponde establecer un leasing financiero inmobiliario dentro de la cooperativa CACEUNAH, así mismo identificando la población a la cual va dirigida este producto describiendo las variables con precisión que lo determinan (Hernández, 2014).

El diseño de la investigación este es de tipo no experimental, dado que no existe manipulación intencionada de las variables que giran en torno al Leasing Financiero, se observan en su entorno para ser compiladas y con ello, generar la estimación del modelo de leasing financiero para la CACEUNAH que de paso al desarrollado en la cartera de inversiones de dicha cooperativa. Al mismo tiempo, por la naturaleza y la necesidad de comprender las series de datos en el tiempo que permiten una estimación certera, no solo a nivel financiero, sino qué del control del riesgo, se determina que el estudio es de tipo longitudinal, buscando con ello establecer las tendencias y patrones de los datos relacionados a las variables en estudio (Roberto Hernández Sampieri, 2014).

3.2 Variables

A continuación, se detallan las variables que son evaluadas en la presente investigación:

Variable 1. Leasing Financiero Inmobiliario

El contrato de leasing, denominación con la que se le conoce internacionalmente y cuyo origen es anglosajón. Tiene por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas, en el cual al final de la terminación del contrato incluye una opción de compra para el usuario (Flores, 2012).

Indicadores:

- Montos
- Garantías
- Seguros
- Riesgo
- Tiempo
- Tasa de interés
- Demanda de vivienda

Variable 2. Portafolios de inversiones

Indicadores:

- Mora de la cartera
- índice de rentabilidad de la cartera
- Rendimiento de cartera promedio
- Captación de fondos
- Clientes / mercado

- Volumen de crédito colocado
- Planes de inversión
- Diversificación de los recursos
- Fuente de fondos
- Colocación de préstamo para hipoteca

3.3 Población y Muestra

La población es el universo que comprende todas las unidades de análisis que explican el problema o caso en estudio (Hernández, 2014) cuyas características y funcionamiento responden al problema de investigación. En este sentido, la población que conforma esta investigación está comprendida por:

1. Junta directiva de la Cooperativa CACEUNAH: La cual está se encarga de velar por el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la cooperativa.
2. Junta de vigilancia: La junta de vigilancia se dedica a realiza pre auditorias para vigilar el buen funcionamiento de la junta directiva y de los diferentes departamentos administrativos de la cooperativa.
3. Gerente General: Es el ejecutor de las decisiones de la asamblea general y del consejo de administración, vela por el funcionamiento de la cooperativa y ve los resultados de esta con la asamblea general.
4. Auditor Interno: Vigila el cumplimiento de los controles internos diseñados por la gerencia, y agrega valor a la organización dando recomendaciones para corregir las debilidades de control interno y para mejorar la eficacia de los procesos.
5. Departamento de Administración: En este departamento se comprenden varios puestos de la cooperativa como ser oficiales de atención al cliente, contadora general, cajeras.

Muestra

La muestra de la investigación se basa en métodos no probabilísticos, llegando a cada uno de los actores mencionados en la población mediante la selección por criterios definidos por el investigador entorno a:

- Participación directo en el problema
- Acceso a la información
- Sensibilidad y experiencia en el dominio del problema

La muestra se define como el subconjunto de la población que permite extraer un fragmento de un todo, para representar los fenómenos salvaguardando el estudio de las realidades en función de su método por conveniencia (Hernández, 2014). La cual está compuesta por:

- Dos personas de la junta directiva,
- Una persona de la junta de vigilancia,
- Un gerente general,
- Un auditor interno,

3.4 Métodos y técnicas aplicadas al problema de investigación

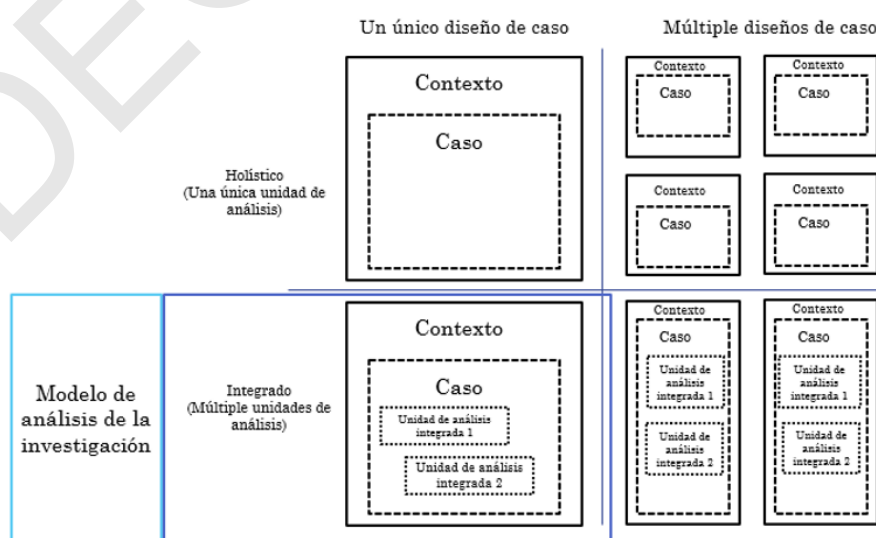
En cuanto a los métodos y técnicas aplicados al problema de investigación este se basó en el estudio de caso, según lo propuesto por Yin (2009), donde se argumenta que una o varias unidades pueden ser analizadas como caso desde corrientes cualitativas como cuantitativas, con la salvedad que la generalización solo puede darse sobre la unidad en específico y no sobre su sector. Los estudios de caso pueden darse sobre la visión de cuatro diferentes aplicaciones la cual son soportadas por Cronbach & Associates, (1980); Patton, (2002); U.S Government Accountability Office, (1990) entre otras investigaciones.

El método de estudio de caso desde el enfoque cuantitativo permite acercarse al fenómeno de interés al mismo tiempo que puede darse su acercamiento desde una visión cualitativa, dando paso a la explicación y comprensión de las relaciones, estados y situaciones o realidades sobre las cuales se está mostrando un problema. (Yacuzzi, 2005). Ante ello, el estudio de casos bajo métodos causales propone la generalización e inferencia hacia la teoría y no hacia otros casos, tal como lo plasma y demanda la estimación de relaciones causales en otros estudios (tesis), disminuyendo la posibilidad de generalizar los hallazgos hacia otros casos, pero sí para la unidad de análisis objeto de estudio (Yacuzzi, 2005).

El método de estudios de caso fundamenta su rigurosidad en la prevalencia de la inferencia lógica (científica o causal) a partir del caso estudiado que a diferencia de la inferencia estadística. Es decir, se puede, en función del caso, alcanzar una generalización o inferencias generales a partir de un caso, siempre que las unidades del resto de la población actúen en condiciones similares. Todo lo anterior en función del nexo y características propias y teóricas que existen en las categorías o variables que se están analizando.

(Yacuzzi, 2005). El modelo de análisis del estudio de caso empleado se detalla a continuación:

Ilustración 1: Modelo de análisis del estudio de caso



Fuente: elaboración propia a partir del modelo propuesto por Yin (2009).

Para la explicación del problema el método se sustenta en la selección de un solo caso, para un solo contexto con la participación de dos o 3 o 4 unidades de análisis, denominado esto como un estudio de caso bajo un método integrado de múltiples unidades de análisis.

La generalización pasa por la lógica de la replicación por sobre la del muestreo, la cual el incremento de las unidades y el resultado de una misma tendencia garantiza la certeza (replicación teórica y literal). La riqueza de los estudios de caso es que estos no solo estudian su fenómeno sino también su contexto. El enfoque empleado en el estudio de caso es el de tipo holístico, dado que corresponde a un único análisis en una única unidad en específico. A su vez, el diseño que fundamenta el problema es de tipo simple, producto que el caso es único cuya validación teórica requiere de su estudio a profundidad.

De la ilustración anterior se resalta que el modelo a utilizar para el desarrollo del estudio de caso es el modelo integrado con múltiples unidades de análisis. Cuyos componentes según Yin (2009) son: 1. Las preguntas de investigación, 2. La proposición de la investigación, 3. Las unidades de análisis, 4. La estrategia y vinculación lógica de los datos a la proposición y 5. Los criterios de interpretación de los resultados. Estos elementos dan paso al estudio detallado de los casos desde corrientes cuantitativas como cualitativas (p. 29) y son los componentes que dar un paso a la explicación del problema de investigación en el presente estudio.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS Y PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

Diseño del estudio de caso

4.1.1 Antecedentes

La cooperativa CACEUNAH comenzó a operar desde el año 1995, desde entonces no ha realizado ningún tipo de inversión en el rubro inmobiliario, tampoco ha generado ningún producto financiero de crédito relacionado bajo este sector, se ha dedicado a la colocación de préstamos prendarios y de consumo dirigido a sus afiliados que son empleados de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras y con el tiempo ha ido agregando otros como prestamos automáticos que son a corto plazo y otros que van dirigidos con un único pago realizado con el décimo tercer y décimo cuarto mes.

Según el modelo del leasing financiero Inmobiliario, contiene factores que pueden ser percibidos por los afiliados de la cooperativa, establece una relación de satisfacer la necesidad de una vivienda. En esta investigación se puede cuantificar la factibilidad de implementar un leasing financiero inmobiliario para la cooperativa, también se identifican factores que llevan a la posibilidad que los afiliados de la cooperativa puedan adquirir una vivienda a través de esta figura.

4.1.2 Preguntas a contestar con el caso

1. ¿Cuenta la cooperativa con un producto financiero inmobiliario?
2. ¿Qué productos generan más retornos?
3. ¿Si invirtieran en el sector inmobiliario los fondos pueden provenir de:
4. ¿Cuáles son los proyectos que la organización a tenido en mente para mejorar el rendimiento o diversificar su portafolio?
5. ¿En qué áreas desean diversificar su cartera?
6. ¿Cuál es el perfil de los afiliados de la cooperativa?

7. ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que seguros considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?
8. ¿Estaría interesado la organización en adquirir un proyecto inmobiliario ya desarrollado para ofrecerlo bajo la modalidad del leasing a sus afiliados?
9. Si, depende del monto de inversión
10. ¿Cuáles de las siguientes acciones han desarrollado para mejorar sus rendimientos y sus productos?

4.1.3 Narración del caso

Se realiza un análisis donde se mide la factibilidad de la inclusión del leasing financiero inmobiliario en la Cooperativa de Ahorro y crédito de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, para conocer la opinión de las autoridades dentro de la institución donde se realiza una encuesta de 19 preguntas a 3 autoridades y 3 funcionarios, estas a su vez, han sido evaluados por medio de un programa estadístico que correlaciona las preguntas, cada una de las variables antes mencionadas han sido desmembradas por medio de indicadores de medición como ser: garantías, montos, seguros, demanda de vivienda, índice de rentabilidad de cartera y rendimientos.

Los aspectos mencionados como indicadores también han sido evaluados por los directivos y funcionario de la cooperativa CACEUNAH (Junta Directiva, Junta de Vigilancia, Contador General, Gerente General), por medio de entrevistas que contienen 19 preguntas que van directamente ligadas a los indicadores y variables antes establecidas, el análisis de la postura de los Directivos y Autoridades de la organización lleva como fin generar un análisis de la propuesta de la realización de un modelo de leasing financiero inmobiliario, enmarcado en aspectos relevantes donde se analiza la factibilidad de desarrollar un producto crediticio de esta índole.

4.1.4 Unidades de análisis de los casos

La unidad de análisis es la Cooperativa de Ahorro y crédito de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, dirigido hacia sus Directivos y funcionarios.

4.1.5 Métodos de recolección

Se realiza una encuesta a 3 directivos, los cuales mediante respuestas a 19 preguntas descritas de forma físicas darán un panorama real de aspectos relacionados con la factibilidad de este modelo, leasing financiero inmobiliario, estos datos serán tabulados por medio del programa SPSS. También se aplicará 3 encuestas a 3 funcionarios de la cooperativa.

4.1.6 Instrumentos de recolección

El cuestionario: Es un instrumento de medición de la encuesta el cual contiene una serie de preguntas cerradas, con el objetivo de recabar información para la elaboración de la propuesta para la inclusión del leasing financiero inmobiliario para la mejora del portafolio de inversiones del CACEUNAH

4.1.7 Método de interpretación

Los datos obtenidos de las encuestas a los directivos y funcionarios serán procesados y analizados usando software destinado para esto. Se hará empleo de SPSS, programa destinado a realizar análisis estadístico, con un ambiente amigable para el usuario, a través de interfaces fáciles de manejar y entender.

Por otra parte, SPSS es un software popular entre los usuarios de Windows, es utilizado para realizar la captura y análisis de datos para crear tablas y gráficas con data compleja. El SPSS es conocido por su capacidad de gestionar grandes volúmenes de datos y es capaz de llevar a cabo análisis de texto entre otros formatos más. Las herramientas antes mencionadas, serán utilizadas para el proceso de la información de los directivos y funcionarios de la cooperativa.

4.2 Recopilación de la información

Esta investigación cualitativa, es exploratoria que se utiliza para comprender, las opiniones y de los directivos y funcionarios. También proporciona información sobre un problema específico y ayuda a desarrollar hipótesis para posibles investigaciones cuantitativas. Los métodos de recopilación de datos cualitativos examinan las razones de la toma de decisiones.

4.3 Análisis de la información

4.3.1 Revisión y categorización de la información

Los patrones encontrados en los cuestionarios se enfocaron en algunos indicadores en específicos como ser los montos, para considerar el leasing financiero inmobiliario como parte de un producto que ofrezca esta cooperativa para sus usuarios según el estado financiero de la organización los montos a establecer es una opción muy marcada en las encuestas aplicadas, de forma general las evaluaciones salieron positivas, ya que los directivos y funcionarios se ven atraídos para realizar este tipo de inversiones en la cooperativa.

Se analizó el indicador tiempo donde se considera un factor muy importante para el leasing financiero inmobiliario para establecerlo como un producto que pueda ofrecer esta corporativa para sus usuarios, considerar el plazo que se pueda manejar perfectamente el cual es relacionado al tiempo con el cuentan los préstamos hipotecarios, según la opinión de los expertos es que se debe de manejar un plazo máximo de 20 años para poder aplicar este tipo de créditos en la cooperativa CACEUNAH.

Por otro lado, se evaluó la demanda de la vivienda donde se analizó el público hacia al cual va dirigido si cuenta con una vivienda propia para que sea el leasing financiero inmobiliario una opción para los afiliados de la cooperativa de acuerdo con su capacidad de pago. Se identificó el perfil de los afiliados con los cuales cuenta la cooperativa, los cuales se dividen en dos categorías, administrativos y docentes. Así mismo se verifico la captación de fondos con lo que la

cooperativa cuenta, y creando nuevos proyectos de inversión que contenga una rentabilidad aceptada diversificando su cartera.

También se tomó en cuenta el indicador de cliente/mercado, identificando primero los productos financieros con los cuales cuenta la cooperativa dentro de los cuales contamos con préstamos personales, automáticos y navideños, analizando los ingresos que tienen los afiliados tomando en cuenta el perfil bajo el cual se encuentra la cooperativa CACEUNAH. En la diversificación de los productos se observa primeramente los rubros sobre los cuales actualmente otorga préstamos la cooperativa y si han tenido algún proyecto en mente para mejorar su rendimiento o diversificarlo lo cual no han hecho más que mejorar sus tasas de interés.

Por último, dentro de los planes de inversión se tomó por parte de los directivos y funcionarios de la cooperativa cual es el porcentaje de la cartera o producto que está destinado por parte de los usuarios al crédito para construcción, y cuál es el producto financiero con el cual cuenta la cooperativa que tiene una mejor rentabilidad actualmente en la cual la responsabilidad obtenida fue los préstamos de carácter personal. A si mismo tanto los funcionarios y los directivos de acuerdo con sus respuestas establecieron que si realizasen una inversión relacionada al sector inmobiliario, tomando en cuenta que los fondos pueden ser propios, Apertura para que se involucren nuevos socios, Fondos de redescuento o Fondos externos.

4.3.2 Búsqueda e identificación de resultados

A continuación, se presentan las preguntas del instrumento utilizado para la recopilación de los datos.

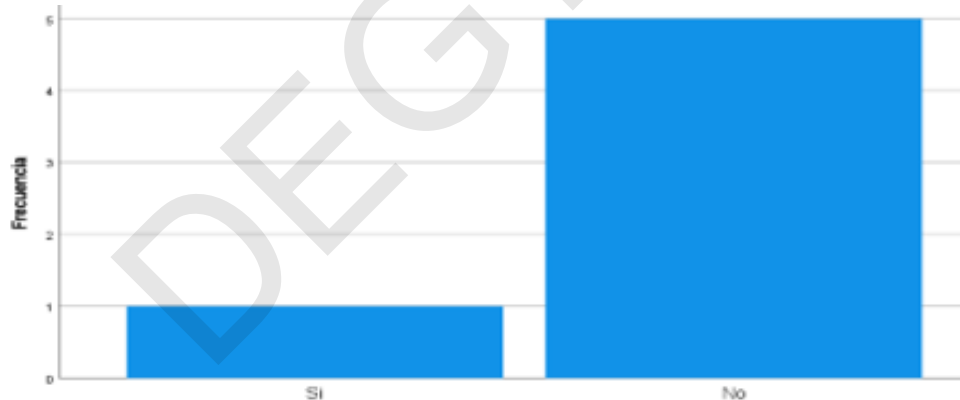
Estadísticos de pregunta # 1

Tabla 1 Producto Financiero Inmobiliario

	N	%
Si	1	16.7%
No	5	83.3%

Según los resultados de la evaluación de la pregunta # 1, observamos que actualmente la cooperativa CACEUNAH no cuenta con ningún producto financiero inmobiliario, hubo una respuesta positiva, esto equivale a un 16.7%, lo cual hicieron referencia a los préstamos personales que otorga la cooperativa ya que muchas veces estos son utilizados para reparación de viviendas o para pago de prima de un crédito hipotecario con otras instituciones financieras.

Gráfico 1 Producto Financiero Inmobiliario



Fuente Propia

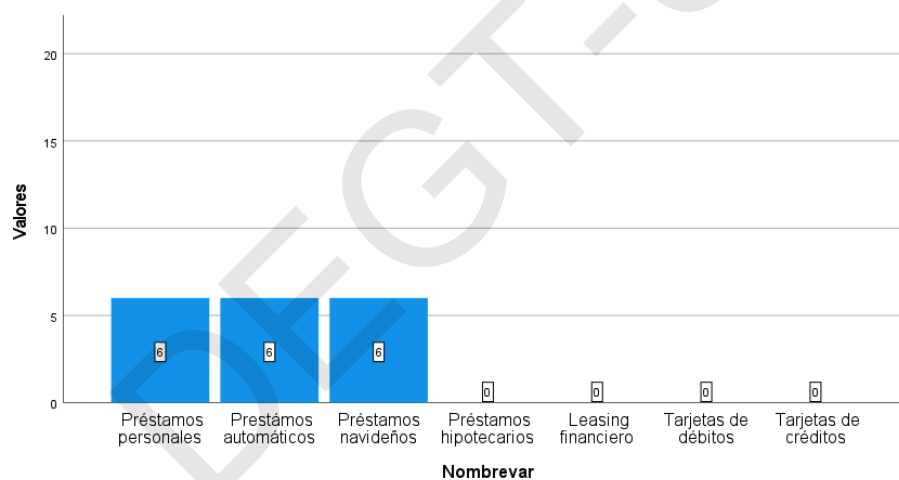
Estadísticos de la pregunta # 2

Tabla 1 Productos Financieros

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Productos que presta su organización	Préstamos personales	6	33.3%
	Préstamos automáticos	6	33.3%
	Préstamos navideños	6	33.3%
	Préstamos hipotecarios	0	0.0%
	Leasing financiero	0	0.0%
	Tarjetas de débitos	0	0.0%
	Tarjetas de créditos	0	0.0%
Total		18	100.0%

Según los resultados de la pregunta # 2 se puede apreciar que la cooperativa cuenta con tres productos de los cuales aparecen en las opciones establecidas, préstamos personales, automáticos y navideños. Donde los 6 encuestados marcaron estas tres primeras opciones dando una distribución de 33.3% para cada uno de ellos.

Gráfico 1 Productos de la Organización



Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 3

Tabla 2 Rendimientos de los préstamos personales

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	0-20%	5	83.3
	81-100%	1	16.7
	Total	6	100.0

Tabla 3 Rendimientos de los préstamos Automáticos

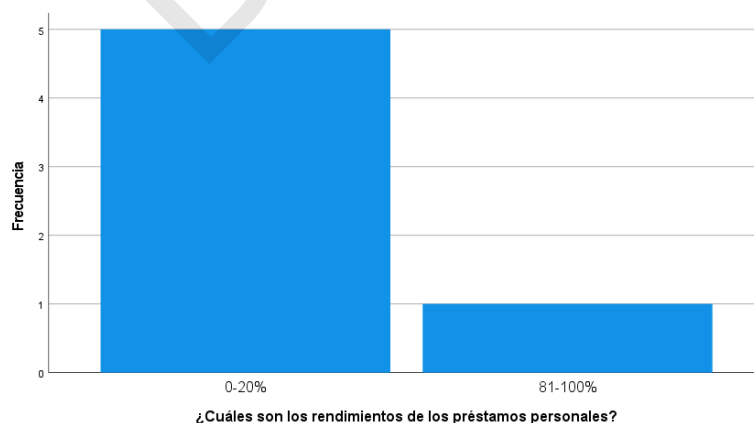
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	0-20%	4	66.7
	21-40%	1	16.7
	41-60%	1	16.7
	Total	6	100.0

Tabla 4 Rendimiento de los préstamos Navideños

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	21-40%	5	83.3
	81-100%	1	16.7
	Total	6	100.0

Según la evaluación de la pregunta # 3, se puede apreciar que los rendimientos para los préstamos personales y automáticos son de 0 a 20% y que el mayor rendimiento lo tiene los préstamos navideños que se encuentra en un rango de 21 a 40%.

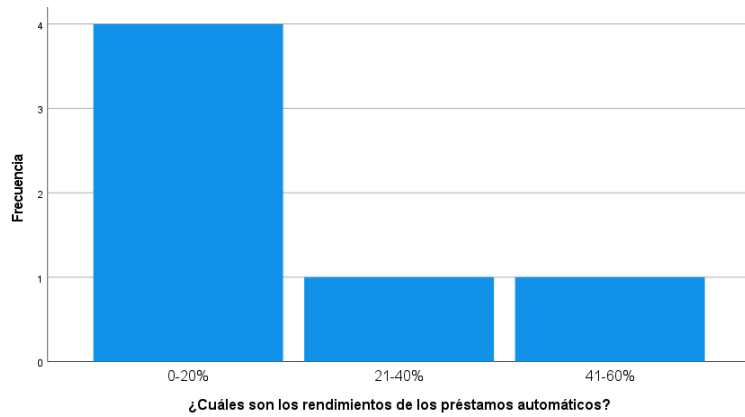
Gráfico 2 Rendimientos préstamos personales



¿Cuáles son los rendimientos de los préstamos personales?

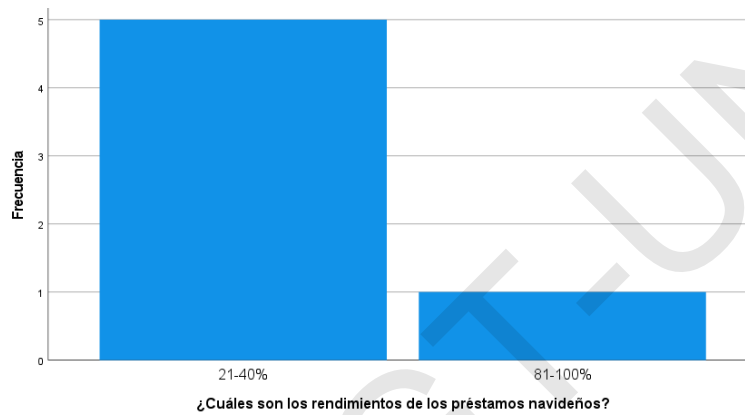
Fuente Propia

Gráfico 3 Rendimientos automáticos



Fuente Propia

Gráfico 4 Rendimientos préstamos hipotecarios

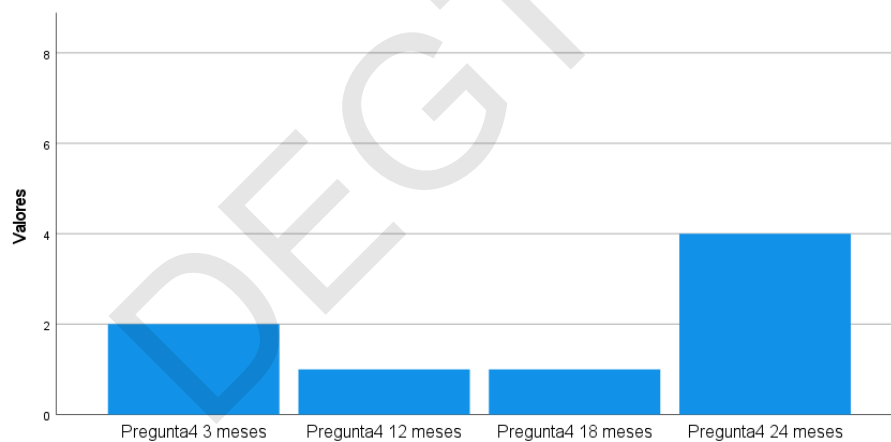


Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 4*Tabla 5 Plazos de los Productos de la Cooperativa*

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Pregunta4	3 meses	2	25.0%
	12 meses	1	12.5%
	18 meses	1	12.5%
	24 meses	4	50.0%
Total		8	100.0%

Según la evaluación realizada de la pregunta # 4, se puede apreciar que los plazos de los productos financieros con los que cuentan actualmente la cooperativa son a 24 meses siendo este el plazo más largo, obteniendo una participación de un 50% y en segundo a un plazo 3 meses con una participación de los encuestados de un 25% siendo este el plazo más corto que ofrece la cooperativa.

Gráfico 5 Plazo de los prestamos*Fuente Propia*

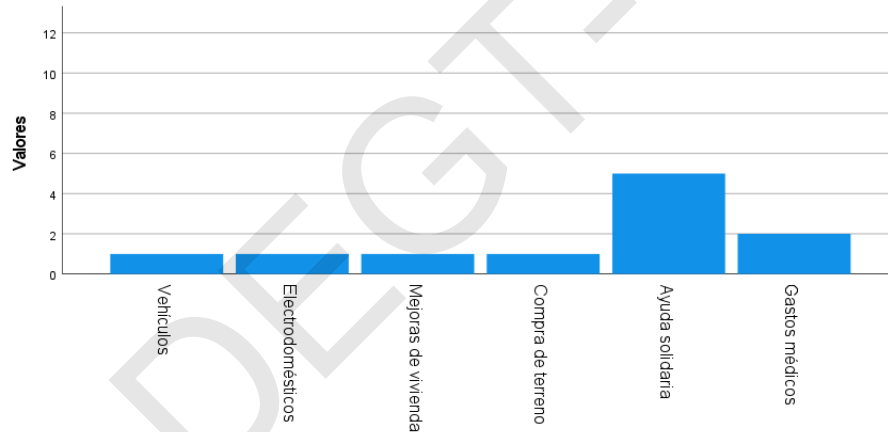
Estadísticos de la pregunta # 5

Tabla 6 Rubro de los Préstamos

		N	Porcentaje
Pregunta5	Vehículos	1	9.1%
	Electrodomésticos	1	9.1%
	Mejoras de vivienda	1	9.1%
	Compra de terreno	1	9.1%
	Ayuda solidaria	5	45.5%
	Gastos médicos	2	18.2%
Total		11	100.0%

Según los resultados de la pregunta # 5, se puede apreciar que la respuesta más alta sobre esta pregunta es referente a la ayuda solidaria, la cual tiene un 45.5% teniendo una diferencia 27.3% con respecto a la segunda respuesta que hace referencia a que los prestamos son utilizados para gastos médicos.

Gráfico 6 Rubro de los prestamos

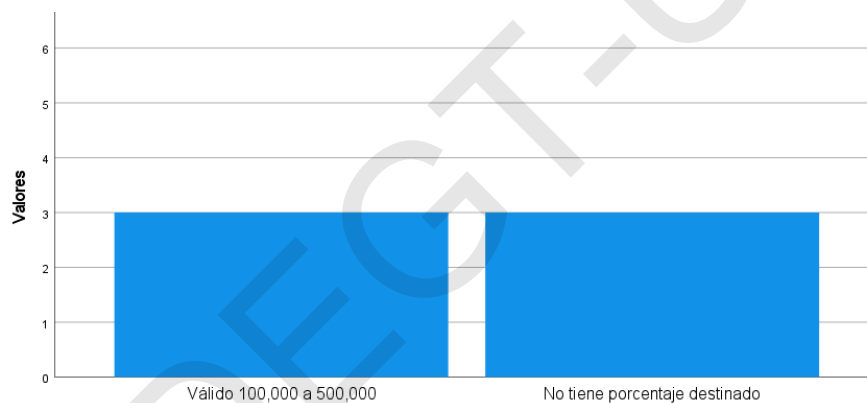


Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 6*Tabla 7 Monto destinado al rubro de la construcción*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	100,000 a 500,000	3	50.0
Perdidos	Sistema	3	50.0
Total		6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 6, se puede apreciar que 3 de las 6 personas encuestadas estiman que el monto destinado para el rubro de la construcción para los afiliados de la cooperativa CACEUNAH es de L 100,000.00 a L 500,000.00 y las otras tres personas encuestadas no contestaron ya que consideran que no destinan ningún porcentaje.

Gráfico 7 Monto destinado al rubro de la construcción

Fuente Propia

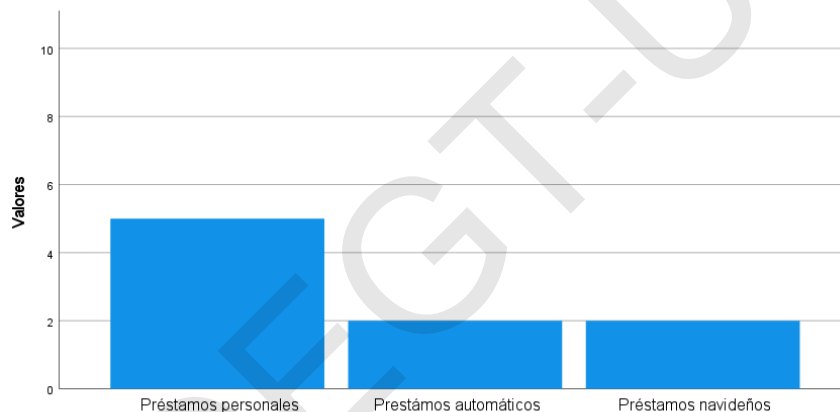
Estadísticos de la pregunta # 7

Tabla 8 Producto que genera más retornos

		Respuestas	
		N	Porcentaje
pregunta7	Préstamos personales	5	55.6%
	Préstamos automáticos	2	22.2%
	Préstamos navideños	2	22.2%
Total		9	100.0%

Según los resultados de la pregunta # 7, se puede concluir que de las 6 personas encuestadas mencionan que son los préstamos personales son los que tienen un mejor retorno obteniendo un 55.6%, algunos consideraron que los préstamos automáticos, así como los navideños tienen un mejor retorno, estos obtuvieron un 22.2%.

Grafico 8 Producto que genera más retornos



Fuente Propia

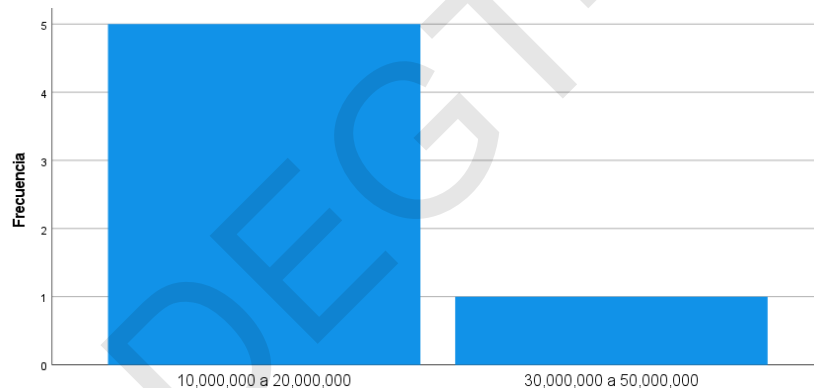
Estadísticos de la pregunta # 8

Tabla 9 Disponibilidad de recursos para el rubro de la construcción

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	10,000,000 a 20,000,000	5	83.3
	30,000,000 a 50,000,000	1	16.7
	Total	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 8, se puede apreciar que 5 de las 6 personas encuestadas validan que la cooperativa CACEUNAH si realizaría una inversión en el rubro inmobiliario tendría que ser un monto de 10, 000,000.00 a 20, 000,000.00 el cual obtuvo una respuesta del 83.3% siendo esta la más alta ya que consideran que son montos aceptables para realizar una inversión de estas.

Gráfico 9 Disponibilidad de Recursos para el rubro de la construcción

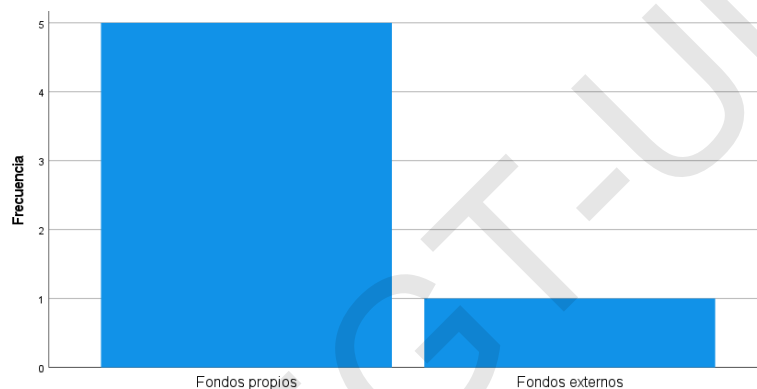


Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 9*Tabla 10 Fondos para invertir en el sector inmobiliario*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Fondos propios	5	83.3
	Fondos externos	1	16.7
	Total	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 9, se puede apreciar que 5 de las 6 personas encuestadas dijeron que esta inversión se podría realizar con fondos propios lo cual representa un 83.3%. Solo una persona selecciono que podría utilizarse fondos externos y que equivale a un 16.7 %.

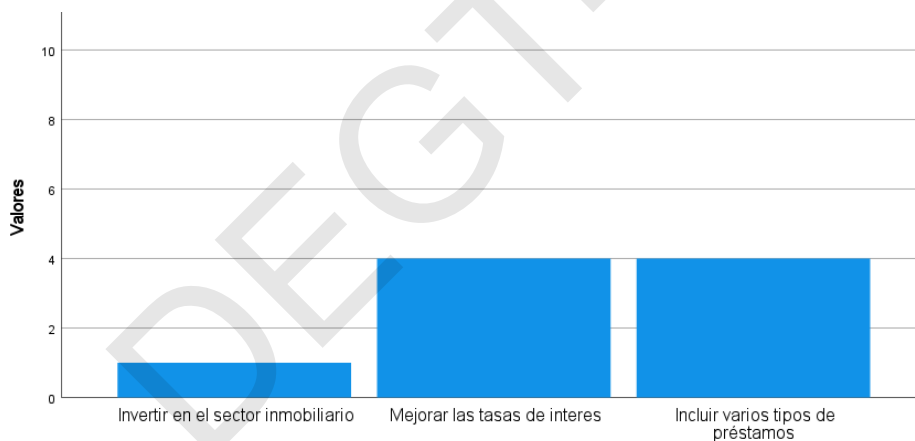
Gráfico 10 Fondos para invertir en el sector inmobiliario

Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 10*Tabla 11 Proyectos para una inversión de portafolio*

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Pregunta10	Invertir en el sector inmobiliario	1	11.1%
	Mejorar las tasas de interes	4	44.4%
	Incluir varios tipos de préstamos	4	44.4%
Total		9	100.0%

Según los resultados de la pregunta # 10, existe un empate en dos de las opciones que marcaron los encuestados, estas son mejorar las tasas de interés o incluir varios tipos de préstamos con la que la cooperativa no cuenta, ambas opciones tienen un 44.4% dejando solo una que piensa que invertir en el sector inmobiliario que corresponde a un 11.1%

*Gráfico 11 Proyecto para una diversificación de portafolios**Fuente Propia*

Estadísticos de la pregunta # 11

Tabla 12 Áreas de diversificación de cartera

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Creando nuevos proyectos	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 11, se puede apreciar que las 6 personas encuestadas se inclinaron que para diversificar su cartera de inversiones lo mejor es creando nuevos proyectos con un 100% de aceptación.

Gráfico 12 Área diversificación de cartera



Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 12*|Tabla 13 Perfil de los afiliados*

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Pregunta12	Administrativo	6	54.5%
	Docente	5	45.5%
Total		11	100.0%

Tabla 14 Edad de los afiliados

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Pregunta12.1	20 a 30 años	6	26.1%
	31 a 40 años	6	26.1%
	41 a 60 años	6	26.1%
	61 a 80 años	5	21.7%
Total		23	100.0%

Tabla 15 Ingreso de los afiliados

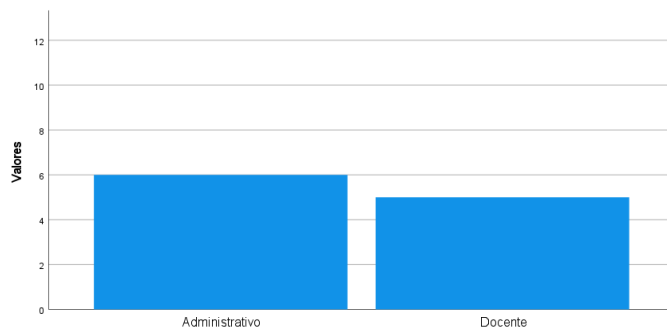
		Respuestas	
		N	Porcentaje
Pregunta12.2	12,000 a 20,000	6	28.6%
	21,000 a 30,000	5	23.8%
	31,000 a 40,000	5	23.8%
	41,000 a 80,000	5	23.8%
Total		21	100.0%

Tabla 16 Endeudamiento de los afiliados

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	41 al 60%	6	100.0

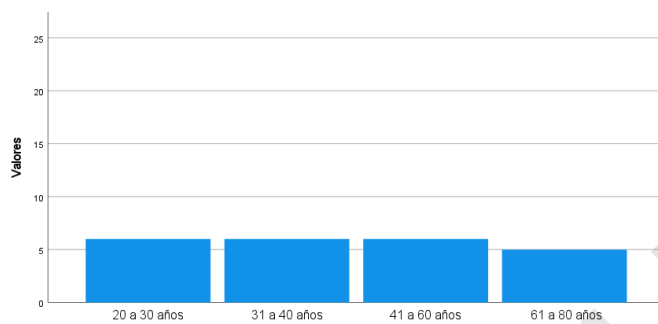
Según los resultados de la pregunta # 12, se puede señalar que el perfil de los afiliados de la cooperativa CACEUNAH son personal administrativo y personal docente, la cooperativa tiene un público de ambos perfiles a los cuales se dirigen, siendo el personal administrativo mayor con un 54.5% y un 45.5% que corresponde a la categoría docente.

Gráfico 13 Perfil de los afiliados



Fuente Propia

Gráfico 14 Edad de los afiliados de la cooperativa



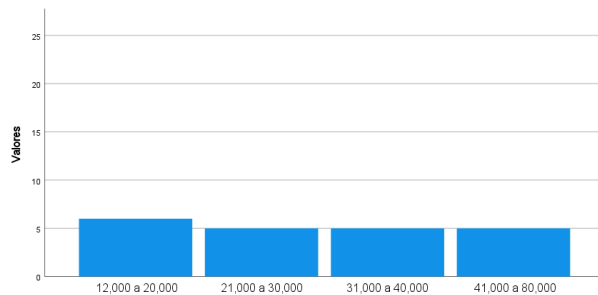
Fuente Propia

Grafico 15 Ingreso de los afiliados



Fuente Propia

Gráfico 16 Nivel de Endeudamiento de los afiliados

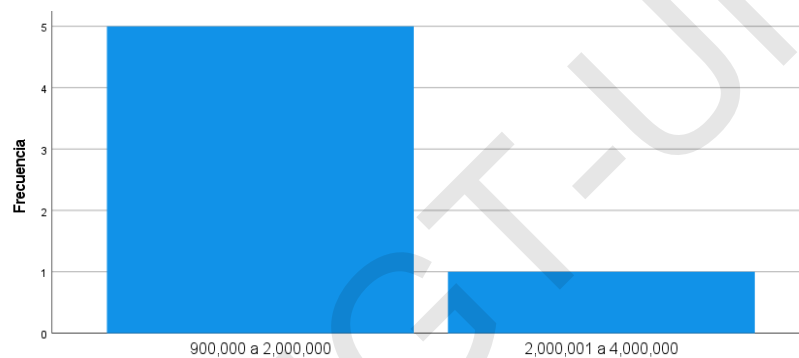


Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 13*Tabla 17 Monto a ofrecer para un leasing financiero inmobiliario*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	900,000 a 2,000,000	5	83.3
	2,000,001 a 4,000,000	1	16.7
	Total	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 13, se puede apreciar que 5 de las 6 personas encuestadas consideran que el monto más aplicable a ofrecer a los usuarios según los estados financieros de la cooperativa es de L 900,000.00 a L 2, 000,000.00 con índice de respuesta del 83.3%.

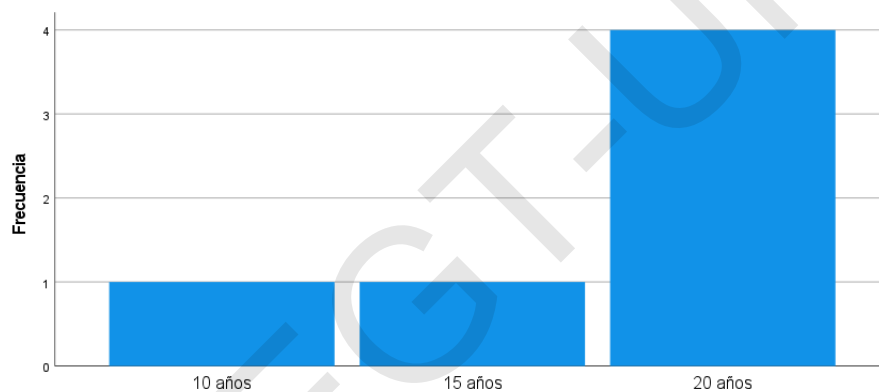
Gráfico 17 Monto a ofrecer por un leasing financiero inmobiliario

Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 14*Tabla 18 Plazos a ofrecer para un leasing financiero inmobiliario*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	10 años	1	16.7
	15 años	1	16.7
	20 años	4	66.7
	Total	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 14, el plazo más conveniente para ofrecer por parte de la cooperativa es el de 20 años el cual obtuvo un promedio del 66.7% relacionando este plazo a los que ofrecen las instituciones financieras respecto a los préstamos hipotecarios que manejan.

Gráfico 18 Plazos a ofrecer para un leasing inmobiliario

Fuente Propia

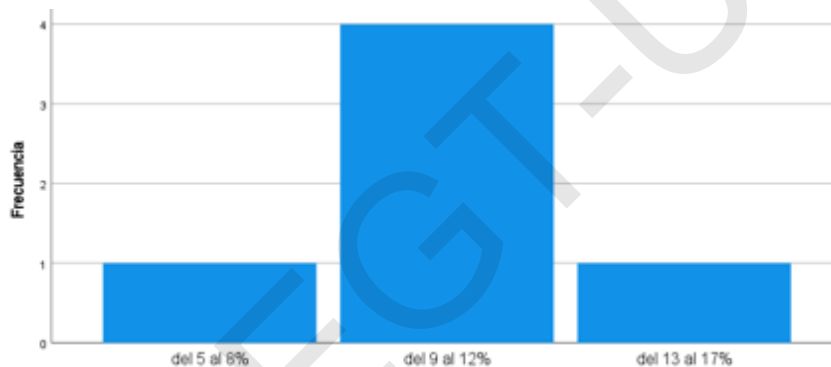
Estadísticos de la pregunta # 15

Tabla 19 tasas que puede proporcionar la cooperativa según sus estados financieros

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	del 5 al 8%	1	16.7
	del 9 al 12%	4	66.7
	del 13 al 17%	1	16.7
	Total	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 15, las tasas más apreciadas por los directivos y funcionarios de la cooperativa es la segunda opción, que se encuentran en un rango de 9 a 12%, en esta opción se obtuvo un 66.7% de las respuestas de los encuestados, por lo cual consideran que sería una tasa aceptable para los afiliados de la cooperativa.

Gráfico 19 Tasas que puede proporcionar la cooperativa según sus estados financieros



Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 16*Tabla 20 Condiciones de crédito aceptables según estados financieros*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Un aval solidario con un índice de solvencia de 70%	4	66.7
	Dos avales solidarios con índice de solvencia de 60%	2	33.3
	Total	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 16, se puede estimar que 4 de las 6 personas encuestadas contestaron que considerar un leasing financiero inmobiliario la condición de crédito a establecer es la de un aval solidario con un índice de solvencia de 70% lo cual equivale a un 66.7% de las personas encuestadas, y un 33.3% cree que lo mejor podría ser tener dos avales solidarios con un nivel de solvencia de 60% cada uno.

Gráfico 20 Condiciones de crédito aceptable según estados financieros

Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 17*Tabla 21 Tipo de seguro a ofrecer en implementación de leasing financiero inmobiliario*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Seguro de deuda	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 17, los directivos y funcionarios encuestados se inclinaron en un 100% por la opción de tener un seguro de deuda en caso de considerar un leasing financiero inmobiliario.

Grafico 21 Tipo de seguro a ofrecer en implementación de leasing financiero inmobiliario

Fuente Propia

Estadísticos de la pregunta # 18*Tabla 22 Adquisición de un leasing financiero por parte de la cooperativa CACEUNAH*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Tal vez si se logran conseguir fondos con redescuentos	6	100.0

Según los resultados de la pregunta # 18, los directivos y funcionarios encuestados se inclinaron en un 100% por la opción de aceptar el leasing financiero inmobiliario para la cooperativa CACEUNAH, si logran conseguir fondos redescontados para ofrecer este producto financiero.

Gráfico 22 Adquisición de un leasing financiero por parte de la cooperativa CACEUNAH

Fuente Propia

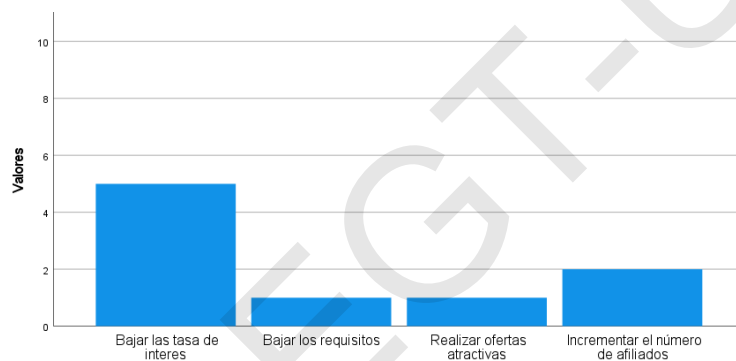
Estadísticos de la pregunta # 19

Tabla 23 Mejora en sus rendimientos y productos

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Pregunta19	Bajar las tasa de interes	5	55.6%
	Bajar los requisitos	1	11.1%
	Realizar ofertas atractivas	1	11.1%
	Incrementar el número de afiliados	2	22.2%
Total		9	100.0%

Según los resultados de la pregunta # 19, los directivos y funcionarios encuestados se inclinaron en un 55% hacia que las bajas en las tasas de interés ha sido una acción que ha ayudado a mejorar sus rendimientos en sus productos, como segunda opción seleccionaron que el incrementar el número de afiliados también ha mejorado sus rendimientos obteniendo un 22.2% de las respuestas de los encuestados.

Gráfico 23 Acciones para mejora de rendimientos y productos



Fuente Propia

4.4 Contraste de los resultados

Matriz de hallazgos

Variable o categorización	Indicadores	Hallazgos
Leasing financiero inmobiliario	Montos	Se realizaron tres preguntas en específico (12, 13 y 16) con el fin de medir los montos que el leasing inmobiliario como parte de un producto ofrezca en esta corporativa para sus usuarios, que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización. La mayor parte de los afiliados de la cooperativa son personal con categoría administrativo, donde sus ingresos se encuentran en un promedio de 12,000.00 a 20,000.00 con un nivel de endeudamiento del 41 al 60% Los directivos así mismo como los funcionarios en un 83.3% determinaron que el monto promedio que se ofrezca a sus afiliados sea de L 900,000.00 a 2,000,000.00 Las condiciones de créditos aceptadas para la inclusión de un leasing financiero inmobiliario fueron de un 67% inclinándose que sea un aval solidario con un índice de solvencia de 70% La teoría de los contratos de leasing financieros menciona que, en un mercado competitivo, lo determina el flujo de capital que existe para la adquisición de un bien inmueble, esto parte de la inversión donde que se realiza lo determina los retornos que se obtiene del capital invertido.

Matriz de hallazgos

Variable o categorización	Indicadores	Hallazgos
Leasing financiero inmobiliario	Seguros	Todos los participantes estuvieron de acuerdo que como parte de un producto se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios un seguro de deuda de acuerdo con el estado financiero de la organización.
	Tiempo	Tantos los funcionarios y los directivos mencionan mediante sus respuestas que los plazos de los productos con los cuales cuenta la cooperativa son de 24 meses, plazo que más solicitan los afiliados al momento de obtener algún producto con los cuales cuenta, podemos observar que los afiliados siempre buscan una relación de tiempo más largo para obtener una cuota más baja. Si la cooperativa CACEUNAH decidiera establecer un producto como el Leasing financiero inmobiliario el plazo por el cual los directivos y funcionarios se inclinaron por uno de 20 años, plazo que se maneja de igual forma en los créditos hipotecarios en las diferentes instituciones financieras del país. Según (Penttinen, 2013) en su teoría menciona que los plazos de los cuales se establecen en un contrato de leasing financiero tienen que estar acorde a la capacidad de endeudamiento del usuario, donde partiendo de esa situación se determinan algunos factores como ser las tasas y la posibilidad de otorgar un tipo de productos de este rubro ya que la inversión es alta.

Matriz de hallazgos

Variable o categorización	Indicadores	Hallazgos
Leasing financiero inmobiliario	Tasa de interés	Según los resultados de la pregunta de la pregunta quince las tasas más apreciadas por los directivos y funcionarios de la cooperativa es la opción, que se encuentran en un rango de 9 a 12%, en esta opción se obtuvo un 66.7% de las respuestas de los encuestados, por lo cual consideran que sería una tasa aceptable para los afiliados de la cooperativa. El teorema de Modigliani-Miller también forma la base de la teoría del arrendamiento. En una visión neoclásica, las condiciones de alquiler ofrecidas por un arrendador deben reflejar la costo subyacente de poseer el activo sujeto al contrato de arrendamiento, es decir, intereses y depreciación. Para un arrendatario, la elección entre arrendar o comprar un activo sería entonces dependen únicamente del costo relativo de estas opciones.
	Garantías	Definitivamente en esta investigación un factor que fue abortado totalmente fue el de establecer un aval solidario con un índice de solvencia de 70%, esto de llegar a considerar un leasing financiero inmobiliario para la cooperativa CACEUNAH.
Portafolio de inversión	Índice de rentabilidad de la cartera	Podemos observar que según los directivos y funcionarios de la cooperativa CACEUNAH consideran que de los productos de créditos que tienen actualmente uno de los que mejores rendimientos tienen son los navideños con un 40% ya que son de los más solicitados por los afiliados.

Matriz de hallazgos

Variable o categorización	Indicadores	Hallazgos
Portafolio de inversión	Rendimiento de cartera promedio	La teoría de los contratos de arrendamiento alude el teorema de una proposición de estructura de capital, donde para una empresa es irrelevante en un mundo perfecto sin fricciones. Los mercados que funcionan bien (e impuestos neutrales) y racionales inversores, que pueden 'deshacer' la estructura financiera corporativa manteniendo cantidades positivas o negativas de deuda, el valor de mercado de la empresa-deuda más capital: depende solo del flujo de ingresos generado por sus activos. En la pregunta número siete donde se realiza la consulta que producto financiero de los cuales tiene la cooperativa CACEUNAH es más rentable, encontramos que los préstamos de carácter personal son los que tienen mejores retornos por encima de los préstamos automáticos y navideños. Para llevar a cabo este tipo de proyectos tanto las autoridades y funcionarios del CACEUNAH en un 100% contestaron en la pregunta número 18 de la encuesta que este tipo de proyectos se puede llevar a cabo solo por medio de una capitalización proveniente de fondos redescontados.
	Captación de fondos	Una de las estrategias según la encuesta para las autoridades y funcionarios de la cooperativa es para captar más fondos a través de nuevos proyectos, lo cual ayudara a diversificar la cartera de la cooperativa y volverla de forma más competitiva.

Matriz de hallazgos

Variable o categorización	Indicadores	Hallazgos
Portafolio de inversión	Diversificación de los productos	Dentro de los esfuerzos que han hecho en la cooperativa CACEUNAH para una diversificación de sus productos ha sido incluir diferentes tipos de préstamos diferente a los cuales ellos ya han tenido como ser los prestamos automáticos, una de las practicas que también funciono para tener más colocación de sus recursos fue la mejora de sus tasas de intereses en los préstamos con los que ya contaba, esto se ve reflejado en la pregunta número diez de la encuesta.
	Fuentes de fondos	Para realizar este tipo de inversiones inmobiliarias la cooperativa CACEUNAH tanto los funcionarios y los directivos consideraron que los fondos pueden prevenir de fondos propios de la misma cooperativa.
	Colocación de préstamo para hipoteca	Los hallazgos de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta, el monto máximo establecido por la cooperativa CACEUNAH para invertir en el rubro inmobiliario es de 20, 000,000.00 esto de acuerdo con un 83.3%.

Fuente Propia

4.5 Construcción de los resultados finales

4.5.1 Lección y recomendaciones

1. Los productos financieros que ofrece la cooperativa CACEUNAH actualmente se encuentran destinados a diferentes rubros como ser prendarios y de consumo, pero no cuenta con ningún producto relacionado al ámbito inmobiliario, lo cual hace que sus afiliados no tengan una opción para optar a una vivienda a través de un producto financiero por parte de esta organización.

2. De acuerdo con esta investigación los productos financieros con los cuales cuenta la cooperativa son los préstamos personales, prestamos automáticos y prestamos navideños, de estos productos los que mejores rendimientos financieros tienen actualmente son los préstamos personales.

3. En este estudio se observa que los montos que la cooperativa tendría que ofrecer a sus afiliados en este tipo de productos financiero-inmobiliarios según las opiniones de sus autoridades tiene que ser de dos millones con un plazo máximo de 20 años, considerando una tasa de interés de un nueve a doce por ciento y considerando condiciones de crédito de un aval solidario el cual debe de tener un índice de solvencia de un 70% con seguro de deuda.

4. El leasing financiero inmobiliario se considera un producto financiero muy atractivo para la cooperativa CACEUNAH, por el hecho que no cuenta con ningún producto en el rubro inmobiliario y actualmente en el país ninguna institución financiera otorga créditos bajo este modelo financiero.

5. El segmento de mercado al cual debe de ir dirigido el leasing financiero inmobiliario en caso de que la cooperativa desee utilizar este producto es el de sus afiliados que son empleados de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, en categoría administrativa, ya que es el porcentaje de afiliados más alto que tiene la cooperativa y es donde más existe la necesidad de una vivienda.

6. Para la cooperativa CACEUNAH incursionar con un nuevo producto financiero como es el leasing inmobiliario establecería una mejora en sus rendimientos financieros en su cartera de inversiones, ya que actualmente no poseen ninguna inversión de este tipo en este rubro.

4.5.2 Recomendaciones

Diversificar los productos financieros de la cooperativa CACEUNAH con los cuales cuenta, ya que esto haría que incremente su número de afiliados llevando con ellos sus ahorros, para que la cooperativa pueda tener más fluidez de capital y poder realizar otras inversiones financieras diferentes a las ya existentes.

Incorporar una serie de características donde la cooperativa CACEUNAH haga atractivo la implementación de un nuevo producto financiero inmobiliario, haciendo referencia a los plazos, tasas, tiempos y seguros, ya que estos son factores que determinan el interés de las personas que desean optar por uno de ellos.

Utilizar condiciones aceptables donde este tipo de producto financiero mida la capacidad de endeudamiento y de ingresos de los afiliados que estén interesados en adquirir este tipo de productos, con respecto a las garantías que el afiliado tiene que establecer se debe considerar el número de avales a solicitar e hipoteca del bien.

Establecer un leasing financiero inmobiliario para la cooperativa CACEUNAH puede ser un producto financiero muy interesante para sus afiliados, ya que actualmente la cooperativa no cuenta con ningún producto inmobiliario, los afiliados contarían con una opción más cercana a tomar por parte de la misma institución, y así poder obtener una vivienda formando parte ya de la cooperativa.

El leasing financiero inmobiliario se considera un producto financiero muy atractivo para la cooperativa CACEUNAH, por el hecho que no cuenta con ningún producto en el rubro inmobiliario y actualmente en el país ninguna institución financiera otorga créditos bajo este modelo financiero.

Incorporar un leasing financiero inmobiliario para la cooperativa CACEUNAH, tomando en cuenta como prioridad el segmento de empleados con categoría administrativa, esto debido que es el segmento más grande que tiene la cooperativa y el cual tiene un porcentaje más alto afiliados que no cuentan con una vivienda.

4.6 Propuesta de Implementación

4.6.1 Introducción

Las instituciones financieras hoy en día tratan de buscar diferentes formas de expandirse para generar más capital y excedentes, en el país todo este tipo de instituciones siempre tratan ofrecer a su público diferentes opciones de financiamientos en diferentes ámbitos.

Partiendo de esto vemos que las organizaciones tratan de diversificar sus productos siendo innovadores y buscando nuevos segmentos de mercado en el cual puedan incursionar, en el caso del rubro inmobiliario existen muchas oportunidades de colocar fondos al público debido al déficit habitacional que actualmente existe en el país.

Ante esta situación el leasing financiero inmobiliario viene hacer una opción nueva en el país, ya que actualmente ninguna institución financiera cuenta con este tipo de productos, este tipo de organizaciones actualmente cuentan solo con créditos hipotecarios en el cual las personas solicitan fondos para la compra de una vivienda, en la cual de inicio pagan una prima del del valor total del bien, en el caso de la cooperativa CACEUNAH aplicar un leasing financiero inmobiliario lo hace que sea un producto atractivo ante el público debido que desde que se otorga el bien se financia el 100% del valor del mismo.

4.6.2 Visión

Para el año 2022 se espera contar con un análisis financiero profundo, estableciendo parámetros a considerar muy importantes para la implementación de un leasing financiero inmobiliario siendo una oportunidad, para poder colocar los excedentes de la cooperativa en inversiones de largo plazo y con una atractiva rentabilidad.

4.6.3 Misión

Ser una institución comprometida con la innovación respecto a los productos financieros que ofrece, presentando un producto financiero de diferente índole en el rubro inmobiliario como ser el leasing financiero inmobiliario.

4.6.4 Objetivo General

Analizar la inclusión de un leasing financiero inmobiliario para la mejora en el portafolio de inversiones del CACEUNAH.

4.6.5 Objetivos en específico

Recomendar un nuevo producto financiero para la cooperativa del CACEUNAH orientado hacia el rubro inmobiliario como ser el leasing financiero inmobiliario.

Proponer características que hagan atractivo la incursión de este nuevo producto al afiliado de la cooperativa.

4.6.6 Justificación

Todas las organizaciones buscan obtener mejores rendimientos día con día innovando en todo momento y estando a la vanguardia en un mundo tan cambiante en el que vivimos. Por lo que la cooperativa CACEUNAH debe diversificar sus productos para ser más competitivo con el resto de este tipo de organizaciones en el país.

Por lo antes mencionado se plantea la necesidad de establecer un nuevo producto financiero, orientado en el rubro hipotecario ya que es un sector al cual la cooperativa CACEUNAH no se ha dirigido. A través de la inclusión de un leasing financiero inmobiliario mediante el cual se busca generar mejores rendimientos de su cartera a través de estas inversiones.

4.6.7 Desarrollo de propuesta

Se propone que la cooperativa CACEUNAH cree un nuevo producto financiero inmobiliario, en este caso un leasing financiero inmobiliario, un producto orientado al rubro habitacional valiéndose del déficit que existe en general en el país. Un distintivo de las diferentes instituciones financieras ya que solo cuentan con la colocación de créditos hipotecarios.

Este producto va dirigido hacia un mercado de clientes en específico, en este caso los empleados de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras tanto de la clase docente y administrativa. El leasing financiero inmobiliario no desembolsa fondos en calidad de préstamo para poder adquirir una vivienda, en este caso la entidad propietaria fija una cuota mensual la cual debe pagar durante un plazo, al cumplir ese término puede ejercer la opción de compra.

La forma en la que deberá de operar la cooperativa es mediante un contrato de arrendamiento financiero, en el que el afiliado paga las cuotas de arrendamiento y al final del plazo cancela el valor de opción de adquisición, con lo cual la cooperativa le transfiere la propiedad del inmueble. Donde el monto máximo a establecer para la adquisición de un bien por parte de los afiliados debe de ser dos millones, esto en base al análisis crediticio de cada afiliado de acuerdo con su capacidad de endeudamiento.



Fuente propia

Para estructurar este producto financiero tendremos que determinarlo por medio de diferentes bases

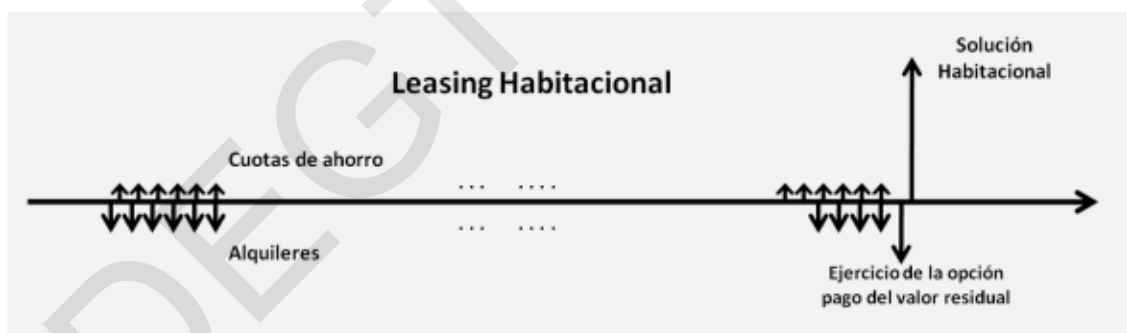
4.6.7.1 Aspectos Financieros

Para que la cooperativa establezca este producto financiero deberá de contar con un banco fondeador o de segundo piso, este proporcionara los fondos a través de la cooperativa la cual tendrá la función de intermediario entre el cliente y el banco fondeador de fondos, el cliente deberá avocarse a la cooperativa con una propuesta de compra del bien inmueble por el cual se encuentra interesado, la cooperativa realizara el análisis pertinente para ver si el cliente cuenta con la capacidad de pago para establecer un contrato de leasing.

La creación de este producto para la cooperativa debe de ser muy competitivo, por eso se tiene que establecer diferentes características por ejemplo el tiempo que este debe de tener para los usuarios es un plazo de 240 meses lo cual equivale a 20 años, a una tasa del 12% anual. Deberá de contar con condiciones de crédito donde establezca un aval solidario con un índice de solvencia de un 70%, este debe de ofrecer un seguro de deuda a sus afiliados al aplicar a un producto financiero de este tipo.

En Honduras actualmente la tasa promedio que manejan las instituciones financieras para otorgar créditos hipotecarios es la de un 10%. La tasa que la cooperativa CACEUNAH debe implementar al público debe ser de un 12%. El contar con un producto de esta índole para la cooperativa generara una lealtad hacia sus afiliados debido que podrán contar con una vivienda propia.

En el leasing no habrá necesidad de que el afiliado cancele una cuota inicial, ya que se cancelara una cuota final, cuando se ejerce la opción a compra, En algunas circunstancias es posible deducir la parte la parte correspondiente a los intereses del costo financiero que haya pagado durante el respectivo año. Se puede establecer a los afiliados de la cooperativa que opten por disminuir la base mensual de retención sobre la fuente, para pago de impuestos por conceptos de pago de interés y se podría contar con los seguros y pólizas respectivas de incendio y terremoto, adicionalmente se podrá tomar un seguro de vida por parte de los interesados. Podemos presentar el esquema de pagos del leasing de la siguiente manera.



Fuente: (Camara de fondos de inversión, 2014)

En el esquema de leasing, no hay pago de primas, pero sí un pago del ejercicio de la opción de compra al término del contrato de arriendo. Los abonos que los afiliados hagan han de sumarse para que, llegando el momento de vencimiento de la opción, pueda ejercerla si lo desea.

El afiliado llevara una propuesta del bien que desea adquirir por medio del leasing a la cooperativa, es ahí donde realiza un análisis exhaustivo del bien y tanto de la capacidad de endeudamiento del afiliado,

4.6.7.2 Costo del leasing para el afiliado

El costo del arrendamiento está compuesto por:

- Capital: El cual se calcula dividiendo el valor desembolsado menos la opción de compra sobre el número de cánones del leasing.
- Intereses: Se calculan a la tasa estipulada según la amortización, sobre el saldo a capital de la obligación (la opción de compra hace parte del capital de la obligación)

4.6.7.3 Marco legal de activos cedidos en arrendamiento

De acuerdo con (Seguros, 2021) la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, mediante RESOLUCIÓN No.031/15-01-2002 considera que el arrendamiento financiero constituye una modalidad operativa útil para apoyar a las actividades económicas y productivas, por tanto, en uso de sus atribuciones y con fundamento en lo prescrito en los Artículos 6 y 13 de la Ley de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros; y, 53 de la Ley de Instituciones del Sistema Financiero; en sesión del 15 de enero de 2002, resuelve: Facultar a las Sociedades Financieras autorizadas a efectuar operaciones de arrendamiento financiero, entendido como tal, el contrato mercantil que tiene por objeto dar en arrendamiento bienes en general adquiridos a terceros por una entidad del sistema financiero autorizado, mediante el pago de una renta o cuotas periódicas y con opción a favor del arrendatario de comprar dichos bienes por un valor pactado.

- **Código de Comercio Artículo 748 sobre arrendamiento financiero**

El que incumple los acuerdos pactados en un contrato de arrendamiento podrá ser requerido por la contraparte para que cumpla su obligación dentro de un plazo conveniente, no inferior a

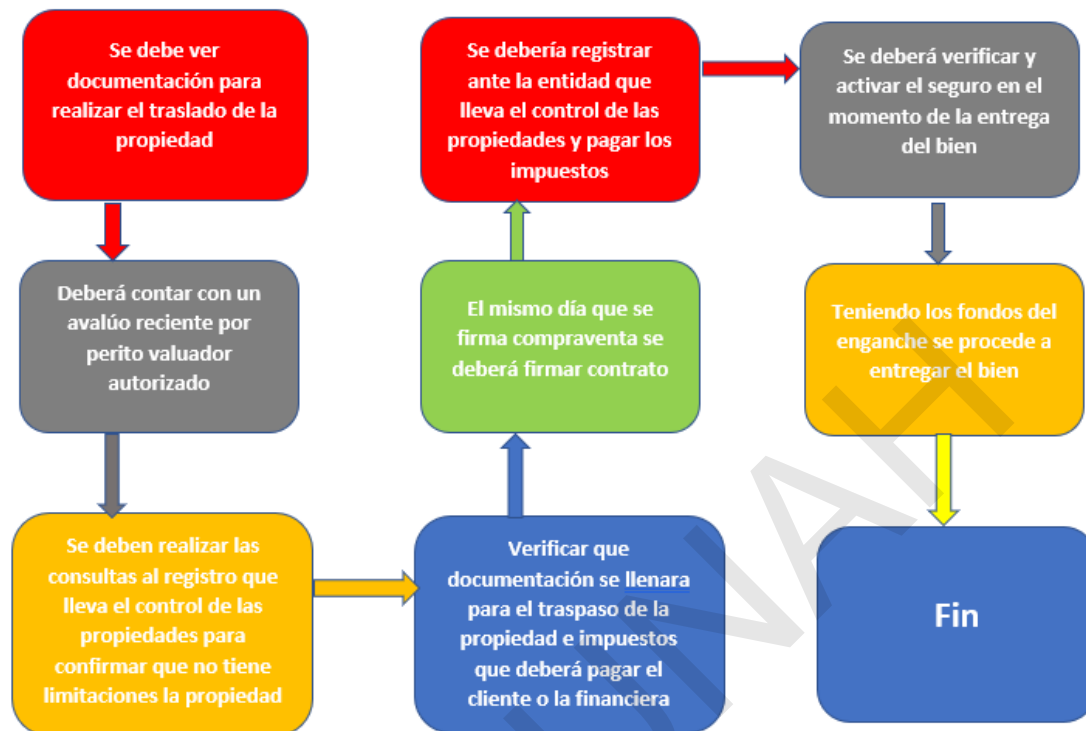
quince días, a no ser que la naturaleza del contrato, los usos o el pacto permitieron un plazo menor. Transcurrido el plazo sin que el contrato haya sido cumplido, éste quedará resuelto, sin más, de pleno derecho. Este precepto no se aplicará cuando el incumplimiento de una parte sea de poca importancia tenerlo en cuenta el interés de la otra.

4.6.7.4 Flujo propuesto para establecer un leasing financiero inmobiliario en la Cooperativa CACEUNAH.

Primera etapa



Segunda etapa



4.6.7.5 Aspectos Administrativos

Documentación que el cliente o afiliado deberá de presentar al momento de aplicar un leasing financiero inmobiliario para la cooperativa CACEUNAH:

Documentos básicos:

- Formato de solicitud de vinculación persona natural.
- Formato de solicitud de productos persona natural.
- Formato Presentación Comercial Vivienda.
- Fotocopia Documento de Identidad ampliada al 150%.
- Edad: 18 a 75 años

Documentos de acuerdo con actividad:

ASALARIADO.

Obligatorios:

- Certificación laboral indicando salario, antigüedad, tipo de contrato y cargo, con fecha de expedición no mayor a 60 días.
- Copia del Contrato o Certificación emitida por la(s) empresa(s) donde actualmente presta el servicio indicando ingreso, antigüedad, tipo de contrato y cargo, con fecha de expedición no mayor a 60 días o copia del contrato(s) actual (Nota: Personas cuyos ingresos se derivan como mínimo en un 60% de la prestación de servicios de su actividad profesional (Honorarios) y no requiere infraestructura para desarrollar su actividad).
- Extractos Bancarios de cuentas corrientes y/o ahorros de los últimos 3 meses donde refleje movimientos acordes a sus ingresos.

Opcionales:

- Soporte de otros ingresos.
- Fotocopia o impresión de comprobantes de pago de los dos (2) últimos meses (Nota: Solo si se solicita tener en cuenta ingresos no constitutivos de salario).
- Carta de continuidad laboral (Nota: En caso de que se requiere demostrar continuidad laboral).
- Declaración de renta (Nota: Si es una persona cuyos ingresos se derivan como mínimo en un 60% de la prestación de servicios de su actividad profesional (Honorarios) y declara renta, debe presentarla).
- Copia de los contratos (Nota: Cuando se requiere demostrar antigüedad laboral, de las personas cuyos ingresos se derivan como mínimo en un 60% de la prestación de

servicios de su actividad profesional (Honorarios) y no requiere infraestructura para desarrollar su actividad).

ASALARIADA CON INGRESOS MIXTOS

Obligatorios:

1. Declaración de renta del último año y estados financieros de corte parcial, junto con la Tarjeta Profesional del Contador (Nota: Si declara. Los Estados Financieros para los casos en donde el cliente lleve libros de Contabilidad
2. Estados Financieros (un año completo y un corte parcial) firmado por el Contador, junto con la Tarjeta Profesional del Contador (Nota: Si no declara y si lleva libros de contabilidad).
3. Certificado de Cámara y Comercio con vigencia no mayor a 90 días (Nota: Para los casos en los que se requiera demostrar que tenga una Empresa Legalmente constituida).
4. Relación de contratos de los dos últimos años (Proyectos en ejecución y por ejecutar) (Nota: En los casos en donde presente ingresos en la ejecución de contratos de obra civil y afines. Debe diligenciarse en el formato establecido).

Opcionales:

- Extractos Bancarios de cuentas corrientes y/o ahorros de los últimos 3 meses donde refleje movimientos acordes a sus ingresos.
- Desglose de Patrimonio declarado (Nota: Cuando la información no se relacione en la solicitud de productos, ni en el anexo de la declaración de renta, ni en la presentación comercial).

4.6.7.6 Pasos de aprobación del Leasing Financiero Inmobiliario

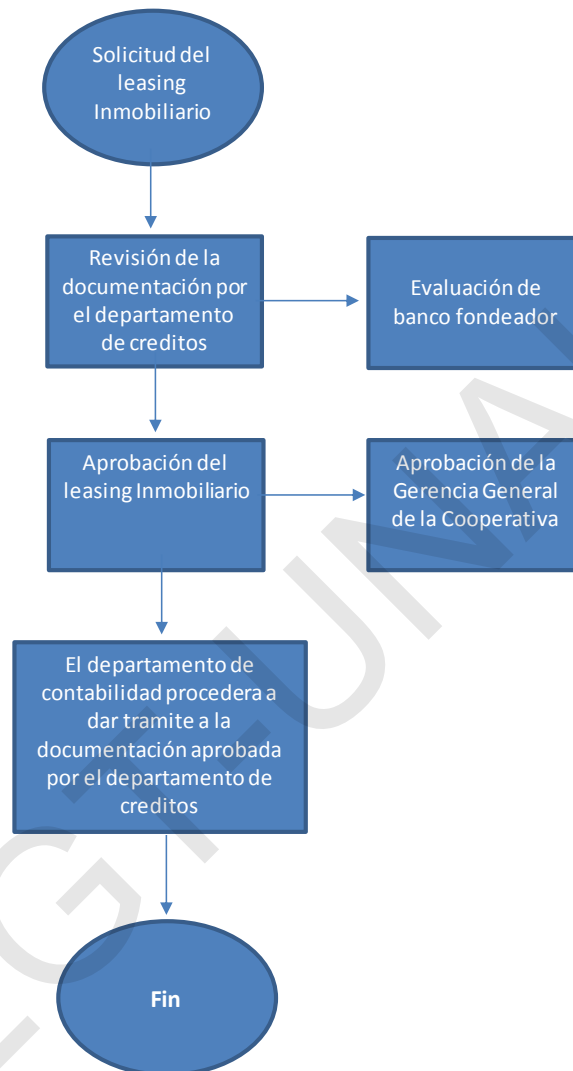


Fuente propia

4.6.7.7 Departamento de Créditos

Este departamento es el encargado de realizar los análisis y aprobaciones de los créditos que llegan a la cooperativa, también será el encargado de la aprobación de los leasings inmobiliarios a través del mismo flujo de aprobación que tienen los demás productos financieros, dándole seguimiento a toda la información presentada por parte del afiliado y la información presentada

por los entes evaluadores del activo a arrendar. Es en esta instancia donde se dictamina si el préstamo es aprobado o denegado por parte de la institución.



Fuente propia

4.6.7.8 Activos extraordinarios

Para establecer un producto inmobiliario dentro de la cooperativa CACEUNAH se propone crear un nuevo departamento llamado activos extraordinarios, el cual estará constituido por bienes muebles e inmuebles que oportunamente garantizaron una obligación bancaria, por incumplimiento de ésta, que fueron adjudicados en pago, en forma voluntaria o judicial. Si dentro

del contrato del leasing existe un incumplimiento de este por parte del arrendatario y llega al punto de ser despojado del bien este departamento realizara el análisis de cómo recuperarlo o colocarlo nuevamente en el mercado.

Como regla general en el leasing financiero inmobiliario se financia el 100 % de la inversión, hay que pensar que la institución tiene la garantía de la propiedad del bien hasta que el arrendatario, no ejercita la opción de compra. En el caso del crédito hipotecario no siempre es así, el porcentaje de financiación es menor y se paga una prima antes de iniciar el financiamiento.

Al establecer este tipo de productos financieros siempre existe la posibilidad del riesgo de no pago por parte de los afiliados, pero existe un respaldo para la cooperativa ya que el bien sigue a nombre de la institución ya que por un tiempo estipulado es un arriendo. Después de esto pasa hacer parte del usuario de acuerdo con las cláusulas establecidas en el contrato al momento de su culminación.

La propuesta anterior realizada a la Cooperativa CACEUNAH es solo una línea general de lo que debe ser este producto, el cual se realizó de forma hipotética en relación con la implementación de este modelo por otros países, pero deberá de realizar su análisis interno tanto sus Autoridades como funcionarios para determinar la viabilidad de este producto en función a la normativa interna de la cooperativa, y determinar si de acuerdo con la reglamentación y regulaciones legales que la acompañan.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A continuación, se detallan las referencias bibliográficas que dan sustento a la investigación, bajo las normas APA 6ta edición

- Almeida, C. C. (23 de Abril de 2020). *Universidad San Francisco de Quito*. Obtenido de <https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/lawreview/article/view/1730>
- Asociación de empresas inmobiliarias del peru. (26 de Junio de 2019). *Nexoinmobiliario*. Obtenido de <https://blog.nexoinmobiliario.pe/cuales-son-fuentes-de-financiamiento/>
- Bajaña, J. P. (2010). *Universidad Andina Simon Bolívar*. Obtenido de <http://repositorionew.uasb.edu.ec/handle/10644/2717>
- Banco Central de Nicaragua . (2011). Margen de Intermediación Financiera de la Banca Comercial. *Revista de Investigaciones en educación* . Obtenido de <http://contexto.ugca.edu.co/index.php/sophia/article/view/135>
- Bedoya, D. D. (04 de Noviembre de 2009). *Pontificia Universidad Javeriana*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3223/322327246008.pdf>
- Castillo, J. A. (Febrero de 2013). *Universidad del Rosario*. Obtenido de <https://repository.urosario.edu.co/handle/10336/4417>
- Centroamericana, Sistema de Integración. (30 de Diciembre de 2010). *Sistema de Integración Centroamericana*. Obtenido de <https://www.sica.int/consulta/Noticia.aspx?Idn=56132&idm=1>
- Chraki, F. B. (25 de Abril de 2018). *Universidad Complutense de Madrid (UCM)*. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3157244
- Cisneros, J. H. (Octubre de 2018). *Piura*. Obtenido de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3805/TSP_CyA_026.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Comisión Nacional de Banca de Seguros . (Julio de 2020). <https://www.cnbs.gob.hn>.
- Comultrasan. (02 de 12 de 2019). *Comultrasan*. Obtenido de <https://www.financieracomultrasan.com.co/es/leasing-o-credito-hipotecario>
- Concreces. (Febrero de 2020). *Concreces*. Obtenido de <https://www.concreces.cl/leasing-habitacional/>
- Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas. (2019). <https://consucoop.hn>.
- Contreras Troya, T. I., Morales Matamoros, O., & Coria Páez, A. L. (26 de 08 de 2016). *Congreso de Investigación Financiera*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/48677937/VI_Congreso_FIMEF_2016.pdf?1473356487=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLa_inclusion_financiera_y_su_relacion_en.pdf&Expires=1601688635&Signature=VrgAqG1BrXcZcRO961DJr-pQYT2hfIzZ8SBlltxCmHkjq

- Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras. (11 de Junio de 2020). *Cooperativa de ahorro y credito de la Universidad Nacional Autonoma de Honduras*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/caceunah/Home>
- Espinoza, R. L. (1994). *Universidad Andres Bello*. Obtenido de <http://repositorio.unab.cl/xmlui/handle/ria/6334>
- Fernández, M. E. (2006). Las cooperativas: organizaciones de la economía social e instrumentos de participación ciudadana. *Revista de ciencias sociales*, 12(2).
- Financlik. (19 de Octubre de 2019). *Financlik*. Obtenido de <https://www.financlick.es/que-es-el-leasing-financiero-n-207-es>
- Flores, E. M. (2008). *Administración de Riesgo Operativo en las operaciones de credito de primer piso instrumentadas por la corporación Financiera Nacional*. Obtenido de <http://repositorionew.uasb.edu.ec/bitstream/10644/1048/1/T-0653-MFGR-Flores-Administraci%c3%b3n%20de%20riesgo%20operativo.pdf>
- Flores, H. K. (Agosto de 2017). *Tz, ibal Naah, Repositorio UNAH*. Obtenido de <https://tzibalnaah.unah.edu.hn/bitstream/handle/123456789/11454/HTE6.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Fox, D. A. (01 de Noviembre de 2020). *Derectum*. Obtenido de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/derectum/article/view/7312>
- Francischetti, C. E., Bertassi, A. L., Girioli, L. S., & Padoveze, C. L. (Abril de 2014). *Universidad del Centro Educativo Latinoamericano*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/877/87732404006.pdf>
- Garrido, E. A. (2008). *Universidad de Chile*. Obtenido de <http://repositorio.uChile.cl/handle/2250/103193>
- Gestar Coop. (17 de Junio de 2017). Obtenido de <https://www.gestarcoop.com/novedades/noticias/34-mundo-cooperativo/498-conozca-el-top-10-de-las-cooperativas-de-honduras.html>
- Giraldo, S. K. (2015). *Esumer Institución Universitaria*. Obtenido de http://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/762/2/Esumer_leasing.pdf
- Guevara, P. (Noviembre de 2016). *Incae Busines School*. Obtenido de http://www.rniu.buap.mx/infoRNIU/ene17/2/estado-vivienda-centroamerica_pguevarararce.pdf
- Hinojoza, D. H. (01 de Agosto de 2003). *Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81606111.pdf>
- Inmobiliaria, Flips Gestión. (05 de Enero de 2017). *Flips.cl*. Obtenido de <http://www.flips.cl/fuentes-de-financiamiento-para-viviendas/>
- Instituto Nacional de Estadística de Honduras. (2020). <https://www.ine.gob.hn>. Obtenido de <https://www.ine.gob.hn/V3/>

- Markowitz, H. (1952). *Teoria de Portafolios* . Obtenido de file:///C:/Users/Hp/Downloads/201619%20(1).pdf
- Medina, M. E., & Mena Zuniga, M. (19 de Julio de 2007). *Repositorio Institucional, Universidad Cooperativa de colombia*. Obtenido de <https://repository.ucc.edu.co/handle/20.500.12494/4994>
- Mesa, D. S. (2004). *Universidad Javeriana* . Obtenido de <https://javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere3/tesis04.pdf>
- Mete, M. R. (07 de Julio de 2013). *Scielo*. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=s2071-081x2014000100006&script=sci_arttext
- Morandé, F., & Garcia, C. (Enero de 2004). *Econstor*. Obtenido de https://www.econstor.eu/bitstream/10419/87970/1/idb-wp_502.pdf
- Penttinen, J. (Julio de 2013). *Universidad de Helsinki*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/17169409.pdf>
- Pérez, M. R. (2015). *Escuela de postgrado universidad catolica del peru*. Obtenido de <https://www.proquest.com/openview/2ae09616f12d913d768f0895021f6a89/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- Piñeros, N. L. (2004). *Universidad de los Andes* . Obtenido de <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/21065/u245732.pdf?sequence=1>
- Querol, I. (16 de Mayo de 2017). *wupplier*. Obtenido de <https://blog.wupplier.com/la-importancia-de-la-disponibilidad-del-cr%C3%A9dito-para-el-crecimiento-econ%C3%B3mico-y-la-creaci%C3%B3n-de-cb97da3be6dd>
- Rabostro, A. (06 de Junio de 2017). Los seguros de vida en el marco de las actividades financieros. *Ibero-Latinoamericana de Seguros* , 26(46). Obtenido de <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/iberoseguros/article/view/19165>
- Roberto Hernández Sampieri. (2014). *Metodología de la Investigación* (6 ed.). Editorial Mexicana. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Rueda, E. Y. (Junio de 2003). *Universidad de los Andes* . Obtenido de <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/9599/u239716.pdf?sequence=1>
- Rueda, E. Y. (Junio de 2003). *Universidad de los Andes* . Obtenido de <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/9599/u239716.pdf?sequence=1>
- Saavedra, J. L. (21 de Noviembre de 2003). *revistaelectronica.unlar*. Obtenido de file:///C:/Users/Hp/Downloads/14834-Texto%20del%20art%C3%ADculo-52514-1-10-20151120%20(2).pdf
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). *Metodología de la Investigación*. México, D.F.: McGraw-Hill.

- Sáurez, J. A. (2018). *Repositorio Institucional de la Universidad de Costa Rica*. Obtenido de <http://repositorio.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/75560/UCR%20PADE%20TFG%20JOSE%20PADILLA%20B58777%20VERSION%20FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Seguro, C. N. (s.f.). *WWW.CNBS.HN*. Obtenido de <https://www.cnbs.gob.hn/files/Protocolo/ANTECEDENTES-SISTEMA-SUPERVISIoN-COOPERATIVAS-HODNDURAS.pdf>
- Tapia, G. (Octubre de 2000). *Economicas*. Obtenido de https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/afe_1/material_de_estudio/material/El%20leasing%20financiero.pdf
- Tinitana, J. D. (2019). *Repositorio Institucional de la Universidad de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/42512>
- Torres, F. S. (1985). *Dialnet*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4935150>
- Total servicio financiero. (Enero de 2020). *Leasing Total*. Obtenido de <https://www.totalserviciosfinancieros.com.pe/wp-content/uploads/2020/10/Formulas-de-Calculo.pdf>
- Villalobo, J. R., & Zamora Barquero, J. M. (Noviembre de 2018). *Universidad de Costa Rica*. Obtenido de <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/8979/1/43875.pdf>

ANEXOS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

POSFACE

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN FINANZAS

ANEXO OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Hipótesis

La inclusión del leasing financiero inmobiliario le representa una mejora en la cartera del portafolio actual de inversiones del CACEUNAH en Tegucigalpa.

Variables

Leasing Financiero Inmobiliario

Portafolio de Inversiones

Encuesta

A continuación, responda a las siguientes interrogantes, con el fin de comprender las brechas presentes al momento de la construcción y discusión de sus hipótesis y operacionalización de las variables.

Preguntas	No lo tengo claro	No	Si
¿La hipótesis está relacionada con mi tema?			X
¿La hipótesis está relacionada con mis objetivos?			X
¿La hipótesis está vinculada con mi teoría?			X
¿Al evaluar las variables derivada de mi hipótesis le doy respuesta a mi problema?			X
¿El conjunto de hipótesis me permite explicar o resolver el problema en estudio?			X
¿La medición de los indicadores establecidos por cada una de las variables me permite obtener todos los insumos para explicar el problema?			X
¿Ha conversado o discutido sus hipótesis y variables con su asesor temático?			X

Matriz de Operacionalización

Hipótesis	Variables	Definición teórica	Definición operacional	Indicadores	Referentes	Preguntas
La inclusión del leasing financiero inmobiliario le representa una mejora en el portafolio actual de inversiones del CACEUNAH en Tegucigalpa.	X1: Leasing Financiero Inmobiliario.	El contrato de leasing, denominación con la que se le conoce internacionalmente y cuyo origen es anglosajón. Tiene por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas, en el cual al final de la terminación del contrato incluye una opción de compra para el usuario (Flores, 2012)	Es una herramienta que ayuda a la adquisición de una vivienda. Donde se establece un periodo de alquiler con una opción de compra al final. El arrendatario tiene la opción de adquirir el inmueble pagando un valor residual, bajo esta modalidad de financiamiento se excluye el pago de la prima inicial que se establece en el crédito hipotecario.	Montos	Al menos con un ingreso promedio de L 12,000 Al menos con un nivel de endeudamiento del 20% Al menos solicitar dos avales al momento de ser evaluado	¿Cuál es el perfil de los afiliados de la cooperativa? ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que montos considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización? ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que condiciones de

Hipótesis	Variables	Definición teórica	Definición operacional	Indicadores	Referentes	Preguntas
				Garantías	Al menos la hipoteca del bien a financiar	crédito considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización? ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que condiciones de crédito considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización??
				Seguros	Al menos un seguro que cubra el bien	¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que condiciones de crédito considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?

Hipótesis	Variables	Definición teórica	Definición operacional	Indicadores	Referentes	Preguntas
				Tiempo	Al menos un tiempo de plazo de 10 años Mínimo 5 años	¿Cuáles son los plazos de los productos actuales con los que cuentan? ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que plazos considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización? ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que condiciones de crédito considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?

Hipótesis	Variables	Definición teórica	Definición operacional	Indicadores	Referentes	Preguntas
				Tasa de interés	Mínimo una tasa del 2%.	¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que tasas considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?
				Demanda de vivienda	Algún producto de crédito inmobiliario	¿Cuenta la cooperativa con un producto financiero inmobiliario?
	X2: Portafolios de Inversiones	Se le conoce como portafolio o cartera de inversiones al conjunto de activos financieros que están en propiedad de un inversionista. Puede incluir bonos, acciones, monedas, efectivo, materias primas, productos derivados y muchos activos más (Suárez, 2018).	Un portafolio o cartera de inversión es una colección de distintos instrumentos de inversión. Hay distintas clases acciones de empresas, bonos que cotizan en mercados monedas diversas, proyectos de inversión y productos.	- Índice de rentabilidad de la cartera - Rendimiento de cartera promedio	Al menos un 20% de rendimiento de los préstamos personales Al menos con un ingreso promedio de L 12,000 Tipo de préstamos que tengan mínimo un 20% de retorno de la cartera Mínimo obteniendo fondos redescontados	¿Cuáles son los rendimientos de los productos actuales? ¿Cuál es el perfil de los afiliados de la cooperativa? ¿Qué productos generan más retornos? ¿Estaría interesado la organización en adquirir un proyecto inmobiliario ya desarrollado para

Hipótesis	Variables	Definición teórica	Definición operacional	Indicadores	Referentes	Preguntas
				• Captación de fondos • Cliente/Mercado • Planes de inversión • Diversificación de los recursos	Creando nuevos proyectos que alcancen una rentabilidad aceptada mínima de un 10% El producto que genere por lo menos un 35% de rentabilidad de la cartera. Al menos con un ingreso promedio de L 12,000 Al menos L 100,000 para la cartera El rubro que genere por lo menos un 30% de rentabilidad de la cartera	ofrecerlo bajo la modalidad del leasing a sus afiliados? Si, depende del monto de inversión. ¿En qué áreas desean diversificar su cartera? ¿Cuáles son los productos actuales que presta la organización a sus afiliados? ¿Cuál es el perfil de los afiliados de la cooperativa? ¿Qué porcentaje de la cartera o producto está destinado por parte de los usuarios al crédito para construcción? ¿A qué rubros realizan los préstamos?

Hipótesis	Variables	Definición teórica	Definición operacional	Indicadores	Referentes	Preguntas
					Que genere por lo menos un 20% de rentabilidad según el proyecto que han tenido en mente. La baja de las tasas de interés a sus préstamos de un 2% como mínimo Tendría que ser un monto mínimo de L 100,000	¿Cuáles son los proyectos que la organización a tenido en mente para mejorar el rendimiento o diversificar su portafolio? ¿Cuáles de las siguientes acciones han desarrollado para mejorar sus rendimientos y sus productos? ¿Si invirtieran en el sector inmobiliario los fondos pueden provenir de Fondos propios, Apertura para que se involucren nuevos socios, Fondos de redescuento, Fondos externos
				Fuentes de fondos Colocación de préstamos para hipoteca	Al menos L 10,000.000 de inversión en el rubro de la construcción.	¿Según los ingresos de la cooperativa cual es la cantidad promedio disponible que pudiera tener para invertir en el rubro de la construcción?



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN FINANZAS

Como parte de la tesis para optar al título de Máster en Administración de Empresas con orientación en Finanzas en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras UNAH, se estará realizando una investigación sobre la inclusión del leasing financiero inmobiliario en la cooperativa CACEUNAH, por tal razón agradecemos que pueda contestar las siguientes preguntas cuyas respuestas serán manejadas de forma confidencial.

1. ¿Cuenta la cooperativa con un producto financiero inmobiliario?
 - a) Si
 - b) No

2. ¿Cuáles son los productos actuales que presta la organización a sus afiliados?
 - A) Préstamos personales
 - B) Prestamos automáticos
 - C) Préstamos navideños
 - D) Préstamos hipotecarios
 - E) Leasing financiero
 - F) Tarjetas de débitos
 - G) Tarjetas de créditos

3. ¿Cuáles son los rendimientos de los productos actuales?

- A. Préstamos personales 0-20%____ 21-40%____ 41-60%____ 61-80%____ 81-100%____
- B. Préstamos Automáticos 0-20%____ 21-40%____ 41-60%____ 61-80%____ 81-100%____
- C. Préstamos Navideños 0-20%____ 21-40%____ 41-60%____ 61-80%____ 81-100%____
- D. Préstamos hipotecarios 0-20%____ 21-40%____ 41-60%____ 61-80%____ 81-100%____
- E. Leasing financiero 0-20%____ 21-40%____ 41-60%____ 61-80%____ 81-100%____
- F. Tarjetas de débitos 0-20%____ 21-40%____ 41-60%____ 61-80%____ 81-100%____
- G. Préstamos créditos 0-20%____ 21-40%____ 41-60%____ 61-80%____ 81-100%____

4. ¿Cuáles son los plazos de los productos actuales con los que cuentan?

- A. Préstamos personales 3 meses____ 6 meses____ 12 meses____ 18 meses____ 24 meses____
- B. Préstamos Automáticos 3 meses____ 6 meses____ 12 meses____ 18 meses____ 24 meses____
- C. Préstamos Navideños 3 meses____ 6 meses____ 12 meses____ 18 meses____ 24 meses____
- D. Préstamos hipotecarios 10 años____ 15 años____ 20 años____ 25años____ 30 años____
- E. Leasing financiero 10 años____ 15 años____ 20 años____ 25años____ 30 años____
- F. Tarjetas de débitos 3 meses____ 6 meses____ 12 meses____ 18 meses____ 24 meses____
- G. Préstamos créditos 10 años____ 15 años____ 20 años____ 25años____ 30 años____

5. ¿A qué rubros realizan los préstamos?
- A. vehículos
 - B. Electrodomésticos
 - C. Mejoras de vivienda
 - D. Compra de vivienda
 - E. Compra de terreno
 - F. Ayuda solidaria
 - G. Gastos médicos
6. ¿Qué porcentaje de la cartera o producto está destinado por parte de los usuarios al crédito para construcción?
- A. De 100,000 a 500,000
 - B. De 500,000 a 5,000,000
 - C. De 5,000,000 a 10,000,000
 - D. De 10,000,000 a 20,000,000
7. ¿Qué productos generan más retornos?
- A) Préstamos personales
 - B) Prestamos automáticos
 - C) Préstamos navideños
 - D) Préstamos hipotecarios
 - E) Leasing financiero
 - F) Tarjetas de débitos
 - G) Tarjetas de créditos

8. ¿Según los ingresos de la cooperativa cual es la cantidad promedio disponible que pudiera tener para invertir en el rubro de la construcción?
- A. De 0 a 10,000,000
 - B. De 10,000,000 a 20,000,000
 - C. De 20,000,000 a 30,000,000
 - D. De 30,000,000 a 50,000,000
9. ¿Si invirtieran en el sector inmobiliario los fondos pueden provenir de:
- A) Fondos propios
 - B) Apertura para que se involucren nuevos socios
 - C) Fondos de redescuento
 - D) Fondos externos
10. ¿Cuáles son los proyectos que la organización a tenido en mente para mejorar el rendimiento o diversificar su portafolio?
- A. Invertir en el sector inmobiliario
 - B. Crear tarjetas de crédito
 - C. Crear tarjetas de debito
 - D. Mejorar las tasas de interés
 - E. Incluir varios tipos de prestamos

11. ¿En qué áreas desean diversificar su cartera?

- A. Comprando bonos del estado
- B. Depositando el dinero en un Fondo de pensiones
- C. Depositando el dinero en un banco para obtener un mejor retorno
- D. Creando nuevos proyectos

12. ¿Cuál es el perfil de los afiliados de la cooperativa?

Educación

Administrativo____ Docente____

Edades

20 a 30 años____ 31 a 40 años____ 41 a 60 años____ 61 a 80 años____

Ingresos

12,000 a 20,000____ 21,000 a 30,000____ 31,000 a 40,000____ 41,000 a 80,000____

Nivel de endeudamiento

0 al 20%____ 21 al 30%____ 31 al 40%____ 41 al 60%____

13. ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que montos considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?

Montos

- A. De 900,000 a 2,000,000
- B. De 2,000,001 a 4,000,000
- C. De 4,000,001 a 6,000,000
- D. De 6,000,001 a 8,000,000

14. ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que plazos considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?

- A. 5 años
- B. 10 años
- C. 15 años
- D. 20 años

15. ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que tasas considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?

- A. Del 2 al 4%
- B. Del 5 al 8%
- C. Del 9 al 12%
- D. Del 13 al 17%

16. ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que condiciones de crédito considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?
- A. 10% por parte de él, 90% avalados por la cooperativa
 - B. Un aval solidario con un índice de solvencia de 70%
 - C. Dos avales solidarios con índice de solvencia de 60%
17. ¿De considerar el leasing inmobiliario como parte de un producto que se ofrezca en esta corporativa para sus usuarios que seguros considera usted que se puedan manejar perfectamente según el estado financiero de la organización?
- A. Seguro de deuda
 - B. Seguro del siniestro
 - C. Seguro contra muerte
18. ¿Estaría interesado la organización en adquirir un proyecto inmobiliario ya desarrollado para ofrecerlo bajo la modalidad del leasing a sus afiliados?
- A. Si, depende del monto de inversión
 - B. No, Por la capacidad de pago para comprar un bien de ese tipo
 - C. Tal vez si se logran conseguir fondos con descuentos

19. ¿Cuáles de las siguientes acciones han desarrollado para mejorar sus rendimientos y sus productos?
- A. Bajar la tasa de interés
 - B. Bajar los requisitos
 - C. Colocar más dinero
 - D. Realizar ofertas atractivas
 - E. Pedir más avales
 - F. Incrementar el número de afiliados
 - G. Dar premios por ahorros acumulados