

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANZAS
CORPORATIVAS



TESIS

EL EMPLEO DEL LEASING FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD
DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE VILLA EL
SALVADOR, AÑO 2017

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

Presentado por:
Miriam Yuliza Atanacio Villafani

Lima – Perú
2018

DEDICATORIA

A Dios por quien existo quien me dio
sabiduría y supo guiarme en su camino.

A mis padres

Por darme la vida y permitir ver la luz día,
por el apoyo incondicional que me
brindaron durante toda la carrera, por sus
consejos sabios que supieron darme.

INDICE

RESUMEN	iii
ABSTRACT	iv
INTRODUCCIÓN.....	v
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.2 Marco Histórico.....	1
1.2.1 Leasing Financiero	1
1.2.2 Rentabilidad de las empresas.....	5
1.3 Bases Teóricas	7
1.3.1 Leasing Financiero	7
1.3.2 Rentabilidad.....	22
1.4 Marco Legal.....	31
1.5 Investigaciones o antecedentes del estudio	32
1.6 Marco Conceptual.....	33
CAPÍTULO II: EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES	35
2.1 Planteamiento del problema	35
2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	35
2.1.2 Antecedentes teóricos	38
2.1.3 Definición del Problema.....	44
2.2 Objetivos, delimitación y justificación de la investigación.....	44
2.2.1 Objetivo General y Específico.....	44
2.2.2 Delimitación del Estudio	45
2.2.3 Justificación e Importancia del Estudio.....	45
2.3 Hipótesis, Variables y Definición Operacional.....	46
2.3.1 Supuestos teóricos	46
2.3.2 Hipótesis General y Específicas	47
2.3.3 Variables e Indicadores	48
CAPÍTULO III: MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS.....	49
3.1 Tipo de Investigación	49
3.1.1 Tipo de investigación	49
3.1.2 Nivel de Investigación.....	50
3.2 Diseño a utilizar.....	50
3.3 Población y muestra	51

3.3.1	Población	51
3.3.2	Muestra	51
3.4	Técnica e Instrumento de Recolección de Datos.....	52
3.4.1	Técnicas	52
3.4.2	Instrumentos	53
3.5	Procesamiento de Datos.....	53
CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....		54
4.1	Presentación de Resultados	54
4.2	Contrastación de hipótesis	68
4.3	Discusión de Resultados	80
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		82
5.1	Conclusiones.....	82
5.2	Recomendaciones	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		85
ANEXOS		90
ANEXO 1: CUESTIONARIO PARA DESCRIBIR EL LEASING FINANCIERO.....		91
ANEXO 2: CUESTIONARIO PARA DESCRIBIR LA RENTABILIDAD.....		92
ANEXO 3: MATRIZ DE COHERENCIA INTERNA		93
ANEXO 4: MUESTRA DE EMPRESAS MANUFACTURERAS DE VILLA EL SALVADOR QUE ACCEDIERON A UN LEASING FINANCIERO		95
ANEXO 5: TABLAS DE LAS DIMENSIONES QUE CONFORMAN LA VARIABLE LEASING FINANCIERO		98
ANEXO 6: TABLAS DE LOS INDICADORES QUE CONFORMAN LA VARIABLE RENTABILIDAD		101

RESUMEN

El estudio tuvo como objetivo establecer la relación del empleo del leasing financiero con la rentabilidad en las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017. Siendo necesario seleccionar una muestra de 92 gerentes de empresas manufactureras de Villa El Salvador (VES) con un nivel de confianza del 95% y 6% como margen de error, por la naturaleza y la orientación del estudio esta fue básica. El diseño de la investigación fue no experimental y la recolección de los datos se utilizó como instrumento el cuestionario y solo se realizó una vez a cada unidad de análisis siendo por ello transversal, el alcance de la investigación fue correlacional teniendo que utilizar como técnicas de demostración de las hipótesis el coeficiente de correlación de Spearman, en razón que los datos se encontraban medidos ordinalmente. Los principales resultados descriptivos con respecto al leasing financiero dan cuenta que el 76% de gerentes de empresas manufactureras del distrito de VES han obtenido un alto beneficio y rentabilidad, respectivamente, con el leasing financiero. La conclusión a la que arribó el estudio es que existe un adecuado empleo del leasing financiero por lo que está relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Palabras clave: leasing financiero, rentabilidad, opción de compra, derechos y obligaciones.

ABSTRACT

The objective of the study was to establish the relationship between the use of financial leasing and profitability in the Manufacturing Companies of Villa El Salvador, 2017. It is necessary to select a sample of 92 managers of manufacturing companies in Villa El Salvador (VES) with a level of 95% confidence and 6% as margin of error, because of the nature and orientation of the study, this was basic. The design of the research was not experimental and the data was collected as the questionnaire and it was only done once in each unit of analysis, but it was not the result of the investigation, but it was correlational. the hypotheses the Spearman correlation coefficient because the data were ordinally measured.

The main descriptive results with respect to financial leasing show that 76% of the manufacturing companies of the VES district have obtained a benefit and benefit, respectively, with the financial lease. The conclusion reached by the study is that there is an adequate use of financial leasing for what is related to the profitability of the Manufacturing Companies of Villa El Salvador, year 2017.

Key words: financial leasing, profitability, purchase option, rights and obligations.

INTRODUCCIÓN

El arrendamiento financiero representa uno de los temas con mayor relevancia en el medio empresarial, a causa, que es una de las fuentes de financiamiento que facilita la obtención de un bien mueble o inmueble, sin requerir que la empresa abone recursos propios, por el contrario, a través del contrato del arrendamiento financiero, comúnmente denominado leasing financiero, la empresa financiera compra el bien para entregárselo al arrendatario, de manera que emplee el bien en su respectiva empresa, a cambio de un pago en una serie de cuotas en un determinado plazo y con la posibilidad de poder ejecutar la opción de compra al finalizar el contrato.

Como lo sostiene Gómez (2005), el leasing financiero es aquel contrato mercantil, que funciona como una alternativa de financiamiento beneficiosa que se basa en el alquiler de un bien con la alternativa de compra al concluir el contrato. Asimismo, cabe señalar, que la globalización de los mercados requiere que las empresas adquieran mayor competitividad para garantizar su persistencia en el mundo de los negocios.

Las empresas manufactureras afrontan un desafío en la actualidad, que consiste en la obtención de recursos financieros que facilitan el desarrollo sostenible de la misma, estableciéndose en los mercados de su entorno y con una adecuada rentabilidad.

Cabe señalar, que las personas que se involucran en el arrendamiento financiero son esencialmente el arrendador, arrendatario y el proveedor, cada quien con sus obligaciones y derechos que surgen a causa de este contrato. Este tipo de financiamiento, otorga múltiples beneficios, entre las que destacan el acceso a diversas fuentes de financiamiento, beneficios tributarios, entre los que destacan la depreciación de los bienes arrendados.

Es así, que los empresarios se desarrollan en un mundo competitivo a causa de la globalización, que se muestra en la formación de diferentes segmentos económicos, así como el desarrollo tecnológico y en una demanda más exigente, entre otros. Es por ello, que la presente investigación servirá a todos los empresarios de las empresas manufactureras, que beneficiará el conocimiento de sus beneficios y rentabilidad que los conllevará a obtener mayores beneficios. Por consiguiente, este estudio se enfocará en establecer si el empleo del leasing financiero está relacionado con la rentabilidad en las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

1.2 Marco Histórico

1.2.1 Leasing Financiero

El “Leasing” es el término que se le denomina al Contrato de Arrendamiento Financiero, el cual es la representación de una figura comercial que nació en los Estados Unidos, como una manera de emplear los bienes de capital sin llegar a desembolsar grandes cantidades de recursos para su obtención. Es así, que este tipo de contrato se viene desarrollando de manera importante y destacable entre los agentes económicos, con quienes pueden alcanzar o ampliar el desarrollo de sus actividades. (Gómez, 2005, s/p).

En base a ello, se puede afirmar que la principal peculiaridad de este tipo de contratos es la entrega en uso (no en propiedad) de bienes de producción en arrendamiento, a cambio de recibir una cantidad de dinero, sin embargo, al concluir el tiempo del contrato, el arrendatario mantiene la posibilidad de obtener la propiedad del mencionado bien en cambio de una cantidad mínima, resultando ser la diferencia fundamental con un arrendamiento común. (Gómez, 2005, s/p).

La historia del arrendamiento financiero conocido comúnmente bajo el término de "leasing", es antigua. Por consiguiente, sus primeros inicios surgen desde el Imperio Romano, en el momento que Ley Agraria propuesta por Tiberio Graco aceptaba la expropiación de los grandes latifundios, entregándoselas en reducidas parcelas a los ciudadanos de bajos recursos, en arriendo hereditario sin derecho. Otro caso de ello, son las grandes edificaciones que se desarrollaron en el Imperio, en el cual ciertos equipos eran entregados de calidad de renta y sus propietarios significaban grandes comerciantes de aquella época. (Gómez, 2005, s/p).

Sin embargo, cabe señalar, que la comunidad fenicia había desarrollado la técnica de arrendar o cobrar impuestos por factorías que se situaron a lo largo del Mediterráneo, obteniendo en la mayoría de los casos el rescate de la inversión en el menor tiempo, vendiéndoles en base a las circunstancias del demandante. Cabe resaltar, que cuando no se cumple con lo mencionado anteriormente, se dejan de lado dichas factorías. (Gómez, 2005, s/p).

De acuerdo a la estela de estos inicios, el arrendamiento se desarrolla en toda la Edad Antigua, Medieval y Renacimiento hasta el desarrollo de la primera y segunda revolución industrial, manifestándose en los Estados Unidos, a partir del año 1872 hasta 1893, en el boom de las minerías donde los capitalistas arrendaban por ciertos períodos temporales los equipos para la explotación de los minerales. (Gómez, 2005, s/p).

Pasando todo este proceso histórico, el año fundamental del "leasing" adquiere el aspecto financiero como se conoce actualmente. En el año 1950 se origina una gran industria zapatero norteamericano donde se sitúa en rigor ésta nueva fórmula financiera. Por consiguiente, a causa de que el mencionado zapatero anhelaba aumentar la capacidad productiva y los agentes bancarios no otorgaban mayor crédito, se propuso a los banqueros la venta de su equipo en funcionamiento para la obtención de un préstamo por dos años, de manera que, al finalizar este periodo el banco tendrá la capacidad de recuperar el dinero, más los intereses correspondientes, por lo tanto, el zapatero incrementa su capacidad productiva y recuperar nuevamente el equipo. (Gómez, 2005, s/p).

De estas operaciones, surge la conocida U.S. Leasing Corporation la cual fue una de las arrendadoras más importantes de los Estados Unidos, así también, la arrendadora del Citigroup en New York y el Bankamerilease,

filial del Bank of America, San Francisco, California, Estados Unidos. (Gómez, 2005, s/p).

El leasing en los Estados Unidos tuvo un desarrollo que logró aliados como “las normas fiscales de amortización poco liberales; créditos bancarios a mediano plazo poco desarrollados; una etapa de economía próspera con márgenes de beneficios apreciables pero con empresas comprometidas con una renovación acelerada de bienes de capital”. (Trelles, 2015, s/p)

Cabe resaltar, que las empresas de leasing se encuentran agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE); mientras tanto, Gran Bretaña fue el primer país europeo donde por primera vez se dio la práctica del leasing. Asimismo, Francia ha sido el país que ha realizado estatutos legales para las operaciones y las empresas de leasing, así como lo cuenta Bélgica. (Trelles, 2015, s/p)

Asimismo, Latinoamérica también cuenta con su Federación de Empresas de Leasing (FELELEASE), la cual reúne a distintas empresas con la finalidad de promover la actividad del leasing y difundir las experiencias adquiridas en diversos países. En los primeros años, las transacciones de leasing fueron escasas, mejorado en la década de los 80, donde Brasil fue el país que logró su mayor auge. (Trelles, 2015, s/p)

En Brasil el Contrato de Leasing mantiene un ordenamiento jurídico, donde la Ley conceptualiza al leasing o arrendamiento mercantil, como una operación que se desarrolla entre personas jurídicas, donde el principal propósito es el arrendamiento de bienes adquiridos a terceros por la arrendadora, para propósitos de uso propio de la arrendadora y que atiendan a las especificaciones de esta. Asimismo, Ecuador es uno de los

países que mantiene una activa preocupación por dar una regulación especial del leasing. Finalmente, en Argentina el leasing ingresa a inicios de la década de los años 60, el cual fue adoptado por las empresas privadas y públicas. (Trelles, 2015, s/p)

En el Perú, el primer leasing se llevó a cabo por medio del Decreto Ley 22738 del 23 de octubre de 1979, denominado arrendamiento financiero, siendo la ley la facultativa a estas instituciones a obtener inmuebles, maquinarias, equipos y vehículos destinados a este tipo de operaciones. Es así, que el leasing fue normado y regulado por diversos Decretos Supremos, Decretos Legislativos, Resoluciones Ministeriales y resoluciones de las diferentes instituciones reguladoras.

Cabe indicar, que las operaciones de leasing iniciaron en los primeros años de la década del 80, como fue el “Sogewiese Leasing que obtuvo utilidades por el doble de su capital social logrando el más alto índice de crecimiento entre los años de 1984-1986, siendo el mayor beneficiado el sector industrial con un 34% del total de sus transacciones efectuadas”. (Trelles, 2015, s/p). Sin embargo, el crecimiento se detuvo en los años siguientes.

En definitiva, como lo afirma Gómez (2005), el arrendamiento financiero es comprendido como “aquella operación efectuada por sociedades especializadas, que, a petición de sus clientes, compran bienes y equipos y los ponen a disposición de las firmas peticionarias, en forma de arrendamiento, ligado a condiciones especiales y a pagos convenidos”. (s/p)

Actualmente, el "leasing" mantiene distintas formas, como lo son el arrendamiento financiero o leasing tradicional que representa el contrato por el cual el arrendatario tiene la obligación de cancelar ciertas cantidades al arrendador. El leasing tradicional mantiene el compromiso de poner a disposición al arrendatario un material en base a las indicaciones y deseos

de éste, siendo los pagos, un aporte que es cosa de un acuerdo, siendo situados en un período determinado, que se refiere a la vida económica del bien, agregado e ello, la opción de compra del material debe ser dada al arrendatario, después de éste período convenido.

En tanto, el leasing operacional es mayormente desarrollado por los fabricantes, distribuidores o importadores de bienes de capital. Cabe resaltar, que este surgió antes que el leasing financiero. Por ello, desde el año 1945 la United State Shoe Machinery Co, obtuvo su maquinaria por medio de los canales de distribución de los zapateros, quedando la compañía como dueña de la maquinaria alquilada. Agregado a ello, el arrendatario poseía la capacidad de obtener un nuevo equipo, accediendo a un contrato nuevo, si el material anterior resultaba ser anticuado o si el primer contrato había concluido. (Gómez, 2005, s/p).

1.2.2 Rentabilidad de las empresas

Con el transcurso de los años, los procesos creados por los distintos gobiernos para adquirir recursos de los ciudadanos, sea a forma de trabajo, especie o dinero ha variado. De esta manera, los procedimientos han variado en cuanto a las fuentes y formas de control se refiere para la adquisición y mantenimiento, asimismo, la forma de los tributos e impuestos en el ejercicio y administración de ese poder. (Besley, 2001).

Hasta el siglo XIX, la investigación en el campo de las finanzas no existía. En aquellos tiempos, los administradores financieros ocupaban gran tiempo en obtener libros de contabilidad y controlar la Teneduría, y su primordial tarea se basaba en buscar y encontrar el financiamiento cuando fuese necesario.

Asimismo, durante la segunda revolución industrial, a inicios del siglo XX, las empresas se extienden e inician a desarrollarse las fusiones, por

ello, son necesarios extensas emisiones de acciones y obligaciones, donde los empresarios inicien a prestar atención a los mercados financieros y a la emisión de empréstitos.

Cabe señalar, que en el año 1929, la economía se encontraba en una situación de crisis internacional. Es así, que la situación de la bolsa de Nueva York era caótica y la política económica que se desarrollaba contribuyó a empeorar la crisis.

Es así, que los grupos financieros norteamericanos y británicos se encontraban en una situación de enfrentamiento, por lo que al otorgar préstamos insensatos se creó un contexto y ambiente de solidez e inestabilidad inexistente. Asimismo, se ocasionó un incremento de las tasas de interés estadounidense lo que ocasionó el detenimiento de los préstamos externos, lo que originó una agravación económica en los países que habían recibido estos préstamos.

Ante ello, las empresas obtuvieron diversos problemas de financiamiento, declarándose la mayoría de ellas en quiebra y las liquidaciones eran numerosos y muy comunes, por lo que el principal objetivo de las empresas, era sostener la solvencia necesaria para sus operaciones y reducir el endeudamiento, preocupándose por la estructura financiera de la empresa.

Cabe resaltar, que en los años cuarenta se vivió la segunda Guerra Mundial, después la guerra fría en los años siguientes, a causa de ello, no se producen cambios en la concepción de las finanzas de la empresa, continuando prevaleciendo una política de financiamiento poco arriesgada. En tanto, después de la Guerra, se inicia a estudiar y analizar los desarrollos de la Investigación Operativa y la Informática aplicados a la empresa.

En tanto, en los años 60 se originó una inclinación hacia el desarrollo del análisis teórico y el foco de atención cambió hacia las decisiones que mantienen relación con la elección de los activos y los pasivos necesarios para maximizar el valor de la empresa. Por ello, inician centrar mayor interés por la planificación y control en la empresa, así también, la formación de presupuestos y controles de capital y tesorería.

En definitiva, en la década de los cincuenta y la crisis energética de 1973 se vivió un ciclo especulador en la economía, donde la empresa mantiene un gran crecimiento y se asientan las bases de las finanzas actuales. Es en esta etapa, que los objetivos que desarrollan los gerentes son los de rentabilidad, crecimiento y diversificación internacional, en lugar de los objetivos de solvencia y liquidez del periodo anterior.

1.3 Bases Teóricas

1.3.1 Leasing Financiero

1.3.1.1 Definición

El leasing financiero o arrendamiento financiero es comprendido como aquel contrato de alquiler de bienes por cierto periodo, a través del cual el arrendatario tiene la obligación de pagar de manera irrevocable una serie de cuotas, así como el respectivo mantenimiento, los impuestos y otros gastos para la conservación del bien contratado. (De la Fuente, Fernández y García, 2006, p. 151)

Como lo indica Mavila (2003), el leasing financiero, comúnmente conocido como arrendamiento financiero, es comprendido como aquel:

(...) 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. (p. 86)

En este tipo de contrato se señalan los derechos y obligaciones que pasan a tener los contratantes, como lo son del arrendador y arrendatario, en el cual se deben indicar todos los pormenores referentes a la operación. Entre los términos fundamentales que se indican en el contrato son los siguientes:

- El tiempo de durará la operación de leasing, lo que está relacionado con la vida económica del elemento patrimonial o con el periodo de amortización fiscal del mismo. En este periodo del contrato no puede cancelarse por ninguna de las dos partes.
- El importe y el vencimiento de las cuotas que la empresa arrendataria tiene que pagar a las empresas de leasing.
- Las especificaciones de si el leasing es neto o de mantenimiento. En caso sea neto, los costos de mantenimiento y reparación, así como los seguros y los impuestos serán asumidos a cuenta del usuario del bien. Por el contrario, si el leasing es de mantenimiento, los gastos serán asumidos por parte de la empresa arrendadora.
- Al finalizar el tiempo de alquiler, se trata con la empresa cliente las siguientes opciones:
 - a) Inhabilitar el contrato y reembolsar a la empresa leasing el equipo ya usado.
 - b) Aplazar el contrato, por lo que el alquiler tiene que ser reducido de una manera considerable, por lo que el equipo se está liquidando fiscalmente.

- c) Adquirir la máquina a un precio determinado en el contrato.
(De la Fuente, Fernández y García, 2006, p. 151)

De esta manera, por medio del leasing financiero internacional, el exportador suele vender los equipos a la sociedad de leasing de acuerdo a las condiciones requeridas por el importador. (García, 1999, p. 157)

En este mismo sentido, se puede indicar que un Contrato de Arrendamiento Financiero hace referencia a lo siguiente:

Aquel contrato de financiación por el cual un empresario toma en arrendamiento (locación) de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por ésta a tal fin, a pedido del arrendatario (locatario), teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al arrendador (locador) amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de locación, más un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al arrendatario (locatario) a adquirir en propiedad el bien al término del arrendamiento (locación) mediante el pago de un precio denominado valor residual.

En base a ello, se comprende que un Contrato de Arrendamiento Financiero es aquel contrato de Financiación de compra por medio del cual una empresa, a quien se le llama arrendataria, aprovecha el uso de un bien de capital, obtenido anticipadamente por una empresa leasing, que es la arrendadora a un proveedor. Por esta cesión, a cambio de ello, el arrendatario tiene que cancelar cuotas constantes al Arrendador, con la intención que al terminar el contrato, el primero obtenga el bien al instante, a cambio de un valor residual. (Effio, 2005, p. 3).

1.3.1.2 Funcionamiento del leasing financiero

En el leasing financiero el exportador o el importador se contactan con una sociedad de leasing para llevar a cabo la operación. La sociedad de leasing es la encargada de analizar las condiciones de compra de los equipos al exportador, para después tratar el arrendamiento al importador, estableciéndose las condiciones del contrato de leasing. Al existir un consenso y acuerdo entre las partes involucradas se procede a firmar el correspondiente contrato.

Es así, que la sociedad de leasing tiene la obligación de adquirir los equipos de acuerdo a las condiciones requeridas por el importador y el fabricante seleccionado por el mismo. Asimismo, la compra de los equipos al exportador está a cargo de la sociedad de leasing con las respectivas indicaciones del importador, por ello, la negociación del contrato de venta se realizará en conjunto con la sociedad de leasing en relación a las condiciones financieras y con el importador en cuanto a las condiciones técnicas. (García, 1999, p. 159)

Como el arrendamiento financiero es comprendido como el contrato a través del cual se exige al arrendador financiar al arrendatario la adquisición de un bien, mueble o inmueble, en un plazo anticipadamente estipulado e inapelable para las partes involucradas, que son parte del activo fijo del arrendatario. Al mismo tiempo, el arrendatario tiene la obligación de cancelar las cantidades que se estipulen en el contrato por las rentas, en el plazo determinado, y que involucran el costo del bien, los intereses y sus accesorios, así como las siguientes alternativas:

- a) Obtener el bien del contrato a través del pago de una cantidad establecida, la cual debería ser menor al valor de mercado del bien en el momento de realizar la opción.

- b) Aplazar el contrato en un determinado plazo en donde los pagos se darán por una cantidad inferior al que se determinó el plazo inicial del contrato.
- c) Trasladar la propiedad del bien a un tercero y obtener parte del precio adquirido de la enajenación.

Desde el punto de vista del arrendador, el arrendamiento financiero es aquella actividad de financiamiento que otorga a terceros el capital requirente para poder adquirir los bienes, y no como una empresa encargada de comercializar equipos, por lo que su función se basa en el apoyo económico al arrendatario para que pueda adquirir los bienes de capital que se soliciten, teniendo como finalidad recibir una renta constante que cubra el costo del equipo, así como el costo del financiamiento, gastos de operación y la utilidad de la arrendadora mientras dure el contrato. (Haime, 2003, p. 40)

1.3.1.3 Importancia del Leasing

Las empresas presentan la necesidad de equipamiento la cual debe ser conciliada con el requerimiento cada vez mejor de obtener un mejor capital circulante, tratando de impedir grandes endeudamientos que puedan ocasionar consecuencias devastadoras. (Effio, 2005, p. 4).

Es así, como lo indica Effio (2005), el actual desarrollo tecnológico estipula la obsolescencia en corto tiempo de los equipos y maquinaria, lo que atribuye la necesidad de ejecutar el reequipamiento constante de la empresa, con la finalidad de no perder clientes y mercados en los que se desarrolla activamente. Por ello, el leasing financiero se desarrolla como aquel instrumento apropiado para poder lograr el debido reequipamiento que mayormente requiere de cuantiosos capitales que en muchas veces no puede ser obtenido del proceso productivo, por lo que permite sustituir los equipos antiguos sin recurrir a la compraventa, por el contrario, se opta por

esta manera de arrendamiento conocida generalmente como leasing financiero.

Según el autor Effio (2005), las ventajas que destacan del leasing financiero son las siguientes:

a) Pone a disposición de la empresa usuaria considerables medios para aquellas inversiones que la tecnología moderna impone cada vez con mayor frecuencia y vuelve, como consecuencia, tempestiva la inversión.

b) Permite la construcción o la renovación de sus instalaciones a quien no está en condiciones de hacer frente a la adquisición de bienes instrumentales con sus propios medios o con el recurso a los acostumbrados canales de financiación.

c) Permite a los usuarios evitar ingentes inmovilizaciones, dándole oportunidad, eventualmente de convertirse en propietario de los bienes arrendados al fin del período determinado del contrato.

d) Eventualmente, el arrendatario tiene la oportunidad, de convertirse en propietario de los bienes locados al finalizar el periodo del contrato, o bien después del periodo de utilización económica presumible de dichos bienes. (Effio 2005 p. 4).

1.3.1.4 Componentes

En el leasing financiero participan tres sujetos, los cuales son independientes entre sí, entre los que destacan:

a) El Arrendador: es aquella persona jurídica facultada por las leyes a desarrollar las operaciones de arrendamiento financiero. En el Perú, el artículo 2º del Decreto Legislativo N° 299, indica que el

Arrendador tiene que estar acreditado anticipadamente por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

- b) El Arrendatario: se refiere a aquella persona que suscribe un Contrato de Arrendamiento Financiero con el objetivo de disfrutar del empleo del bien del contrato, pudiendo ser una persona, natural o jurídica.
- c) El Proveedor: se refiere a aquella persona que se encarga de proveer o que fabrica el bien que requiere el arrendatario. Cabe señalar, que las características del bien son indicadas y otorgadas por el arrendatario y no por el arrendador. (Effio, 2005, p. 4).

1.3.1.5 Derecho a usar un bien por el arrendatario

El leasing financiero o arrendamiento financiero es una manera de financiar la adquisición o compra de activos fijos que mantienen un gran costo. Es por medio de este contrato de leasing financiero, que la empresa arrendadora, sea banco o sociedad de arrendamiento financiero, obtiene de un tercero ciertos bienes que otra empresa ha seleccionado previamente, habiéndose determinado anteriormente las características del precio y la forma de pago.

Es así, que la empresa arrendadora hace la entrega de bienes para su empleo en un periodo determinado, denominado tiempo irrevocable, que mayormente está en relación con la vida útil programada del activo, asumiendo el arrendatario todos los gastos, seguros y riesgos por cuenta del arrendatario. (Mavila, 2003, p. 86).

Como lo indica Pozo y Zúñiga (1994), el leasing financiero es comprendido como aquel contrato que tiene por finalidad la cesión del uso de bienes muebles e inmuebles, obtenidos para dicho fin de acuerdo a las

indicaciones del futuro usuario, a cambio de una prestación estable en el pago periódico de una lista de cuotas. (p. 441).

Generalmente, el leasing financiero es el mayormente empleado, siendo realizado por las sociedades especializadas, quienes tienen la función de comprar el bien elegido por el usuario a quien luego pasan a arrendarlo, en sí, el fin de este contrato es la adquisición del bien. (Pozo y Zúñiga, 1994, p. 443).

De acuerdo a los mismos autores, Pozo y Zúñiga (1994), destaca que entre las características de este tipo de contrato sobresalen las siguientes:

- El contrato es irrevocable, salvo cláusula específica en contra.
- La duración suele ser a largo plazo, entre dos y cinco años en bienes muebles y entre diez a quince años en bienes inmuebles. En consecuencia, el bien suele amortizarse en un solo contrato.
- Bajo valor residual, que suele coincidir con el valor de una cuota.
- La obsolescencia del bien, así como todos los gastos y riesgos por el disfrute del bien corren del arrendatario. (p. 444).

Como se comprende, la operación de arrendamiento financiero se basa en la obtención de una mercancía, a pedido del cliente, por una sociedad específica. Después de ello, esta sociedad se encarga de entregar en arrendamiento la mercancía correspondiente al cliente, manteniendo la opción de compra al vencimiento del contrato.

Es en este tipo de contrato, donde el arrendador transfiere el derecho de emplear el bien a cambio de recibir un pago de rentas de arrendamiento en un determinado periodo, al finalizar dicho contrato, el arrendatario tiene las siguientes opciones por realizar, comprar el bien por

un valor determinado, devolver el bien o prolongar el periodo de leasing. Por su parte, el arrendador cumple las obligaciones de entregar el bien en óptimo estado, así como recibir la renta por ello. (Jinesta, 1992, p. 19).

En definitiva, el leasing financiero recae en los bienes de equipo o de capital en un mercado delimitado y dificultoso de recolocar, por ello, el contrato de arrendamiento financiero tiene un determinado plazo que incluye la vida económicamente útil del bien, siendo este fijo y obligatorio. (Jinesta, 1992, p. 19).

Los derechos de la sociedad de leasing se desarrollan en base a la cobranza de la financiación realizada, a través del financiamiento. En relación a ello, Rojas (citado por Meza, 2014).), indica que los derechos que mantiene la sociedad de leasing se basan en la exigencia que se le da al pago del monto acordado, asimismo, como solicitar indemnización cuando sea el caso.

Asimismo, Jinesta (citado por Meza, 2014), agrega que la sociedad de leasing, se tiene el derecho de percibir el canon paado, que puede ser una cuota o renta establecida. Por otro lado, en cuanto al bien, sostiene que “la empresa de leasing tiene el derecho de inspeccionar la utilización del bien, (...) la obligación, en cuanto al bien, se desprende para con el proveedor y con el arrendatario. (p. 49).

1.3.1.6 Pago de rentas de arrendamiento

En el leasing financiero los pagos guardan relación directamente con el precio del bien, la vida útil del bien y los gastos financieros como administrativos que generan la operación, asimismo la capacidad del mencionado bien para poder generar los ingresos necesarios que permitan el autofinanciamiento durante la vigencia del contrato.

Es esta característica la que establece la diferencia de la opción de emplear el equipo a través de la forma de alquiler donde el pago es fijo, otra diferencia en cuanto al alquiler, es cuando el propietario que procede a alquilar un activo, recupera el bien al finalizar el contrato en caso no hubiera prórroga; asimismo, dentro del leasing financiero se desarrolla la opción de poder transmitir de manera definitiva la propiedad a favor del arrendatario en un precio anticipadamente tratado, en caso se prorrogue el contrato de arrendamiento o se restablezca el bien al arrendador.

El leasing se diferencia de la venta a plazos por lo que este obliga el pago de una cuota inicial lo que representa un porcentaje valioso del precio total de la venta, es así, que en el caso del leasing la cuota inicial es menor o no se da por lo que puede ampararse a los conocidos plazos de gracia los que son comúnmente usados en las operaciones de financiación.

Cabe resaltar, que el leasing hace referencia a aquel término inglés que significa “arriendo” y es de gran utilidad para denominar a las operaciones de financiamiento de bienes como máquinas, viviendas u otras. Las normas que rigen este tipo de operaciones indican que las instituciones financieras podrán realizar contratos de leasing que se basan en la prestación de un servicio financiero parecido al financiamiento mayor a un plazo de un año para la compra de bienes de capital (que incluye bienes raíces, maquinarias, equipos, entre otros, así como viviendas y bienes muebles que duran y son susceptibles para ser arrendados en la modalidad de leasing financiero (como automóviles, computadores, equipos de comunicación y otros bienes parecidos). (Mavila, 2003, p. 87).

Por su parte, el arrendatario tiene la obligación de pagar cumplidamente la renta, cuidar del bien y conservarlos, así como rescindir el contrato. Así también, “el precio es calculado para la recuperación del

bien, así también, al término del plazo irrevocable, del costo de inversión, intereses, gastos de administración y un beneficio”. (Jinesta, 1992, p. 19).

En el arrendamiento financiero, el arrendatario tiene la obligación de cancelar cuotas al arrendador, los cuales están predestinadas a cancelar el precio del bien objeto del contrato y pagar los gastos financieros de la operación. El orden de las mencionadas cuotas tiende a figurar en un anexo del contrato de arrendamiento financiero, donde además aparecen las fechas de vencimiento de los mismos. (Jinesta, 1992, p. 19).

1.3.1.7 Opción de compra del bien arrendado

El arrendamiento financiero es un contrato en el cual una de las partes que intervienen, en este caso el arrendador, le otorga el derecho de usar un determinado bien por un periodo establecido a la otra parte. Es así, que el arrendatario es el que cancela una determinada cantidad periódica por la cesión de ese derecho de uso.

En el momento que han sido canceladas todas las cuotas del alquiler del bien, el arrendatario tiene la opción de poder ejercer a través del pago de una cantidad la opción de compra. Cuando esto sucede, el bien objeto del contrato ya llega a pertenecer al arrendatario. (Mavila, 2003, p. 87).

Cabe señalar, que el importe por la compra, generalmente, es parecido al importe de las cuotas que se han cancelado en el contrato, sin embargo, puede ser otra cantidad. Es así, que desde el punto de vista económico, el leasing facilita la obtención de bienes con diversas ventajas, frente a una adquisición con pagos aplazados (compras a plazos). Generalmente, éstas se basan en las siguientes:

- Las cuotas son deducibles a manera que sean canceladas, es así, que en una adquisición el proceso de deducción en el

Impuesto sobre Sociedades se desarrolla vía amortización del inmovilizado que al ejecutarse en función de la vida útil del bien será durante un mayor período.

- Cuando se trata de una adquisición, el impuesto se devenga íntegramente en el momento inicial. (Jinesta, 1992).

1.3.1.8 Norma Internacional de Contabilidad NIIC 17. Arrendamientos

El objetivo de esta Norma es el de prescribir, para arrendatarios y arrendadores, las políticas contables adecuadas para contabilizar y revelar la información relativa a los arrendamientos.

Esta Norma es de aplicación a los acuerdos por los cuales se transfiere el derecho de uso de activos, incluso en el caso de que el arrendador quedara obligado a asumir servicios de cierta importancia en relación con la operación o el mantenimiento de los citados bienes. Por otra parte, esta Norma no será de aplicación a los acuerdos que tienen la naturaleza de contratos de servicios, donde una parte no transfiera a la otra el derecho a usar algún tipo de activo.

Inicio del arrendamiento es la fecha más temprana entre el acuerdo del arrendamiento y la fecha en que se comprometen las partes.

En esta fecha:

Se clasificará si el arrendamiento es operativo o es financiero, de tratarse de un arrendamiento financiero, se determinarán los importes que se reconocerán al comienzo del plazo.

El comienzo del plazo es la fecha que a partir del cual el arrendatario tiene el derecho de utilizar el activo arrendado.

Plazo del arrendamiento es el periodo no revocable por el cual el arrendatario ha contratado el arrendamiento del activo, junto con cualquier periodo adicional que tenga derecho a continuar, con o sin pago adicional, siempre que al inicio del arrendamiento se tenga la certeza razonable de que el arrendatario ejercerá tal opción de compra.

Pagos mínimos, son los pagos que se requieren o pueden requerirse al arrendatario durante el plazo del arrendamiento, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente como los costos de los servicios y los impuestos que ha de pagar el arrendador y le hayan de ser reembolsados.

Clasificación de los arrendamientos

La clasificación de los arrendamientos adoptada en esta Norma se basa en que los riesgos y ventajas, derivados de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario. En estos riesgos se incluyen la posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa u obsolescencia tecnológica, así como las variaciones en el desempeño debidas a cambios en las condiciones económicas. Las ventajas pueden estar representadas por la expectativa de una operación rentable a lo largo de la vida económica del activo, así como por una ganancia por revalorización o por una realización del valor residual.

1.2.1.8. Normas Internacionales de Información Financiera. NIIF 16

Según el Consejo Normativo de Contabilidad resolución N° 062-2016-EF/30 publicado el 14 de junio del 2016 establece lo siguiente:

Esta Norma establece los principios para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar de los arrendamientos. El objetivo es asegurar que los arrendatarios y arrendadores proporcionen

información relevante de forma que represente fielmente esas transacciones. Esta información proporciona una base a los usuarios de los estados financieros para evaluar el efecto que los arrendamientos tienen sobre la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad.

Contabilidad del Arrendatario

El principal objetivo de la nueva norma es garantizar que los arrendatarios reconocen los activos y pasivos correspondientes a sus principales arrendamientos.

El arrendatario deberá reconocer en la fecha de inicio del arrendamiento un derecho de uso del activo y un pasivo por arrendamiento. La fecha de inicio de un arrendamiento se define en la Norma como la fecha en la que el arrendador pone el activo subyacente a disposición del arrendatario para su uso.

Valoración

Derecho de uso del activo

El coste del derecho de uso de los activos incluye las siguientes partidas:

- El importe de la valoración inicial del pasivo por arrendamiento
- cualquier pago por arrendamiento abonado al arrendador con anterioridad a la fecha de comienzo o en la misma fecha, una vez descontado cualquier incentivo recibido por el arrendamiento,
- cualquier coste directo inicial incurrido por el arrendatario y,

- una estimación de los costes en los que incurrirá el arrendatario para el desmantelamiento y retiro del activo subyacente, o para restaurar el activo subyacente al nivel exigido en los términos y condiciones del arrendamiento o el sitio en el que se encuentra ubicado. El arrendatario puede incurrir estos costes ya sea en la

fecha de inicio o como consecuencia de la utilización del activo subyacente durante un período determinado.

Pasivo por arrendamiento

Las entidades deberán valorar los pasivos por arrendamiento al valor actual de sus cuotas de arrendamiento, descontadas utilizando el tipo de interés implícito en el arrendamiento, si dicho tipo de interés puede determinarse fácilmente. Si una entidad no es capaz de calcular el tipo de interés implícito en el arrendamiento, el arrendatario deberá utilizar el tipo de interés incremental de sus préstamos.

Posteriormente, el arrendatario irá incrementando el pasivo por el arrendamiento para reflejar el interés devengado (y reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias), deducir las cuotas que se van pagando del pasivo y recalcular de nuevo el valor contable para reflejar cualquier revisión, modificación del arrendamiento o revisión de las denominadas cuotas “en sustancia” fijas.

Contabilidad del Arrendador

NIIF 16 mantiene sustancialmente los requisitos de contabilidad del arrendador de la NIC 17.

Arrendamientos. NIIF 16 exige al arrendador clasificar el arrendamiento en operativo o financiero. Un arrendamiento financiero es un arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad del activo. La Norma incluye ejemplos de situaciones en las que un arrendamiento se califica como arrendamiento financiero.

Arrendamientos financieros

El arrendador deberá reconocer a la fecha de inicio del arrendamiento en su balance de situación los activos mantenidos en arrendamiento financiero y presentarlos como derechos de cobro por un importe equivalente a la inversión neta en el arrendamiento.

Arrendamientos Operativos

El arrendador reconocerá las cuotas de los arrendamientos operativos como ingresos, bien sea mediante un modelo lineal de reconocimiento o mediante otro método sistemático, caso de que este último sea más representativo del modelo de consumo del activo subyacente.

Transacciones de venta con arrendamiento posterior (“*Sale and leaseback*”)

Este aspecto se trata específicamente en NIIF 16 tanto desde el punto de vista del arrendatario vendedor como del arrendador comprador. El aspecto fundamental del tratamiento de estas transacciones depende de si la transferencia del activo en cuestión cumple los criterios de la NIIF 15 *Ingresos procedentes de contratos con clientes*, para su reconocimiento como venta.

1.3.2 Rentabilidad

1.3.2.1 Definición

Se considera un proyecto rentable cuando el valor de los rendimientos que suministra es mayor al de los recursos que emplea. Es así, que en una empresa se identifican dos tipos de rentabilidad, que están relacionado de acuerdo a causa-efecto. Entre ellas destacan la rentabilidad del activo y la rentabilidad del patrimonio. (Montoya, 2009, p. 80)

La rentabilidad del activo muestra lo mejor de la empresa como tal, dejando de lado la manera en la que esté financiada. En tanto, la rentabilidad del patrimonio muestra lo mejor de la empresa para el propietario, acopiando los efectos de los riesgos que se obtienen por poseer la empresa, siendo el riesgo operativo y el riesgo financiero. (Montoya, 2009, p. 80)

La rentabilidad es la medida de la productividad de los fondos comprometidos de un negocio, y desde el punto de vista del análisis de la empresa a largo plazo donde lo importante es garantizar su permanencia y crecimiento, y por ende el aumento de su valor, es el aspecto más importante para tener en cuenta. (Montoya, 2009, p. 79)

Asimismo, la rentabilidad se encarga de medir la eficiencia con la que la empresa emplea sus recursos financieros, esto quiere decir que una empresa que es eficaz no desperdicia sus recursos. Toda empresa emplea sus recursos financieros para adquirir beneficios, entre ellos destacan, el capital (el cual es aportado por los accionistas) y, por otro, la deuda (aportada por los acreedores). Agregado a ello, las reservas, que son los beneficios que retiene la empresa en las actividades anteriores con el propósito de autofinanciarse, es así, que estas reservas, agregado al capital, conforman los Fondos Propios.

Es así, que cuando una empresa emplea ciertos recursos financieros elevados pero adquiere beneficios muy pequeños, se genera una idea que los recursos se están desperdiciando, es decir, ha empleado demasiados recursos pero adquiere mínimos beneficios. Sin embargo, si una empresa ha empleado una cantidad mínima de recursos y ha obtenido grande recursos se puede deducir que se está aprovechando de manera óptima los recursos. . (González, 2006).

En definitiva, la rentabilidad es comprendida como aquel conocimiento que es aplicado a todas las acciones económicas donde se realizan distintos medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de adquirir resultados. (Sánchez, 2002, p.2).

En el ámbito económico, la rentabilidad se emplea de manera variada, siendo diversos los acercamientos doctrinales que incurren en una u otro aspecto de lo misma, es decir, rentabilidad hace referencia a aquella medida del rendimiento que en cierto periodo de tiempo causan los capitales empleados en el mismo.

Esto presume la comparación entre la renta generada y los medios empleados para adquirirla con la finalidad de permitir la selección entre alternativas o calificar la eficiencia de las acciones ejecutadas, de acuerdo al análisis desarrollada. (Sánchez, 2002, p.2).

En definitiva, la rentabilidad se refiere a la medida del rendimiento que en cierto periodo de tiempo originan las magnitudes empleadas en el mismo, es decir, la comparación entre el beneficio generado y los recursos utilizados invertidos para obtenerla, como lo son las ventas, los recursos propios y los activos.

En base a ello, mientras más alta sea la rentabilidad, mayores beneficios para la empresa se generaran, por lo que la rentabilidad de la empresa se basa en dimensionar los beneficios referentes a diversas variables. Agregado a ello, los ratios suministran una visión de la rentabilidad de la empresa que mantiene relación con diferentes conceptos, como lo son los pesos referentes a los distintos tipos de gastos.

En consecuencia, el análisis de la rentabilidad facilita la relación de lo que se ocasiona por medio de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias con lo

que se establece de activos y capitales propios, como lo es, para llevar a cabo la actividad empresarial. (González, 2006)

1.3.2.2 Rentabilidad a nivel de empresa.

La rentabilidad a nivel empresarial puede ser medida a través de diversos indicadores, unos de carácter financiero y contable a la vez, otros de carácter más estructural o económico, y con distintos horizontes transitorios.

Desde un enfoque económico se centra un mayor interés en las medidas que manifiestan la capacidad de la empresa de aumentar la productividad a medio y largo plazo y por ende, en la capacidad de competir con otras empresas en el mercado nacional e internacional. El aumento de la productividad de la empresa es lo que permite a la empresa generar ganancias o conservar la cuota de mercado, incrementar la ocupación o mantener su supervivencia en el mercado que compete.

Diversos tipos de componentes pueden incurrir en los resultados de medio y largo plazo, empezando desde la calidad de los bienes de equipo, el capital humano que involucra al personal que se dedica a las labores de producción, gestión, organización y comercialización. (Busom, 2005, p. 64)

1.3.2.3 Rentabilidad económica

Los inicios de este concepto, usualmente denominado return on investment (ROI) o return on assets (ROA), aunque no son empleados como sinónimos, se sitúan en los primeros años del s. XX. En la cúspide del mismo aparece la rentabilidad económica o ROI y la base se encontraba conformada por el margen sobre ventas y la rotación de los activos. (Companys y Corominas, 1988).

Es así, que la rentabilidad económica es comprendida como aquella capacidad que poseen las empresas para gestionar eficazmente sus inversiones, además, reposa en dos factores que actúan de manera multiplicativa, el margen y la rotación del activo. (Sánchez, 1994, p. 161)

Su principal finalidad es medir la eficacia de la empresa en lo que corresponde al empleo de sus inversiones, como lo indica Sánchez (1994):

(...) compara un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador del ratio). Llamando RN al resultado neto contable, AT al activo neto total y RE a la rentabilidad económica, teniendo que la RE: RN / AT . (p. 161)

La rentabilidad económica o también conocida como la de inversión es una medida que hace referencia a cierta etapa del rendimiento de los activos de una determinada empresa con total independencia de la financiación de los mismos. Cabe señalar, que la rentabilidad económica es comprendida como aquella medida de la capacidad de los activos de una empresa para formar gran valor con total independencia de la manera en la que han sido financiadas, lo que facilita la comparación de la rentabilidad entre diversas empresas sin que la diferencia en las diversas estructuras financieras, siendo notorios en la cancelación de intereses afectando el valor de la rentabilidad. (Companys y Corominas, 1988).

Este tipo de rentabilidad económica se constituye en un indicador básico para calificar la eficiencia de la gestión empresarial, por lo que es el comportamiento de los activos, totalmente con independencia de financiación, es decir, es el que establece con enfoque general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Agregado a ello, al no considerar la manera en la que los activos han sido financiados, facilitará

establecer si una empresa no rentable es a causa de los problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. (Companys y Corominas, 1988).

De esta manera, se tiene que un primer nivel el análisis comúnmente conocido como rentabilidad económica o del activo, donde se relacionan el concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con el total de los capitales económicos utilizados en su obtención, sin considerar financiación o el origen de los mismos, por lo que significan, desde el enfoque económico, el rendimiento de la inversión de la empresa. (Kotter y Heskett, 1995).

Por otro lado, el beneficio económico es similar al de los ingresos de la empresa sin incluir los costes no financieros. Lo que significa, que, para realizar el cálculo de esta medida de beneficios, se consideran los ingresos generales de la empresa y se sustraen los costes menos los intereses de la deuda y otros costes financieros, como los impuestos.

Es decir, para calcular esta medida de beneficios, se toman los ingresos totales de la empresa y se resta todos los costes excepto los intereses de la deuda y otros costes financieros. Tampoco se restan los impuestos. Por ello, el beneficio económico también es conocido como beneficio operativo o beneficio de explotación. Para tener mayor comprensión de esto, se considera que cuando se ubica el beneficio económico en el numerador, se debe ubicar en el denominador una medida de recursos empleados consistentes con la medida de beneficio. Lo que significa, que se tiene que ubicar en el denominador los recursos financieros que se han empleado para adquirir el beneficio económico. (González, 2006).

Este tipo de rentabilidad trata de calificar la capacidad efectiva de la empresa para adquirir rendimientos desde los capitales invertidos y

recursos adecuados. De esta manera, elimina los aspectos financieros, concentrando el tema en el aspecto económico, asimismo, la eficacia es medida desde los gestores de la empresa, en lo que se refiere a la participación de la empresa, la cual está a cargo del administrador de la misma, es así, que desde la gestión de las inversiones y los recursos se generan beneficios. En definitiva, la rentabilidad económica o rendimiento es comprendida como aquella relación entre el beneficio antes de los intereses e impuestos y el activo total. (Amondarain y Zubiaur, 2013)

1.3.2.4 Rentabilidad financiera

Es comprendida como aquella capacidad que poseen las empresas para generar riqueza destinado a sus propietarios, la cual depende del efecto, el cual es diverso, originado por la rentabilidad económica así como el nivel de endeudamiento o apalancamiento.

Cabe mencionar, que la noción contable mantiene gran semejanza en el momento de definir la rentabilidad financiera, por lo que es básicamente admitida como un indicador de las capacidades de la empresa para generar patrimonio en beneficio de los accionistas. Es por ello, que el ratio se origina considerando en el numerador la riqueza originada en cierta etapa, lo que es el resultado neto (RN) y estableciendo en el denominador el aporte ejecutado por los accionistas para lograr los recursos propios, es decir se formula que el RF: RN/RP . (Sánchez, 1994, p. 164)

Es así, que en otro nivel, la rentabilidad financiera afronta conceptos de resultados conocidos, después de intereses, con los mismos capitales de la empresa y que simbolizan el rendimiento que pertenece a los mismos. (Kotter y Heskett, 1995).

Es así, que la rentabilidad financiera es aquella medida que se refiere a cierto periodo de tiempo, del rendimiento adquirido por los

capitales propios, básicamente con gran independencia del repartimiento del resultado. Es considerada como una medida de rentabilidad con mayor acercamiento a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, por lo que representa un indicador de rentabilidad que las máximas autoridades buscan extender en interés de los propietarios.

Por otro lado, la escasa rentabilidad financiera presume una gran limitación por dos caminos en lo que se refiere al acceso a nuevos fondos propios. En primer lugar, el bajo grado de rentabilidad financiera muestra los fondos originados por la empresa; y además, es capaz de limitar la financiación externa.

Bajo esta noción, la rentabilidad financiera tiene que estar en concordancia con lo que el inversionista puede adquirir en el mercado, añadido a un riesgo como accionista. No obstante, esto permite algunas matizaciones, por lo que la rentabilidad financiera continúa siendo una rentabilidad referente a la empresa en sí y no al accionista, por lo que los fondos propios simbolizan la participación de los socios de la empresa.

Es así, que la rentabilidad financiera es una definición de rentabilidad final que al examinar la estructura financiera de la empresa (es decir, en el concepto de resultado y de inversión) viene establecida por los factores contenidos en la rentabilidad económica, así también, por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. (Companys y Corominas, 1988).

En consecuencia, una de las primeras obligaciones de una empresa es cancelar los intereses de la deuda, y por ende los impuestos. En caso sobre dinero, ese remanente (es decir el beneficio neto) se empleará para la distribución de dividendos. Se puede comprobar que la medida de los

beneficios que se emplean es permanente con la medida de los recursos financieros. (González, 2006).

Por otro lado, el aspecto financiero de la rentabilidad, será del mayor interés para el accionista y para la misma empresa. En primer lugar, para optar por las decisiones de inversión de la empresa y por otro lado la disposición de criterios para la toma de decisiones sobre los modelos de financiamiento que involucre, en cierto caso, el mejoramiento de la rentabilidad de los recursos propios, sin embargo, las decisiones que se opten se verán afectadas por otras temas importantes, como la solvencia de la empresa. (Caraballo, Amondarain y Zubiaur, 2013, p. 6)

Una de las herramientas importantes a emplear es la unidad conformada por los tres siguientes ratios:

- Rentabilidad de los Recursos Propios (r1):

Es el Beneficio (resultado del ejercicio) / Recursos propios (Patrimonio Neto)

Es decir, de cada unidad monetaria de financiación que contribuyen los recursos propios a la empresa, cuántas unidades monetarias se les remunera en forma de beneficio (dividendos y/o reservas).

- Rentabilidad de los recursos ajenos o coste efectivo de la deuda. (r3):

Gasto Financiero / Pasivo Exigible: De cada unidad monetaria de financiación que aportan los ajenos a la empresa, cual es el coste para la empresa, en términos de unidades monetarias, de la remuneración a dicha financiación ajena.

Gasto financiero (1-t): siendo t el tipo impositivo del impuesto sobre sociedades. Para la empresa una cuestión es el importe de los intereses que paga por el servicio de la deuda y, otra, es el

coste de la remuneración utilizada en cuanto el gasto financiero es deducible fiscalmente en el impuesto sobre sociedades. (Caraballo, Amondarain y Zubiaur, 2013, p. 5)

Pasivo exigible: Consideramos aquel pasivo, a largo y corto plazo, que genera la obligación de pagar intereses y, en consecuencia, no consideramos aquellos elementos integrantes del pasivo que no generan la obligación del pago de intereses. (Caraballo, Amondarain y Zubiaur, 2013, p. 5)

- Rentabilidad financiera global (r2):

De cada unidad monetaria de financiación, propia o ajena, que recibe la empresa, cual es coste para la empresa, en términos de unidades monetarias, de la remuneración a dicha financiación. Para la empresa no es indiferente que financie sus inversiones, las necesidades financieras que le genera la inversión, con recursos propios o con endeudamiento. Tal decisión de financiación afectará a la rentabilidad de los recursos propios. (Caraballo, Amondarain y Zubiaur, 2013, p. 6).

1.4 Marco Legal

1.- Artículo 1º del Decreto Legislativo Nº 299 (29.07.1984). Ley que regula el Arrendamiento Financiero.

2.- Artículo 2º del Decreto Legislativo Nº 299 (29.07.1984). indica que el Arrendador tiene que ser autorizado previamente por la Superintendencia de Banca y Seguros.

3.- Artículo 18º del Decreto Legislativo Nº 299 (29.07.1984). un Contrato de Arrendamiento Financiero debe contabilizarse de acuerdo a la NIC 17.

4.- Artículos 18º y 19º de la Ley del IGV (16.04.1999). Requisitos sustanciales y formales para ejercer el derecho al crédito fiscal del IGV.

5.- Artículo 6º de la Ley 27394, (30.12.2000) Ley que modifica el artículo 18º del Decreto Legislativo 299.

6.- Decreto Legislativo N° 915 (12.04.2001) se precisan los alcances del artículo 18° del Decreto Legislativo N°299, en el sentido que solo resulta de aplicación para efecto del Impuesto a la Renta y las normas de ajuste por inflación del balance general con incidencia tributaria.

7.- Artículo 6° de la Ley 27394, (30.12.2000) Ley que modifica el artículo 18° del Decreto Legislativo 299.

8.- Artículo 37° de la LIR.- principio de causalidad “ que sean necesarios para producir y mantener su fuente productora, así como los gastos vinculados con la generación de ganancias de capital, siempre que su deducción no esté expresamente prohibida por la LIR”.

1.5 Investigaciones o antecedentes del estudio

Existen trabajos hechos por alumnos de la Universidad Nacional del Callao sobre leasing financiero y rentabilidad que en la investigación de Huamani y Leonardo (2015) Para obtener el Título de Contador, denominada “El Arrendamiento Financiero y su rentabilidad en las MYPES del distrito de la victoria “concluye lo siguiente:

Se concluye que el arrendamiento financiero es un instrumento financiero de crédito mercantil que permite adquirir bienes de capital para mejorar el proceso de producción y hacerlas competitivas.

Al mejorar el proceso productivo, se podrá ofrecer al mercado un mejor producto y servicios que ayuden al micro y pequeño empresario a poder competir con otras empresas, aumentando sus ventas, por ende un incremento en su rentabilidad.

Bajo este mecanismo del arrendamiento financiero las MYPES tendrán un mejor posicionamiento financiero el cual les hará elegibles para los futuros financiamientos que puedan solicitar.

1.6 Marco Conceptual

a) Contrato

Se refiere a aquel acuerdo, generalmente escrito, por el que dos o más partes asumen de manera recíproca el poder respetar y cumplir una serie de condiciones.

b) Arrendatario

Es aquella persona que adquiere el derecho a emplear un activo a cambio del pago de un canon. Por ello, es aquella persona que adquiere en arriendo alguna cosa, es decir una persona física o jurídica que alquila un bien.

c) Arrendador

Se refiere al propietario del bien, es decir es quien a que se obliga a ceder el uso de ese bien. Es la persona que da en arrendamiento aquello que le pertenece, lo que representa aquella persona jurídica propietaria del bien que se alquila o arrienda.

d) Bien

Hace referencia a aquel producto u otra cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad presente.

e) Costos

Dentro de la economía, el costo es aquel valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien, servicio o actividad. Todo proceso de producción

de un bien supone el consumo o desgaste de una serie de factores productivos, el concepto de coste está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir ese bien.

f) Activo

Son todos los bienes, recursos o derechos con los que cuenta la empresa, los que representan el valor de la misma. Las modificaciones en el precio del mercado u otras reducciones de valor afectan a su valor.

CAPÍTULO II: EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Planteamiento del problema

2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática

Los avances tecnológicos presentados en los últimos años han conllevado a que las empresas manufactureras busquen nuevas formas para lograr acrecentar su productividad y lograr mayor competitividad en el mercado que se desarrollan. Debido a ello, en las últimas décadas el desarrollo de las inversiones ha exigido a que los empresarios obtengan conocimientos y búsqueda de nuevas fórmulas de financiación para poder acceder a aquellas empresas con elevados índices de capital inmovilizado, en lo que se refiere al uso de los bienes de equipos que demanda el funcionamiento eficiente de la empresa.

Es de conocimiento que las empresas manufactureras se dedican a la realización de actividades de transformación. Lo que significa, que reciben materia prima que agregan o complementan a través de procesos para agregarles valor. Por lo que los productos que reciben los consumidores son terminados, listos para emplearlos.

Por ello, una de las acertadas fórmulas de financiación lo representa el Leasing Financiero, siendo muy importante para la obtención del financiamiento de inversiones de bienes de manera permanente durante un determinado periodo de tiempo, sin involucrar los fondos de la empresa al adquirir el bien. Es así, que la exigencia del equipamiento en cuanto a maquinarias, equipos y otros utensilios por parte de las empresas debe estar ajustada a la necesidad cada vez mayor de un capital circulante, evitando a toda costa el endeudamiento que pueda generar consecuencias perjudiciales para la organización.

Cabe resaltar, que el constante desarrollo tecnológico en la actualidad establece la precipitada obsolescencia de la maquinaria y equipos de las empresas, lo que genera que realicen un constante reequipamiento con la finalidad de mantenerse activos en el mercado que se desarrollaran y no ser desplazados por la competencia.

En el Perú, el leasing financiero, comúnmente conocido como arrendamiento financiero está definido por el Decreto Legislativo N° 299 como aquel “contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”, a través del cual se autoriza a los bancos a efectuar operaciones de leasing, siendo uno de los instrumentos más idóneos para cumplir con el reequipamiento que mayormente requiere de grandes inversiones, facilitando el reemplazo de aquellos equipos obsoletos sin necesidad de recurrir a la compraventa o a diversos trámites engorrosos de crédito.

Todos en el Perú, saben y conocen que en Villa El Salvador se encuentra el mayor conglomerado de empresas manufactureras a nivel de Lima, por ser un distrito relativamente nuevo y contar con grandes extensiones de terreno para las empresas, muy por encima que el resto de distritos que albergan este mismo tipo de empresas.

De manera general, en el Perú, a diciembre del 2016, “el 37.23% del monto total de los contratos de leasing se concentró en el segmento corporativo; el 31.96%, en las grandes empresas; el 27.42%, en las medianas empresas; y el 3.39% restante, en el segmento minorista”. (ASBANC, 20 de feb 2017)

En ese sentido, el leasing financiero suena conveniente para las empresas manufactureras de Villa El Salvador, ya que muchas de éstas usan la deuda como una de las rutas de financiamiento para la obtención de diversos activos fijos, situando a las empresas en un contexto de verdadero riesgo. Es ahí, donde los elevados niveles de endeudamiento a largo plazo, imposibilita el desarrollo económico, financiero y el logro de mayores inversiones acarreado como consecuencia la paralización de las empresas al nivel de no crecer interna ni externamente.

Entonces, será el Leasing financiero una buena alternativa para las empresas manufactureras de Villa El Salvador que les permita por un lado modernizarse tecnológicamente y a la vez obtener rentabilidad?

De esta manera, ante el inicio de nuevos mercados, el avance de la globalización y la competitividad, los empresarios en especial los pequeños, tienen que empezar a buscar formas o la manera de crecer y mantener o elevar su rentabilidad empresarial, adquiriendo aquellas formas que les permita optimizar los recursos necesarios para conservar una economía estable y eficiente.

Es por ello, que al parecer el leasing financiero por su lado, es una de las alternativas para la solución de la adquisición de nuevos créditos, el cual puede mantener cierta liquidez o simplemente la rentabilidad de la empresa. Por lo que es importante que los empresarios no solo pierdan el temor sobre esta nueva forma de financiamiento que a decir de ciert sector, con o sin fundamento, sostienen que al asumir estos costos pueden ser bastante caros debido a su realidad económica actual. Sin embargo, hay otro sector que piensa y cree que en realidad puede ser conveniente para las empresas manufactureras no solo de Villa el salvador, sino para otros empresarios del Perú.

2.1.2 Antecedentes teóricos

2.1.2.1 Investigaciones Nacional

En el ámbito nacional existen trabajos sobre leasing financiero y rentabilidad abordados de manera independiente. Sin embargo se tiene la investigación de Saavedra (2010), de la Universidad San Martín de Porres, para obtener el Título de Contador, denominada “El Arrendamiento Financiero (Leasing) en la Gestión Financiera de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en el Distrito de La Victoria”, en la que concluye lo siguiente:

Ha quedado demostrado que el arrendamiento financiero constituye una buena alternativa de financiamiento que pueden utilizar las micro y pequeñas empresas para obtener activos fijos de alta tecnología. Las ventajas que brindan son relevantes, puesto que no requieren de garantía en un financiamiento cuyas tasas de interés son similares a los préstamos. Los beneficios tributarios son importantes, al ser deducibles los gastos por interés y depreciación.

Se ha concluido que el micro y pequeños empresarios han logrado un gran auge en el último quinquenio y muchas de ellas han incursionado en la exportación o son proveedoras de empresas exportadoras. En su plan de crecimiento requerirán de alternativa de financiamiento, para lo cual necesitan conocer las ventajas de las diversas alternativas para adquirir activos fijos, siendo la más importante el arrendamiento financiero. El apalancamiento financiero adecuado le permitirá tomar decisiones que le permitan ser competitivos en una economía globalizada.

Ha quedado demostrado que el riesgo crediticio es un factor que hay que tener en cuenta en toda gestión empresarial. Un planeamiento adecuado minimiza el riesgo de las operaciones. Conociendo el mercado (oferta y demanda) y una adecuada toma de decisiones permitirá a toda empresa crecer y estar calificada para acceder a un

crédito financiero. Sólo una mala gestión podría afectar a las MYPES, lo cual limitaría sus posibilidades de poder obtener los recursos financieros que necesita para adquirir los activos fijos que necesita. (p. 126)

Es así, que el arrendamiento financiero, hace referencia a aquel contrato a través del cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas por un determinado plazo.

Es así, que la investigación de Piña y Del Águila (2014) de la Universidad Nacional de San Martín, para obtener el Título de Contador, titulada “Implicancia del leasing financiero en la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013”, concluye lo siguiente:

Se comprobó que el leasing financiero mejora la capacidad de generar utilidades con el patrimonio, aunque el resultado disminuye para el año 2013 pero aun así resultado es aceptable con relación al sector económico a la que pertenece la empresa.

Se puede notar nuevamente que gracias a la maquinaria que tienen contratos de leasing se tiene un mayor índice de ventas en los tres años consecutivos, aunque la diferencia se nota en la utilidad neta la cual disminuye en el 2013, pero el índice de margen de rentabilidad sigue siendo aceptable.

Se concluye que el ratio de rendimiento de la inversión es aceptable porque está haciendo un uso eficiente de sus activos en especial los que tienen contratos de leasing. (p. 67)

Asimismo, la investigación de Gutiérrez y Serrano (2015) de la Universidad Privada Antenor Orrego, para obtener el Título de Contador, titulada “El Efecto Tributario del Arrendamiento Financiero en la situación financiera de la Empresa Ingeniería de Sistemas Industriales S.A. Periodo 2014, concluye lo siguiente:

En el año 2014, con la nueva política de adquisición de bienes y con el estudio y aplicación del leasing, la empresa aumenta su total de activos hasta por 69.89% (Gráfico N°20) sin ver afectados sus niveles de liquidez. Por otro lado, al optar por la aplicación de la depreciación acelerada, se beneficia por la disminución del pago del impuesto a la renta del periodo 2014, representado la misma solo el 4.61% del total de ventas (Gráfico N°18).

Al analizar la compra con leasing frente a una proyección sin leasing, se obtuvo que con la leasing la depreciación acumulada anual obtenida es del S/. 44,847.52 frente a los S/.35,878.02 (Gráfico N°17) que se obtendría sin el leasing; también se refleja el aumento de IGV con el leasing por S/. 45,960 siendo menor sin el leasing con S/. 32,290.22 (Gráfico N°19). Concluyendo que el leasing financiero otorga mayores ventajas financieras y fiscales.

Al comparar la situación financiera de la empresa, existe una mejora tanto en la liquidez como en la rentabilidad del año 2013 al 2014, teniendo un aumento de 0.50 veces (Gráfico N° 28); debido a que al adquirir las camionetas mediante leasing, si se obtiene beneficios positivos para la empresa; por lo cual puede cubrir sus obligaciones a corto plazo. (p. 114)

En definitiva, cuando una persona o empresa requiere cierto bien, pero no se encuentra en las condiciones de consignar recursos para su adquisición. Es donde entabla el compromiso con una empresa de leasing u otra entidad financiera que le ofrezca lo que necesite.

2.1.2.2 Investigaciones Internacionales

En el ámbito internacional existen trabajos sobre leasing financiero y rentabilidad abordados de manera independiente. Sin embargo se tiene la investigación de Pedro (2008) de la Universidad de San Carlos de Guatemala, para obtener Título de Contador Público y Auditor, denominada “*El Arrendamiento Financiero (Leasing) en una empresa que se dedica a la venta de maquinaria pesada y liviana*”, concluye lo siguiente:

Las empresas comerciales dedicadas a la venta de maquinaria pesada y liviana, obtienen mayores ingresos, aplicando el arrendamiento financiero como medio de venta, que utilizando el método de venta directa, ya que al utilizar el primero de éstos, sus ingresos aumentan por la financiación que otorga al arrendatario, asimismo, con esta opción ofrecen a sus clientes mayores ventajas financieras y fiscales que las ofrecidas por otras alternativas de financiamiento, tal y como se mencionan en el capítulo VI.

Al aplicar el arrendamiento financiero en una empresa comercializadora de maquinaria pesada y liviana, se debe de tener claro que el objetivo principal de ésta, es el incremento de sus ventas, y para el arrendatario es aprovechar la financiación, las ventajas financieras y fiscales que esta operación conlleva, así como también optar por la opción de compra que le ofrece el arrendador.

Al adquirir el arrendatario maquinaria pesada por medio de arrendamiento financiero, le permitirá obtener mayores beneficios comparados con otras formas de financiamiento, ya que éste mecanismo le provee el 100% de financiación del valor del bien, las cuotas pagadas al arrendador son deducibles del Impuesto Sobre la Renta y la garantía la constituye la propia maquinaria.

La aplicación del arrendamiento financiero en una empresa comercial dedicada a la venta de maquinaria pesada y liviana como un medio adicional de venta, le resulta financieramente favorable, ya que obtendría mayores ingresos, así como también le ofrecería un servicio adicional a sus clientes como lo es la financiación de la maquinaria pesada y liviana que comercializa, por medio de contratos de arrendamiento con opción a compra. (p. 91)

Este tipo de contrato de arriendo de equipos mobiliarios e inmobiliarios por una empresa centrada en ello, se basa en arrendar a un determinado cliente que se compromete a comprar lo que haya arrendado en la fecha de término del contrato.

Por otro lado, la investigación de Esteo (1998) de la Universidad Complutense de Madrid , Tesis Doctoral, denominada *Medición Contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial: Un modelo integrado para análisis externo*, concluye lo siguiente:

La doctrina se refiere a la rentabilidad como: a) aptitud, b) objetivo, c) rallo, y d) cociente del ratio. El concepto de rentabilidad no puede ser otro que el que alude a la capacidad o aptitud de un capital o unos medios para generar recursos o resultados. Considerar que la rentabilidad es un objetivo fundamental para la empresa, o que un ratio o su cociente también se denominen así, entendemos que son posiciones complementarias y que hablar de una o de otra es cuestión de énfasis.

Una vez acotado el concepto de rentabilidad contable se plantea la conveniencia de su estudio por diferentes razones que así lo aconsejan y que están en íntima relación con: a) el deseo de los inversores de obtener ganancias, b) el deber de la empresa y de sus

directivos de generar valor, c) la toma de decisiones, d) el equilibrio de la compañía, e) la liquidez, solvencia y capacidad de endeudamiento, y o la posibilidad de enjuiciar la gestión.

Los conocidos como factores clave para la supervivencia deben ser localizados y controlados, con el adecuado desglose de los parámetros contables, diseñando para ello medidas capaces de enjuiciar las realizaciones empresariales. (p. 513)

Por otro lado, la investigación de Andrade (2011) Universidad Técnica de Ambato de Ecuador, Trabajo de Graduación previo a la obtención del Título de Economista denominada *La producción y la rentabilidad de la empresa de Construcciones y Hormigones "ECOHORMIGONES" Cía, Ltda, en el año 2010*, concluye lo siguiente:

Existen fallas en el control del uso del material por parte del encargado así como la excesiva producción que originan los desperdicios de éste, dando a conocer que no hay un manejo adecuado del material en el momento de la producción, también por la falta de mano de obra, materia prima, maquinaria y recursos económicos, debiendo mejorar estos factores ya que son muy importantes para la producción y para el crecimiento de la rentabilidad de la empresa.

La falta de un plan estratégico de mejoramiento de la producción en el área del hormigón, conlleva a que en la empresa tenga un bajo rendimiento por lo que se ocasionan los retrasos, dándose así un crecimiento proporcional de la empresa. (p. 72)

En definitiva, la rentabilidad hace referencia a aquella relación que existe entre los beneficios que suministran una determinada operación y la inversión que se ha ejecutado.

2.1.3 Definición del Problema

2.1.3.1 Problema General

¿Cuál es el nivel de relación que existe entre el empleo del leasing financiero con la rentabilidad en las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?

2.1.3.2 Problemas Secundarios

1. ¿Cuál es el nivel de relación de los derechos y obligaciones con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?
2. ¿Cuál es el nivel de relación del pago de rentas con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?
3. ¿Cuál es el nivel de relación de la opción de compra del bien arrendado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?

2.2 Objetivos, delimitación y justificación de la investigación.

2.2.1 Objetivo General y Específico

2.2.1.1 Objetivo General:

Establecer si el empleo del leasing financiero se relaciona con la rentabilidad en las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

2.2.1.2 Objetivos Específicos:

1. Establecer la relación de los derechos y obligaciones con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.
2. Establecer la relación del pago de rentas con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.
3. Establecer la relación de la opción de compra del bien arrendado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

2.2.2 Delimitación del Estudio

a) Delimitación Espacial

La investigación se realizará en las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador.

b) Delimitación Temporal

El periodo en el cual se realizará esta investigación comprenderá desde los meses de marzo a octubre del 2017.

c) Delimitación Social

La presente investigación estará dirigida a los gerentes o empresarios de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador.

2.2.3 Justificación e Importancia del Estudio

2.2.3.1 Justificación

El estudio se justifica, desde el aspecto práctico a crear expectativa entre los pequeños empresarios por el uso del leasing financiero como alternativa de financiamiento que contribuirá a ampliar la capacidad de

producción, siendo por lo tanto el estudio relevante para los empresarios y para el sistema financiero que verán incrementar su oferta en este sector manufacturero.

Desde el punto de vista teórico, tiene la finalidad de conocer si existe una correlación directa o positiva entre el leasing financiero y la rentabilidad de la empresa. De esta forma, el estudio, con sus importantes resultados pretende sugerir, según sea el caso, la conveniencia económica de la empresa al momento de decidir por acceder al Leasing Financiero.

Finalmente, desde el punto de vista metodológico, la investigación permite la creación de nuevos instrumentos con el propósito de recabar información importante a la investigación, para luego ser analizada y originar datos relevantes que contribuyan a estudios posteriores y que de alguna manera aporten a perfeccionar este instrumento, lo cual puede ayudar a comprender mejor la posible relación entre las dos variables de la investigación planteada.

2.2.3.2 Importancia

Este trabajo de investigación está orientado a contribuir a orientar a muchos empresarios que desconocen los resultados finales de adquirir financiamiento mediante el Leasing Financiero; no obstante, su potencial de crecer y desarrollarse empresarialmente es grande, pero en muchos casos el problema de los empresarios manufactureros es que no cuentan con liquidez para agenciarse de maquinaria apropiada y poder competir con productos extranjeros o nacionales.

2.3 Hipótesis, Variables y Definición Operacional.

2.3.1 Supuestos teóricos

Leasing financiero

Es aquel contrato a través del cual un arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio de recibir una serie de pagos de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, asimismo, teniendo la opción el arrendatario de adquirir mediante compra el bien arrendado cancelado un determinado precio.

Rentabilidad

Es aquella relación que existe entre los beneficios que facilitan una determinada operación o bien y la inversión o el esfuerzo que se ha realizado; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.

2.3.2 Hipótesis General y Específicas

2.3.2.1 Hipótesis General:

Un adecuado empleo del leasing financiero podría estar altamente relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

2.3.2.2 Hipótesis Específicas:

1. Los derechos y obligaciones podría estar altamente relacionados con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.
2. El pago de rentas podría estar altamente relacionado con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.
3. La opción de compra del bien arrendado podría estar altamente relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

2.3.3 Variables e Indicadores

2.3.3.1 Variable Independiente

Variable	Dimensión	Indicador
Leasing financiero	Derechos y obligaciones	Nivel de facilidad que tiene para mejorar su tecnología, en cuanto a las maquinarias de producción.
		Nivel de conocimientos sobre el contrato de arrendamiento y las cláusulas que lo conforman.
		Nivel de cumplimiento con las obligaciones de entregar en bien en óptimo estado.
	Pago de rentas de arrendamiento	Nivel de conocimiento sobre la relación del pago con el precio del bien y su vida útil.
		Nivel de capacidad para cumplir con la obligación de pagar la renta.
	Opción de compra del bien arrendado	Nivel de conocimiento que al finalizar el pago total de las cuotas del alquiler del bien, puede ejercer la opción de compra.

2.3.3.2 Variable Dependiente

Variable	Dimensión	Indicador
Rentabilidad	Rentabilidad Económica	Nivel de rendimiento de los activos de la empresa.
		Nivel de independencia de financiación de los activos.
		Nivel de capacidad de la empresa para adquirir rendimientos desde los capitales invertidos y recursos adecuados.
	Rentabilidad Financiera	Nivel de capacidad que poseen las empresas para generar riqueza destinado a sus propietarios.
		Nivel de capacidad para generar patrimonio en beneficio de los accionistas de la empresa.
		Nivel de rendimiento adquirido por los capitales propios de la empresa.

CAPÍTULO III: MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS

3.1 Tipo de Investigación

3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación se presenta de acuerdo a los siguientes criterios:

a.1.- Según la Orientación de la investigación:

La Investigación es básica porque mediante este tipo de estudios se aporta con elementos teóricos al conocimiento científico en especial a la disciplina Contable pues su objetivo es “encontrar nuevas relaciones entre las factores (variabes) que interviene en un fenómeno, proponer nuevas formas de interpretación de un fenómeno, etc.” (Moreno, 1987, p.37). De ninguna manera, el estudio busca una aplicación práctica del leasing financiero sino la manera como se comporta frente a la rentabilidad de las empresas.

a.2.- Según el tiempo de ocurrencia de los hechos o debido a la planificación de los datos:

El estudio observó y registró los datos relacionados con el empleo del Leasing Financiero y la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador en el año 2017. Los datos necesarios para el estudio fueron recogidos a propósito de la investigación; por lo que, se controló el sesgo de medición. Por este hecho la investigación fue retrospectiva–prospectiva o mejor dicho “ambispectiva”, es decir, la ocurrencia de los hechos fueron recopilados en tiempo presente.

a.3.- Según el periodo y secuencia de la investigación o el número de ocasiones en que mide la variable de estudio:

El estudio data la observación de dos variables en un período determinado de tiempo, o haciendo un corte en el tiempo siendo por lo tanto transversal.

a.4.- Según el análisis y alcance de sus resultados o la intervención del investigador:

El estudio estuvo dirigido a medir la relación de una variable sobre la otra; si el empleo del leasing financiero está relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador en el año 2017. En ese sentido, la investigación es correlacional.

3.1.2 Nivel de Investigación

Conforme a los propósitos de la investigación se centra en el nivel descriptivo-correlacional. Descriptivo ya que expresa rasgos de la realidad y muestra su comportamiento de acuerdo a los indicadores que pertenecen a sus respectivas variables; asimismo tuvo el nivel correlacional pues a partir de los datos obtenidos para cada una de las variables se establecerá el grado de relación existente entre las dos variables.

3.2 Diseño a utilizar.

El diseño de investigación, tal y como lo afirman Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006, p. 158) es el “plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación”. En ese sentido, el estudio a realizar se puede clasificar en un diseño de investigación No Experimental, pues constituyen en “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se

observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (p.205).

Por otro lado, Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006, p.208) complementan sobre los diseños de investigación en el que sostienen que existen dos tipos de investigación no experimental siendo la transeccional y longitudinal. Para el caso de la presente investigación se puede clasificar en el tipo de diseño no experimental Transeccional o transversal pues recopilan datos en un momento único, sin necesidad de estar recolectando el mismo dato en diferentes tiempos que sería el caso de la investigación no experimental longitudinal.

Por lo tanto, el diseño de la presente investigación es No experimental de tipo transversal o transeccional ya que tuvo como propósito describir variables y analizar la incidencia e interrelación en un momento dado.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

La población estuvo conformada, según la SBS a diciembre de 2016, por 140 gerentes de empresas manufactureras de Villa el Salvador que accedieron a un leasing financiero. Los datos de las empresas requeridas para el estudio fueron proporcionados por Produce del Ministerio de la Producción.

3.3.2 Muestra

Para determinar la muestra optima, se utilizó el muestreo aleatorio simple para estimar proporciones considerando una población conocida

$$n = \frac{Z^2 pqN}{\dots\dots\dots}$$

$$e^2 (N-1) + Z^2 pq$$

Donde:

Z = Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 95% de confianza.

e = Margen de error muestral 6%

p = Proporción de gerentes de empresas manufactureras que manifestaron obtener rentabilidad después de obtener un leasing financiero (se asume P=0.5)

q = Proporción de gerentes de empresas manufactureras que manifestaron no obtener rentabilidad después de obtener un leasing financiero (se asume Q=0.5)

N = Población objeto de estudio.

Entonces, a nivel de confianza del 95% y margen de error de 6% tenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (140)}{(0.06)^2 (140-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 92 \text{ Gerentes}$$

Finalmente, la muestra óptima, que conformará el estudio será de 92 gerentes de empresas manufactureras de Villa el Salvador que pudieron acceder a un leasing financiero. (Ver anexo 4).

3.4 Técnica e Instrumento de Recolección de Datos

3.4.1 Técnicas

Luego de utilizar el muestreo aleatorio simple para estimar el tamaño óptimo de la muestra, la técnica de selección de las unidades muestrales fue el aleatorio, es decir, cada empresario de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador en el año 2017, tuvieron la misma posibilidad de ser

incluida en la muestra. Asimismo, la técnica dada para recopilar los datos fue la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

El instrumento para la recopilación de los datos fue el Cuestionario, el mismo que contiene los indicadores que describen el comportamiento de las variables en la realidad empírica, siendo el leasing financiero y rentabilidad.

3.5 Procesamiento de Datos

Durante el análisis de los datos, se utilizó el software estadístico SPSS (Statistical Package for Social Sciences), el cual permitió mostrar en tablas la distribución de los datos correspondiente a cada indicador de las variables consideradas.

CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Presentación de Resultados

4.1.1 Tablas y gráficos de las dimensiones que conforman la variable Leasing Financiero

Tabla 1

Derechos y obligaciones de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Derechos y Obligaciones	Gerentes	Porcentaje
Muy alto	10	10.9
Alto	78	84.8
Mediano	4	4.3
Bajo	0	0.0
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

De acuerdo al 84.8% de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, señalaron que tienen un alto grado de conocimiento sobre sus derechos y obligaciones. Sin embargo, el 4.3% de los gerentes de empresas manufactureras señalaron que tienen un mediano grado de conocimiento sobre sus derechos y obligaciones, mientras que otro 10.9% de los gerentes de empresas manufactureras señalaron que tienen un muy alto grado de conocimiento sobre sus derechos y obligaciones.

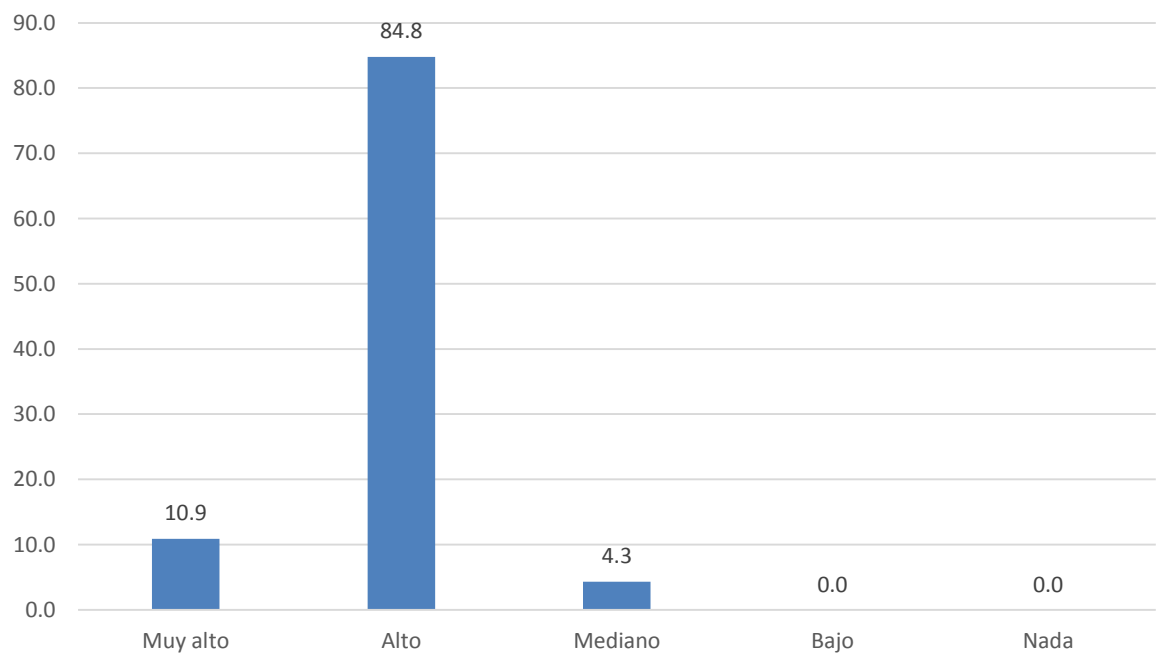


Figura 1. Derechos y obligaciones de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Fuente. Tabla 1

Tabla 2

Pago de rentas de arrendamiento de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Pago de rentas de arrendamiento	Gerentes	Porcentaje
Muy alto	18	19.6
Alto	64	69.6
Mediano	10	10.9
Bajo	0	0.0
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

De acuerdo al 69.6% de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, señalaron que tienen un alto grado de conocimiento sobre sus pagos de rentas de arrendamiento. Sin embargo, el 10.9% de los gerentes de empresas manufactureras señalaron que tienen un mediano grado de conocimiento sobre sus pagos de rentas de arrendamiento, mientras que otro 19.6% de los gerentes de empresas manufactureras señalaron que tienen un muy alto grado de conocimiento sobre sus pagos de rentas de arrendamiento.

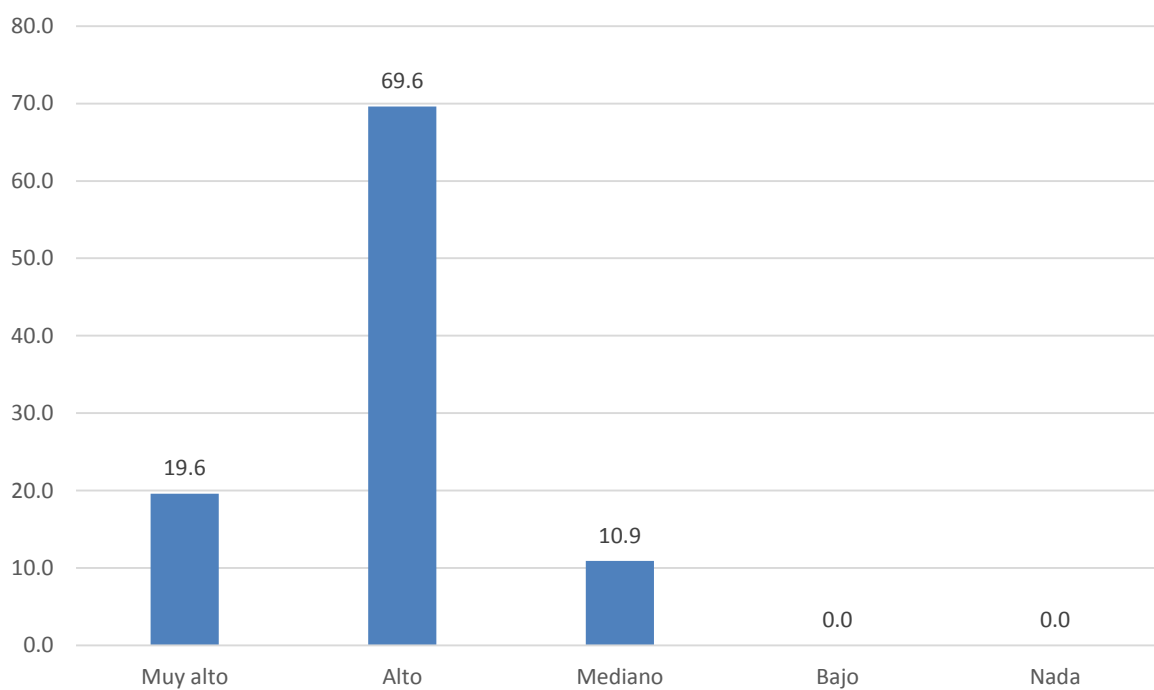


Figura 2. Pago de rentas de arrendamiento de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Fuente. Tabla 2

Tabla 3

Opción de compra del bien arrendado de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Opción de compra del bien arrendado	Gerentes	Porcentaje
Muy alto	15	16.3
Alto	63	68.5
Mediano	14	15.2
Bajo	0	0.0
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

De acuerdo al 68.5% de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, mencionaron que tienen un alto grado de conocimiento sobre sus opciones de compra del bien arrendado. Sin embargo, el 15.2% de los gerentes de empresas manufactureras mencionaron que tienen un mediano grado de conocimiento sobre sus opciones de compra del bien arrendado, mientras que otro 16.3% de los gerentes de empresas manufactureras manifestaron que tienen un muy alto grado de conocimiento sobre sus opciones de compra del bien arrendado.

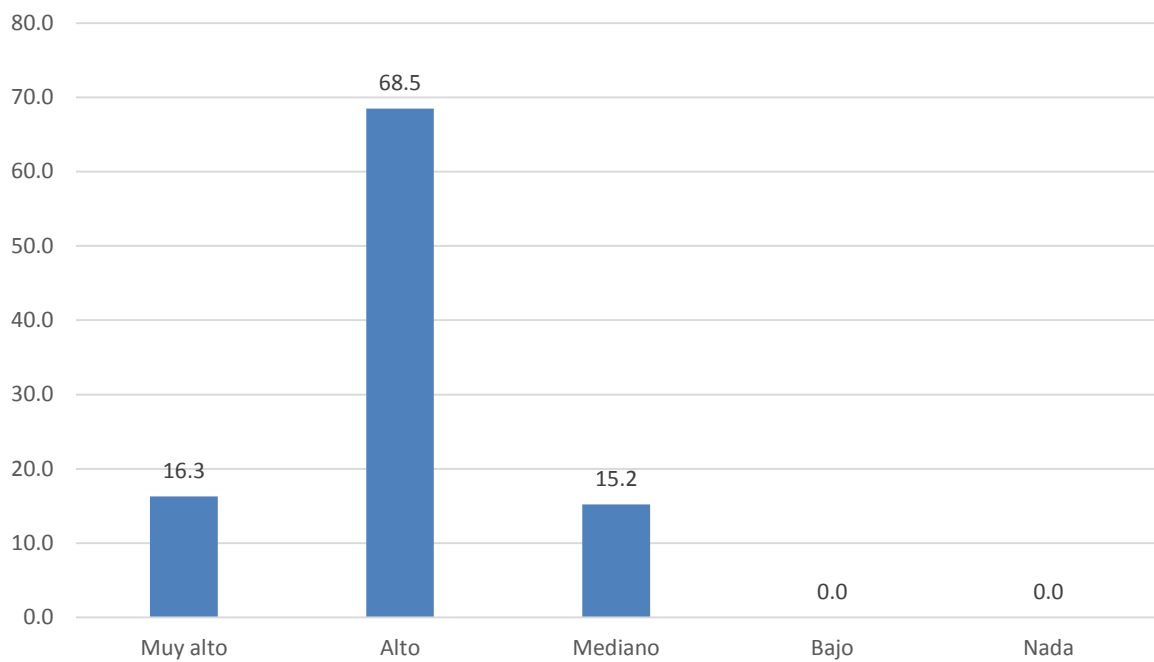


Figura 3. Opción de compra del bien arrendado de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Fuente. Tabla 3

4.1.2 Tablas y gráficos de las dimensiones que conforman la variable Rentabilidad

Tabla 4

Rentabilidad Económica de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Rentabilidad Económica	Gerentes	Porcentaje
Muy alto	10	10.9
Alto	65	70.7
Mediano	17	18.5
Bajo	0	0.0
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

De acuerdo al 70.7% de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, mencionaron que tienen un alto grado de conocimiento sobre su rentabilidad económica. Sin embargo, el 18.5% de los gerentes de empresas manufactureras mencionaron que tienen un mediano grado de conocimiento sobre su rentabilidad económica, mientras que otro 10.9% de los gerentes de empresas manufactureras manifestaron que tienen un muy alto grado de conocimiento sobre su rentabilidad económica.

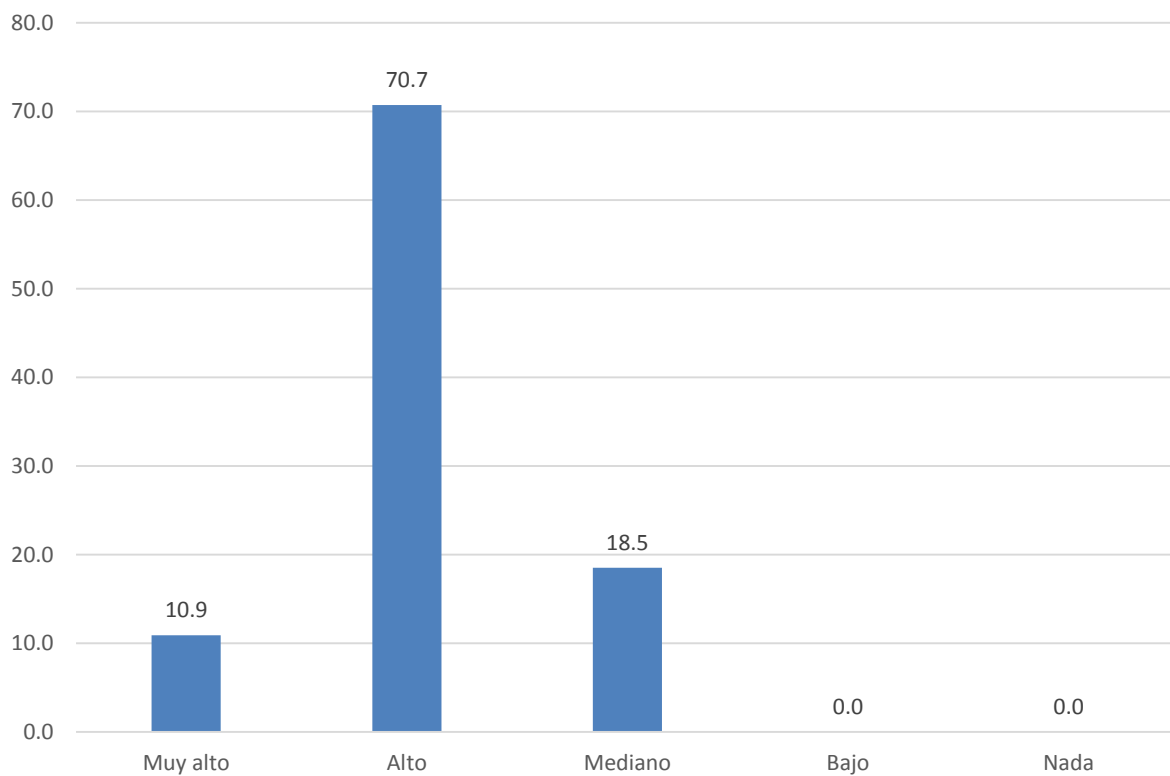


Figura 4. Rentabilidad Económica de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Fuente. Tabla 4

Tabla 5

Rentabilidad Financiera de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Rentabilidad Financiera	Gerentes	Porcentaje
Muy alto	8	8.7
Alto	69	75.0
Mediano	15	16.3
Bajo	0	0.0
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

De acuerdo al 75.0% de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, sostuvieron que tienen un alto grado de conocimiento sobre su rentabilidad financiera. Sin embargo, el 16.3% de los gerentes de empresas manufactureras sostuvieron que tienen un mediano grado de conocimiento sobre su rentabilidad financiera, mientras que otro 8.7% de los gerentes de empresas manufactureras sostuvieron que tienen un muy alto grado de conocimiento sobre su rentabilidad financiera.

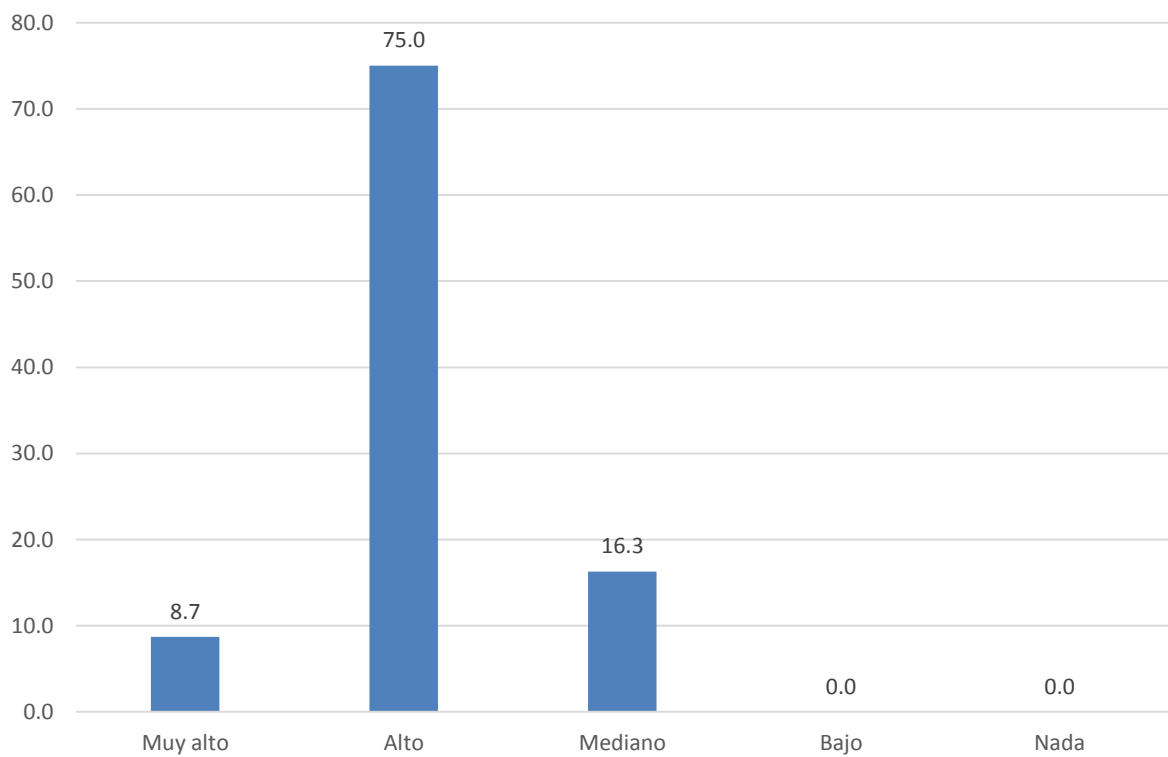


Figura 5. Rentabilidad Financiera de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Fuente. Tabla 5

4.1.3 Tabla y gráfico de la variable independiente Leasing Financiero

Tabla 6

Leasing Financiero de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017

Leasing Financiero	Gerentes	Porcentaje
Muy alto	4	4.3
Alto	85	92.4
Mediano	3	3.3
Bajo	0	0.0
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

De acuerdo al 92.4% de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, indicaron que tienen un alto grado de conocimiento sobre el leasing financiero. Sin embargo, el 3.3% de los gerentes de empresas manufactureras indicaron que tienen un mediano grado de conocimiento sobre el leasing financiero, mientras que otro 4.3% de los gerentes de empresas manufactureras indicaron que tienen un muy alto grado de conocimiento sobre el leasing financiero.

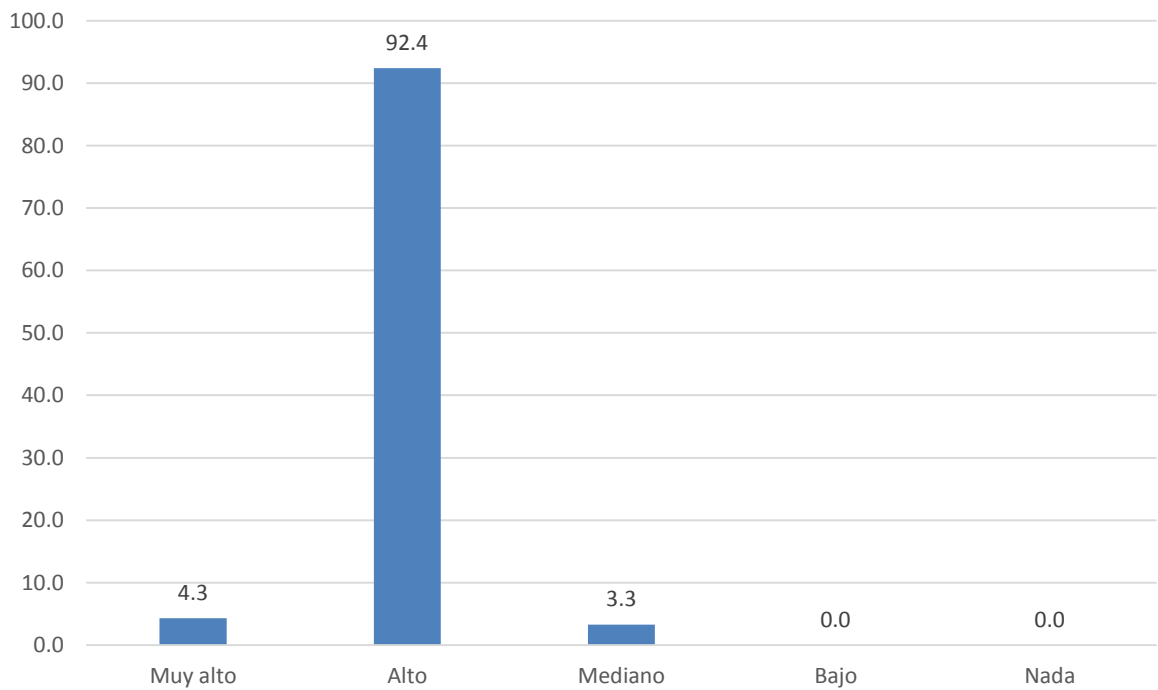


Figura 6. Leasing Financiero de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Fuente. Tabla 6

4.1.4 Tabla y gráfico de la variable dependiente Rentabilidad

Tabla 7

Rentabilidad de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017

Rentabilidad	Gerentes	Porcentaje
Muy alto	8	8.7
Alto	77	83.7
Mediano	7	7.6
Bajo	0	0.0
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

Según 83.7% de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, mencionaron que tienen un alto grado de conocimiento sobre la rentabilidad. Sin embargo, el 7.6% de los gerentes de empresas manufactureras mencionaron que tienen un mediano grado de conocimiento sobre la rentabilidad, mientras que otro 8.7% de los gerentes de empresas manufactureras mencionaron que tienen un muy alto grado de conocimiento sobre la rentabilidad.

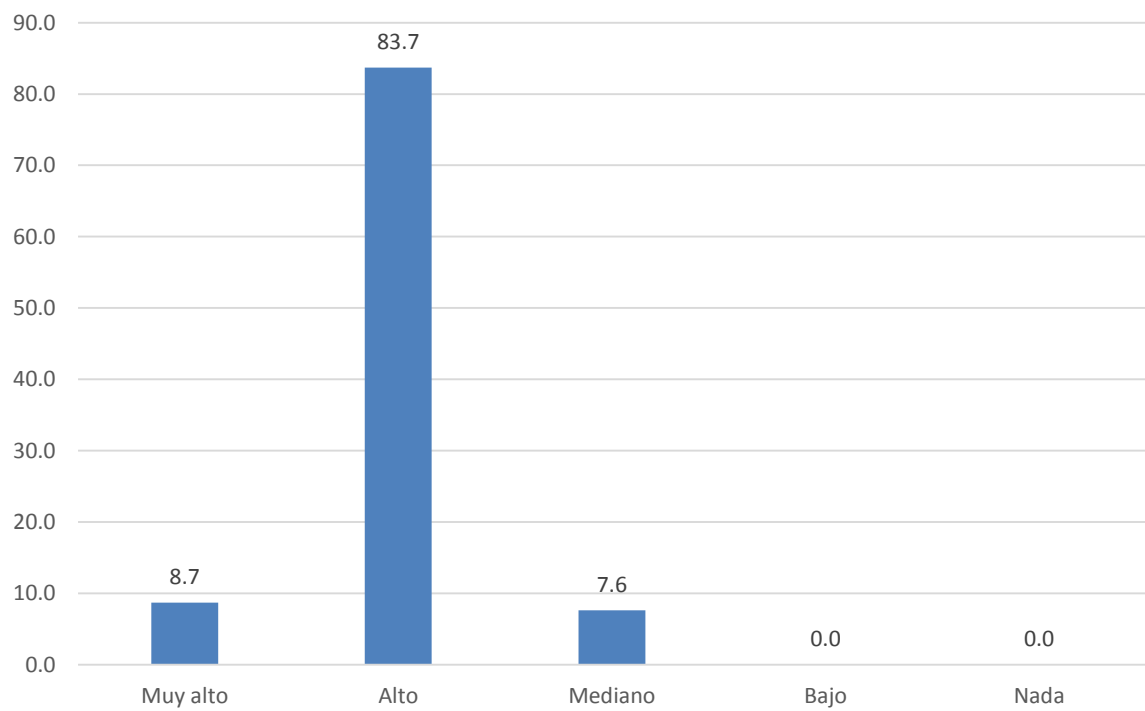


Figura 7. Rentabilidad de los gerentes de empresas manufactureras en el Distrito de Villa El Salvador, 2017.

Fuente. Tabla 7

4.2 Contrastación de hipótesis

Hipótesis 1:

H₀: Los derechos y obligaciones no están altamente relacionados con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

H₁: Los derechos y obligaciones están altamente relacionados con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Los derechos y obligaciones	Rentabilidad económica					Total
	Muy alto	Alto	Mediano	Bajo	Nada	
Muy alto	8	1	1	0	0	10
Alto	2	63	13	0	0	78
Mediano	0	1	3	0	0	4
Bajo	0	0	0	0	0	0
Nada	0	0	0	0	0	0
Total	10	65	17	0	0	92

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba:

$$t = \gamma_s \sqrt{\frac{n-2}{1-\gamma_s^2}}$$

Donde:

γ_s : Rho, coeficiente de correlación de rango de Spearman

n : Muestra

t : t de Student con g.l.= $n-2$

3. Distribución del estadístico: cuando Ho es verdadera sigue una distribución t con un nivel de significancia 0.05 y n-2 grados de libertad, $t_{(\alpha, n-2)}$ i.e.

$$t_{(0.05, 92-2)} = 1.98$$

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (Ho) si el valor calculado de

$$t \geq t_{(\alpha, n-2)}$$

5. Cálculo de la estadística de prueba.

En primer lugar se calculará el coeficiente de correlación de Spearman, mediante el SPSS (Statistical Product and Service Solutions), para determinar el valor de γ_s (rho).

$$\gamma_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n^3 - n}$$

Donde:

γ_s : Rho, coeficiente de correlación de rango de Spearman

$\sum d$: Suma de la diferencia entre dos rangos.

n : Muestra

Correlaciones			
		Derechos y obligaciones	Rentabilidad Económica
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,538**
	Derechos y obligaciones		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	92	92
	Coeficiente de correlación	,538**	1,000
	Rentabilidad Económica		
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	92	92

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

$$\gamma_s = 0.538$$

Se pudo observar que para la muestra, la correlación es media alta.

Por lo tanto, al aplicar la estadística de prueba:

$$t = 0.538 \sqrt{\frac{92 - 2}{1 - 0.538^2}}$$

$$t = 6.05$$

6. Decisión estadística: Dado que $6.05 > 1.96$, se rechaza H_0 .

7. Conclusión: Los derechos y obligaciones están altamente relacionados con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Hipótesis 2:

H₀ : El pago de rentas no está altamente relacionado con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

H₁ : El pago de rentas está altamente relacionado con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

El pago de rentas	Rentabilidad Financiera					Total
	Muy alto	Alto	Mediano	Bajo	Nada	
Muy alto	5	12	1	0	0	18
Alto	1	51	12	0	0	64
Mediano	2	6	2	0	0	10
Bajo	0	0	0	0	0	0
Nada	0	0	0	0	0	0
Total	8	69	15	0	0	92

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba:

$$t = \gamma_s \sqrt{\frac{n-2}{1-\gamma_s^2}}$$

Donde:

γ_s : Rho, coeficiente de correlación de rango de Spearman

n : Muestra

t : t de Student con g.l.= $n-2$

3. Distribución del estadístico: cuando Ho es verdadera sigue una distribución t con un nivel de significancia 0.05 y n-2 grados de libertad, $t_{(\alpha, n-2)}$ i.e.

$$t_{(0.05, 92-2)} = 1.98$$

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (Ho) si el valor calculado de

$$t \geq t_{(\alpha, n-2)}$$

5. Cálculo de la estadística de prueba.

En primer lugar se calculará el coeficiente de correlación de Spearman, mediante el SPSS (Statistical Product and Service Solutions), para determinar el valor de γ_s (rho).

$$\gamma_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n^3 - n}$$

Donde:

γ_s : Rho, coeficiente de correlación de rango de Spearman

$\sum d$: Suma de la diferencia entre dos rangos.

n : Muestra

Correlaciones				
			Pago de rentas de arrendamiento	Rentabilidad Financiera
Rho de Spearman	Pago de rentas de arrendamiento	Coeficiente de correlación	1,000	,194
		Sig. (bilateral)	.	,064
		N	92	92
	Rentabilidad Financiera	Coeficiente de correlación	,194	1,000
		Sig. (bilateral)	,064	.
		N	92	92

$$\gamma_s = 0.194$$

Se puede observar que para la muestra, la correlación es baja.

Por lo tanto, al aplicar la estadística de prueba:

$$t = 0.194 \sqrt{\frac{92 - 2}{1 - (0.194)^2}}$$

$$t = 1.88$$

6. Decisión estadística: Dado que $1.88 < 1.96$, se acepta H_0 .
7. Conclusión: El pago de rentas no está altamente relacionado con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Hipótesis 3:

H_0 : La opción de compra del bien arrendado no está altamente relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

H_1 : La opción de compra del bien arrendado está altamente relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

La opción de compra del bien arrendado	Rentabilidad					Total
	Muy alto	Alto	Mediano	Bajo	Nada	
Muy alto	6	9	0	0	0	15
Alto	2	57	5	0	0	64
Mediano	0	10	3	0	0	13
Bajo	0	0	0	0	0	0
Nada	0	0	0	0	0	0
Total	8	76	8	0	0	92

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba:

$$t = \gamma_s \sqrt{\frac{n-2}{1-\gamma_s^2}}$$

Donde:

γ_s : Rho, coeficiente de correlación de rango de Spearman

n : Muestra

t : t de Student con g.l.= $n-2$

3. Distribución del estadístico: cuando Ho es verdadera sigue una distribución t con un nivel de significancia 0.05 y n-2 grados de libertad, $t_{(\alpha, n-2)}$ i.e.

$$t_{(0.05, 92-2)} = 1.98.$$

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (Ho) si el valor calculado de

$$t \geq t_{(\alpha, n-2)}$$

5. Cálculo de la estadística de prueba.

En primer lugar se calculará el coeficiente de correlación de Spearman, mediante el SPSS (Statistical Product and Service Solutions), para determinar el valor de γ_s (rho).

$$\gamma_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n^3 - n}$$

Donde:

γ_s : Rho, coeficiente de correlación de rango de Spearman

$\sum d$: Suma de la diferencia entre dos rangos.

n : Muestra

Correlaciones			Opción de compra del bien arrendado	Rentabilidad
Rho de Spearman	Opción de compra del bien arrendado	Coeficiente de correlación	1,000	,427**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Rentabilidad	N	92	92
		Coeficiente de correlación	,427**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	92	92

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

$$\gamma_s = 0.427$$

Se puede observar que para la muestra, la correlación es media alta.

Por lo tanto, al aplicar la estadística de prueba:

$$t = 0.427 \sqrt{\frac{92 - 2}{1 - (0.427)^2}}$$

$$t = 4.47$$

6. Decisión estadística: Dado que $4.47 > 1.98$, se rechaza H_0 .

7. Conclusión: La opción de compra del bien arrendado está relacionada con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Hipótesis Principal:

H₀ : Un adecuado empleo del leasing financiero no está relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

H₁ : Un adecuado empleo del leasing financiero está relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Leasing Financiero	Rentabilidad					Total
	Muy alto	Alto	Mediano	Bajo	Nada	
Muy alto	1	3	0	0	0	4
Alto	4	74	9	0	0	87
Mediano	0	1	0	0	0	1
Bajo	0	0	0	0	0	0
Nada	0	0	0	0	0	0
Total	5	78	9	0	0	92

Para probar la significancia de esta aseveración se contrastará las hipótesis planteadas.

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba:

$$t = \gamma_s \sqrt{\frac{n-2}{1-\gamma_s^2}}$$

Donde:

γ_s : Rho, coeficiente de correlación de rango de Spearman

n : Muestra

t : t de Student con g.l.= $n-2$

3. Distribución del estadístico: cuando Ho es verdadera sigue una distribución t con un nivel de significancia 0.05 y n-2 grados de libertad, $t_{(\alpha, n-2)}$ i.e.

$$t_{(0.05, 92-2)} = 1.98$$

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (Ho) si el valor calculado de

$$t \geq t_{(\alpha, n-2)}$$

5. Cálculo de la estadística de prueba.

En primer lugar se calculará el coeficiente de correlación de Spearman, mediante el SPSS (Statistical Product and Service Solutions), para determinar el valor de γ_s (rho).

$$\gamma_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n^3 - n}$$

Donde:

γ_s : Rho, coeficiente de correlación de rango de Spearman

$\sum d$: Suma de la diferencia entre dos rangos.

n : Muestra

Correlaciones				
		Leasing financiero	Rentabilidad	
Rho de Spearman	Leasing financiero	Coeficiente de correlación	1,000	
		Sig. (bilateral)	,473**	
		N	.	
		N	92	
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,473**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	92	

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

$$\gamma_s = 0.473$$

Se puede observar que para la muestra, la correlación es media alta

Por lo tanto, al aplicar la estadística de prueba:

$$t = 0.473 \sqrt{\frac{92-2}{1-0.473^2}}$$

$$t = 5.09$$

6. Decisión estadística: Dado que $5.09 > 1.98$, se rechaza H_0 .

7. Conclusión: Un adecuado empleo del leasing financiero está relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

4.3 Discusión de Resultados

1.- Los derechos y obligaciones que asumen las empresas manufactureras de Villa El Salvador que han accedido al leasing financiero los obliga a cumplir con sus obligaciones con el banco, que en este caso es el ente arrendador. El derecho a de las empresas de poder acceder a un crédito especialmente de tipo leasing requiere no solamente de una gran responsabilidad sino la planificación y control de los recursos financieros que la empresa posee. En ese sentido, el 84.8% de los gerentes de las empresas manufactureras de Villa El Salvador presenta un alto nivel respecto al uso de sus derechos y cumplimiento de sus obligaciones como arrendatario. Este nivel sobre los derechos y obligaciones que asumen las empresas manufactureras de Villa El Salvador coincide con lo señalado por De la Fuente, Fernández y (2006), afirma que:

- El tiempo de durará la operación de leasing, lo que está relacionado con la vida económica del elemento patrimonial o con el periodo de amortización fiscal del mismo. En este periodo del contrato no puede cancelarse por ninguna de las dos partes.
- El importe y el vencimiento de las cuotas que la empresa arrendataria tiene que pagar a las empresas de leasing.
- Las especificaciones de si el leasing es neto o de mantenimiento. En caso sea neto, los costos de mantenimiento y reparación, así como los seguros y los impuestos serán asumidos a cuenta del usuario del bien. Por el contrario, si el leasing es de mantenimiento, los gastos serán asumidos por parte de la empresa arrendadora.
- Al finalizar el tiempo de alquiler, se trata con la empresa cliente las siguientes opciones:
 - d) Inhabilitar el contrato y reembolsar a la empresa leasing el equipo ya usado.
 - e) Aplazar el contrato, por lo que el alquiler tiene que ser reducido de una manera considerable, por lo que el equipo se está liquidando fiscalmente.

f) Adquirir la máquina a un precio determinado en el contrato.

Así mismo en lo que respecta a la rentabilidad económica, el 70.7% del personal involucrado directamente con el control interno y la gestión contable definen que las políticas contables son principios, bases, acuerdos, reglas y procedimientos determinados que son acogidos por la Municipalidad en lo que respeta a la elaboración y presentación de sus estados financieros, como lo afirma Sánchez (1994) “es comprendida como aquella capacidad que poseen las empresas para gestionar eficazmente sus inversiones, además, reposa en dos factores que actúan de manera multiplicativa, el margen y la rotación del activo.”.

Según lo mencionado por los autores considerados tanto los derechos y obligaciones como la rentabilidad económica de las empresas manufactureras de Villa El Salvador se encuentran relacionados no por casualidad sino por la aplicación de estos conceptos de parte de los responsables directos de ejecutar tanto el control como la gestión en la Municipalidad de Puente Piedra.

El pago de rentas no está altamente relacionado con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017

2.- El pago de rentas por arrendamiento constituye una obligación pactada entre las partes donde el arrendador con la capacidad de pagar la renta se encuentra conforme con el producto y su relación precio y vida útil del bien. Sobre este aspecto, el 69.6% de Gerentes afirmaron que existe un alto nivel de pagos de las rentas del bien adquirido. A esto Jinesta (1992) complementa:

La operación de arrendamiento financiero se basa en la obtención de una mercancía, a pedido del cliente, por una sociedad específica. Después de ello, esta sociedad se encarga de entregar en arrendamiento la mercancía correspondiente al cliente, manteniendo la opción de compra al vencimiento del contrato. (p.19)

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

1. Los resultados obtenidos permitieron establecer que los derechos y obligaciones están altamente relacionados con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.
2. Se ha establecido que el pago de rentas no está relacionado con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.
3. Se ha establecido que la opción de compra del bien arrendado está altamente relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.
4. En conclusión, se ha establecido que un adecuado empleo del leasing financiero está altamente relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

5.2 Recomendaciones

1.- Con el fin de incrementar la rentabilidad económica básicamente los empresarios tienen que trabajar con un margen pequeño de ganancias, es decir, vender la mayor cantidad de productos que al final termina siendo de beneficio para la empresa. Asimismo, se sugiere trabajar en la rotación de los activos, estos dos factores se deben considerar para poder incrementar la rentabilidad económica de la empresa, para ello se requiere de una persona capacitada en ésta área, única manera de trabajar profesionalmente como debe ser. El tan solo pago de las obligaciones es un indicio del fortalecimiento económico de la empresa, pero podría mejorar si es que se cuenta con personal profesional. En ese sentido, conocer los derechos como empresa, ciudadanos y cumplir las obligaciones como contribuyentes hará que no exista problemas tributarios de tal manera que empañe o limite las ganancias de la empresa.

2.- Un factor que limita la rentabilidad de las empresas es el pago de rentas o alquileres, por lo que se sugiere en la medida de lo posible adquirir una deuda para comprar un ambiente propio el que finalmente reeditarán a la empresa. Pero, si posee un bien inmueble propio que no lo este utilizando, entonces es la oportunidad ampliar la empresa y obtener mayor rentabilidad, otra posibilidad es la de incrementar los márgenes de ganancias, sin embargo, hay que considerar la competencia. Si la competencia comercializa productos de menor calidad se puede realizar este incremento pequeño, que a la larga contribuirá con la rentabilidad financiera. Si fuera todo lo contrario, entonces otra opción es aumentar la cantidad de productos, la ecuación es simple, a más productos en el mercado mayor rentabilidad. Por último, un factor para la obtención de rentabilidad es tener control total de los gastos de la empresa.

3.- La única manera de incrementar el patrimonio de una empresa que funciona en un local alquilado es la adquisición de un bien inmueble para desarrollar su actividad. Por lo que se recomienda a todas las empresas manufactureras de Villa

el Salvador que poseen un bien inmueble o no, en la medida de lo posible adquieran propiedades para fortalecer los activos de la empresa lo que finalmente conlleva a incrementar su rentabilidad empresarial.

4.- Es recomendable, que aquellas empresas que fabrica o comercializan sus productos lo hagan en un inmueble propio, el alquiler limitan las utilidades y la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, si no se tiene alternativa, una forma de lograr el desarrollo de la empresa es adquiriendo maquinaria para incrementar o mejorar la producción o ambos, mediante el leasing financiero. Es recomendable esta opción porque es posible acceder a ventajas fiscales, pues las cuotas de amortización puede considerarse como gasto tributario lo que reduciría el valor de la maquinaria. Asimismo, es recomendable acceder al arrendamiento financiero porque permite de alguna manera apalancar a la empresa con un bien que no le incurre en costos altos o perder liquidez.

Muchas veces el contrato de leasing financiero, no exige una cantidad de dinero de manera inmediata, esto ayuda a la empresa a maximizar el efectivo que manejan. En ese sentido, ayuda también a obtener mayor rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASBANC: Contratos de arrendamiento financiero sumaron S/ 22,148 millones el 2016. (s/f). Recuperado el 18 de julio de 2017, a partir de <http://rpp.pe/economia/economia/asbanc-contratos-de-arrendamiento-financiero-sumaron-s-22148-millones-el-2016-noticia-1032012>
- Andrade, C. (2011). *La producción y la rentabilidad de la empresa de Construcciones y Hormigones "ECOHORMIGONES" Cía, Ltda, en el año 2010*. Tesis de Pregrado, Facultad de Contabilidad y Auditoría, Universidad Técnica de Ambato.
- Huamaní, N. Leonardo F. (2015). El arrendamiento financiero y su rentabilidad en la Mypes del Distrito de los Olivos. Tesis de Pregrado, Facultad de Ciencias Contables, Universidad del Callao.
- Besley (2001). Finanzas Corporativas. Extraído el 19 de Mayo del 2017 desde http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/baqueiro_l_cr/capitulo_2.pdf
- Busom, I. (2005, Febrero). *La Rentabilidad de la Inversión en I+D+I*. Bellaterra: Centre d'Economía Industrial. Recuperado desde <https://books.google.com.pe/books?id=sfl2XNjvh9oC&printsec=frontcover&dq=rentabilidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi3oJyNwJDUAhVH2SYKHSfeASAQ6AEIJjAA#v=onepage&q=rentabilidad&f=true>
- Caraballo, T., Amondarain, J. y Zubiaur, G. (2013). Análisis Contable. *OpenCourseWare*. Extraído el 26 de Mayo del 2017 desde https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf
- Company's, R. y Corominas, A. (1988). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. España: Marcombo, S.A. Recuperado desde <https://books.google.com.pe/books?id=6PNr1sPd-AoC&pg=PA36&dq=rentabilidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi3oJyNwJDUAhVH2SYKHSfeASAQ6AEIOTAE#v=onepage&q=rentabilidad&f=true>

- De la Fuente, D., Fernández, I. y García, N. (2006). *Administración de Empresas en Ingeniería*. Asturias – España: Ediciones de la Universidad de Oviedo. Recuperado desde <https://books.google.com.pe/books?id=ablfgZihSu0C&pg=PA151&dq=leasing+financiero&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiE2beCjlfUAhXI5SYKHQMhBOMQ6AEIRDAI#v=onepage&q=leasing%20financiero&f=true>
- Effio, F. (2005). ¿Cómo contabilizar un arrendamiento financiero y un retro arrendamiento financiero? *Asesor Empresarial*. Extraído el 21 de Mayo del 2017 desde http://www.asesorempresarial.com/libros/AFRAF_12/LV_ARREND_FINA_12.pdf
- Esteo, F. (1998). *Medición Contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial: Un modelo integrado para análisis externo*. Tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.
- García, G. (1999). *Instrumentos financieros del comercio internacional*. Madrid: Fundación Confemetal. Recuperado desde https://books.google.com.pe/books?id=8EJ4Dd_d_xoC&pg=PA156&dq=leasing+financiero&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiE2beCjlfUAhXI5SYKHQMhBOMQ6AEISzAJ#v=onepage&q=leasing%20financiero&f=true
- Gómez, O. (2005). Leasing o Arrendamiento Financiero. *Contribuciones a la Economía*. Extraído el 19 de Mayo del 2017 desde <http://www.eumed.net/ce/2005/orgc-leasing.htm>
- González, L. (2006). *10 pasos para aumentar su rentabilidad*. Madrid: Díaz de Santos. Recuperado desde https://books.google.com.pe/books?id=qR4BAQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=true
- Gutiérrez, J. y Serrano, M. (2015). *El Efecto Tributario del Arrendamiento Financiero en la situación financiera de la Empresa Ingeniería de Sistemas Industriales S.A. Periodo 2014*. Tesis de Pregrado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Privada Antenor Orrego.

- Haime, L. (2003). *El arrendamiento financiero*. México: Isef Empresa Líder. Recuperado desde <https://books.google.com.pe/books?id=bY4BKHJms0sC&printsec=frontcover&dq=leasing+financiero&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiE2beCjlfUAhXI5SYKHQMhBOMQ6AEILTAD#v=onepage&q=leasing%20financiero&f=true>
- Jinesta, E. (1992). El contrato de leasing financiero (arrendamiento financiero) con opción de compra. *Revista Judicial*, (17), 55. Extraído el 22 de Mayo del 2017 desde http://www.ernestojinesta.com/_REVISTAS/CONTRATO%20DE%20LEASING%20FINANCIERO.PDF
- Kotter, J. y Heskett (1995). *Cultura de empresa y rentabilidad*. Madrid: Díaz de Santos, S.A. Recuperado desde <https://books.google.com.pe/books?id=Z--LeUzXcaQC&printsec=frontcover&dq=rentabilidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi3oJyNwJDUAhVH2SYKHSfeASAQ6AEIKzAB#v=onepage&q=rentabilidad&f=true>
- Mavila, D. (2003). Leasing Financiero. *Industrial Data*, (6), 1. Extraído el 24 de Mayo del 2017 desde http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/Vol6_n1/pdf/leasing.pdf
- Meza, E. (2014). Arrendamiento Financiero. *Revista de Investigación de Contabilidad*, (1), 1. Extraída el 25 de Mayo del 2017 desde
- Montoya, M. (2009). *Modelo empresarial en ortodoncia: costos y rentabilidad*. Colombia: Editorial Universidad de Antioquia. Recuperado desde <https://books.google.com.pe/books?id=2pYnp40sB3wC&pg=PA81&dq=rentabilidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjN7fvs55DUAhVD6CYKHW0hDvQ4ChDoAQgmMAE#v=onepage&q=rentabilidad&f=true>
- Moreno, M. (1987). Introducción a la metodología de la investigación educativa. México: Progreso
- Pedro, M. (2008). *El Arrendamiento Financiero (Leasing) en una empresa que se dedica a la venta de maquinaria pesada y liviana*. Tesis de Pregrado,

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala.

Piña, J. y Del Águila, S. (2014). *Implicancia del leasing financiero en la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013*. Tesis de Pregrado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de San Martín.

Pozo, E. y Zúñiga, J. (1994). *Análisis y formulación de las operaciones financieras*. Madrid: Esic Editorial.

Saavedra, C. (2010). *El Arrendamiento Financiero (Leasing) en la Gestión Financiera de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en el Distrito de La Victoria*. Tesis de Pregrado, Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, Universidad San Martín de Porres.

Sánchez, A. (1994, Enero). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 24 (78). Extraído el 24 de Mayo del 2017 desde https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjYtZaf_pDUAhXCWSYKHWyrBV0QFggvMAI&url=https%3A%2F%2Fdia.net.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F44122.pdf&usg=AFQjCNF0bOg7A_Hc62394kkCK7CzLNStAQ&sig2=WMZzKQVQOrX6bbvzW7VZ_A

Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Extraído el 25 de Mayo del 2017 desde <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Trelles, G. (2015, Junio). Gestión en las organizaciones financieras cooperativas en Colombia. Extraído el 19 de Mayo del 2017 desde <https://www.gestiopolis.com/teoria-del-leasing/>.

Ministerio de Economía y Finanzas. Normas Internacionales De Contabilidad – Nic versión 2015 desde:

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/17_NIC.pdf.

Ministerio de Economía y Finanzas. Normas Internacionales De Información Financiera – Niif versión 2017 desde <https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/niif>

ANEXOS

**ANEXO 1: CUESTIONARIO PARA DESCRIBIR EL COMPORTAMIENTO DEL
LEASING FINANCIERO**

Leasing Financiero	Muy alto	Alto	Mediano	Bajo	Nada
	1	2	3	4	5
<p>1.- La facilidad que tiene para mejorar su tecnología, en cuanto a las maquinarias de producción es:</p> <p>2.- El conocimiento que tiene sobre el contrato de arrendamiento y las cláusulas que lo conforman es:</p> <p>3.- El cumplimiento de las obligaciones que tiene al entregar el bien arrendado en óptimo estado es:</p> <p>4.- El conocimiento sobre la relación del pago con el precio del bien arrendado y su vida útil es:</p> <p>5.- La capacidad que tiene para poder cumplir con la obligación de pagar la renta del bien arrendado es:</p> <p>6.- Su conocimiento que al finalizar el pago total de las cuotas del alquiler del bien, puede ejercer la opción de compra es:</p>					

ANEXO 2: CUESTIONARIO PARA DESCRIBIR EL COMPORTAMIENTO DE LA RENTABILIDAD

Rentabilidad	Muy alto	Alto	Mediano	Bajo	Nada
	1	2	3	4	5
<p>1.- El rendimiento de los activos de su empresa es:</p> <p>2.- La independencia de la financiación de los activos de su empresa son:</p> <p>3.- La capacidad de su empresa para adquirir rendimientos desde los capitales invertidos y recursos es:</p> <p>4.- La capacidad que posee su empresa para generar riqueza destinado a sus propietarios es:</p> <p>5.- La capacidad de su empresa para generar patrimonio en beneficio de los accionistas es:</p> <p>6.- El rendimiento que adquiere su empresa por los capitales propios de la empresa es:</p>					

ANEXO 3: MATRIZ DE COHERENCIA INTERNA

Problema principal	Objetivo principal	Hipótesis principal	METODOLOGÍA	VARIABLES	INDICADORES
				Variable independiente	
¿Cuál es el nivel de relación que existe entre el empleo del leasing financiero con la rentabilidad en las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?	Establecer si el empleo del leasing financiero está relacionado con la rentabilidad en las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.	Un adecuado empleo del leasing financiero estaría altamente relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.	<p>-Población: 140 gerentes de empresas manufactureras de VES</p> <p>Muestra: 92 gerentes de empresas manufactureras de VES</p>	Leasing Financiero	<p>Derechos y obligaciones</p> <p>Pago de rentas de arrendamiento.</p> <p>Opción de compra del bien arrendado</p>

Problemas secundarios	Objetivos secundarios	Hipótesis secundarias		Variable dependiente	
<p>1. ¿Cuál es el nivel de relación de los derechos y obligaciones con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?</p> <p>2. ¿Cuál es el nivel de relación del pago de rentas con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?</p> <p>3. ¿Cuál es el nivel de relación de la opción de compra del bien arrendado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?</p>	<p>1. Establecer la relación de los derechos y obligaciones con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017?</p> <p>2. Establecer la relación del pago de rentas con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.</p> <p>3. Establecer la relación de la opción de compra del bien arrendado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.</p>	<p>1. Los derechos y obligaciones estarían altamente relacionados con la rentabilidad económica de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.</p> <p>2. El pago de rentas estaría altamente relacionado con la rentabilidad financiera de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.</p> <p>3. La opción de compra del bien arrendado estaría altamente relacionado con la rentabilidad de las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.</p>	<p>Diseño de investigación: Aplicada Transversal</p> <p>-Técnicas: Muestreo aleatorio simple Encuesta</p> <p>-Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Método: - Observación -Lógico de la ciencia. -Hipotético-deductivo - Método científico</p>	<p>Rentabilidad</p>	<p>Rentabilidad Económica</p> <p>Rentabilidad Financiera</p>

ANEXO 4: MUESTRA DE EMPRESAS MANUFACTURERAS DE VILLA EL SALVADOR QUE ACCEDIERON A UN LEASING FINANCIERO

Orden	Actividad económica	Razón Social	RUC	Zona
1	Preparación e hilatura de fibras textiles; tejeduría textiles	KTEX PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20510363796	PARQUE INDUST. CONO SUR
2	Fabricación de otros productos textiles n.c.p.	JARASI EIRL	20514114472	SECTOR 3 GRUPO 9
3	Fabricación de calzado	INDUSTRIAS BRAZ S.A.	20389230309	PARQUE INDUSTRIAL
4	Aserrado y acepilladura de madera	CORPORACION NEBRASKA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20510793537	PARQUE INDUSTRIAL
5	Aserrado y acepilladura de madera	INMADER MOSIHE E.I.R.LTDA	20112429361	2DA.PARCELA
6	Aserrado y acepilladura de madera	MADERAS PARIHUELAS Y EMBALAJES S.R.LTDA.	20331974111	PARQUE INDUSTRIAL
7	Aserrado y acepilladura de madera	MAFOREST SRL	20300377662	PQUE INDUST
8	Aserrado y acepilladura de madera	SALAZAR FLORES VICTOR JONAS	10069442701	
9	Aserrado y acepilladura de madera	SERVICIOS FORESTALES J & R S.R.L.	20501795756	PARQUE IND. CONO SUR
10	Fabricación de hojas de madera para enchapados; otros tableros y paneles	PLYWOOD EXPORT SAC	20510158271	PACHACAMAC
11	Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones	FLORES CABALLERO JULIO LEON	10089401904	SECTOR 1 GRUPO 2
12	Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones	OBREGON S.R.L.	20117505163	INDUSTRIAL
13	Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones	S.S.O. SRL	20510100868	PARCELA 1
14	Fabricación de otros productos de madera; corcho, paja y materiales trenzables	ARTOTAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20517398099	PACHACAMAC
15	Fabricación de otros productos de madera; corcho, paja y materiales trenzables	CORPORACION CA SA GO S.A.C.	20522140849	PARQUE INDUSTRIAL
16	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	CRISPIN LUDEBA GUILLERMO	10092879181	SECTOR 7
17	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	DIMSER S.A.C.	20509838039	PARQ.INDUSTRIAL DE V.E.S.
18	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	F. BRUCE INGENIEROS S.A.C.	20520964721	LA CONCORDIA
19	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	GRUPO A.T.M. E.I.R.L.	20518380843	SECTOR 1
20	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	GRUPO SANTA MARIA PER S.A.C.	20523238435	6
21	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	HERRAMIENTAS, FIERROS Y CARPINTERIA S.A.C.	20502615140	PARCELA II
22	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	HYRCO S.A.C.	20519096405	VILLA
23	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	IMC INGENIEROS S.A.C.	20511006547	AS. LAS PALMERAS
24	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	INFAFIZA E.I.R.L.	20338908939	PARQUE INDUSTRIAL
25	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	MINPRO CONTRATISTAS S.A.C.	20512957570	LAS PALMERAS
26	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	PRE FABRICASAS PALOMINO SAC PREFAPSAC	20507667725	PRE URBANA TIPO HUERTA
27	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	ROMERO ESTRUCTURAS S.A.C.	20522701891	EDILBERTO RAMOS,GRUPO III
28	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	SOL INDUST.CONTRAT.GRALES & FABRI.SRLTDA	20297995554	
29	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	VISION ROTATIVA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20517771580	HIPOCAMPO
30	Fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal	BALONES ANDINOS EIR LTDA	20111220949	PARQUE INDUSTRIAL
31	Fabricación de tanques, depósitos y	FULL CONVERSIONES SAC	20510161221	PARQUE INDUSTRIAL

	recipientes de metal			
32	Tratamiento y revestimiento de metales	HUARANCA CONTRATISTAS GENERALES SRL	20267444235	PARQUE INDUSTRIAL
33	Fabricación de artículos de cuchillería, artículos de ferretería	FERNANDEZ OSORIO VICTORINO	10254511906	ASOC SAN RAMON
34	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	ACRILICOS Y METALES S.A.C.	20135379256	PARCELA II
35	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	ENVASES LOS PINOS S.A.C.	20513066431	ASOCIACION LA CONCORDIA
36	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	ENVASES METALICOS INCA SA SUC DEL PERU	20302308765	
37	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	F & R INGENIERIA ESTRUCTURAL EIRL	20508818492	PARQUE INDUSTRIAL
38	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	INDUSTRIAS SIMET SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-INDUSTRIAS SIMET S.A.C.	20523570391	PARQUE INDUSTRIAL
39	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	INGENIERIA MODERNA DE LOS METALES S.R.L.	20390286628	PARQUE INDUSTRIAL
40	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	JOAQUIN VICTOR PINTO S.A.C. - JOVIPSAC	20118394365	PARCELA II
41	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	M Y M CASTRO E.I.R.L	20517253791	PARQUE. IND. CONO SUR
42	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	MOBILIA INDUSTRIAL S.A.C.	20505958625	PARQUE INDUSTRIAL
43	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	SERVICIO CAVALIER S.A.C.	20517548163	SECTOR 1 GRUPO 20
44	Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.	TRILLO BENDEZU CIRILO	10061282527	PARQUE INDUSTRIAL
45	Fabricación de hornos, hogares y quemadores	INDUSTRIAS CURISA SRL	20501739171	PQUE.IND.V.E.S.
46	Fabricación de hornos, hogares y quemadores	INDUSTRIAS MARCELO S.A.C.	20504088333	PARQUE INDUSTRIAL
47	Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general	INVERSIONES INDUSTRIALES MALQUI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INVERSIONES INDUSTRIALES MALQUI S.A.C.	20519279666	PARQUE INDUST.PARCELA II
48	Fabricación de maquinaria para la explotación de minas, canteras y construcción	CORPORACION ZEVALLOS S.A.C.	20512766634	PARQUE INDUSTRIAL
49	Fabricación de maquinaria para la explotación de minas, canteras y construcción	INDUSTRIAS DE MAQUINARIAS S.A.C.	20501735851	PARQUE INDUSTRIAL
50	Fabricación de maquinaria para la explotación de minas, canteras y construcción	MAQUINARIA INDUSTRIAL DEL SUR EIRL	20290488274	PARCELA II
51	Fabricación de maquinaria para la explotación de minas, canteras y construcción	WU SERVICIOS S.A.C.	20514529761	PARCELA 1
52	Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial	CORPORACION FULL - TANQUE S.A.C.	20511880042	PARQUE INDUSTRIAL
53	Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial	IMACOL E.I.R.LTDA.	20205816381	PACHACAMAC
54	Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial	KLIMATECHNIK S.A.C.	20141323921	PARCELA 1 - PQUE.INDUS.
55	Fabricación de aparatos de uso domestico n.c.p.	MANUFACTURAS WOORLD EIRL	20339181196	PARQUE INDUSTRIAL
56	Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos	ELECTVOLT PERU S.A.C.	20513591510	PARCELA 1
57	Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico n.c.p.	INELEK S.A.C.	20493071794	LAS VERTIENTES
58	Fabricación de muebles	ALVARADO CHAVEZ ANTONIETA	10083828868	ASOC.CALIFORNIA 3ERA ETAP
59	Fabricación de muebles	AMURA SA	20348666780	
60	Fabricación de muebles	CONSORCIO MUEBLE HOGAR SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20510049145	PARQUE INDUSTRIAL

61	Fabricación de muebles	FABRICA DE MUEBLES METAL MADERA S.A.C. - FAMETMA S.A.C.	20136504895	PQUE INDUSTRIAL CONO SUR
62	Fabricación de muebles	GOMEZ MUEBLES & PROYECTOS S.A.C.	20511357251	PARQUE INDUSTRIAL
63	Fabricación de muebles	H.W. SPRINCKMOLLER SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20504310451	PARQUE INDUSTRIAL
64	Fabricación de muebles	INDUSTRIA DE MUEBLES EDDYFARD E.I.R.L. - EDDYFARD E.I.R.L.	20518117808	AGR. PACHACAMAC. PARC 3A
65	Fabricación de muebles	INDUSTRIA DE MUEBLES EVENESER S.A.C.	20516673878	20 SECTOR 2
66	Fabricación de muebles	INDUSTRIA DE MUEBLES FARWIL E.I.R.L.	20517722457	PARQUE INDUSTRIAL DE VES
67	Fabricación de muebles	INDUSTRIA DEL MUEBLE JUAN ANDRE S.A.C.	20514472719	PARCELA II
68	Fabricación de muebles	INDUSTRIA EN MADERA EL DORADO S.A.C.	20518226411	PARCELA II PARQUE IND.
69	Fabricación de muebles	INDUSTRIA JOBISA S.A.C.	20499701889	PARQUE INDUSTRIAL
70	Fabricación de muebles	ING POST PERU SAC	20508925574	
71	Fabricación de muebles	INVERSIONES HOCH ES SAC	20473645662	PQ.INDUST.ZN.METAL MECAN.
72	Fabricación de muebles	INVERSIONES MOBILIAR S.A.C.	20520556525	PARQUE INDUSTRIAL
73	Fabricación de muebles	MADERA TRANSFORMADA S.A.	20118524919	VILLA EL SALVADOR
74	Fabricación de muebles	MUEBLERIA NEYLU S.A.C.	20501830501	PARQUE INDUSTRIAL
75	Fabricación de muebles	MUEBLES COAQUIRA S.R.L.	20478206004	SECTOR 1, GRUPO 7
76	Fabricación de muebles	MUEBLES INMULHSA EIRL	20508280000	GREMIO DE AMITAVES
77	Fabricación de muebles	MUEBLES MALDONADO S.A.C.	20508688181	PARQUE INDUSTRIAL
78	Fabricación de muebles	MUEBLES VERA S.A.C.	20457457597	PARCELA 2
79	Fabricación de muebles	MUEBLES VILLA EL SALVADOR S.A.	20509074578	PQUE.IND.ANUTAVES
80	Fabricación de muebles	NUNEZ AREVALO S.A.	20334731686	PARQUE INDUSTRIAL
81	Fabricación de muebles	ORGANIZACION NOA SAC	20518756304	PARQUE INDUSTRIAL
82	Fabricación de muebles	PUNKKU ARQUITECTURA E INTERIORES E.I.R.L.	20514764337	ASOC.SN JUAN D MIRAFLORES
83	Fabricación de muebles	RAMIREZ BARRETO KIARA YESSENIA	10441443159	PARQUE INDUSTRIAL
84	Fabricación de muebles	SALGADO MUEBLES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20514648183	PARQUE INDUSTRIAL
85	Fabricación de muebles	SANCHEZ JORGE JHONNY RICHARD	10096953980	PARQUE INDUSTRIAL V.E.S.
86	Fabricación de muebles	VILLA 81 SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	20520538543	COP D COLONIZACION LS VER
87	Otras industrias manufactureras n.c.p.	LUXPRINT E.I.R.L.	20502845226	PQUE.INDUSTRIAL
88	Otras industrias manufactureras n.c.p.	TAHUA POTTERY S.A.C.	20509113069	ASOC. LAS VERTIENTES
89	Otras industrias manufactureras n.c.p.	UNIC FOAM 2000 SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20515555626	
90	Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos	EMPRESA PERUANA DE ELECTRICIDAD INDUSTRIAL EIRL	20512255460	P.IND PARQUE INDUSTRIAL
91	Fabricación de muebles	CARPINTERIA INTEGRAL REYCASTRO SRL	20506691738	PARQUE INDUSTRIAL
92	Fabricación de muebles	ECMASA INDUSTRIAS E.I.R.L.	20518983114	ST. COOP. YAWAR FIESTA

**ANEXO 5: TABLAS DE LAS DIMENSIONES QUE CONFORMAN LA
VARIABLE LEASING FINANCIERO**

5.1.1 Tablas de los indicadores que conforman la dimensión Derechos y obligaciones

Tabla 1

Nivel de facilidad que tiene para mejorar su tecnología, en cuanto a las maquinarias de producción según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	48	52.2
Alto	12	13.0
Mediano	30	32.6
Bajo	2	2.2
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

Tabla 2

Nivel de conocimiento sobre el contrato de arrendamiento y las cláusulas que lo conforman según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	44	47.8
Alto	21	22.8
Mediano	23	25.0
Bajo	4	4.3
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

Tabla 3

Nivel de cumplimiento con las obligaciones de entregar el bien en óptimo estado según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	46	50.0
Alto	30	32.6
Mediano	10	10.9
Bajo	6	6.5
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

5.2 Tablas de los indicadores que conforman la dimensión Pago de rentas de arrendamiento

Tabla 4

Nivel de conocimiento sobre la relación del pago con el precio del bien y su vida útil según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	43	46.7
Alto	24	26.1
Mediano	21	22.8
Bajo	4	4.3
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

Tabla 5

Nivel de capacidad para cumplir con la obligación de pagar la renta según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	47	51.1
Alto	28	30.4
Mediano	15	16.3
Bajo	2	2.2
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

5.3 Tablas de los indicadores que conforman la dimensión Opción de compra del bien arrendado

Tabla 6

Nivel de conocimiento que al finalizar el pago total de las cuotas del alquiler del bien, puede ejercer la opción de compra según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	40	43.5
Alto	13	14.1
Mediano	37	40.2
Bajo	2	2.2
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

**ANEXO 6: TABLAS DE LOS INDICADORES QUE CONFORMAN LA
VARIABLE RENTABILIDAD**

6.1 Tablas de los indicadores que conforman la dimensión Rentabilidad Económica

Tabla 1

Nivel de rendimiento de los activos de la empresa según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	37	40.2
Alto	30	32.6
Mediano	22	23.9
Bajo	3	3.3
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

Tabla 2

Nivel de independencia de financiación de los activos según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	53	57.6
Alto	21	22.8
Mediano	18	19.6
Bajo	0	0.0
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

Tabla 3

Nivel de capacidad de la empresa para adquirir rendimientos desde los capitales invertidos y recursos adecuados según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	16	17.4
Alto	39	42.4
Mediano	34	37.0
Bajo	3	3.3
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

6.2 Tablas de los indicadores que conforman la dimensión Rentabilidad Financiera

Tabla 4

Nivel de capacidad que poseen las empresas para generar riqueza destinado a sus propietarios según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	48	52.2
Alto	12	13.0
Mediano	31	33.7
Bajo	1	1.1
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

Tabla 5

Nivel de capacidad para generar patrimonio en beneficio de los accionistas de la empresa según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	40	43.5
Alto	18	19.6
Mediano	33	35.9
Bajo	1	1.1
Nada	0	0.0
Total	92	100.0

Tabla 6

Nivel de rendimiento adquirido por los capitales propios de la empresa según las Empresas Manufactureras de Villa El Salvador, año 2017.

Nivel	Empresarios	Porcentaje
Muy alto	41	44.6
Alto	19	20.7
Mediano	31	33.7
Bajo	1	1.1
Nada	0	0.0
Total	92	100.0