



— Universidad —
Inca Garcilaso de la Vega
Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas

ESCUELA DE POSGRADO

**MAESTRÍA EN FINANZAS Y MERCADOS
FINANCIEROS**

TESIS

**USO DE LA ESTRATEGIA DEL LEASING EN EL
FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS
DEL SECTOR METAL MECÁNICA EN LIMA
METROPOLITANA, 2019 - 2020**

PRESENTADO POR:

HENRY IVÁN DÍAZ HUANCOLLO

Para optar el Grado de Maestro en Finanzas y Mercados Financieros

Asesor: Pedro Demetrio Durand Saavedra

LIMA - PERÚ

2021

DEDICATORIA

Le dedico el presente trabajo de investigación a mi madre Virginia Soledad Huancollo Sucasaire, por su apoyo y comprensión en todo este tiempo que duro mis estudios de Maestría y la elaboración del presente trabajo y hacer posible la obtención de mi grado académico de Maestro.

El Autor.

AGRADECIMIENTO

A las autoridades de la Escuela de Posgrado de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega por haberme facilitado culminar satisfactoriamente mis estudios profesionales de Maestría; a los señores catedráticos, por sus consejos y orientaciones; y para mis compañeros por su aliento permanente.

El Autor.

ÍNDICE

Resumen	
Abstract	
Introducción	

Capítulo I: Fundamentos Teóricos de la Investigación

1.1	Marco Histórico	01
1.2	Marco Legal	03
1.3	Marco Teórico	08
	1.3.1 Leasing	08
	1.3.2 Financiamiento	32
1.4	Investigaciones	50
	1.4.1 Nacionales.....	50
	1.4.2 Internacionales.....	53
1.5	Marco Conceptual.....	56

Capítulo II: El Problema, Objetivos, Hipótesis y Variables

2.1	Planeamiento del Problema	59
	2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	59
	2.1.2 Antecedentes Teóricos	61
	2.1.3 Definición del Problema.....	62
2.2	Finalidad y Objetivos de la Investigación	63
	2.2.1 Finalidad	63
	2.2.2 Objetivo General y Específicos	63
	2.2.3 Delimitación del Estudio	64
	2.2.4 Justificación e Importancia del Estudio	65
2.3	Hipótesis y Variables.....	66
	2.3.1 Supuestos Teóricos.....	66

2.3.2	Hipótesis Principal y Específicas	67
2.3.3	Variables e Indicadores	68

Capítulo III: Método, Técnica e Instrumentos

3.1	Población y Muestra.....	70
3.2	Diseño Utilizado en el Estudio.....	71
3.3	Técnica e Instrumento de Recolección de Datos	72
3.4	Procesamiento de Datos.....	72

Capítulo IV: Presentación y Análisis de los Resultados

4.1	Presentación de Resultados.....	73
4.2	Contrastación de Hipótesis	102
4.3	Discusión	113

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

5.1	Conclusiones	119
5.2	Recomendaciones.....	120

BIBLIOGRAFÍA

Referencias bibliográficas

Referencias electrónicas

ANEXOS:

01 Matriz de Consistencia

02 Encuesta

03 Ficha de validación

RESUMEN

El leasing financiero es una alternativa para obtener un financiamiento de una entidad bancaria, con el cual una persona natural o jurídica pueda comprar, adquirir servicios tanto nacional como internacional, siendo de mediano plazo, usando como cambio un canon con opción de transferencia de este activo al final del pago, aunque puede esta persona optar por comprarlo o no.

Respecto al financiamiento, es aquello que busca una empresa en una entidad bancaria, para poder implementar y así obtener mayores beneficios, el cual será importante para crecer en cuanto a sus ventas y servicios que ofrece a sus clientes y de esta manera alcanzar sus metas y objetivos que tiene previsto alcanzar.

El objetivo general del estudio fue: "Demostrar si el uso de la estrategia del leasing, incide en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 – 2020". El tipo de investigación fue "explicativo y el nivel aplicativo"; por otro lado, el método y diseño de investigación fue "expos facto o retrospectivo"; respecto a la población estuvo constituida por "empresas metal mecánica con una muestra de 364 gerentes" con un muestreo de probabilidad del "95% de confianza y con un 5% como margen de error".

Respecto a los instrumentos utilizados para la medición de las variables fue la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario, el cual fue validado por Doctores en la materia que realizaron la evaluación y que dieron la validación de criterios y de constructo; en cuanto a la prueba estadística fue el chi cuadrado, corregida por Yates.

En conclusión, se ha demostrado que el uso de la estrategia del leasing, incide directamente en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020.

Palabras clave: Leasing, financiamiento, amortización del bien, necesidades de liquidez, reembolso, rentabilidad financiera.

ABSTRACT

Financial leasing is an alternative to obtain financing from a bank, with which a natural or legal person can buy, acquire both national and international services, being medium-term, using as exchange a canon with the option of transferring this asset at the end of the payment, although this person can choose to buy it or not.

Regarding financing, it is what a company looks for in a banking entity, to be able to implement and thus obtain greater benefits, which will be important to grow in terms of its sales and services offered to its clients and in this way achieve its goals and goals you plan to achieve.

The general objective of the study was: "To demonstrate whether the use of the leasing strategy affects the financing of medium-sized companies in the metal mechanic sector in Metropolitan Lima, 2019-2020". The type of research was "explanatory and the application level"; on the other hand, the research method and design was "expos facto or retrospective"; Regarding the population, it was made up of "metalworking companies with a sample of 364 managers" with a probability sample of "95% confidence and with a 5% margin of error".

Regarding the instruments used to measure the variables, it was the survey technique with its instrument the questionnaire, which was validated by Doctors in the field who carried out the evaluation and who validated the criteria and the construct; regarding the statistical test, it was the chi square, corrected by Yates.

In conclusion, it has been shown that the use of the leasing strategy directly affects the financing of medium-sized companies in the metal mechanical sector in Metropolitan Lima, 2019-2020.

Keywords: Leasing, financing, amortization of the asset, liquidity needs, repayment, financial profitability.

INTRODUCCIÓN

El leasing financiero es un contrato mediante el cual la sociedad de éste, adquiere los bienes para ser utilizados por el arrendatario; asimismo, los gastos de mantenimiento y reparación son por cuenta del cliente; por tanto, su principal ventaja es de orden fiscal, ya que permite una amortización acelerada.

En cuanto al desarrollo de la tesis, se encuentra dividido en cinco capítulos: Fundamentos Teóricos de la Investigación; El Problema, Objetivos, Hipótesis y Variables; Método, Técnica e Instrumentos; Presentación y Análisis de los Resultados; Conclusiones y Recomendaciones; Bibliografía y Anexos.

Cap. I, comprendió el marco legal, histórico y teórico con las variables: *leasing y financiamiento*; desarrollando cada una con material bibliográfico de diferentes autores, quienes le dieron a la investigación importancia por sus aportes en el tema; investigaciones tanto nacional como internacional; finalizando con el marco conceptual.

Cap. II, conformado por la descripción de la problemática que vive este sector empresarial, explicando sus proyectos, realidades, intervenciones, aportes, metas, objetivos, deficiencias, entre otros; así como los objetivos, delimitaciones, justificación e importancia del estudio; acabando con las hipótesis y variables.

Cap. III, constituido por una población de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana, siendo la muestra con 364 gerentes; diseño, técnicas e instrumentos de recolección de datos; finalizando con el procesamiento de datos.

Cap. IV, compuesto por la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario, el cual estuvo hecho por preguntas en su modalidad cerradas, con las cuales se realizaron la estadística y gráfica, luego se interpretó cada pregunta, para poder hacerlo más dinámico y comprensible; terminando con la contrastación de hipótesis y discusión.

Cap. V, abarcó las conclusiones que fueron realizadas con los objetivos e hipótesis y las recomendaciones se realizaron viables.

Capítulo I: Fundamentos Teóricos de la Investigación

1.1 MARCO HISTÓRICO

El Arrendamiento Financiero o como es conocida ahora como "leasing", son tan antiguos como la historia misma. Es así, que sus primeras referencias se consiguen en el Imperio Romano, cuando la Ley Agraria propuesta por Tiberio Graco aprobada la expropiación de los grandes latifundios, siéndoles entregadas en pequeñas parcelas a las ciudadanos pobres, en arriendo hereditario sin derecho. Otro ejemplo sería, las grandes edificaciones que se efectuaron en el Imperio, donde ciertos equipos eran dados en calidad de renta y sus propietarios eran grandes comerciantes de esa época.

Respecto a los antecedentes históricos del leasing financiero la Revista Peruana de Derecho de la Empresa (2017) dice lo siguiente: Expresa Carlos Vidal, presidente de la Asociación Española del Leasing, que: Esta innovación en la técnica financiera, que se ha expandido velozmente desde los años cincuenta de nuestro siglo por todo el mundo de la economía occidental, justifica o fundamenta su razón de ser, nada menos, que en ideas o planteamiento que ya habían sido recogidos en los pensamientos de Aristóteles, quién, en su "Retórica", libro I, capítulo V, escribe para la posteridad la siguiente sentencia: La verdadera riqueza consiste en la capacidad para disfrutar o usar el bien, no en su propiedad.

“El origen moderno del denominado contrato de arrendamiento financiero se encuentra en la década de los años cincuenta en los Estados Unidos de América”.

El mismo Boothe creó en 1952 la primera compañía de leasing, con la denominación “United States Leasing Corporation”, que inició sus actividades con un capital de 20,000 dólares. “Se cuenta que Boothe convenció al Bank of América para que le prestara 500,000 dólares, buscando comprar un equipo similar al suyo para ser empleado por otra compañía, iniciando así sus actividades; pocos años después, financiaría equipos por tres millones”.

En Babilonia, aproximadamente en el año 1800 a.c. se dio un Código Legal con el nombre de Ley de Hammurabi, en él se prevé numerosos artículos que mencionan el arrendamiento de tierras. Así en su artículo 45º dispone: “Si un hombre da su tierra a un agricultor contra un interés y además, recibe los pagos de interés por sus tierras a Abad (dios de las lluevías) la inunda, o una inundación arrasa el suelo, entonces la pérdida es del agricultor”. De otro lado, la Regla 236º del citado código dispone: “Si un hombre dio su barco a un armador contra el pago de una renta, y luego no es cuidadoso y permite que el barco naufrague o sea perdido hará frente a la pérdida a favor del propietario”.

En Europa, las primeras sociedades de leasing fueron constituidas en Inglaterra. “En 1960, la ‘United State Leasing Corporation’ creció conjuntamente con un grupo financiero inglés: la Mercantile Credit Company Limited. En Francia, la primera sociedad de leasing fue ‘Locafrance’, creado Abril de 1962. Posteriormente, se crearon en otros países de Europa”.

Como se advierte:

En el Perú, fueron inicialmente las empresas financieras las que estaban autorizadas a realizar operaciones de leasing, hasta que, mediante el D. Leg. N° 212 del 12/07/1981, se amplió la autorización, permitiendo a cualquier otra empresa autorizada por la SBS para operar en este tipo de contratos. Ello dio origen a la reglamentación para la constitución de las empresas de arrendamiento financiero, aprobada mediante D. S. N° 097-82-EFC del 31/03/1982.

1.2 MARCO LEGAL

El leasing financiero se encuentra regulado por las siguientes normas legales:

a) Constitución Política del Perú

El Título III que trata sobre el régimen económico y en el Capítulo I, referido a los principios generales encontramos el artículo 62° que señala: "La libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes el tiempo del contrato. Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase". "Los conflictos derivados de la relación contractual sólo se solucionan en la vía arbitral o en la judicial, según los mecanismos de protección previstos en el contrato o contemplados en la ley".

b) Decreto Legislativo N° 299 Ley del Arrendamiento Financiero del 29 de julio de 1984

"Esta norma define y regula las operaciones de arrendamiento financiero. Establecía que el tratamiento aplicable a los contratos de leasing era un alquiler común", de tal forma que "las cuotas pagadas eran

consideradas como un gasto de alquiler deducible para determinar la renta imponible; siendo aceptables también como gastos deducibles para la arrendataria los gastos de reparación, manteniendo y seguros, en el ejercicio gravable en que se devenguen”.

c) Decreto Supremo N° 559-84-EF del 30 de diciembre de 1984

“Este dispositivo está referido al reglamento el cual regula el contrato de arrendamiento financiero”.

Según esta norma “el leasing es el arrendamiento de bienes muebles o inmuebles de una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de ésta de comprar dichos bienes por un valor residual”.

Las cuotas pactadas por el arrendatario podrán ser “fijas o variables e inclusive reajustables y pagadas en moneda nacional o extranjera; la falta de dos o más cuotas consecutivas, o atraso en dos o más meses, según términos del contrato, facultará a la locadora a rescindir el contrato”.

d) Ley N° 27394 del 30/12/2000, ley que modifica la ley del impuesto a la renta y el D. Leg. N° 299.

Conforme con la Ley 27394 “el contrato de arrendamiento financiero se debe registrar de acuerdo a las normas contables (NIC 17), sustentándose de conformidad con el artículo 4º del Decreto Legislativo N° 915 con el correspondiente contrato”.

También se señala que “el arrendatario deberá activar el bien por el monto del capital financiado que en algunos casos coincide con el valor de

adquisición”.

“Lo dispuesto por esta norma se aplica sobre los contratos firmados a partir del 01 de enero del 2001”.

e) Decreto Legislativo N° 915 del 12 de abril del 2001

Precisa los alcances del artículo 18° del decreto legislativo N° 299.

“De conformidad con la segunda disposición transitoria de esta norma, el arrendador puede estabilizar el régimen tributario aplicable a contratos de leasing manteniendo el tratamiento dispuesto por el D. Leg. N° 299, sin las modificaciones introducidas por la Ley N° 27394”.

f) La sexta disposición transitoria y final de la Ley N° 27804 del 02 de agosto de 2002

La Ley N° 27804 “Ley que modifica el Impuesto a la Renta” deroga la segunda disposición transitoria del D. Leg. N° 915, sobre contratos de estabilidad jurídica, con lo cual a partir del ejercicio 2003, sólo aquellos sujetos que hubieran celebrado el convenio de estabilidad jurídica podrán aplicar el régimen estabilizado.

Lo dispuesto “no sólo resulta aplicable a contratos de arrendamiento que se celebran a partir del 01/01/2003 sino también a aquellos que hubieran celebrado antes de tal fecha, en este caso por consecuencias que se devenguen a partir del ejercicio gravable 2003”.

g) Decreto Legislativo N° 295 del Código Civil

El Título VI que trata sobre los Arrendamientos, en su capítulo I referido

a las disposiciones generales en los siguientes artículos:

Art. 1677º dice lo siguiente: "El contrato de arrendamiento financiero se rige por su legislación es especial y, supletoriamente por el presente título y los artículos 1419º a 1425º, en cuanto sean aplicables".

Art. 1419º: "Por el contrato de opción, una de las partes queda vinculada a su declaración de celebrar en el futuro un contrato definitivo y la otra tiene el derecho exclusivo de celebrarlo o no".

Art. 1420º: "Es válido el pacto en virtud del cual el contrato de opción recíproca puede ser ejercitado indistintamente por cualquiera de las partes".

Art. 1421º: "Es igualmente válido el pacto conforme al cual el optante se reserva el derecho de designar la persona con la que se establecerá el vínculo definitivo".

Art. 1422º: "El contrato de opción debe contener todos los elementos y condiciones del contrato definitivo".

Art. 1423º: "El plazo del contrato de opción debe ser determinado o determinable. Si no se estableciera el plazo, éste será de un año".

Art. 1424º: "Al vencimiento de la opción, las partes pueden renovarla por un plazo no mayor al máximo señalado en el artículo 1423º y así sucesivamente".

Art. 1425º: "Los contratos preparatorios son nulos si no se celebran en

la misma forma que la ley prescribe para el contrato definitivo bajo sanción de nulidad”.

h) La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) N° 17: Arrendamientos.

“Esta norma contable dicta los lineamientos relacionados con las adquisiciones bajo contratos de arrendamiento financiero, dando las regulaciones tanto para el arrendatario como para el arrendador”.

“Además dicta las políticas contables más apropiadas para este tipo de operaciones financieras”.

Conforme a lo dispuesto por el párrafo 1 de la NIC 17 “es objetivo de esta prescribir, para arrendatarios y arrendadores, las políticas adecuadas para contabilizar y revelar la información relativa a los arrendamientos”.

El párrafo 4 de la referida NIC clasifica a los arrendamientos en financiero y operativo, así en concordancia con lo anterior el párrafo 8 de la norma contable de Marras reza como sigue: “Se clasificará un arrendamiento como financiero cuando se transfieran sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad (...)”.

1.3 MARCO TEÓRICO

1.3.1 Leasing

Para nadie es un secreto que el empresario tiene que buscar distintas fuentes de financiamiento para poder operativizar su

actividad productiva, mercantil o de servicio. El Leasing se convierte hoy en día como una alternativa viable a los distintos problemas financieros que en un momento dado el mercado financiero tradicional no satisface por diversas razones, e incluso a los usuarios de este sistema les permite diversificar sus alternativas de financiamiento. La importancia y uso del leasing consiste en la valoración que genera su valiosa contribución en la solución de problemas financieros de muchas empresas, ya que no solamente lo puede utilizar el emprendedor o pequeño contribuyente, sino que también es utilizado por los medianos y grandes contribuyentes.

En una sociedad altamente competitiva, "la reducción de los costos de operación, el ser más productivos es una premisa que todo empresario debe llevar en mente, ya que, tenemos que fortalecernos localmente, para luego competir en mercados internacionales" (PYMES-IASCF, 2009, p. 1).

Es importante señalar que "en cada país, la demanda y necesidad, emergen sociedades financieras, que se dedican a ofrecer el leasing como una alternativa de financiamiento y corresponde a usuarios elegir cuál es el más conveniente a utilizar para aprovechar sus ventajas y oportunidades" (p. 1).

Por tanto, el leasing o arrendamiento financiero es:

Una estrategia o fórmula de financiamiento que da opciones a la empresa de poder emplear con fines económicos bienes de capital productivo a cambio del pago de un alquiler realizado por medio de una cuota que cubre el costo del bien más la carga financiera exigida, con la posibilidad de adquirirlo al finalizar el contrato por un precio establecido de común acuerdo

(valor residual). En esta fórmula financiera el arrendatario transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo. (PYMES-IASCF, 2009, p. 2)

Al revisar los contenidos relacionados con el Leasing Financiero, encontramos que muchos especialistas tienen diferentes puntos de vista. Tal es así que el autor Indacochea (2010) manifiesta que el leasing es: "Una palabra inglesa derivada del verbo 'to lease', que significa arrendar, alquilar. En Latinoamérica el leasing es conocido como arrendamiento financiero" (p. 45).

Además, agrega que se trata básicamente de un sistema de financiamiento mediante el cual una empresa arrendadora o cualquier empresa autorizada como tal compra para un cliente y a su pedido una maquinaria o activo predeterminando, a cambio de un compromiso de pago en cuotas periódicas por parte del cliente o empresa arrendataria.

Por tanto, nos da la siguiente definición: "Leasing financiero es aquella operación mediante la cual el usuario que requiere de un determinado bien o equipo solicita a una entidad financiera o empresa especializada en leasing que lo adquiera y se lo arriende" (p. 69).

De igual manera, Escobar (2014) considera que: "El arrendamiento financiero es un contrato de préstamo porque en forma similar a los establecimientos de crédito que prestan dinero

y cobran un interés, las sociedades de leasing prestan unos bienes y cobran los alquileres” (p. 127).

De ahí, Rivas (2016) lo define así:

El arrendamiento financiero o leasing financiero es el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles adquiridos a terceros por una empresa locadora para el uso de la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado. (p. 35)

El autor López (2012) expresa lo siguiente en cuanto a este punto:

Adicionalmente, los contratos de leasing reservan al pago una opción de compra al finalizar el arriendo, contra el pago de un valor residual. Es una forma más de financiamiento, a la cual se recurre en reemplazo de otros métodos de financiación para obtener el uso del bien. (p. 37)

Por tanto, Cárdenas (2015) afirma que “el leasing financiero se distingue del operativo en que el arrendamiento no puede cancelar el contrato mediante aviso previo, situación que si contempla el leasing operativo” (p. 5).

Tal es así que el contrato de arrendamiento financiero es: "Un acuerdo de voluntades entre dos partes: la empresa locadora y la arrendataria" (p. 46).

En cambio, la gestión de negocios es “un acto jurídico unilateral que se presenta cuando alguien, sin estar obligado ni facultado para ello, asume conscientemente el manejo de los negocios o la

administración de los bienes de otro que lo ignora, en beneficio de éste” (p. 46). Además, “la gestión surge, por consiguiente, de un acto unilateral de voluntad del gestor que asume en forma espontánea la gestión de los negocios o la administración de los bienes de otro”.

De igual modo, Trucco (2016) expresa que:

A efectos puramente descriptivos, y sin prejuzgar ni su naturaleza ni su contenido, por virtud del leasing, quien desea disfrutar de un bien acude a una empresa –empresa de leasing, para que adquiriéndolo a tal fin de su constructor o fabricante, le ceda su uso por todo el tiempo que se prevé tendrá de vida económica o útil, a cambio de una contraprestación en dinero que el usuario paga fraccionadamente y que asciende al importe que la empresa de leasing satisfizo al fabricante, incrementando en los gastos e intereses del aplazamiento más el beneficio empresarial.

Además, manifiesta que “en este contrato es necesario especificar que es autónomo, complejo; resultado de la unión de una serie de elementos que se integran en unidad inescindible y que ha sido concebido para facilitar a empresas financieramente, el desarrollo de sus actividades” (p. 64).

Según Ferreré (2015) es indudable que desde un punto de vista económico, “el arrendamiento financiero y la actividad que desarrollan las empresas locadoras deben ser calificadas como actividades financieras porque dichas empresas aportan el capital financiero para la adquisición del bien que después será dado en uso a la arrendataria” (p. 122).

Explica, el autor que "el arrendamiento financiero es una respuesta a la necesidad de mantenerse al día en el desarrollo del progreso técnico".

De todo lo dicho anteriormente justifica la necesidad de la regulación del denominado arrendamiento financiero, al que define: Como un contrato complejo y autónomo por el cual la empresa locadora se obliga a adquirir el bien requerido por la arrendataria y le concede su uso –a cambio del pago de una cuota periódica- por un lapso determinado, vencido el cual la arrendataria podrá dar por terminado el contrato restituyendo el bien, continuar en el uso del bien, de convenirse ello con la locadora, adquirirlo, ejercitando la opción de compra que tiene, por un precio equivalente a su valor residual.

De lo expresado en la definición se puede considerar lo siguiente:

- El contrato se celebra con el acuerdo de voluntades por el que la empresa locadora se obliga a adquirir el bien y la arrendataria a recibirlo en uso y pagar las cuotas respectivas. La celebración del contrato se produce, por tanto, con anterioridad a la adquisición del bien.
- El contrato debe contener necesariamente una opción de compra a favor de la arrendataria, la que podrá ejercitarla pagando el valor residual del bien.

Es de suma importancia establecer la naturaleza jurídica del arrendamiento financiero, porque ello permitirá definir qué normas le son aplicables. Debido a las peculiaridades de este contrato, la

manera cómo se forma, las obligaciones que surgen del mismo, la posibilidad de ejercitar la opción de compra, etc., es que se han planteado una serie de teorías, etc., es que se han planteado una serie de teorías para explicar su naturaleza jurídica tratando de encuadrarlo en alguna de las figuras existentes.

Para lo cual, la Revista Peruana de Derecho de la Empresa (2017) presenta a los siguientes que define a continuación:

- **Teoría del préstamo.** “El arrendamiento financiero es un contrato de préstamo porque en forma similar a los establecimientos de crédito que prestan dinero y cobran un interés, las sociedades de leasing prestan unos bienes y cobran los alquileres”.

“El préstamo está regulado mediante dos figuras contractuales que son el mutuo o préstamo de consumo y el comodato o préstamo de uso”.

- **Teoría del depósito.** “El depósito es una modalidad de la prestación de servicios que consiste en la obligación del depositario de recibir un bien para custodiarlo y devolverlo cuando lo solicite el depositante”. Además el depositario no puede usar el bien en provecho propio ni de tercero, salvo autorización expresa del depositario o del juez.
- **Teoría de la compraventa.** Esta teoría afirma que “entre la sociedad de leasing que transfiere el uso, goce y el usuario, quien lo toma, existe acuerdo en torno al bien y al precio, y que la voluntad real de las partes es celebrar una compraventa a plazos”.

“El arrendamiento financiero no existe desde el inicio la voluntad de comprar. Esta podrá surgir o no a lo largo de la ejecución del contrato, según que las circunstancias condicionen a la arrendataria para ello”.

- **Teoría del arrendamiento.** “El arrendador se obliga a ceder temporalmente al arrendatario el uso de un bien por cierta renta convenida; el bien puede ser dado en arrendamiento por el propietario o por quien tenga esa facultad respecto a los bienes que administra”.
- **Teoría del mandato.** “Los que comparten esta opinión se encuentran divididos al señalar quiénes ocupan la calidad de mandante y mandatario. Para unos, la arrendataria asume la calidad de mandatario y la empresa locadora la demandante”. La figura del mandato no se presenta de ninguna manera, sino, que como afirma “existe una oferta del cliente, en virtud del cual si la empresa leasing adquiere el bien que él desea, se obliga a arrendatario por un tiempo determinado, con todos aquellos otros acuerdos y condiciones que son generales en estos contratos”.
- **Teoría de la gestión de negocios.** “El arrendamiento financiero es un acuerdo de voluntades entre dos partes: la empresa locadora y la arrendataria”. En cambio, “la gestión de negocios es un acto jurídico unilateral que se presenta cuando alguien, sin estar obligado ni facultado para ello, asume conscientemente el manejo de negocios o administración de bienes de otro que lo ignora, en beneficio de éste” (p. 33).

De La Puente y Lavalle (2013) considera que “el llamado contrato de arrendamiento financiera es uno de naturaleza compleja que constituye el resultado de la fusión de elementos propios de otros contratos y modalidades contractuales. No se trata de un simple arrendamiento de bienes con opción de compra” (p. 96).

En efecto, este contrato nace como resultado de la obligación que:

Asume el local de adquirir determinados bienes de capital, maquinaria, equipos o inmuebles, de acuerdo con los requerimientos formulados por el arrendatario. Este, a su turno, se obliga a usar esos bienes durante un plazo determinado, a cambio de una contraprestación. Por último, vencido el plazo en cuestión, el arrendatario puede adquirir los bienes a valor residual; haciendo efectiva la opción de compra de que es titular, devolverlos al locador o acordar con éste la continuación del uso de los bienes en términos distintos, considerando que el valor de dichos bienes se encuentra ya amortizado para el locador.

De lo expuesto “conduce a sostener la autonomía del contrato de arrendamiento financiero, pues la fusión de los elementos que lo componen da lugar a un resultado distinto a cada uno de ellos individualmente considerados, lo que le atribuye sus propias particularidades”.

En cuanto a las características del arrendamiento financiero Garrigues (2016) señala las siguientes:

- *Es un contrato mercantil.* "El contrato de arrendamiento financiero se rige por su legislación especial y, supletoriamente".
- *Es un contrato típico.* "Tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a comprar dichos bienes".
- *Es un contrato principal.* "No depende de ningún otro celebrado con anterioridad a él".
- *Es un contrato complejo.* "Porque su contenido da lugar a la aplicación de diversas formas obligaciones".
- *Es un contrato constitutivo.* "Situación jurídica determinada, la cual permite el uso de los bienes muebles o inmuebles materia del contrato de arrendamiento financiero por parte de la arrendataria".
- *Es un contrato con prestaciones recíprocas.* "La empresa locadora es deudora del bien mueble o inmueble y acreedora de la renta señalada en cuotas periódicas, mientras que la arrendataria es deudora de la renta y acreedora del bien materia del contrato de arrendamiento financiero".
- *Es un contrato oneroso.* "Los contratos onerosos son aquellos en los cuales cada una de las partes sufre un sacrificio, que se compensa con una ventaja".
- *Es un contrato conmutativo.* "Desde el momento en que se celebra, tanto la empresa locadora como la arrendataria, conocen con certeza las obligaciones a su cargo".

- *Es un contrato consensual.* "Porque se perfecciona por el simple acuerdo de voluntades. El mandato de la ley para que se celebre el contrato de arrendamiento financiero por escritura pública. Además debe entenderse como una formalidad 'ad probationem'".
- *Es un contrato de tracto sucesivo y de ejecución continuada.* "Contrato de tracto sucesivo, que se subdivide en contrato de ejecución continuada y periódica, es aquel en el cual la duración no es simplemente tolerada sino querida por las partes, de modo tal que su utilidad es proporcional a ella".
- *Es un contrato traslativo del uso y disfrute de un bien.* "El leasing es un contrato traslativo del uso y disfrute de los bienes y eventualmente es título para la adquisición del dominio por parte del usuario si, al extinguirse el contrato, opta por ello en virtud de una específica cláusula contractual".
- *Es un contrato celebrado por adhesión.* "El arrendamiento financiero se presenta de esta manera, de tal modo que queda perfeccionado con la aceptación por parte de la arrendataria de las estipulaciones fijadas por la empresa locadora, normalmente en formularios impresos".
- *Es un contrato de cambio.* "Pues tiene como propósito la circulación de la riqueza, al estar dirigido a ceder el uso y goce económico de un bien y transferir luego la totalidad de los poderes económicos sobre el bien que es objeto del contrato".

Con relación a los elementos del arrendamiento financiero, el especialista Barreira (2018) manifiesta que:

Se trata de un contrato consensual, resultado del acuerdo de dos partes (empresa locadora y arrendataria) para crear una relación jurídica patrimonial, consistente en la locación de bienes muebles o inmuebles por la empresa locadora, adquiridos por ésta según las indicaciones de la arrendataria, para su uso por la misma, a cambio del pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado. (p. 55)

Por ello, el acuerdo de voluntades debe recaer sobre todos los extremos del contrato: "El bien plenamente identificado, las cuotas periódicas por el uso del bien, la opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado, el plazo del contrato y el del ejercicio de la opción de compra, etc." (p. 55).

En tal sentido define a los siguientes elementos del arrendamiento financiero:

1) Elementos personales, están dados por las partes intervinientes en el contrato que son:

- *La empresa locadora*, "cuando esté domicilia en el país deberá ser necesariamente una empresa bancaria, financiera o cualquier otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros, para operar de acuerdo a ley". "Si la empresa no es bancaria o financiera deberá constituirse como sociedad anónima para efectuar operaciones de arrendamiento financiero".

Asimismo estas empresas deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a) "Para organizar una empresa domiciliada en el país, cuyo objeto social sea el de realizar operaciones de

arrendamiento financiero, se requiere de acuerdo con lo establecido, que presente ante la Superintendencia de Banca y Seguros una solicitud”, acompañada de la siguiente documentación:

- Los datos generales de los accionistas si son personas naturales o de sus representantes si son personas jurídicas.
- La razón social de la empresa, el lugar de su sede central y las localidades donde ejercerá sus actividades.
- El capital con que operará que no podrá ser menor al mínimo legal exigido.
- Constancia del depósito del dinero en efectivo o de valores emitidos por el Estado por un momento no menor del 10% del capital mínimo legal exigido a la fecha del depósito.
- Un estudio de factibilidad que justifique la capacidad técnico-económica y financiera para el funcionamiento de la empresa.
- La minuta de constitución social con el estatuto de la empresa en el que se expresa que su objeto exclusivo será efectuar operaciones de arrendamiento financiero.
- La designación de un representante ante la Superintendencia de Banca y Seguros, encargado de coordinar las acciones conducentes a obtener la autorización solicitada.

- Cualquier otra documentación que demuestre la solvencia moral, económica y capacidad empresarial de los accionistas, directores, gerentes y funcionarios.

“Cumplidos los trámites de ley, la Superintendencia de Banca y Seguros expide la Resolución de inicio de operaciones y los organizadores otorgan la escritura de constitución social y estatutos que debe ser inscrita en los Registros Públicos”.

- b) “Las empresas de arrendamiento financiero no domiciliadas en el país que deseen realizar operaciones de arrendamiento financiero en el mercado interno, deben estar registradas en la Superintendencia de Banca y Seguros”. Para ello, presentarán una solicitud acompañada de la siguiente documentación.

- Estatuto de constitución social y permiso de la autoridad local competente para realizar operaciones en el exterior.
- Memorias de los últimos tres ejercicios económicos.
- Designación de un representante ante la Superintendencia de Banca y Seguros.

- c) “Las empresas bancarias y financieras que acuerden efectuar operaciones de arrendamiento financiero deberán solicitar autorización a la Superintendencia de Banca y Seguros: acompañando la solicitud respectiva” y la siguiente documentación:

- Copia legalizada del acta de junta de accionistas acordando realizar operaciones de arrendamiento financiero.
 - Minuta de modificación del Estatuto para incluir dentro de las operaciones que se encuentren facultadas a realizar, la de arrendamiento financiero.
 - Manual de Organización y Funciones del departamento o unidad responsable de las operaciones de arrendamiento financiero y manual de procedimientos y controles internos para estas operaciones.
 - Políticas a seguir en las operaciones de arrendamiento financiero.
 - Funcionarios responsables del manejo del departamento o unidad correspondiente.
- *La arrendataria*, "se debe de tener en cuenta que debe ser necesariamente una persona jurídica, pero actualmente no establece esta distinción, por lo que debe entenderse que puede ser arrendataria tanto una persona natural, como una persona jurídica". Es más conveniente que "este tipo de operaciones sea practicada por una persona que goce de un régimen especial de desgravación o exoneración, total o parcial, de derechos de importación y otros tributos a la importación o a la adquisición local", porque en ese caso, "el régimen especial será aplicable a los bienes que importe adquiera localmente la empresa locadora y que estén destinados al uso por la arrendataria".

2) Elementos reales, el autor refiere que “es el objeto del contrato de arrendamiento financiero consiste en crear obligaciones a cargo de las partes contratantes, las que serán analizadas más adelante”.

- *El bien*, mueble o inmueble.

3) Elementos formales, se aprecia que “el contrato de arrendamiento financiero se celebrará mediante escritura pública, la cual podrá inscribirse, a pedido de la locadora, en la ficha o partida donde se encuentre inscrita la arrendataria, debe entenderse como una formalidad ‘*ad probationem*’”, de tal manera que “las partes pueden competirse recíprocamente a llenar la formalidad requerida”. (Arias, 2016, p. 16)

4) Elementos especiales, “son aquellos que caracterizan un contrato determinado arrendamiento y que permiten diferenciarlo de otros. Como elementos especiales del contrato de arrendamiento financiero, la opción de compra y el plazo”.

- *La opción de compra*, como señala el especialista “los cánones que paga el usuario por utilización del bien durante el término inicial cubren precio del equipo nuevo y causan margen de beneficio a favor de la sociedad de leasing, con lo cual se amortiza importe de su costo”. Es esta la razón que determina la existencia del derecho de compra para el usuario. Por la opción, “la empresa locadora queda vinculada a su declaración de vender por un valor pactado, el bien materia del contrato de arrendamiento financiero a la arrendataria”.

- *El plazo*, “el plazo del contrato de arrendamiento financiero será fijado por las partes, las que podrían pactar penalidades por el incumplimiento del mismo”.

De igual modo, el especialista Escobar (2014) señala que “se pueden diferenciar los *tipos de arrendamiento financiero* sobre la base de diversos supuestos: plazo del contrato, derecho de renovación, objeto de la prestación, etc.” (p. 63).

Como se aprecia, el leasing operativo, denominado arrendamiento industrial es:

Aquél por el cual una persona cede el uso y goce de un equipo profesional tipo ‘standard’ y de una rápida obsolescencia, durante un tiempo determinado, y en contraprestación recibe un canon que se paga en forma periódica, reservándose el cesionario la facultad de terminar unilateralmente el contrato con un previo aviso al cedente, cuando las condiciones técnicas no le sean satisfactorias. (p. 63)

Asimismo, Rodríguez (2017) expresa que el ***leasing operativo*** se caracteriza por lo siguiente:

- El bien es de tipo “standard” y de rápida obsolescencia.
- Facultad para la arrendataria de resolver unilateralmente el contrato con un previo aviso al cedente, cuando las condiciones técnicas no le son satisfactorias.
- El plazo de vigencia del contrato es corto.
- Con frecuencia el contrato está acompañado de la prestación de una serie de servicios remunerados como mantenimiento,

reparación de material, asistencia técnica, etc., lo cual marca importantes diferencias en relación con el leasing financiero.

Por tanto, "el leasing operativo no existe a favor del usuario la opción de compra que, en cambio, se encuentra incorporada al contrato de arrendamiento financiero como elemento esencial del mismo" (p. 94).

Expresa Martín (2018) que "el denominado 'leasing operativo' no es un contrato con autonomía propia, con caracteres y efectos, como el contrato de calificación jurídica especial, como el contrato de leasing financiero, sino un contrato de arrendamiento de cosas muebles" (p. 74). Es un contrato de arrendamiento que "recae sobre un equipo profesional y con una cláusula que no es de esencia, aquella mediante la cual el arrendatario se reserva la facultad de terminar unilateralmente el contrato por la obsolescencia del bien" (p. 74).

Mientras tanto, la Revista Peruana de Derecho de la Empresa (2017) informa que el **leasing financiero**, se conoce propiamente con el término de 'leasing'. Por ello es un contrato complejo y autónomo, por el cual, la empresa locadora se obliga a adquirir la propiedad del bien requerido por la arrendataria y le concede su uso por un periodo determinado, vencido el cual la arrendataria podrá dar por terminado el contrato restituyendo el bien, continuar en el uso del mismo, de pactarse ello con la locadora, o ejercitar la opción de compra que tiene para adquirir el bien por un valor residual. La arrendataria, por su parte, se obliga a pagar las cuotas periódicas pactadas por el uso del bien durante la duración del contrato. (p. 18)

De igual manera, el leasing financiero se diferencia del operativo en lo siguiente:

- En el leasing operativo el bien es de tipo "standard" y de rápido obsolescencia.
- En el leasing financiero los bienes son generalmente de carácter especializado.
- En el leasing financiero la arrendadora no tiene la facultad de resolver unilateralmente el contrato cuando las condiciones técnicas no le son satisfactorias.
- En el leasing operativo la empresa locadora está obligada al mantenimiento del bien, pago de los seguros, etc.
- En el leasing financiero los gastos mencionados deben ser asumidos por la arrendataria.
- En el leasing operativo el plazo del contrato es corto, normalmente de un año.

Cabe señalar, que "en el leasing financiero los plazos de los contratos son superiores al año".

Conforme se aprecia, "el 'leasing back' o 'leasing de retro', es un contrato por medio del cual la empresa locadora adquiere el bien que tiene en propiedad la persona con quien va a celebrar el contrato de leasing" (p. 18).

Refiriéndose al *leasing back*, Barreira (2018), expresa que su mecanismo consiste "en la venta que hace una empresa de sus bienes e instalaciones a una sociedad de leasing, alquilándolo de inmediato por medio de un contrato de leasing, uno sucedáneo forzoso del otro, se celebran entre las mismas partes".

Evidentemente resulta que “esta modalidad desnaturaliza el fin financiero que reviste el contrato de leasing como contribución al equipamiento empresarial, pues el tomador no incrementa su capacidad productiva, sino que recibe fondos que reintegra como alquiler y pierde de su activo la propiedad de esos bienes”.

El arrendamiento financiero no conlleva una transferencia de la propiedad del bien objeto de la prestación a favor de la arrendataria. A esta última, “se le trasmite solamente la posesión del inmueble, su uso y disfrute, junto con el derecho a ejercitar la opción de comprar dichos bienes por el valor residual y en el momento pactado”.

Tal es así, que el especialista Escobar (2014) acota que “el objeto del arrendamiento financiero es crear una relación jurídica patrimonial” que conlleva lo siguiente:

- *Obligaciones de la empresa locadora*
 - “Comprar el bien mueble o inmueble de acuerdo con las especificaciones y al proveedor señalado en el contrato por la arrendataria”.
 - “Mantener a la arrendataria en el uso de los bienes en el lugar, forma y demás condiciones estipuladas en el contrato”.
- *Obligaciones de la arrendataria*
 - Usar y disfrutar del bien según los términos del contrato.

- Pagar las cuotas periódicas establecidas en el contrato de arrendamiento financiero.
 - Cubrir los bienes materia del arrendamiento financiero mediante pólizas contra riesgos susceptibles de afectarlos o destruirlos.
 - Responder del daño que pueda causar el bien, desde el momento en que lo recibe de la empresa locadora.
 - Devolver el bien al término final del plazo señalado, en caso de que no ejercite la opción de compra correspondiente.
- *Derecho de la empresa locadora*
 - Fijar las condiciones mínimas del seguro que cubra los bienes contra riesgos.
 - Pedir que el contrato de arrendamiento financiero celebrado mediante escritura pública, se inscriba en la ficha o partida donde se encuentre inscrita la arrendataria.
 - Exigir la inmediata restitución del bien materia del arrendamiento financiero, cuando la arrendataria haya incurrido en una causal de resolución prevista en el contrato.
 - Tener acceso a los fondos promocionales establecidos o que establezcan en el futuro el Banco Central de Reserva del Perú.
- *Derechos de la arrendataria*
 - Señalar las especificaciones de los bienes materia del contrato y el proveedor de los mismos.
 - Ejercer contra el proveedor las acciones pertinentes derivadas de los vicios y daños de los bienes.

- Gozar para los efectos de sus relaciones contractuales con el Estado, empresas de derecho público, empresas estatales de derecho privado y empresa sometidas a regímenes especiales, de los derechos y ventajas que le corresponderían si fuese propietaria de los bienes que posea en arrendamiento financiero, con excepción de los referentes a la disposición o enajenación definitiva o constitución de gravámenes sobre los mismos.

En lo referente al fin del arrendamiento financiero, el especialista Martín (2018) se aprecia los siguientes:

- **Modos normales de extinguir el contrato.** “El arrendamiento financiero es de tracto sucesivo y se ejecuta en el tiempo. Sus obligaciones deben cumplirse en el plazo pactado contractualmente por las partes. Vencido este plazo se dará la extinción normal del contrato” y se puede presentar cualquier de estas dos opciones que son:

- *No ejercicio por parte de la arrendataria de la opción de compra.*

La opción de compra de la arrendataria puede ejercitarse hasta el vencimiento del plazo contractual. “Si la arrendataria no expresa su voluntad de ejercitar la opción de compra a lo largo de la duración del contrato, al vencimiento del mismo se produce la extinción del contrato, de pleno derecho, sin necesidad de pronunciamiento judicial”.

- *Ejercicio por parte de la arrendataria de la opción de compra.*

“La opción de compra de la arrendataria tiene validez por toda la duración del contrato. Esta validez es obligatoria y la opción de compra puede ser ejercitada en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual”.

“El ejercicio de la opción de compra por parte de la arrendataria dependerá en gran medida del desarrollo tecnológico que en relación a este tipo de bienes se haya producido durante el lapso del contrato” (Ferreré, 2015).

- **Modos anormales de extinguir el contrato.**

- *Resolución por falta de pago.*

“La falta de pago de dos o más cuotas consecutivas o el atraso de pago en más de dos meses, faculta a la locadora a resolver el contrato”.

- *Resolución expresa del contrato.*

“Se puede convenir expresamente que el contrato se resuelva cuando una de las partes no cumple determinada prestación a su cargo, establecida con toda precisión” (Escobar, 2014, p. 130).

Según Mavila (2018) expresa que “mediante este contrato de leasing financiero, la empresa arrendadora, banco o sociedad de arrendamiento financiero, adquiere de un tercero determinados bienes que otra empresa ha elegido con anterioridad, habiéndose acordado previamente el precio y la forma de pago” (p. 74).

En cuanto a las clases de arrendamiento financiero, los autores Weston y Brighan (2016) refieren que como alternativo al arriendo financiero se tiene a los siguientes:

- **Lease Back.** Conocido también como sale and lease back, retroventa o retroarriendo consiste en vender un activo fijo y simultáneamente tomar en arrendamiento el mismo activo con la finalidad de conseguir recursos frescos, generalmente para destinarlo como capital de trabajo. El arrendatario bajo esta modalidad no incrementa su capacidad productiva, sino que recibe fondos que reintegra como alquileres y pierde de su activo la propiedad de esos activos.
- **Subarriendo.** Implica la participación de un segundo y/o tercer arrendatario, es un acuerdo entre arrendatario con consentimiento del arrendador. Esta modalidad se observa con frecuencia en el arrendamiento de naves y aeronaves.
- **Leverage Lease.** O arrendamiento apalancado, conlleva la participación de por lo menos tres agentes: El arrendador, con un aporte de los fondos requeridos para realizar la transacción; una institución financiera que provee la diferencia para la adquisición del activo, y el arrendatario o usuario final.
- **Leasing enfitéutico.** Consiste en que el propietario de un terreno lo da en enfiteusis o en usufructo a las empresas de arrendamiento a fin de que esta construya una edificación y la empresa sin pagar renta alguna por el término de un plazo bastante largo, normalmente de 20 a 30 años, al término del cual el propietario de dicho terreno adquiere la propiedad de la construcción.

Ampliando su definición, el especialista Rivas (2010) señala que en el Perú, un contrato de arrendamiento financiero o leasing financiero debe presentar las condiciones y caracteres siguientes:

- “La locadora deberá ser necesariamente una empresa financiera o cualquier otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros. La arrendataria deberá necesariamente ser una persona jurídica”.
- “Las obligaciones y derechos de la locadora y arrendataria en la vigencia del contrato, se inician desde el momento en que la locadora efectúe el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por la arrendataria”.
- “La locadora mantendrá la propiedad de los bienes objeto del contrato hasta la fecha en que la arrendataria ejerza la opción de compra por el valor pactado”.
- “El contrato de arrendamiento financiero otorga a la arrendataria el derecho de uso de los bienes en el lugar, forma y demás condiciones estipuladas en el mismo”.

Finalmente, el arrendamiento financiero o contrato de leasing (de alquiler con derecho a compra) es un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

En efecto, vencido el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, que se denomina residual, pues su cálculo viene dado por la diferencia

entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverla al arrendador, salvo que el contrato se prorrogue.

1.3.2 Financiamiento

Toda empresa para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. La falta de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc. en forma general, los principales objetivos son: hacerse llegar recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a los gastos a corto plazo, moderniza sus instalaciones, reposición de maquinaria y equipo, llevar a cabo nuevos proyectos y reestructurar sus pasivos, a corto, mediano y largo plazo, etc.

De igual manera, De La Cruz (2010) aporta que financiamiento es:

La manera como una persona, empresa o institución se agencia de fondos para el desarrollo de sus actividades con términos y condiciones de un crédito, pues toda decisión financiera es una comparación de beneficios y costos expresados en tiempos iguales y que razonablemente expresen el mismo riesgo. (p. 54)

Por su parte, Pérez (2014) nos señala lo siguiente respecto a este punto:

La actividad financiera no puede limitarse a las funciones tradicionales; ha de controlar el uso de los fondos y estar presente en casi todas las decisiones que se tomen aunque aparentemente no sean financieras ya que la empresa es un sistema cuya situación financiera puede verse deteriorada por decisiones que en principio competen a otros departamentos. Así, decisiones asociadas a otras áreas funcionales, tales como la política de precios, condiciones de crédito a clientes o volumen de la producción influirán antes o después sobre el balance, la cuenta de resultados, la liquidez o el riesgo de la compañía. (p. 45)

De acuerdo con el autor Rivas (2010) quien tiene su propio punto de vista sobre la variable, refiere que:

El crecimiento constituye el objetivo último de cualquier economía, cualquiera que sea su carácter. La prioridad otorgada a este objetivo se debe tanto al deseo de hacer frente al aumento de las necesidades individuales y colectivas como al de afrontar en la forma más adecuada posible la competencia internacional. El crecimiento constituye el movimiento profundo de la totalidad de una economía, luego de creada, una empresa en marcha necesita recursos financieros para atender su expansión o crecimiento. En otros términos, las nuevas inversiones en bienes de capital y en capital de trabajo que con lleva el aumento de la producción de las ventas, deben ser financiadas utilizando las fuentes de financiamiento con que cuenta toda empresa, internas y externas. (p. 41)

También agrega, que “las inversiones y su financiamiento se pueden clasificar según el tiempo de duración en: corto (periodo entre 1 día y 1 año), mediano largo plazo (periodos mayores a 1 año y menores de 5)”.

Cabe mencionar que “para evaluar el costo del dinero o el financiamiento es necesario conocer tres conceptos básicos como la tasa nominal, efectiva y real”, los cuales define a continuación:

- La *tasa nominal*, “es cuando no se toman en consideración los periodos de capitalización o las fechas de vencimiento”.
- La *tasa efectiva*, “es la que toma en consideración los tiempos, plazos o vencimientos, en los cuales se cobrarán o pagarán intereses, indica también el costo del financiamiento o dinero, expresando el verdadero costo del dinero mientras que la nominal es solo enunciativa”.
- La *tasa real*, resulta de comparar la tasa efectiva con la inflación, financiar activos de corto plazo o activos corrientes con deudas a largo plazo ocasiona costos innecesarios de dinero porque cuando se realiza los activos corrientes se cuenta con una limitada disponibilidad del mismo que no permite efectuar colocaciones de rentabilidad más alta que el costo del financiamiento.

Por tanto, las principales fuentes de financiamiento son: “Por el aumento de capital, mediante la suscripción de nuevas acciones o por aportes directos de dueños de la empresa. El crédito de proveedores, mediante la entrega de mercaderías, enseres o suministros para su pagó posterior”.

De igual manera, “los créditos otorgados por las instituciones financieras bajo diversas modalidades y los préstamos obtenidos por terceros y de menor, el aporte de los accionistas”.

Por su parte, el autor Villarreal (2011) sostiene que “las fuentes de financiamiento a largo plazo mediante deuda, acciones preferentes y comunes, así como el arrendamiento como una fuente alternativa de financiamiento. En cada uno de los casos se destacan las características más importantes de cada una de estas”.

Como se puede apreciar, las obligaciones conocidas como bonos son:

Instrumentos de deuda a largo plazo emitidos por las empresas que participan en el mercado de valores con el objetivo de obtener financiamiento a largo plazo. Al igual que otros tipos de financiamiento a largo plazo, habitualmente los recursos que se obtienen por la colocación de obligaciones son usados por la empresa para invertirlos en proyectos originados en el proceso de presupuestos de capital.

Desde luego, “las obligaciones tienen varias características que deben considerarse tanto para su valuación como para estimar sus ventajas y desventajas como fuente de financiamiento para la empresa”.

Asimismo, los autores Besley y Brigham (2012) informan que “hasta no se ha dado respuesta a la pregunta sobre si los préstamos se deberían garantizar. El papel comercial no se garantiza, pero todos los otros tipos de préstamo se pueden garantizar si se

considera necesario o deseable". Si se tiene la opción, por lo general es mejor solicitar préstamos sin garantía porque los costos contables de los *préstamos garantizados* a menudo son altos. No obstante, "las empresas débiles encuentran que pueden solicitar préstamos sólo si otorgan algún tipo de garantía o que si usan la garantía pueden solicitar préstamos con una tasa más baja".

De otro lado, "es posible utilizar diferentes clases de garantía o colateral, incluso títulos negociables, terrenos o construcciones, equipo, inventario y cuentas por cobrar. Los títulos negociables constituyen un excelente colateral, pero pocas empresas que necesitan préstamos tienen también dichas carteras".

De modo similar, "los bienes raíces (terrenos y construcciones) y el equipo son buenas formas de colateral, pero en general se utilizan como garantía para préstamos a largo plazo más que para préstamos de capital de trabajo". Por consiguiente, "la mayoría de los préstamos comerciales a corto plazo con garantía implica el uso de cuentas por cobrar e inventarios como colateral".

Además, para comprender el uso de las garantías, se debe considerar el caso de un distribuidor agroexportador que quería modernizar y ampliar su planta. "Solicita un préstamo bancario de S/. 200.000; después de analizar los estados financieros de su empresa, el banco indicó que le prestaría un máximo de S/.100.000 y tasa de interés 12%, con intereses descontados, para una tasa efectiva 13.6%". El propietario tenía una cartera de acciones personal significativa y ofreció colocar S/. 300.000 en acciones de alta calidad para respaldar el préstamo de S/.200.000. Entonces el

banco le otorgó el préstamo total de S/.200.000 con una tasa de interés simple de sólo 11%. “El propietario de la empresa agroexportadora también habría podido usar sus inventarios y cuentas por cobrar como garantía del préstamo, pero los costos del procedimiento habrían sido altos”.

Por otro lado, “el financiamiento mediante cuentas por cobrar implica ya sea pignorar las cuentas por cobrar o vender las cuentas por cobrar (lo que se denomina factoraje)”. “La pignoración de las cuentas por cobrar se caracteriza por el hecho de que el prestamista no sólo tiene un derecho sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene un recurso sobre el prestatario”. Si la persona o empresa que compró los bienes no paga, la empresa vendedora (prestatario) en vez del prestamista debe asumir la pérdida. Por consiguiente, el riesgo de incumplimiento sobre las cuentas por cobrar pignoradas sigue estando del lado de la empresa prestataria. “El cliente de la empresa prestataria por lo general no recibe notificación sobre la pignoración de las cuentas por cobrar a menudo es un banco comercial o bien una de las grandes organizaciones de financiamiento industrial”.

Asimismo, el **factoraje** o *venta de las cuentas por cobrar* que es “por parte de un prestamista (llamado factor), en general sin recurso sobre el prestatario, lo que significa que el comprador de bienes no paga por ellos, el prestamista y no el vendedor de los bienes (prestatario) quien asume la pérdida”. Con el factoraje, en general se notifica a los clientes de la empresa prestataria de la transferencia y se les pide que paguen de manera directa a la institución prestamista (factor). “Dado que el factor asume el riesgo de incumplimiento de las cuentas incobrables, por lo regular lleva a

cabo la investigación del crédito. En consecuencia, los factores no sólo proporcionan dinero sino también un departamento de crédito para el prestatario". De manera incidental, "las mismas instituciones financieras que hacen los préstamos contra las cuentas por cobrar pignoradas también fungen como factores. Por tanto, dependiendo de las circunstancias y deseos del prestatario, una institución financiera ofrecerá cualquier tipo de financiamiento con cuentas por cobrar".

De igual manera, *el financiamiento (pignoración) de las cuentas por cobrar* se inicia al celebrar legalmente un contrato entre el vendedor de los bienes (prestatario) y la institución financiera (prestamista). "El contrato establece con detalle los procedimientos por seguir y las obligaciones legales de ambas partes. Una vez que se ha establecido la relación de trabajo, el vendedor lleva en forma periódica un lote de facturas a la institución financiera". El prestamista las revisa y hace evaluaciones de crédito de los compradores. "Las facturas de las empresas que no satisfacen los estándares de crédito del prestamista no son aceptadas para la pignoración".

Es por eso, que la institución financiera trata de protegerse en todas las fases de la operación.

Primero, la selección de las facturas sólidas en una manera en la que el prestamista se protege. Segundo, si el comprador de los bienes no paga la factura, el prestamista tiene un recurso contra el vendedor (la empresa prestataria). Tercero, el prestamista recibe protección adicional porque el préstamo en general es de menos de cien por ciento de las cuentas por cobrar pignoradas; por ejemplo, el prestamista podría dar a la

empresa vendedora un adelanto de sólo 85% del monto de las facturas pignoradas. El porcentaje adelantado depende de la calidad de las cuentas pignoradas.

De igual modo, los *procedimientos que se utilizan en el factoraje son un tanto diferentes de los que se aplican para pignorar.*

Una vez más, un contrato entre el vendedor y el factor especifica las obligaciones legales y los arreglos de los procedimientos. Cuando un vendedor recibe un pedido de un comprador, se emite un comprobante de aprobación de crédito que se envía de inmediato a la empresa de factoraje para que realice una verificación de crédito. Si el factor aprueba el crédito, se realiza el embarque y se sella la factura para notificar al comprador que pague de manera directa a la organización de factoraje. Si el factor no aprueba la venta, el vendedor se rehúsa a surtir el pedido; si la venta se hace de cualquier modo, el factor no comprará la cuenta.

De ordinario, el factor desempeña tres funciones: 1) verificar el crédito, 2) otorgar el préstamo y 3) asumir el riesgo.

Considere una situación de factoraje típica: los bienes se embarcan y, a pesar de que el pago no se adeuda durante 30 días, el factor pone de inmediato los fondos a disposición del prestatario. Además, suponga que la comisión por factoraje por la verificación del crédito y aceptación del riesgo del precio de factura y que el gasto por intereses se calcula a una tasa anual de porcentaje sobre el saldo de la factura.

El factoraje es de ordinario un proceso continuo, no el ciclo individual que se acaba de describir.

La empresa que vende los bienes recibe un pedido y lo transmite al factor para su aprobación; una vez aprobado, la empresa embarca los bienes; el factor da un adelanto del monto de la factura menos las retenciones a la empresa vendedora, el comprador (cliente) paga al factor cuando se debe hacer el pago; y el factor remite de manera periódica cualquier exceso en la reserva de la empresa vendedora.

Una vez que se establece una rutina, tiene lugar un flujo circular continuo de bienes y fondos ente la empresa vendedora, los compradores de los bienes y el factor. Por consiguiente, "una vez que entra en vigor el contrato de factoraje, los fondos de esta fuente son espontáneos en el sentido de que un incremento en las ventas general automáticamente crédito adicional".

Tanto la pignoración como el factoraje de las cuentas por cobrar son convenientes y provechosos pero pueden ser onerosos.

El honorario por verificación de crédito y aceptación del riesgo es de 1 a 5% del monto de las facturas que el factor acepta y podría ser aún más si los compradores representan riesgos de crédito pobre. El costo del dinero se refleja en la tasa de interés que se carga sobre el saldo insoluto de los fondos que el factor adelanta.

Tal es así, que no se puede afirmar de manera categórica que el *financiamiento mediante cuentas por cobrar sea una buena o una mala manera de reunir fondos*. Entre las ventajas están primero, la flexibilidad de esta fuente de financiamiento:

Conforme las ventas de la empresa crecen, se requiere más financiamiento, pero se genera en forma automática un mayor volumen de facturas y, por tanto, una mayor cantidad de financiamiento con cuentas por cobrar. En segundo lugar, es posible utilizar las cuentas por cobrar como una garantía para préstamos que de otro modo no se otorgarían. Tercero, el factoraje proporciona los servicios de un departamento de crédito que de otra forma sólo se podría tener disponible con un costo más alto.

El financiamiento mediante cuentas por cobrar también tiene desventajas.

En primer lugar, cuando las facturas son numerosas y su monto en dólares es relativamente bajo, los costos administrativos implícitos son excesivos. En segundo término, puesto que las cuentas por cobrar representan los activos no en efectivo más líquidos, algunos acreedores comerciales podrían rehusarse a vender a crédito a una empresa que factoriza o pignora sus cuentas por cobrar sobre la base de que esta práctica disminuye la fortaleza financiera de la empresa.

En este punto es fácil hacer un pronóstico: en el futuro el financiamiento con cuentas por cobrar tendrá una mayor importancia. "La tecnología de la computación ha avanzado al punto en que los registros de crédito de individuos y empresas se mantienen en medios electrónicos".

En cuanto al **financiamiento mediante inventarios**, los autores refieren que "una gran cantidad de créditos está

garantizada con inventarios empresariales. Si una empresa tiene un riesgo de crédito relativamente bueno, la mera existencia del inventario podría ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado". Sin embargo, "si la empresa tiene un riesgo relativamente pobre, la institución prestamista podría asistir en una garantía colateral bajo la forma de un gravamen, o derecho legal, sobre el inventario".

Los *derechos prendarios ilimitados sobre el inventario* dan a la institución prestamista un derecho sobre todos los inventarios del prestatario.

No obstante, el prestatario tiene la libertad de vender los inventarios y, por tanto, el valor del colateral se puede reducir por debajo del nivel que existía cuando se otorgó el préstamo. Por lo regular se utiliza un derecho prendario ilimitado cuando el inventario puesto como garantía tiene un precio relativamente bajo, se desplaza con rapidez y es difícil de identificar en forma individual.

Dada *la debilidad inherente del derecho prendario general*, "se ha desarrollado otro procedimiento para el financiamiento con inventario: el *recibo de fideicomiso* que es un instrumento que reconoce que los bienes se tienen en fideicomiso para el prestamista". "Con este método, la empresa prestataria, como una condición para recibir fondos del prestamista, firma y entrega un recibo fiduciario por los bienes, los cuales se pueden almacenar en un almacén público o se pueden tener en instalaciones del prestatario".

El *financiamiento con recibo del almacenaje de depósito* es otra manera de utilizar el inventario como garantía colateral. “Un almacén público de depósito es una operación independiente de terceros que se dedica al negocio de almacenar bienes. Es posible ilustrar el almacenaje en campo con un ejemplo sencillo”.

Los *alimentos enlatados representan un porcentaje alto de todos los préstamos de almacenaje en campo*. Además, “muchos otros tipos de productos constituyen una base para el financiamiento con almacenaje en campo”.

Los *costos fijos de un contrato de almacenaje en campo son relativamente altos; por consiguiente, dicho financiamiento no es aprobado para una empresa pequeña*.

Si una organización de almacenaje establece un almacén en campo, por lo regular establecerá un cargo mínimo del orden por año, más alrededor de un porcentaje del monto del crédito extendido al prestatario. Además, la institución financiera cargará una tasa de interés de 2 a 3 puntos porcentuales sobre la tasa preferencial. Una operación de almacenaje en campo eficiente requiere un inventario de al menos una cantidad alta.

Es por eso, que el *uso de financiamiento con inventario, en especial el financiamiento con almacén en campo, como una fuente de fondos tiene muchas ventajas*.

Primero, la cantidad de fondos disponibles es flexible porque el financiamiento está asociado con el crecimiento de los inventarios, lo que a su vez se relaciona de manera directa con las necesidades de financiamiento. Segundo, el contrato de almacenaje en campo aumenta la aceptabilidad de los

inventarios como una garantía de préstamo; un banco simplemente no aceptaría algunos inventarios como garantía sin dicho contrato. Tercero, la necesidad de controlar el inventario y salvaguardarlo así como el uso de especialistas en almacenaje a menudo da como resultado mejores prácticas de almacenaje, lo que a su vez ahorra costos de manejo, cargos de seguro, pérdidas por robo y demás. Por ende, las organizaciones de almacenaje en campo a menudo le ahorran dinero a las empresas a pesar de los costos de financiamiento que se han analizado. La principal desventaja de almacenaje en campo incluye la documentación, los requerimientos de separación física y, en el caso de las empresas pequeñas, el elemento del costo fijo.

Por otro lado, el autor Van (2012) informa lo siguiente:

Con la finalidad de que la empresa adquiera el mayor valor posible para los accionistas, debe seleccionar la mejor combinación de decisiones sobre inversión, financiamiento y dividendos. Si estas decisiones forman parte de su trabajo, usted contribuirá en el rendimiento y riesgo de su empresa, así como el valor que ella tenga ante el público.

Asimismo, se debe tener en cuenta que el riesgo puede definirse como "la posibilidad de que el rendimiento actual sea distinto de lo que se espera; estas expectativas se revisan en forma continua con base en la información que se tenga sobre las decisiones de inversión, financiamiento y dividendos de la empresa". En otras palabras, el autor indica que "apoyados en conocimiento acerca de éstas tres decisiones los inversionistas

elaboran sus expectativas en cuanto al rendimiento y riesgo presente en la tenencia de una acción común”.

La necesidad de financiación no se manifiesta de la misma manera en todas las etapas de la vida de la empresa. “Es difícil, por consiguiente, establecer unas reglas comunes y generales, ya que esa necesidad depende en gran medida de la actividad y del entorno no económico” (pp. 114-115).

Tal es así, que el autor Gispert (2012) manifiesta que “se puede establecer tres fases claves, por las que toda empresa debe pasar: constitución e introducción en el mercado, desarrollo y consolidación”, los cuales define a continuación:

- **Constitución e introducción en el mercado.** “En la fase inicial de la vida de la empresa, la financiación propia adquiere gran relevancia, pues aquella, no es conocida en el mundo exterior, que será hostil en principio a facilitar la financiación necesaria para su puesta en marcha”.
- **Desarrollo.** “Superada la primera etapa, la empresa crecerá de manera sostenida, y afrontará en lo sucesivo una serie de problemas nuevos y, ciertamente, algo delicados, dependiendo ahora el éxito de las bases construidas anteriormente”.
- **Consolidación.** Siguiendo el camino ideal que se ha trazado para enmarcar la vida de la empresa, llegamos a la etapa final de consolidación. “Esto no quiere decir que se tenga que fijar un límite, conseguido el cual, el único objetivo será el mantenimiento del nivel alcanzado, sino que siempre habrá que

marcar nuevos objetivos para evitar la relajación de todo el sistema productivo”.

Respecto a los **medios**, el autor refiere que “para desarrollar su actividad, el negocio precisa inmuebles, maquinaria, equipos de transporte y de oficina, etcétera, es decir, del marco y de los medios de que se vale toda empresa para su funcionamiento y que forman su inmovilizado”.

- **Necesidad de liquidez.** “La financiación que requieren estos elementos debe hacerse con fondos propios; esto es, con las aportaciones iniciales y posteriores de los accionistas o del propietario, y con las reservas, que son fondos detraídos de los beneficios de años anteriores”.

El efectivo que se emplea para adquirir el capital circulante se invierte en mano de obra, materias primas, artículos acabados y suministros de energía, o sea, en la explotación normal de la empresa. Dicho efectivo debe ser generado por los ingresos: derivados de esa misma explotación comercial.

Aunque la diferencia, así expuesta, aparece muy clara, es muy frecuente la confusión de conceptos y la consiguiente aplicación de los fondos disponibles de modo indistinto, lo que puede llevar incluso a una descapitalización de la empresa si la liquidez disponible para la adquisición de inmovilización se emplease para nutrir el circulante. De igual modo, “el emplear el dinero generado por la facturación a los clientes para la compra de maquinaria puede conducir a que no se disponga de recursos para pagar las facturas de los proveedores a su vencimiento”.

- **Movimiento del dinero.** El efectivo que se emplea en la explotación normal es, simplemente, el dinero líquido. “Este

dinero, se invierte, en primer lugar, en materias prima, en la mano de obra necesaria y en los gastos generales de fabricación, si se trata de una empresa manufacturera, entre otros". La conjunción de estos factores producirá el artículo acabado, que se venderá a un determinado precio. "Como el importe correspondiente a la venta se cobra al contado en un momento posterior, se vuelve a convertir en efectivo. Si, como es normal, se produce un beneficio, ese efectivo será mayor que el inicio del ciclo".

La duración de este ciclo varía en función del sector económico y de los condicionamientos específicos de cada empresa. Sin embargo, debe preverse su duración total y la de cada una de las partes que lo componen, para así conocer las necesidades financieras de las mismas y el momento en que se obtendrá más liquidez, con el fin de asegurar el normal funcionamiento de la empresa.

Resulta, por tanto, imprescindible confeccionar una previsión del ciclo de rotación del efectivo, para lo cual hay que determinar y presupuestar las principales partidas de ingresos y gastos que se van a producir. Así mismo, habrá que contestar a preguntas como cuál es el periodo medio de cobro a los clientes y de pago a los proveedores, la periodicidad del pago al personal y todas las demás partidas significativas.

- **Estudio de rotación del efectivo.** "Un índice importante para conocer la marcha de una empresa, es el estudio del ciclo de rotación del efectivo, que ayudará a determinar cómo se utilizan los fondos".

"El presupuesto de las necesidades de efectivo debe cumplir un doble requisito: eficacia y claridad. No por contener muchos

datos será mayor su validez, ya que si aquéllos no son necesarios, será difícil tomar las decisiones correctas”.

“Se suele establecer dicho presupuesto para todo un año, con carácter general, aunque se pueden confeccionar estados contables con menor periodicidad –mensual o trimestral-, y también se pueden preparar planes para varios ejercicios”.

- **Vigilancia de algunas magnitudes.** “Una adecuada planificación y administración de los medios líquidos que están a disposición de la firma pone de relieve la necesidad de una correcta actuación sobre magnitudes fundamentales en la empresa”.
 - Compras y ventas de exceso.
 - Nivel de las cuentas a cobrar.
 - Margen de utilidad.

En cuanto a los ***tipos de recursos de financiación***, el autor refiere que “se examinara los diferentes tipos de recursos a los que la empresa puede acudir cuando necesita fondos de financiación para agilizar la marcha de su negocio”. Aunque existen diferencias de un país a otro, en general, “los préstamos a corto plazo se deben devolver antes de los 18 meses. Son préstamos a medio plazo los que se reembolsan entre 18 meses y cinco años; mientras los que a largo plazo tardan más de cinco años.

- **Préstamos a corto plazo.** “Son los que se solicitan para ser devueltos antes de los 18 meses. Normalmente se emplean para la financiación del activo circulante, siempre y cuando las necesidades de la empresa no sean muy grandes ni superen ese periodo de tiempo”. Con este tipo de préstamos suelen

trabajar toda clase de empresas, bien mediante los créditos que obtienen de sus proveedores y acreedores, que les conceden un aplazamiento en el pago de sus obligaciones, o bien gracias a los préstamos obtenidos de las instituciones bancarias y similares, que anticipan los fondos que los clientes harán efectivos fechas más tarde. "El caso más frecuentemente en que se cifra la financiación del activo circulante antes indicada es el de la adquisición de materias primas y mercaderías".

- **Préstamos a medio plazo.** "Son los que permiten la obtención de capital y que han de ser devueltos entre los 18 meses y los cinco años desde su formalización". En ese momento, "normalmente se fijan las cuotas y los periodos de amortización, o sea, que se determinan los plazos en que habrá de devolverse el capital más los intereses producidos".
- **Préstamos a largo plazo.** Son los préstamos que "es preciso devolver en un lapso de cinco años o más desde la fecha de formalización. Sin embargo, estos periodos son orientativos y un tanto arbitrarios, dependiendo de la norma habitual en cada país y del tipo concreto de negocio".
- **Capital propio.** El capital propio debe servir para financiar la denominada estructura sólida de la empresa. "Está formado por recursos aportados por propietarios o accionistas –en metálico o especie-, al nacer la sociedad o bien en distintas fases –ampliaciones de capital-, o por utilidades generadas en actividad de la propia empresa y que figuran como reservas".

1.4 INVESTIGACIONES

1.4.1 Nacionales

- **Universidad del Pacífico**

Autor: Seminario Seminario – Tesis Maestría en Administración.

Tema: Plan estratégico para una empresa de leasing operativo de flota liviana en Perú. Maestría en Administración. (2016)

Resumen: Es evidente que la investigación, trató sobre una forma del "leasing operativo" en una modalidad que es de mucha frecuencia a nivel de las empresas y que, a no dudarlo en el país, cada vez se hace de mucha utilidad debido a las bondades que presenta; además es conveniente señalar que las organizaciones empresariales mayormente utilizan el leasing en esta modalidad operativa y desde luego les ayuda a nivel de los negocios y mejoramiento de activos, principalmente.

Por otra parte, el estudio por la forma como está planteado, tuvo como propósito la implementación de un "plan estratégico" utilizando esta modalidad de leasing, teniendo por finalidad optimizarla, para posteriormente ofrecerla, desde luego buscando el mejoramiento de los indicadores que disponen, con el fin de tener ventajas económicas; como tal el trabajo empleó diferentes mecanismos, buscando lograr el objetivo previsto, además implementó varios planes que estaban encaminados a fortalecerla y alcanzar mayor crecimiento, captar nuevos usuarios y retenerlos, optimizar la administración del potencial humano y desde luego fortalecer la responsabilidad social

empresarial; situación que influyo en el flujo de caja y otros indicadores económicos, haciéndola más atractiva.

- **Universidad Privada Antenor Orrego (UPAO)**

Autor: Vásquez Paredes – Tesis Maestría en Derecho con mención en Derecho Civil Empresarial.

Tema: Abuso del derecho en los contratos de arrendamiento financiero o leasing. (2017)

Resumen: Tal como se muestra la información en la tesis, se aprecia que en el campo del Derecho esta temática, es muy importante de haber sido tratada, toda vez que este contrato atípico y por la forma en la que está considerado el Artículo N° 10 de ésta legislación, efectivamente lesiona el interés de quienes por alguna circunstancia, no cumplieron con su compromiso.

De igual forma frente a esta realidad, el investigador planteó que efectivamente constituía una forma de abuso de la Ley; por lo cual era necesario, analizar los factores causales, con el fin de proponer un cambio en el articulado en referencia, haciéndolo más viable y que la norma sea más tolerante, debido a situaciones como pueden ser casos fortuitos, que impiden que quien buscó el leasing, no pueda cumplir sus compromisos, entre otros.

- **Universidad César Vallejo**

Autor: Bustamante Fernández – Tesis Maestría en Administración de Negocios MBA.

Tema: El leasing para la administración financiera de la Empresa Ledggi Corporation S.A.C. – Chiclayo. (2018)

Resumen: Resulta bastante importante, poder señalar que en el trabajo efectuado sobre este contrato moderno y llevado a cabo por una empresa de la ciudad de Chiclayo – Lambayeque, se encuentra que como tal buscaron su empleo, con el fin de optimizar a la organización desde el punto de vista financiero; para lo cual, se efectuaron los estudios correspondientes. Analizando la información, se encuentra que el empleo de este tipo de arrendamiento, incide en las finanzas de la organización, en la parte administrativa y desde luego en la rentabilidad, lo cual demuestra que la utilización de este contrato permitió que la empresa pueda adquirir activos bajo esta modalidad; de lo cual se desprende, que efectivamente se viene constituyendo en una herramienta que de ser conducido con responsabilidad incide en la gestión de la empresa y que este caso, demuestra la efectividad que tiene el “leasiing”.

1.4.2 Internacionales

- **Universidad de San Carlos de Guatemala – Guatemala.**
Autor: Ajcip Monroy – Tesis Maestría en Administración Financiera.
Tema: El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la Empresa Plastienvases, S.A. (2006)

Resumen: Al respecto la investigación utilizó este instrumento financiero, destinado a la adquisición de un activo a ser utilizado por la empresa, toda vez que será empleado en el proceso productivo de la organización y le dará mayores opciones de financiamiento, a su vez según el investigador desembolso los impuestos correspondientes al valor agregado; demostrando, por lo tanto, que a nivel de esta organización el empleo de este contrato le generó mayores opciones para su desarrollarlo.

En este panorama en el cual se ejecutó el estudio, se encuentra que el empleo del arrendamiento financiero, se viene convirtiendo en una opción importante a nivel empresarial, es por eso que en el caso de esta empresa lo utilizó con el fin de mejorar la capacidad operativa de la organización y también, por las ventajas que ofrece la ejecución del mismo; para lo cual, a nivel de la institución que tiene a cargo ofrecerle estas facilidades a la empresa, tiene que llevar a cabo un análisis muy importante relacionado a determinar si existía capacidad de pago, como también que todos estos esfuerzos tomo en consideración como parte del análisis el tiempo del uso del bien, cuales eran los costos que acarreaba dicha operación; pero sin embargo, pese a todas estas indagaciones, el empleo de este arrendamiento es muy frecuente de llevarse a cabo en el país, es por ello que la difusión en el uso del leasing, tomó en cuenta las necesidades de las empresas y las facilidades a otorgar a estas organizaciones; de lo cual se estableció que este tipo de contrato estaba principalmente orientado al mejoramiento de los activos pero con fines de ser utilizado en el proceso productivo, entre otros.

- **Universidad APEC (UNAPEC) – República Dominicana**

Autor: De La Cruz – Tesis Maestría en Gerencia y Productividad.

Tema: Estrategia de gestión NIC 17 en leasing financiero de bienes muebles en la Banca Comercial. (2017)

Resumen: Como tal la investigación se llevó a cabo a nivel de la banca comercial, pero utilizando para tal fin los alcances de la NIC 17 que, como norma internacional, se encuentra orientada a quienes hacen uso de este contrato atípico y ésta disposición se aplica para estos casos, toda vez que en ella se establecen los lineamientos contables, con el fin de poder llevar a cabo el trabajo y presentación contable.

El empleo de la NIC 17, tal como lo señala el interesado, es de uso obligatorio cuando existen casos de arrendamiento financiero como es el del tema en referencia; además, este tipo de contrato genera ventajas a nivel de las organizaciones empresariales, es por eso que en este país lo utilizaron por las bondades financieras que ofrecía a los interesados, el cual como una propuesta del Banco ABC, que tuvo gran acogida; constituyó como modelo en una alternativa de financiamiento que fue muy utilizada por parte de los usuarios.

- **Universidad Andina Simón Bolívar – Ecuador.**

Autor: Guamán Burneo – Tesis Maestría Profesional en Derecho Administrativo y Contratación Pública.

Tema: El leasing como procedimiento de contratación pública en el Ecuador. (2019)

Resumen: Tal como se ha indicado en el título del trabajo, tuvo como motivación la publicación de una norma legal, donde establece que este tipo de arrendamiento o contrato atípico, también podía ser utilizado desde el Estado, motivo por el cual se planteó la necesidad que debía ser incorporado en la normatividad correspondiente, llevándolo con un tratamiento especial a nivel de las contrataciones que tiene el Estado, toda vez que le era muy beneficioso poder emplearlo.

Sobre este particular dicho trabajo, fue tratado en la parte inicial del estudio desde el punto de vista teórico conceptual, donde además de conocer los alcances teóricos, también se determinó que debía tener el apoyo normativo.

Es así que el investigador como parte de su trabajo, analizó el entorno legal que había respecto al leasing, para lo cual se llevó a cabo un minucioso estudio, tanto en la parte teórico conceptual, como también en la legislación correspondiente; cuya información permitió que se pueda utilizar como parte de las contrataciones públicas; teniendo presente que este contrato en cuanto a su procedimiento debía tomarse en cuenta, con el fin que las contrataciones se realicen, pero incorporando esta figura que era de gran utilidad, tanto a nivel empresarial, como también en el Estado.

1.5 MARCO CONCEPTUAL

- **Leasing.- Leasing o arrendamiento financiero** “es una modalidad que consiste en que una entidad financiera adquiere un bien a nombre propio con el objetivo de arrendarlo a mediano o largo plazo a un cliente que solicita dicho bien”. “Luego de finalizar el tiempo del contrato de

arriendo, el cliente tendrá la posibilidad de comprar el bien, si renueva el contrato o en caso contrario devolverlo a la entidad financiera”.

- **Financiamiento.-** “Conocido también como financiación, es el mecanismo mediante el cual aporta dinero o concede un crédito a una persona, empresa para que lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra gastos de actividad u obra, o cumpla compromisos”.
- **Celeridad.-** “Rapidez, velocidad o prontitud en el movimiento o la ejecución de algo”.
- **Ventajas tributarias.-** “Están constituidos por aquellas exoneraciones, deducciones y tratamientos tributarios especiales que implican una reducción en las obligaciones tributarias para ciertos contribuyentes. Estas herramientas significan una reducción en los recaudos del Estado”.
- **Pagos residuales.-** “Son los que se continúan recibiendo después de que el trabajo esté hecho, esto incluye regalías de libros, películas o canciones, también ingresos que provienen de bienes raíces o inversiones de negocios que no tienes que estar para generar ingresos”.
- **Cierre de la operación.-** “Consiste en cancelar todas las cuentas del ejercicio y trasladar sus resultados al balance anual. Es decir, cerrar todas las operaciones económicas realizadas entre el 1 de enero y el 31 de diciembre”.

- **Descuentos por pagos adelantados.-** “Tiene como objetivo estimular a los clientes a que realicen el pago de sus deudas en un plazo de tiempo acordado previamente”.
- **Liquidez.-** “Es la capacidad de un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio. El grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo”.
- **Operaciones de cobertura.-** “En finanzas se llama al conjunto de operaciones dirigidas a anular o reducir el riesgo de un activo o pasivo financiero en posesión de una empresa o un particular; los fondos creados se denominan fondos de cobertura o hedge funds”.
- **Movimientos bancarios.-** “Son procesos de transferencia de dinero, para corporaciones o particulares, realizados por bancos”.
- **Rentabilidad financiera.-** “Está relacionada con los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado. El concepto, también conocido como ROE por la expresión inglesa return on equity, suele referirse a las utilidades que reciben los inversionistas”.
- **Solvencia económica lograda por la empresa.-** “Desde el punto de vista financiero, se identifica con la capacidad de una entidad de generar fondos para atender, en las condiciones pactadas, los compromisos adquiridos con terceros”.

Capítulo II: El Problema, Objetivos, Hipótesis y Variables

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática

La industria del sector metal mecánico, durante los últimos años viene enfrentando principalmente el desafío en cuanto a los cambios que se están produciendo a nivel de la tecnología, lo que viene obligando a los gerentes a efectuar una serie de acciones, por un lado en tener dinero disponible y por otra parte en que este sector disponga de activos con el fin de ser más competitivos.

Por otro lado frente a este panorama, las inversiones en este sector empresarial han estado orientándose tal como se señaló en líneas anteriores, en mejorar sus activos y desde luego lograr mayor eficiencia y eficacia en cuanto a la producción, desde luego sin afectar el medio ambiente.

De igual forma, esta situación que se ha comentado permitió conocer que en este sector empresarial con el fin de captar inversión, estuvieron llevando a cabo acciones de financiamiento con productos financieros como es el caso del pagaré, el mismo que si lo comparamos con el leasing financiero, no cuenta con beneficios

tributarios y menos en cuanto a las finanzas, lo cual no fue muy atractivo.

De igual forma, en la búsqueda de alternativas por parte de las gerencias, encontraron que existe un mecanismo de mucha trascendencia para las empresas, como es el caso del empleo del leasing financiero, como un instrumento para poder financiar los activos, toda vez que este instrumento de connotación financiera es de mucha utilidad a nivel de las empresas por las facilidades que se obtienen mediante su utilización.

Dentro de esta realidad relacionada con el estudio y como parte del análisis de las variables, se encontró que el leasing financiero, efectivamente tiene muchas ventajas dentro de las cuales destacan:

- Depreciación acelerada de la nueva inversión, lo que permite un menor gasto del impuesto a la renta en el periodo correspondiente.
- Gasto por intereses que son calculados sobre el valor de la venta del bien; lo que permite, un ahorro al no incluir IGV en el valor del préstamo.
- Pago diferido del IGV en las cuotas que se pactan en el contrato del leasing financiero, entre otros.

Finalmente, cabe destacar que este instrumento financiero, es de gran utilidad en el sector empresarial, toda vez que permite alcanzar mayor liquidez y desde luego también, el mejoramiento de los activos a nivel de las organizaciones empresariales; situación que ha conllevado sobre todo en periodos como en el de la

pandemia, para que muchas empresas lo estén utilizando, donde destacan la ventaja que tiene y por constituirse en muy atractivo para optimizar las inversiones y ser utilizado con mucha frecuencia.

2.1.2 Antecedentes Teóricos

Respecto al tema de investigación, podemos apreciar que el leasing "es un mecanismo de financiación mediante el cual una entidad financiera, sea un establecimiento bancario o una compañía de financiamiento (comúnmente conocida como arrendador), por instrucción de un cliente solicitante (denominado arrendatario o locatario), adquiere un activo de capital".

Además, "este está bajo propiedad de la entidad, y se lo entrega al locatario en arrendamiento financiero u operativo para su uso y goce por un periodo de tiempo a cambio de un pago periódico de suma de dinero, denominado canon".

Al finalizar "la operación de leasing, el locatario tiene la potestad de: i) ejercer una "opción de adquisición" sobre el bien a un precio pactado desde el inicio –generalmente a su favor–, o ii) restituir o renovar la operación de arrendamiento". Este mecanismo es "usado para financiar la adquisición (mediante leasing financiero) o facilitar el acceso, uso y goce (mediante leasing operativo) de activos fijos productivos (e.g. equipos, maquinaria, vehículos, inmuebles, entre otros)".

2.1.3 Definición del Problema

Problema principal

¿En qué medida el uso de la estrategia del leasing en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020?

Problemas específicos

- a.** ¿De qué manera la celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento?
- b.** ¿En qué medida el nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas?
- c.** ¿De qué manera la existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos?
- d.** ¿De qué manera el tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica?
- e.** ¿En qué medida la consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato?

- f. ¿En qué medida la satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica?

2.2 FINALIDAD Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 Finalidad

El estudio tal como se planteó, tuvo como fin demostrar que en situaciones difíciles como es en épocas de pandemia como el Covid-19, muchas organizaciones empresariales además de reinventarse, también estén utilizando herramientas financieras con el fin de salir adelante en cuanto a sus operaciones y estén empleando el leasing financiero, como una alternativa en cuanto a su gestión.

2.2.2 Objetivos General y Específicos

Objetivo general

Demostrar si el uso de la estrategia del leasing, incide en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020.

Objetivos específicos

- a. Establecer si la celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento.

- b.** Determinar si el nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.
- c.** Establecer si la existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.
- d.** Precisar si el tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica.
- e.** Determinar si la consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato.
- f.** Establecer si la satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica.

2.2.3 Delimitación del Estudio

a. Delimitación espacial

El estudio se realizó a nivel de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana.

b. Delimitación temporal

El tiempo que se llevó a cabo comprendió los años 2019 - 2020.

c. Delimitación social

En la investigación se aplicaron técnicas e instrumentos destinados al recojo de información de los gerentes de las empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana.

2.2.4 Justificación e Importancia del Estudio

Justificación.- Como parte de la investigación, el tema en referencia constituyó su conocimiento, en una de las razones por las cuales se le está investigando, toda vez que su empleo pese a la situación de gravedad, la utilización de esta alternativa en cuanto a las finanzas, a no dudarlo incidió directamente en el financiamiento empresarial, entre otros.

Importancia.- La realización del trabajo, demostró a cabalidad que su empleo constituyó en una alternativa de mucha aceptación, toda vez que las organizaciones empresariales, tan utilizando esta herramienta financiera que es el leasing, con el fin de mejorar equipos y activos en general mediante operaciones especiales, debido a las alternativas que ofrece a las empresas y a las facilidades de pago.

2.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.3.1 Supuestos teóricos

Hernández (2014) refiere que los supuestos teóricos es el conjunto de teorías, escuelas y aportaciones de los pensadores de

una ciencia. Es resultado del conocimiento o la información de los progresos teóricos de un área de fenómenos, de las técnicas y de los resultados obtenidos por medio de ellas. (p. 1)

De acuerdo con Interbank (2018) en el sistema financiero se tiene en cuenta lo siguiente:

Los préstamos leasing y otras modalidades crediticias suele pagarse bajo el sistema de cuotas periódicas y constantes (anualidades), las cuales están compuestas por intereses, amortización (parte destinada a rembolsar el capital prestado), comisiones y gastos. Las primeras cuotas de un cronograma de pagos tienen una mayor participación de intereses debido a que el saldo deudor es mayor. (p. 1)

En cuanto al financiamiento, (Agüero, 2013) informa lo siguiente:

En la actualidad cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiación provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito, pero antes de acceder a un canal de financiamiento, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse y también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, como punto final, se deben fijar los costos efectivos de financiamiento. (párr. 1)

2.3.2 Hipótesis Principal y Especificas

Hipótesis principal

El uso de la estrategia del leasing, incide directamente en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020.

Hipótesis específicas

- a.** La celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento.
- b.** El nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.
- c.** La existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.
- d.** El tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica.
- e.** La consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato.
- f.** La satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica.

2.3.3 Variables e Indicadores

Variable independiente

X. LEASING FINANCIERO

Indicadores

- x₁.- Nivel de celeridad en la amortización del bien.
- x₂.- Nivel de la ventaja tributaria de la operación.
- x₃.- Existencia de opción de pagos residuales del bien.
- x₄.- Tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien.
- x₅.- Nivel de consecución de descuentos por pagos adelantados.
- x₆.- Nivel de satisfacción de las necesidades de liquidez.

Variable dependiente

X. FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

Indicadores

- y₁.- Plazo de reembolso del financiamiento.
- y₂.- Nivel de cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.
- y₃.- Mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.
- y₄.- Nivel de la imagen lograda por la empresa.
- y₅.- Tipo de rentabilidad financiera.
- y₆.- Nivel de la solvencia económica lograda por la empresa.

Capítulo III: Método, Técnica e Instrumentos

3.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.1.1 Población

Las empresas que conformaron la población objetivo, estuvo constituida por aproximadamente 6900 medianas empresas del sector metal mecánica a nivel de Lima metropolitana, según Comex Perú, en el 2020.

3.1.2 Muestra

Para la determinación este punto de forma óptimo, se utilizó la fórmula del tamaño de muestra que se presentó en el párrafo anterior, pues es para poder estimar frecuencias cuando una población no es conocida:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQ}$$

Donde:

Z : Valor en el eje de la abscisa, de la curva normal, para una probabilidad del 95% de confianza.

P : Gerentes acotaron que accedieron al financiamiento

mediante Leasing (se asume $P=0.5$).

Q : Gerentes acotaron que accedieron al financiamiento mediante Leasing ($Q = 0.5$ valor asumido debido al desconocimiento de Q)

e : Margen de error 5%

N : Población.

n : Tamaño óptimo de muestra.

Entonces a un nivel de significancia de 95% y como margen de error el 5%, para que la muestra sea óptima se realizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5)(6900)}{(0.05)^2 (6900-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$n = 364$ gerentes de empresas metal mecánica.

Esta muestra fue elegida de forma aleatoria.

3.2 DISEÑO UTILIZADO EN EL ESTUDIO

Tipo : Explicativo.

Nivel : Aplicado.

Método y diseño : Expost facto o retrospectivo.

Se tomó una muestra en la cual: $M = O_y(f)O_x$

Dónde:

M = Muestra

O	=	Observación
f	=	En función de
x	=	Leasing financiero
y	=	Financiamiento empresarial

3.3 TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnicas

La encuesta.

Instrumentos

Para la recolección se utilizó el cuestionario mediante una encuesta conformada por preguntas de diferente índole respecto al tema en la modalidad de cerradas.

3.4 PROCESAMIENTO DE DATOS

Para procesar la información se utilizó los instrumentos siguientes: Un cuestionario de preguntas cerradas, que permitió establecer la situación actual y alternativas de solución a la problemática que se estableció en la presente investigación, además se usó el Programa Computacional SPSS (Statiscal Package for Social Sciences), del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

Capítulo IV: Presentación y Análisis de los Resultados

4.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

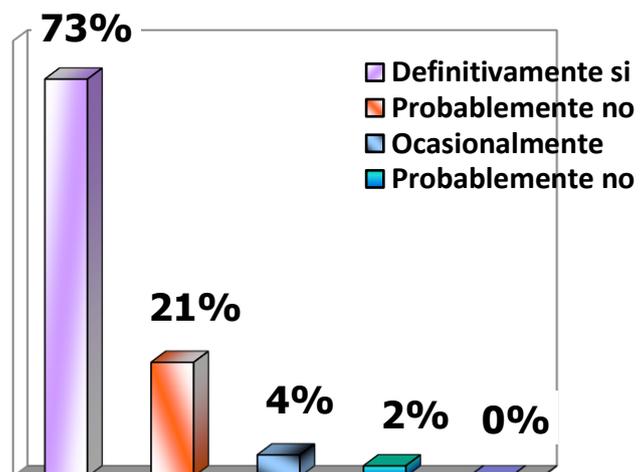
Tabla 1

Se aprecia en instrumento financiero celeridad en amortización del bien.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	266	73
b) Probablemente si	75	21
c) Ocasionalmente	15	4
d) Probablemente no	8	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 1

Se aprecia en instrumento financiero celeridad en amortización del bien



INTERPRETACIÓN

En cuanto a la información que presenta la tabla, encontramos que el 73% indicaron que como instrumento financiero si muestra operativamente celeridad, lo cual fue apoyado por el 21%, quienes tuvieron esa misma posición y el 4% que esto sucede ocasionalmente; 2% tuvo puntos de vista contrarios a los primeros, alcanzando en conjunto el 100%.

Se advierte en los datos anteriores, que efectivamente permite inferir que la mayoría al elegir las opciones iniciales, expresan que este instrumento financiero puede calificarse como más rápido en la ejecución de la amortización acelerada del activo adquirido bajo este mecanismo, lo que implica la obtención de ahorro fiscal, en razón que busca la liquidación, motivo por el cual vienen empleando este contrato atípico a nivel empresarial.

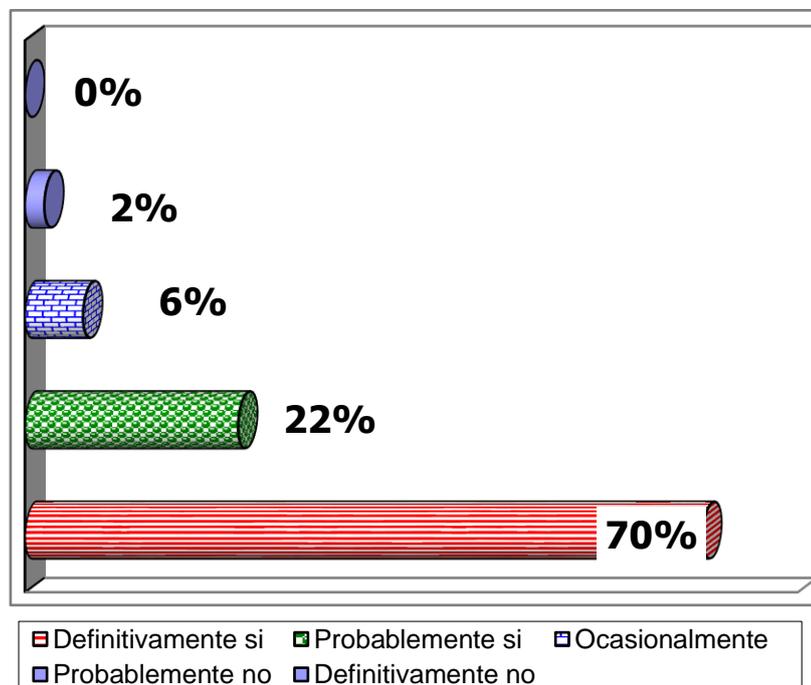
Tabla 2

Este tipo de leasing constituye ventaja tributaria en la operación.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	254	70
b) Probablemente ni	81	22
c) Ocasionalmente	23	6
d) Probablemente no	6	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 2

Este tipo de leasing constituye ventaja tributaria en la operación



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

Respecto a los datos que se presentan como parte de los resultados, reflejan que mayoritariamente los que respondieron en la primera alternativa en un promedio del 70%, consideran que este tipo de leasing definitivamente si constituye una ventaja tributaria en la operación, siendo apoyados por el 22% que tuvieron la misma posición que los anteriores, en cambio el 6% manifestaron que esto sucede ocasionalmente y el 2% restante que probablemente no tiene la misma trascendencia a nivel de la operación y en conjunto llegaron al 100%.

Conforme a lo expuesto en la parte estadística, a no dudarlo da a entender que entre el instrumento financiero, al haber depreciación acelerada se pospone el egreso de mayores impuestos en valor presente, por ello produce ahorros fiscales; es por eso, que conforme lo indica la mayoría, definitivamente si constituye una ventaja tributaria en la operación, y por el cual las empresas le vienen tomando en cuenta.

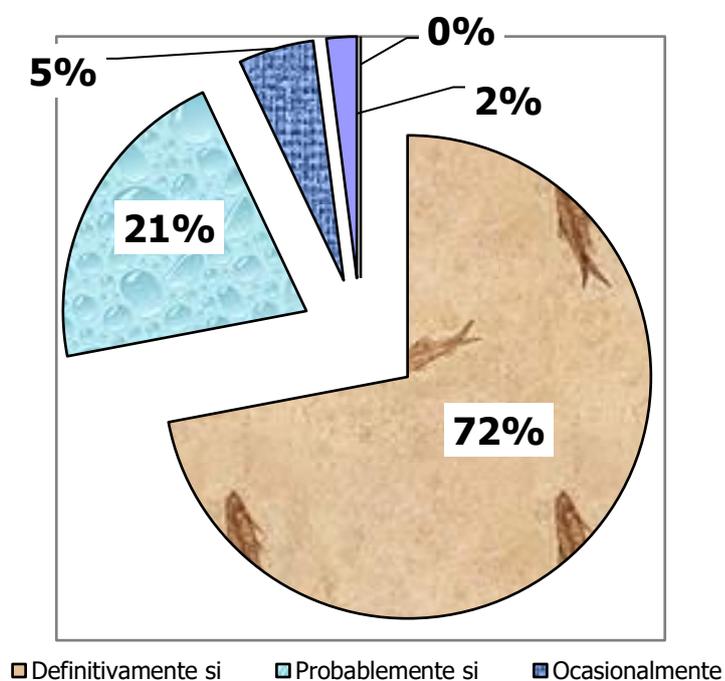
Tabla 3

Esta operación constituye una opción de pago residual del bien.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	260	72
b) Probablemente si	77	21
c) Ocasionalmente	19	5
d) Probablemente no	8	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 3

Esta operación constituye una opción de pago residual del bien



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

Esta situación vinculada a las operaciones que se llevan a cabo como parte del leasing, permitió apreciar que el 72% respondieron que definitivamente si es necesario tomarlos en cuenta, toda vez que constituye una opción de pago residual del bien; lo cual a su vez fue compartido por el 21% quienes se expresaron que probablemente sí debe tomarse en cuenta y respaldaron la posición de los anteriores, lo cual no sucedió con el 5% que indicaron que esto sucede en forma ocasional y el 2% como probablemente no era aplicable y menos tomarlo en cuenta, cubriendo porcentualmente el 100%.

En esta parte de la pregunta, podemos señalar con bastante certeza que en conjunto las dos primeras opciones representan casi la totalidad de los que respondieron afirmativamente, es decir que para ellos este tipo de procedimientos sí constituye una buena opción, toda vez que permite el pago del valor residual del bien y esto se da al final de la operación, por lo que se procede a la amortización en el valor del mismo en las cuotas pagadas, las que están compuestas de intereses y capital; razón por la cual los gerentes toman este tipo de decisiones.

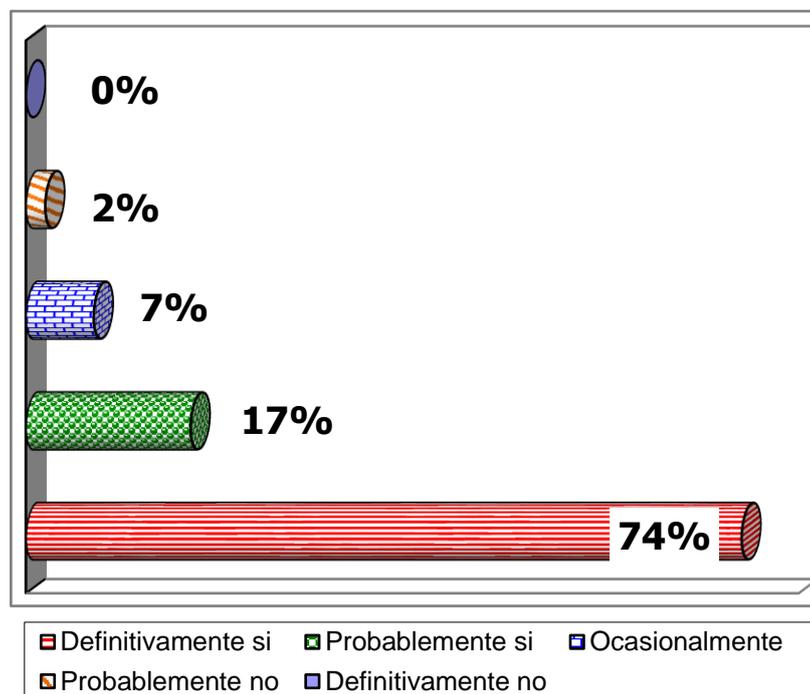
Tabla 4

Mediante leasing financiero facilita cierre oportuno de adquisición de un bien.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	269	74
b) Probablemente si	63	17
c) Ocasionalmente	26	7
d) Probablemente no	6	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 4

Mediante leasing financiero facilita cierre oportuno de adquisición de un bien



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

En este contexto del estudio, se puede apreciar que este tipo de contrato atípico conocido en el ámbito empresarial como leasing financiero, tal como lo señala el 74% está referido a las operaciones que se llevan a cabo mediante una institución financiera y permite lo que conocemos en el campo de las finanzas como el cierre oportuno en cuanto a la adquisición de un bien; lo cual a su vez fue respaldado por el 21% que tuvieron esta misma posición y el 7% refirieron que se presenta ocasionalmente, el 2% lo vieron como una probabilidad negativa, alcanzando el en conjunto el 100%.

Tal como se han presentado los datos en líneas anteriores, podemos señalar con bastante claridad que este contrato atípico conocido como el leasing financiero, es utilizado con bastante frecuencia a nivel empresarial y le permite a muchas empresas manejar una serie de activos bajo esta modalidad; es por ello que sí se visualiza las figuras correspondientes podremos encontrar que las dos opciones iniciales concentraron la atención de los encuestados; además se puede decir que el arrendador (banco), hace toda la operación con las instrucciones del arrendatario, lo cual facilita tener la agilidad necesaria en la adquisición del bien sujeto a leasing.

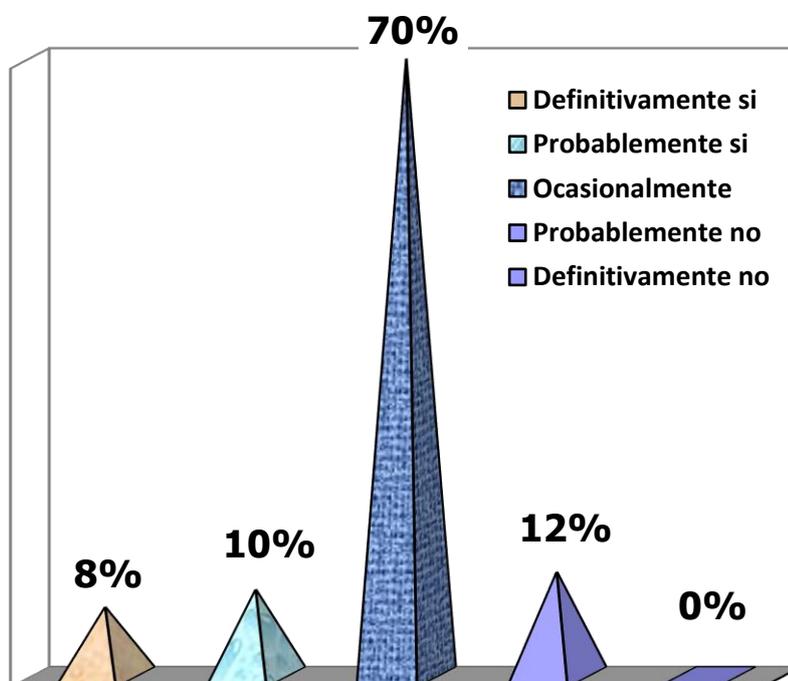
Tabla 5

Posible mediante operaciones conseguir descuentos por pagos adelantados.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	28	8
b) Probablemente si	36	10
c) Ocasionalmente	254	70
d) Probablemente no	46	12
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 5

Posible mediante operaciones conseguir descuentos por pagos adelantados



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
 Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

En lo referente a los alcances que tiene la pregunta, el 70% indicaron que ocasionalmente si es posible efectuar este tipo de operaciones financieras, con el fin de conseguir descuentos por pagos adelantados pero no se da con mucha frecuencia, seguidos por el 12% que tuvieron una posición negativa; mientras el 10% y 8% correspondiente, fueron los únicos en señalar que probablemente sí y/o definitivamente sí podían efectuarse estas operaciones, reuniendo en conjunto el 100%.

Es importante poder señalar que mayoritariamente los que respondieron centraron sus apreciaciones en que esto ocasionalmente puede suceder y lo cual explica, que en la parte financiera cuando se maneja estos contratos atípicos, pocas veces se dan estas operaciones donde estén involucrado los descuentos por pagos adelantados; es así que se podría obtener descuentos siempre y cuando, sean pre-acordados en el contrato de leasing y usualmente el banco no tiene como política otorgar descuentos, en razón que estas operaciones fueron financiadas con fondos del mediano y largo plazo que se deben remunerar. En cuanto a los pagos adelantados, descalzarían los vencimientos de pasivos de los bancos contra operaciones activas (leasing), tal vez por estas razones y circunstancias la parte porcentual se vea reflejado en esa forma.

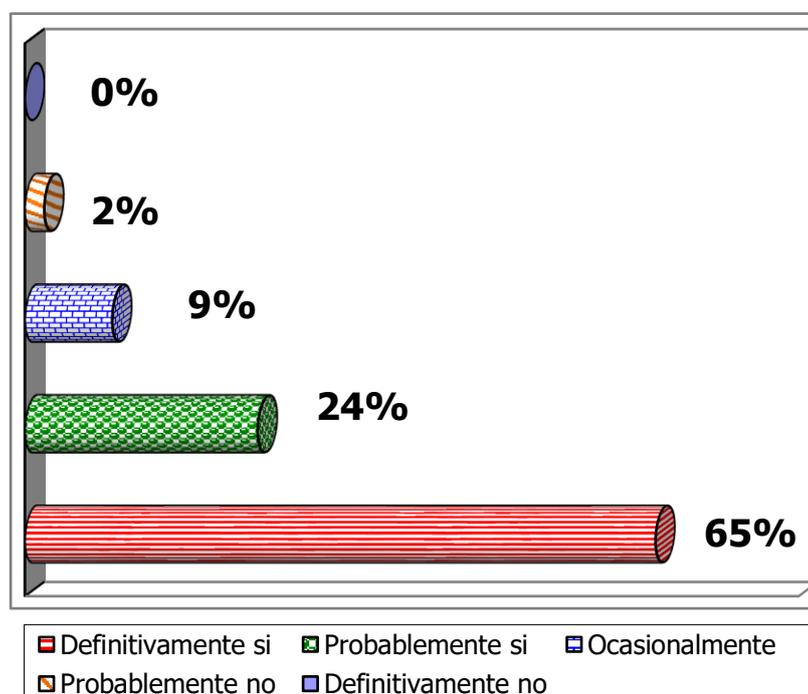
Tabla 6

Existe en arrendatarios satisfacción de necesidades respecto a liquidez.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	236	65
b) Probablemente si	88	24
c) Ocasionalmente	31	9
d) Probablemente no	9	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 6

Existe en arrendatarios satisfacción de necesidades respecto a liquidez



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información que se presenta en la tabla, el 65% refirieron que quienes utilizan este tipo de arrendamiento, definitivamente si muestran satisfacción en cuanto a sus necesidades que están vinculadas con la liquidez y por otro lado, el 24% respaldaron esta opción inicial; en cambio el 9% indicaron que esto sucede de vez en cuando y el 2% complementario, que probablemente no se encuentran satisfechos, acabando en conjunto el 100% de la muestra.

Al interpretar esta información, se desprende que esta figura vinculada al arrendamiento financiero ayuda en cuanto a la satisfacción de las necesidades gerenciales, toda vez que les permite disponer de dinero fresco para llevar a cabo diferentes operaciones, en razón que usualmente el arrendador no entrega una cuota inicial por adelantado, salvo el caso en el que se dan desembolsos parciales de parte del banco arrendador; en ese caso, este debe hacer pagos de pre-cuotas, y lo cual estará especificado en el contrato.

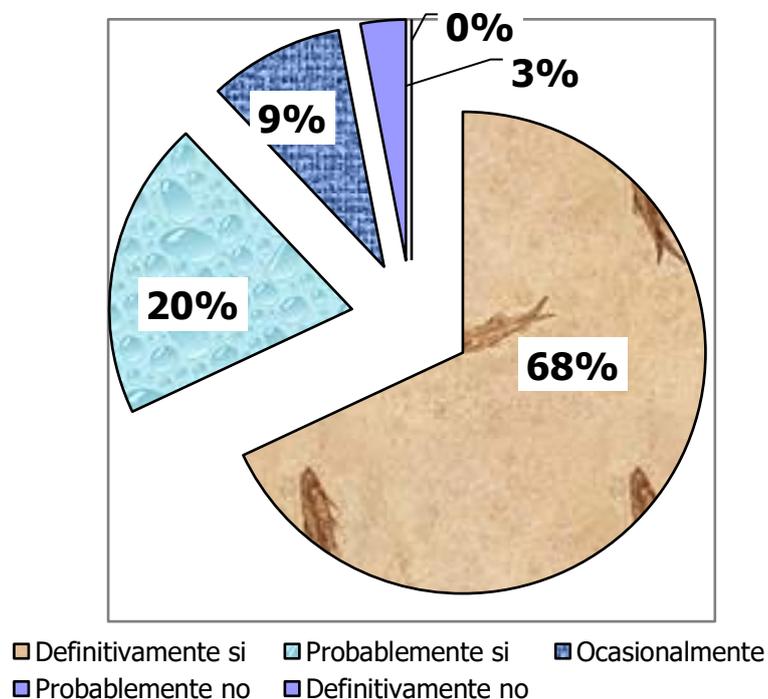
Tabla 7

Empleo del leasing importante a nivel empresarial en adquisición de activos.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	247	68
b) Probablemente si	74	20
c) Ocasionalmente	31	9
d) Probablemente no	12	3
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 7

Empleo del leasing es importante a nivel empresarial en adquisición de activos



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.

Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

Observando panorámicamente los resultados que nos presenta en la tabla la variable causal, se encuentra que el 68% de los que respondieron indicaron que definitivamente si es necesario el empleo de este contrato atípico y que esencialmente está vinculado a la actividad empresarial; lo cual a su vez fue avalado por el 20%, señalando que probablemente si es importante el leasing financiero, 9% expresaron que ocasionalmente sucede y el 3% lo vieron como una probabilidad que no se dé, obteniendo en conjunto el 100% de la muestra.

Es de esperar tal como están los datos tanto en la tabla como en la parte gráfica que el empleo del leasing financiero sí es importante utilizarlo en las empresas y sobre todo a nivel organizacional lo emplean principalmente en lo relacionado a la adquisición de activos, situación que como un contrato atípico es de gran utilidad en el campo empresarial y desde luego provee de activos cuando lo necesitan; lo cual implica ahorro en el uso de liquidez, su pago es a mediano y largo plazo, y esto genera ahorros fiscales que son muy importantes en este sector.

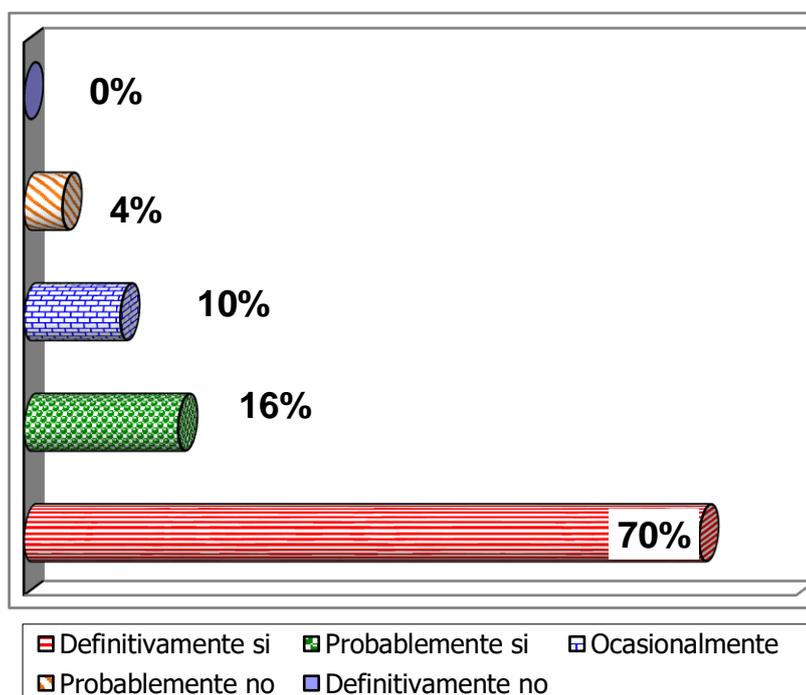
Tabla 8

Apropiado plazo de reembolso del financiamiento.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	253	70
b) Probablemente si	57	16
c) Ocasionalmente	38	10
d) Probablemente no	16	4
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 8

Apropiado plazo de reembolso del financiamiento



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

En este caso los datos encontrados, permiten conocer que el 70% de los que respondieron lo hicieron en la primera de las opciones, es decir consideran que definitivamente si viene siendo apropiado el tiempo de reembolso por el financiamiento que utiliza; lo cual a su vez fue apoyado por el 16%, quienes lo vieron como una probabilidad que es necesaria tomarla en cuenta; en cambio el 10% mencionaron que esto sucede ocasionalmente y el 4% lo vieron como una probabilidad negativa, concentrando así el 100%.

Cabe destacar que los datos expuestos en líneas anteriores, demuestran con claridad que el mediano plazo es el recomendado; pues en este caso, se están financiando bienes de capital como son los activos fijos en general, lo cual demuestra que cuando se utiliza este tipo de contrato, necesariamente es conveniente conocerlo financieramente, con el fin que estas empresas vinculadas al sector metal mecánico, puedan salir al frente de los compromisos asumidos.

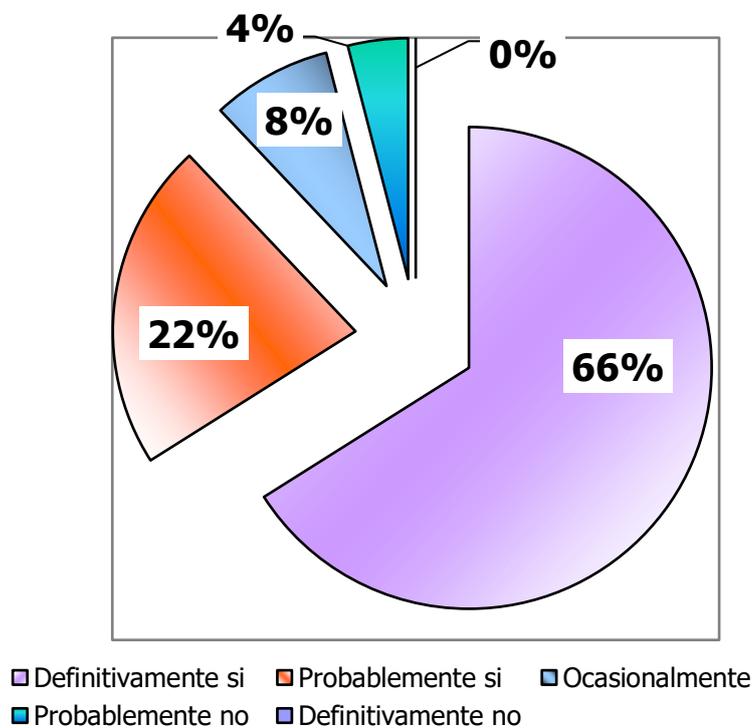
Tabla 9

Cobertura de necesidades de operación en empresas, es adecuada mediante empleo del leasing.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	241	66
b) Probablemente si	79	22
c) Ocasionalmente	31	8
d) Probablemente no	13	4
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 9

Cobertura de necesidades de operación en empresas, es adecuada mediante empleo del leasing



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

Conforme a la información porcentual que nos muestra la pregunta, se aprecia que el 66% de los que respondieron en la primera de las opciones, dan a entender que definitivamente si la cobertura de las necesidades de operación en las empresas del sector metalmecánico, la consideran como adecuada debido al empleo de este contrato atípico; en cambio el 22% lo vieron como una probabilidad de ejecutarse; mientras el 8% refirieron que esto puede suceder en ciertas ocasiones y el 4% complementario lo consideran como no viable, culminando así con el 100%.

Caber hacer la aclaración, luego de haber analizado la información expuesta en el párrafo anterior, que el empleo de las coberturas que tiene este contrato atípico es ventajoso, debido que la empresa adquiere un bien de capital que está en su activo fijo y no es suyo; pero puede depreciarlo, lo que por un lado le permite ejecutar sus operaciones y por otro parte, produce ahorros tributarios comparativamente mejores al de un préstamo, vía pagaré a mediano y largo plazo, entre otros.

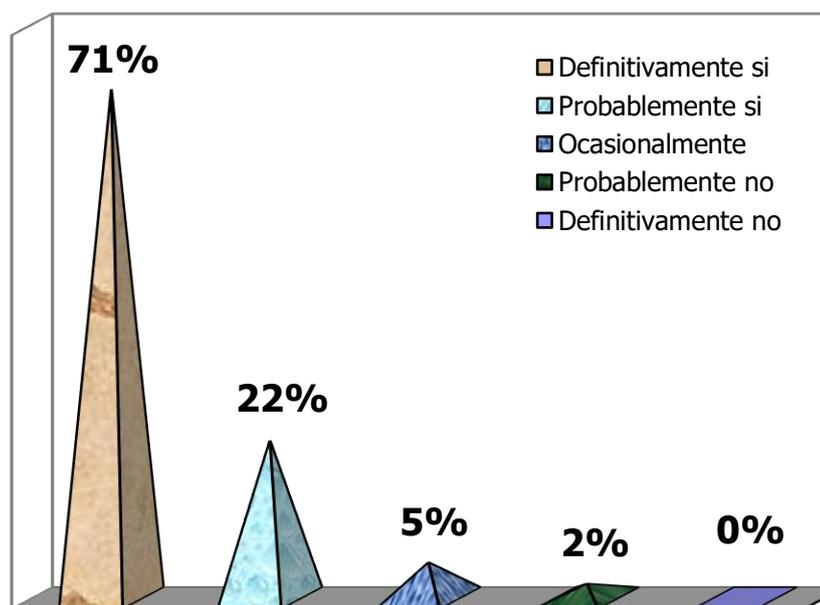
Tabla 10

Financiamiento empresarial puede verse favorecido mediante mayores movimientos deudores y acreedores con los bancos.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	259	71
b) Probablemente si	81	22
c) Ocasionalmente	19	5
d) Probablemente no	5	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 10

Financiamiento empresarial puede verse favorecido mediante mayores movimientos deudores y acreedores con los bancos



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

Cabe señalar que la información visualizada porcentualmente, presenta que el 71% de los consultados respecto a la interrogante, indicaron que definitivamente sí el financiamiento empresarial, puede verse favorecido cuando existen mayores movimientos deudores y acreedores con los bancos; lo cual a su vez contó con el apoyo del 22% que este tipo de financiamiento les puede favorecer, en cambio el 5% señalaron que en ciertas ocasiones puede beneficiarlos y el 2% lo mencionaron como una probabilidad de no llevarse a cabo, llegando al 100%.

Además de lo anteriormente expuesto, podemos señalar que este tipo de financiamiento es importante tomarlo en consideración; debido entre otros, que los bancos ven a estas transacciones como movimientos útiles; de las cuales, extraen rentabilidad al tener los fondos de las empresas, así como a la oportunidad de tener más clientes y desde luego aumentaran los movimientos bancarios como deudores y acreedores; lo cual, es conocido por estas instituciones financieras.

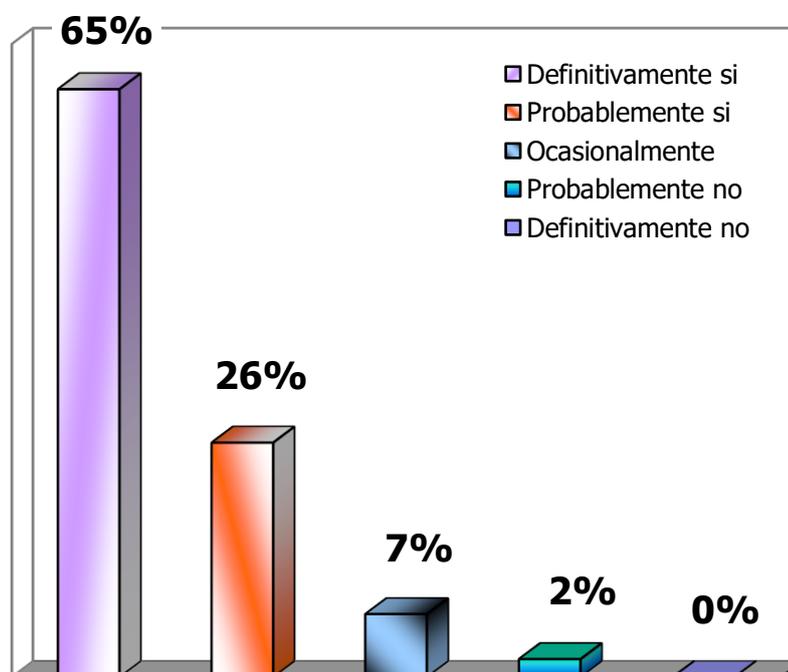
Tabla 11

Importante proceso de concesión del financiamiento la imagen lograda por empresa.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	237	65
b) Probablemente si	93	26
c) Ocasionalmente	27	7
d) Probablemente no	7	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 11

Importante proceso de concesión del financiamiento la imagen lograda por empresa.



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

En relación a esta parte del trabajo, al consultarse a los encuestados, el 65% estuvieron de acuerdo que definitivamente sí es importante la forma como se concesiona este financiamiento y sobre todo por los alcances que tiene a nivel empresarial; lo cual también, fue respaldado por el 26% y quienes lo consideran viable, 7% que es posible que se presente ocasionalmente y el 2% lo consideran como no probable, llegando al 100% y donde destacan las dos primeras opciones.

En relación a lo expuesto anteriormente, los resultados de la pregunta y que se han mostrado tanto en la tabla como en la parte gráfica, demuestran que efectivamente es importante la forma como se lleva a cabo este proceso de concesión del financiamiento del leasing; situación que a no dudarlo, incide en la imagen de buen pagador, seriedad y profesionalismo en el manejo de las operaciones y transacciones; entonces podemos decir que como empresa será buena candidata a obtener el financiamiento solicitado.

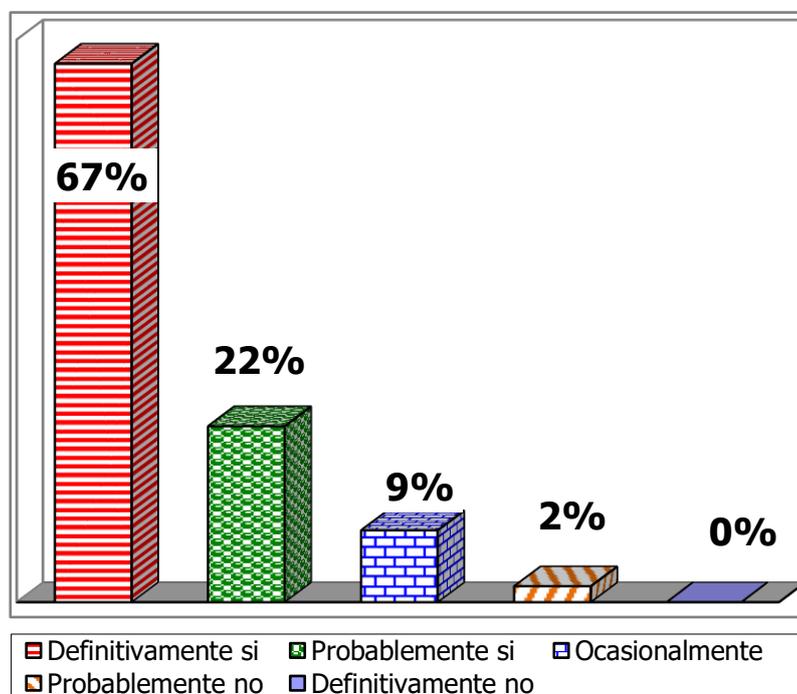
Tabla 12

Rentabilidad financiera como parte de estas operaciones a nivel de empresas.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	243	67
b) Probablemente si	79	22
c) Ocasionalmente	34	9
d) Probablemente no	8	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 12

Rentabilidad financiera como parte de estas operaciones a nivel de empresas



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

Del mismo modo que en las preguntas anteriores, al llevar a cabo el proceso de interpretación de los resultados de la pregunta, encontramos mucha similitud que en las interrogantes anteriores, es decir los que respondieron mayormente lo hicieron en las dos primeras alternativas; tal es así que quienes manifestaron en un promedio del 67% indicaron que definitivamente sí existe rentabilidad financiera en la operación del leasing que llevan a cabo; lo cual también fue respaldado en la opción siguiente con el 22% y un 9% se limitaron en expresar que esto puede presentarse en ciertas ocasiones y el 2% complementario indicaron que no era probable de llevarse a cabo, culminando así con el 100%.

Conforme a los resultados que se han presentado en el párrafo anterior, indudablemente las dos primeras alternativas concentraron la atención por parte de los que respondieron, es decir mayoritariamente aprecian que el empleo del leasing sí produce una rentabilidad financiera; por ser una depreciación acelerada, el pago de intereses y que estos producen en el corto plazo un conjunto de ahorros fiscales, desde luego, mejoran la liquidez de las empresas entonces señalaríamos que habrá rentabilidad financiera y la cual es obtenida debido al buen uso del dinero y la liquidez alcanzada, entre otros.

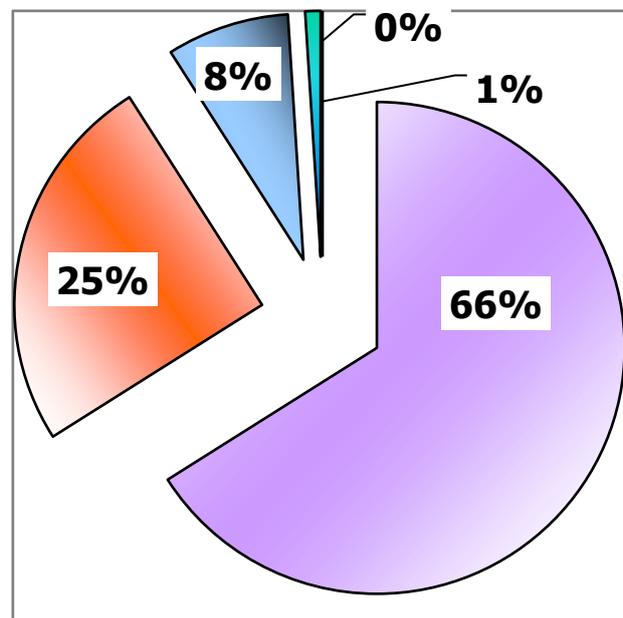
Tabla 13

Importante la solvencia económica lograda por la empresa.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	239	66
b) Probablemente si	93	25
c) Ocasionalmente	28	8
d) Probablemente no	4	1
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 13

Importante la solvencia económica lograda por la empresa.



■ Definitivamente si
 ■ Probablemente si
 ■ Ocasionalmente
■ Probablemente no
 ■ Definitivamente no

Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

Cabe destacar que al revisar la tabla con la información obtenida en la pregunta, encontramos que la atención de los que respondieron lo hicieron principalmente en las dos alternativas iniciales; por un lado el 66% respondieron que definitivamente sí es muy importante tener en cuenta la solvencia económica lograda por la empresa; siendo a su vez, respaldado por el 25% que lo vieron como una probabilidad, el 8% en que se presenta en ciertas ocasiones y el 1% restante en que no era probable que se ejecute, llegando al 100%.

En opinión de los encuestados y que constituyen casi la totalidad de la muestra, se aprecia que quienes respondieron están convencidos que básicamente constituyen el nivel de solvencia que tiene la empresa y que desde luego puede hacer frente a los compromisos asumidos, entre ellos el de la Sunat y otros de naturaleza financiera; es por ello, que esta característica muy propia de las organizaciones les van a dar fortaleza financiera para cumplir con los pagos, logra objetivos a través de financiamientos ventajosos y este contrato considerado moderno otorga beneficios frente a otros.

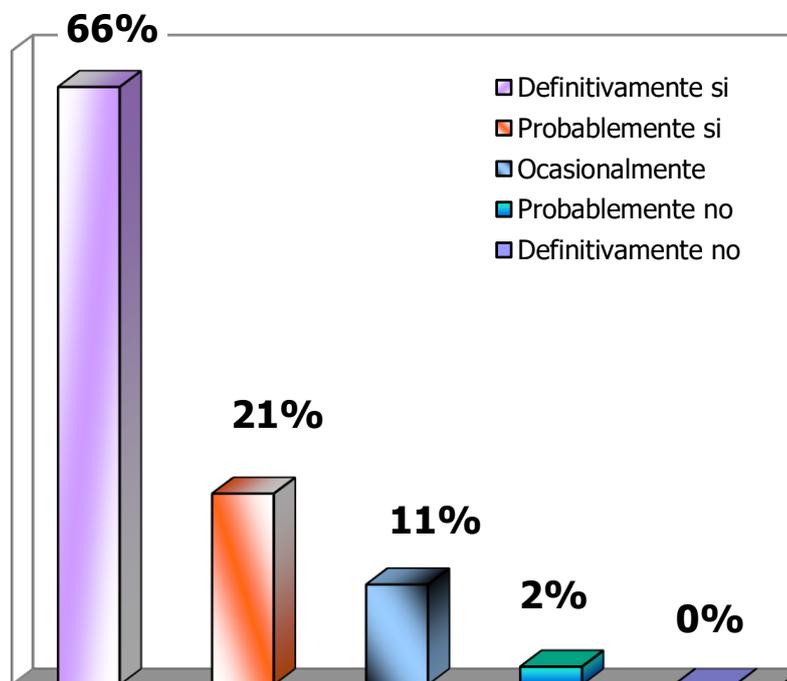
Tabla 14

Importante financiamiento en este sector empresarial (metal mecánica).

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a) Definitivamente si	241	66
b) Probablemente si	77	21
c) Ocasionalmente	39	11
d) Probablemente no	7	2
e) Definitivamente no	0	0
Total	364	100%

Figura 14

Importante financiamiento en este sector empresarial
(Metal mecánica)



Nota: Gerentes de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.
Fuente: Elaboración propia. (2019-2020)

INTERPRETACIÓN

Respecto a esta pregunta que está elaborada con la variable dependiente, permitió conocer que la mayoría de los que respondieron lo hicieron en las alternativas iniciales; es así que el 66% señalaron que definitivamente sí es importante el financiamiento en el sector metalmecánico y que a su vez el 21% restante lo vieron como una probabilidad de llevarse a cabo, concentrando así las opiniones de más de dos tercios de los consultados; 11% indicaron que esto es posible que suceda en ciertas ocasiones, mientras el 2% lo mencionaron como una probabilidad de no ejecutarse, arribando al 100% de la muestra.

De este modo, los datos tomados en cuenta en el párrafo anterior, demuestran que efectivamente las organizaciones empresariales en las actuales circunstancias necesitan de financiamiento, tanto externo como interno; es por ello, que quienes respondieron en su gran mayoría lo hicieron con un enfoque favorable debido que el financiamiento ayuda a las organizaciones para poder competir y del cual no es ajeno el sector metalmecánico; toda vez, que estas empresas requieren del uso de maquinarias y las convierte en grandes candidatas a buscar el leasing financiero; es por eso, que es trascendente que en estas operaciones, utilicen este tipo de arrendamiento por las ventajas que ofrece en la adquisición de activos.

4.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La prueba de hipótesis adecuada por la naturaleza de las variables, medidos nominalmente, fue la prueba Ji cuadrado corregida por Yates, debido que más del 20% de las celdas que contienen las frecuencias esperadas de las tablas de doble entrada son menores a cinco (5), que obliga a la combinación de celdas adyacentes para finalmente obtener una tabla 2x2.

Donde:

a= Celda primera columna, primera fila

b= Celda segunda columna, primera fila

c= Celda primera columna, segunda fila

d= Celda segunda columna, segunda fila

$$\chi^2 = \frac{(|ad - bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

La prueba χ^2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05. Se rechaza la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416 o la probabilidad de p- value < α .

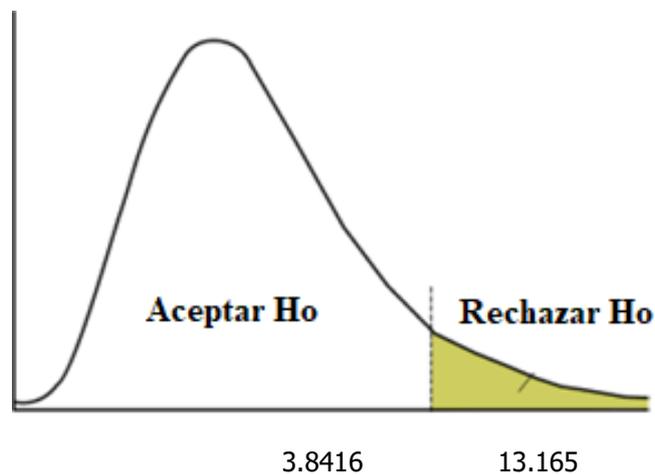
Hipótesis 1:

H₀ : La celeridad en la amortización del bien, no incide en el plazo de reembolso del financiamiento.

H₁ : La celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento.

Existe celeridad en la amortización del bien	Existe plazo de reembolso del financiamiento					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Ocasionalmente	Probablemente no	Definitivamente no	
	Definitivamente si	204	36	21	5	
Probablemente si	40	17	15	3	0	75
Ocasionalmente	9	4	1	1	0	15
Probablemente no	0	0	1	7	0	8
Definitivamente no	0	0	0	0	0	0
Total	253	57	38	16	0	364

El valor de $\chi^2 = 13.165$ es menor que 3.8416 y p-value = 2.244E-04 < $\alpha=0.05$, se rechaza la H_0 .



En conclusión, la celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento.

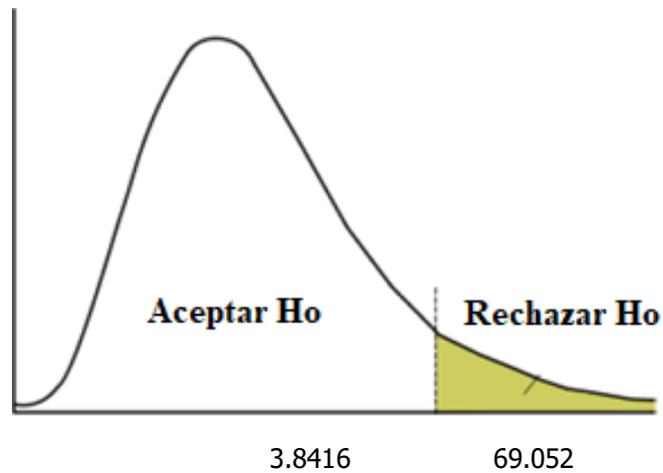
Hipótesis 2:

H₀ : El nivel de la ventaja tributaria, no incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.

H₁ : El nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.

Existe ventaja tributaria	Existe cobertura de las necesidades de operación					Total
	Definitiv amente si	Probabl emente si	Ocasion alment e	Probablem ente no	Definitiv amente no	
	Definitivamente si	173	67	14	0	
Probablemente si	60	9	10	2	0	81
Ocasionalmente	8	3	7	5	0	23
Probablemente no	0	0	0	6	0	6
Definitivamente no	0	0	0	0	0	0
Total	241	79	31	13	0	364

El valor de $\chi^2 = 69.052$ es mayor que 3.8416 y tiene un p-value = .000 < $\alpha = 0.05$, lo que obliga a rechazar la H₀.



En conclusión, el nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.

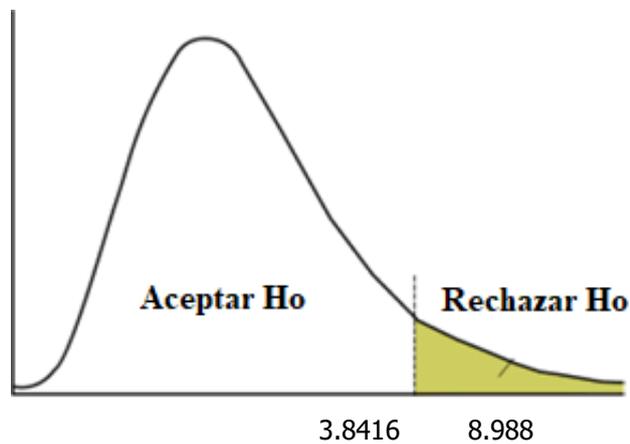
Hipótesis 3:

H_0 : La existencia de opción de pagos residual del bien, no incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.

H_1 : La existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.

Existe opción de pagos residual del bien	Existe mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Ocasionalmente	Probablemente no	Definitivamente no	
	Definitivamente si	193	57	9	1	
Probablemente si	50	19	7	1	0	77
Ocasionalmente	11	4	2	2	0	19
Probablemente no	5	1	1	1	0	8
Definitivamente no	0	0	0	0	0	0
Total	259	81	19	5	0	364

El valor de $\chi^2 = 8.988$ es mayor que 3.8416 y tiene un p-value = 2.718E-03 < $\alpha = 0.05$, lo que obliga a rechazar la H_0 .



En conclusión, La existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.

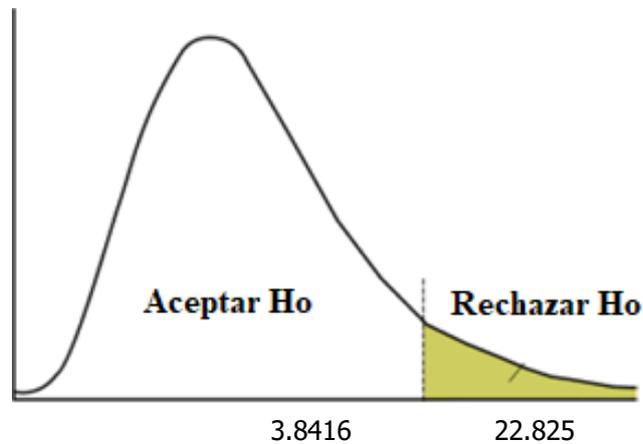
Hipótesis 4:

H₀ : El tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, no incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica.

H₁ : El tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica.

El tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien	La imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica es la adecuada					Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Ocasionalmente	Probablemente no	Definitivamente no	
	Definitivamente si	170	80	16	3	
Probablemente si	54	5	3	1	0	63
Ocasionalmente	13	7	5	1	0	26
Probablemente no	0	1	3	2	0	6
Definitivamente no	0	0	0	0	0	0
Total	237	93	27	7	0	364

El valor de $\chi^2 = 22.825$ es mayor que 3.8416 y tiene un p-value = 1.774E-06 < $\alpha = 0.05$, lo que obliga a rechazar la H₀.



En conclusión, el tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica.

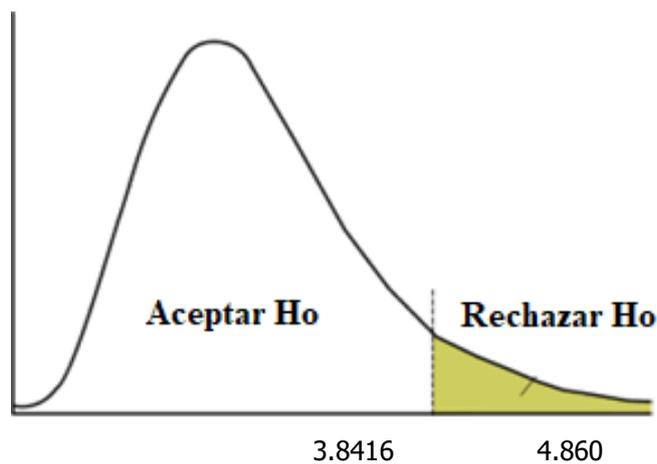
Hipótesis 5:

H_0 : La consecución de descuentos por pagos adelantados, no incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato.

H_1 : La consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato.

Existe consecución de descuentos por pagos adelantados	Existe rentabilidad financiera lograda en este contrato					Total
	Definitiv amente si	Probabl emente si	Ocasion alment e	Probablem ente no	Definitiv amente no	
	Definitivamente si	18	5	5	0	
Probablemente si	22	6	8	0	0	36
Ocasionalmente	192	45	17	0	0	254
Probablemente no	11	23	4	8	0	46
Definitivamente no	0	0	0	0	0	0
Total	243	79	34	8	0	364

El valor de $\chi^2 = 4.860$ es mayor que 3.8416 y tiene un p-value = 2.748E-02 < $\alpha = 0.05$, lo que obliga a rechazar la H_0 .



En conclusión, la consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato.

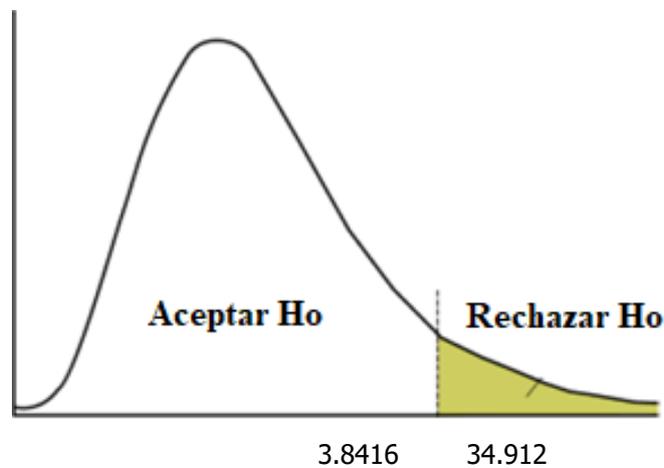
Hipótesis 6:

H₀ : La satisfacción de las necesidades de liquidez, no incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica.

H₁ : La satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica.

Existe satisfacción de las necesidades de liquidez	Existe solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica					Total
	Definitiv amente si	Probabl emente si	Ocasion alment e	Probablem ente no	Definitiv amente no	
	Definitivamente si	150	69	9	0	
Probablemente si	69	18	9	0	0	88
Ocasionalmente	17	4	7	3	0	31
Probablemente no	3	2	3	1	0	9
Definitivamente no	0	0	0	0	0	0
Total	239	93	28	4	0	364

El valor de $\chi^2 = 34.912$ es mayor que 3.8416 y tiene un p-value = 3.449E-09 < $\alpha = 0.05$, lo que obliga a rechazar la H₀.



En conclusión, la satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica.

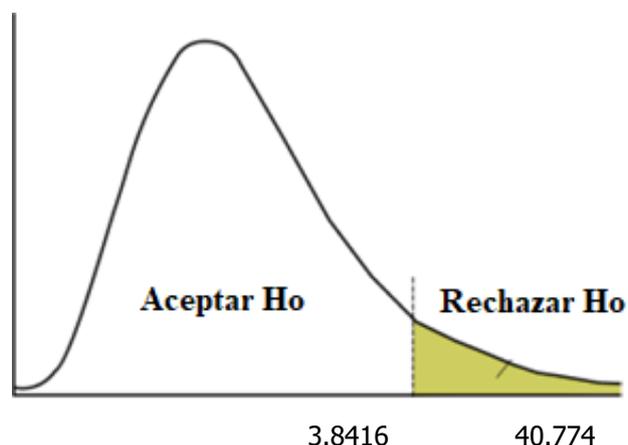
Hipótesis General:

H_0 : El uso de la estrategia del leasing, no incide directamente en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020.

H_1 : El uso de la estrategia del leasing, incide directamente en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020.

Existe financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica						
Usan leasing	Definitivamente si	Probablemente si	Ocasionalmente	Probablemente no	Definitivamente no	Total
	Definitivamente si	172	53	22	0	
Probablemente si	54	15	5	0	0	74
Ocasionalmente	13	7	9	2	0	31
Probablemente no	2	2	3	5	0	12
Definitivamente no	0	0	0	0	0	0
Total	241	77	39	7	0	364

El valor de $\chi^2 = 40.774$ es mayor que 3.8416 y tiene un p-value = 1.705E-10 < $\alpha=0.05$, lo que obliga a rechazar la H_0 .



En conclusión, el uso de la estrategia del leasing, incide directamente en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 – 2020.

4.3 DISCUSIÓN

Es importante señalar que a nivel de las finanzas, el empleo del leasing o arrendamiento financiero, juega un rol muy importante en el campo empresarial, toda vez que bajo esta forma de contrato muchas organizaciones pueden emplearlo, con el fin de optimizar la gestión; es por ello, que la utilidad que brinda tiene gran significado y cada vez su uso se hace más frecuente con estos fines; por eso, en las investigaciones llevadas a cabo sobre el leasing demuestra que tiene aceptación y que se están presentado nuevas modalidades como es el leasing hipotecario y otras figuras financieras, que demuestran la gran importancia que tiene y las diferentes investigaciones llevadas a cabo y que en los párrafos siguientes, se demostrara su aplicabilidad, lo cual evidencia sus alcances en las finanzas.

Tal como se aprecia, Sánchez Rodríguez, H. (2015), en su tesis titulada: "Contrato de leasing financiero como respaldo del financiamiento de las mypes peruanas", con el fin de alcanzar el Grado de Doctor en Contabilidad y finanzas de la Universidad San Martín de Porres; desarrolló la investigación en un grupo de micro y pequeñas empresas, buscando alcanzar financiamiento complementario, luego de haber obtenido este tipo de contrato atípico, mediante esta forma de arrendamiento; pero para alcanzar algún apoyo financiero adicional, era necesario haber cancelado el 50% del financiamiento; lo que evidencia, que es factible llevar a cabo la operación, pero conociendo los alcances y ventajas que ofrece, entre otras.

Además, en el estudio se encontró que estas empresas si requieren este tipo de apoyo adicional, en razón que para seguir creciendo buscan estas operaciones complementarias y las entidades financieras, son una buena

alternativa y con intereses al alcance de sus posibilidades; constituyéndose este contrato como viable y atractivo y estas organizaciones lo necesitan; por tanto, se considera que este tipo de opción, era necesaria toda vez que influiría en un sector que precisa recursos económicos.

Sobre este particular, Pérez-Albela García. (2015), con su tema: "Leasing habitacional: Una nueva alternativa para adquirir la casa propia"; con el fin de alcanzar el grado de Magister en Derecho Bancario y Financiero de la Pontificia Universidad Católica del Perú; planteo para el estudio esta figura en el campo de las finanzas, el mismo que estaba orientado a una nueva modalidad de leasing, en este caso encaminado a la parte habitacional, toda vez que el crédito que se otorga a las personas con el fin de adquirir una vivienda, eran muy oneroso y por lo tanto, esta alternativa planteada con fines académicos, demuestra el interés en viabilizar problemas desde el punto de vista hipotecario; es por eso, que encontramos esta nueva opción y que por su propia naturaleza era muy importante.

En este panorama vinculado al tema, este tipo de leasing, por esencia mantiene las mismas características que se ofrece en otras modalidades como son por ejemplo el adquirir bienes como vehículos, embarcaciones, entre otros; lo cual demuestra, que a nivel de las entidades financieras se puede constituir debido a las ventajas que tiene, a los requisitos que se exigen como un producto que puede ser muy apetecible para el público, tomando en consideración que la escasez de vivienda en el Perú afecta a diferentes estratos sociales y como tal, puede ayudar en solucionar esta necesidad que se viene presentando en la sociedad; ante lo cual, las instituciones financieras con fines estratégicos tiene que presentar sus propuestas, con la finalidad de poder captar sectores que requieren tener

una vivienda, pero empleando este tipo de contrato que se utiliza en otras presentaciones como producto.

Al respecto, Chaparro Quispe. (2017), en su tesis titulada: "Arrendamiento financiero y la responsabilidad extracontractual de los bancos", con el fin de alcanzar el grado de Maestro en las menciones de Derecho Bancario y Financiero de la Pontificia Universidad Católica del Perú; encamino su trabajo buscando demostrar que este tipo de arrendamiento en el país, tenía muchos años de antigüedad y que por lo tanto, como una forma de contrato su vigencia se encontraba encaminada al "arrendamiento financiero"; sin embargo, también se apreció que posterior a la dación de la legislación correspondiente, hubieron otros dispositivos en la legislación civil y que trataba de hacer más ágil esta figura jurídica y que hasta la actualidad se viene utilizando como parte del "leasing"; cubriendo así una serie de necesidades, que se presentan a nivel de la población.

De igual forma, con el fin de hacer dinámica la investigación, la interesada llevó a cabo el trabajo en varias partes; es así que en la primera, estuvo encaminado a ver cuales eran los alcances de este contrato atípico, referente a la naturaleza del mismo; lo cual a su vez, fue complementado con información bibliográfica, teórica y práctica en lo relacionado a la responsabilidad extracontractual de las instituciones financieras que apoyaban en la parte crediticia; para luego ser complementado en lo concerniente a la regulación de la legislación y finalmente si para las organizaciones financieras, podían verse involucrados como parte de la responsabilidad extracontractual; además, empleó técnicas e instrumentos destinados a estos fines, así como también efectuó los análisis correspondientes a la parte normativa, entre otros.

Por su parte, Guillermo Deibele. (2015), en el desarrollo de la tesis titulada: "Valuación, asimetrías fiscales e información contable del arrendamiento financiero. Análisis del caso de adquisición de un rodado afectado a la actividad de una pyme de la ciudad de Bahía Blanca, Argentina". Maestría en Administración. Universidad Nacional del Sur; planteó que en este contrato atípico vinculado con el arrendamiento en la parte financiera, se demostraba que era factible poder adquirir cualquier propiedad y que por lo tanto, los desembolsos no iban a ser muy cuantiosos, para lo cual era pertinente efectuar un análisis integral sobre la realidad planteada; desde luego, estableció que debía seguirse el camino metodológico para desarrollar el estudio, así como también, tener presente los alcances de la normativa de este país.

Asimismo, en la parte tributaria se trató de establecer cuál era el impacto que tenía en cuanto a la rentabilidad y desde luego en la parte de las finanzas, era prioritario llevar a cabo una valuación. En lo concerniente a la investigación, se aplicaron encuestas, con la finalidad de recopilar datos y luego de las interpretaciones, arribaron a conclusiones como resultado de la contrastación; además, se encontró que en la parte final del trabajo se planteó, era conveniente profesionalizar la especialidad de Contador Público, mediante programas de capacitación y donde se trate sobre esta realidad, toda vez que este contrato se volverá más frecuente en cuanto a su empleo debido a la finalidad que persigue, etc.

En este contexto los trabajos efectuados a nivel internacional, Zamora Astudillo, L. (2017), con su tesis titulado: "Análisis crítico del tratamiento del leasing financiero en la ley de IVA con la reforma tributaria de 2014-2016", con el fin de optar el grado de Maestro en Tributación de la Universidad de Chile; planteó que esta forma de contrato o arrendamiento

financiero, debía de verse dentro del contexto de lo que corresponde al IVA y que en el Perú está relacionado con el impuesto general a las ventas (IGV); en cuyo trabajo interpretó dos normativas, con el fin de tomar en consideración este impuesto, pero referido cuando se enajena bienes; para lo cual, las modificaciones que se plantearon en las referidas leyes, permitieron establecer una gravación al IVA, cuando se trataba de dicho arrendamiento.

Por lo tanto, como parte del análisis de estas disposiciones, se estableció la necesidad de reconocer la operación vinculada a este tipo de leasing, lo cual fue importante y que amerita un análisis integral con el fin de comprenderlo pero que de todas maneras, era necesario que esté contenido en la reforma tributaria en referencia, así como también las NIC que abarcaban este tipo de contrato; como también, su tratamiento contable y tributario, toda vez que el empleo de este arrendamiento mantenía una tendencia de mayor aumento en cuanto a su empleo, etc.

Inostroza Sáez, M. (2017), en su tesis titulado: "Estructura unitaria del leasing financiero y su influencia sobre los remedios del usuario por incumplimiento del proveedor", con el fin de optar el grado de Doctor en la Universidad Carlos III de Madrid. España. Tal como se presenta el trabajo y teniendo en consideración dicho arrendamiento, el estudio estuvo orientado a establecer que la utilización el leasing, debía contener las partes orientadas a las cuotas, a lo cual también debía sumarse lo financiero y otros costos que irrogaría, antes de la formalización del mismo; desde luego, le daría mayor connotación y transparencia a la puesta en ejecución de esta forma de arrendamiento.

De igual forma, el empleo del leasing, se desarrolló en cuanto a los aspectos del contrato, dejando de lado la parte fiscal, contable, concursal y otros aspectos conocidos como los remedios del usuario, cuando el proveedor incumpla con la parte que le corresponde; por lo tanto, la normatividad correspondiente debía contemplar esta situación, que era muy necesaria en este contrato; por lo tanto, el leasing es de gran utilidad como una nueva forma de contrato en la parte financiera.

Como resultado de la contrastación de hipótesis, se ha demostrado que el uso de la estrategia del leasing, incide directamente en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 – 2020; de lo cual se evidencia, que efectivamente el uso de este contrato es de gran utilidad a nivel financiero, el mismo que viene siendo utilizado a nivel empresarial; tal como lo vienen haciendo las medianas empresas de este sector, en el periodo antes enunciado.

Finalmente, el desarrollo de la investigación, permitió conocer conforme los trabajos efectuados, tanto a nivel nacional como internacionalmente, que el empleo del leasing financiero tal como lo señalan las tesis efectuadas en estos países; es de gran utilidad y se usan principalmente con el fin de renovar los activos a nivel organizacional; pero sin embargo la realidad ha puesto de manifiesto, que también puede utilizarse en la compra de vehículos, bienes patrimoniales y en otras modalidades; lo cual evidencia que esta forma de contrato es de gran utilidad y que su empleo es cada vez de mayor trascendencia debido a los alcances que presenta; habiendo encontrado que en el caso de la legislación peruana, el leasing o arrendamiento financiero, no está contemplado en la legislación civil y es visto como un contrato atípico, entre otros.

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

5.1 CONCLUSIONES

- 5.1.1** La contrastación de hipótesis permitió establecer que la celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento.
- 5.1.2** Se ha determinado que el nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.
- 5.1.3** El análisis de los datos ha permitido establecer que la existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.
- 5.1.4** El análisis de los datos permitió precisar que el tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica.
- 5.1.5** Se ha determinado que la consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato.

- 5.1.6** El análisis de los datos permitió establecer que la satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica.
- 5.1.7** En conclusión, se ha demostrado que el uso de la estrategia del leasing, incide directamente en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020.

5.2 RECOMENDACIONES

- 5.2.1** Es importante que las empresas del sector metalmecánica, empleen el leasing financiero como estrategia, con el fin de mejorar la liquidez de estas organizaciones, debido al menor pago del impuesto a la renta (30%).
- 5.2.2** Dada la trascendencia que tiene el empleo de leasing financiero a nivel organizacional, es necesario la utilización de este contrato atípico, toda vez que permite la reposición de activos (maquinarias, vehículos, otros) lo cual, a no dudarlo, ayudaría en el crecimiento del negocio.
- 5.2.3** Desde el punto de vista tributario, es necesario que las empresas del sector metalmecánico, deben utilizar el leasing financiero como una estrategia de pago del impuesto general a las ventas (IGV), aprovechando que el mismo permite pagarlo en cuotas diferidas y facilitaría tener mayor liquidez.
- 5.2.4** Finalmente, conociendo las bondades tributarias y financieras que permite el uso del leasing, es conveniente que los directorios, parte

gerencial y profesionales vinculados al manejo de este sector empresarial, lleven a cabo programas de capacitación en forma periódica, con el fin de aprovechar las ventajas que ofrecen los contratos atípicos, entre ellos el leasing financiero.

B I B L I O G R A F Í A

Referencias bibliográficas:

- Agüero (2013). Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para Mypes y Pymes. Diario Gestión.
- Arias, M. (2016). Contratos: Parte general. Perú: Librería Studium Ediciones.
- Besley, S y Brigham, E. (2012). Fundamentos de la Administración Financiera. México. Ed. McGraw Hill.
- De La Puente y Lavalle (2013). Estudios del contrato privado. Lima-Perú: Cultural Cuzco S.A. Editores.
- Escobar, R. (2014). El contrato de leasing financiero (1ª ed.). Bogotá, Colombia: Librería Temis.
- Ferreré, D. (2015). Una respuesta a la obsolescencia tecnológica: el contrato de leasing. Montevideo, Uruguay: Revista de Derecho Comercial. Nº 28.
- Garrigues, J. (2016). Curso de derecho mercantil (6ª ed.). México: Porrúa S.A. T. II. pp. 429
- Gispert, C. (2012). Oceano uno Color, Diccionario Enciclopedico. Barcelona, España. Oceano Grupo Editorial.
- Indacochea, A. (2010). Finanzas en inflación (4ª ed.). Lima, Perú: Grafía Editores e Impresiones S.R.L.
- La Revista Peruana de Derecho de la Empresa. (2017). Leasing y Empresa (2ª ed.) Lima, Perú: Cosapi Organización Empresarial.
- La Unión Europea. Pequeñas y Microempresas. (2005). Europa: Periódico de la Comisión de la Unión Europea.
- López, A. (2012). Leasing e fincas de empresas. Río de Janeiro, Brasil: APEC Editora S.A.
- Martín, J. M. (2018). Naturaleza y régimen jurídico de las operaciones de 'Leasing'. Madrid, España: Revista de Derecho Financiero y Hacienda Política. V. 23.

- Mavila, D. (2018). El arrendamiento financiero. Lima-Perú: Editado por la Universidad Mayor de San Marcos.
- Rivas, V. (2016). Terminología bancaria y financiera (1ª ed.). Lima, Perú: Editorial Arita E.I.R.L.
- Rodríguez, S. (2017). Contratos bancarios. Su significación en América Latina. Colombia: Biblioteca FELABAN.
- Trucco, E. (2016). Cometarios en torno al leasing, Concepción, Chile: Revista de Derecho N° 164, Setiembre.
- Weston, J. F. y Brigham, E. F. (2016). Fundamentos de administración financiera (9ª ed.). México: Editorial McGraw-Hill.
- Besley, S. y E. Brigham. (2012). Fundamentos de Administración Financiera (14ª ed.). México. Editorial Cengage Learning Editores S.A.
- De La Cruz, H. (2010). Glosario Empresarial (1ª ed.). Lima, Perú: Editorial Ivera Asociados.
- Pérez, A. (2014). Principios de gestión financiera de la empresa (4ª ed.). España: Pirámide.
- Rivas, V. (2010). El crédito en los bancos comerciales (5ª ed.). Lima, Perú: Arita.
- Van, J. (2012). Administración Financiera (9ª ed.). México: Prentice Hall.
- Von, M. (2011). Políticas Públicas y la Competitividad de las Exportaciones Agrícolas. Chile: Editorial CEPAL.

Referencias electrónicas:

- Ajcip Monroy, R. (2006). El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa plastienvases, S.A. (Tesis de Maestría, USCG). Guatemala: Archivo digital http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_2259.pdf.
- Barreira, E. (2018). Naturaleza financiera del leasing. Archivo digital <http://cedeflaw.org/pdfs/20174413043-94.pdf>

- Bustamante Fernández, E. (2018). El leasing para la administración financiera de la Empresa Ledggi Corporation SAC – Chiclayo (Tesis de Maestría, UCV). Chiclayo, Perú: Archivo Digital https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21361/fustamante_fe.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Cárdenas, C. (2015). El leasing operativo y financiero como alternativa en la gestión financiera para bienes de capital en los micros y pequeñas empresas manufactureras en el distrito de Villa el Salvador-provincia de Lima en el 2017. (Tesis para Título de Contador Público, UNDAC). Pasco, Perú: Archivo digital <http://repositorio.undac.edu.pe/bitstream/undac/755/1/TESIS%20-%20Cindy%20TORRES%20CARDENAS.pdf>
- Chaparro Quispe. (2017). Arrendamiento financiero y la responsabilidad extracontractual de los bancos. (Tesis de Maestría en Derecho Bancario y Financiero, PUCP). Lima, Perú: Archivo digital [CHAPARRO_QUISPE_ELIZABETH_ARRENDAMIENTO_FINANCIERO.pdf](#) (pucp.edu.pe)
- De La Cruz, A. (2017). Estrategia de gestión NIC 17 en leasing financiero de bienes muebles en la banca comercial (Maestría en Gerencia y Productividad, UNAPEC). República Dominicana: Archivo digital https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/TPG_CI_MGP_26_20_17_ET170529.pdf.
- Guamán Burneo, J. (2019). El leasing como procedimiento de contratación pública en el Ecuador (Tesis de Maestría, UASB). Quito, Ecuador: Archivo digital <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7054/1/T3062-MDACP-Guaman-El%20leasing.pdf>.
- Guillermo Deibele. (2015). Valuación, asimetrías fiscales e información contable del arrendamiento financiero. Análisis del caso de adquisición de un rodado afectado a la actividad de un nombre de la ciudad de Bahía Blanca, Argentina. (Tesis de Maestría en Administración, UNS). Argentina: Archivo digital <https://www.bing.com/search?q=tesis+sobre%3A+valuación%2C+asimetrías+fi+scas+e+información+contable+del+arrendamiento+financiero.+análisis+del+c+asode+adquisi&form=ANNT11&refig=c5888f190c364611a74f5c6d4518ce61>
- Inostroza Sáez, M. (2017). Estructura unitaria del leasing financiero y su influencia sobre los remedios del usuario por incumplimiento del proveedor (Tesis de Doctorado, U.C.IIIdem.) España: Archivo digital [Estructura](#)

[unitaria del leasing financiero y su influencia sobre los remedios del usuario por incumplimiento del proveedor - Dialnet \(unirioja.es\).](#)

Interbank (2018). Fórmulas para la liquidación de intereses y pagos para préstamos leasing: caso de cumplimiento. Lima, Perú: Archivo digital <https://interbank.pe/documents/20182/641402/formulas-y-ejemplos-leasing.pdf/4e79f40c-7220-4983-9707-fe7fd1e81300>. (Consultado el 25/05/2021)

López, A. (2016). Algunos supuestos teóricos que sirven de base. Archivo digital: <https://prezi.com/4yzfkykidzqc/algunos-supuestos-teoricos-que-sirven-de-base/>. (Consultado el 12/12/20)

Pérez-Albela García, M. R. (2015). Leasing habitacional: Una nueva alternativa para adquirir la casa propia (Tesis de Maestría, PUCP). Lima, Perú: Archivo digital [Pérez Albela García Leasing habitacional alternativa1.pdf \(pucp.edu.pe\)](#)

PYMES-IASCF. (2009). El leasing financiero como estrategia de financiamiento. Archivo digital: <http://www.educaconta.com/2010/11/el-leasing-financiero-como-estrategia.html>. (Consultado el 12/12/20)

Sánchez Rodríguez, H. (2015). Contrato de leasing financiero como respaldo del financiamiento de las mypes peruanas (Tesis de Doctorado, USMP). Perú: Archivo digital [Sanchez RHJ | Arrendamiento | Pequeñas y medianas empresas \(scribd.com\)](#).

Seminario Seminario, E. (2016). Plan estratégico para una empresa de leasing operativo de flota liviana en Perú (Tesis de Maestría, en Administración, UP). Perú. Archivo digital https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1627/Ernesto_Tesis_Maestria_2016.pdf?sequence=4&isAllowed=y.

Vásquez Paredes, A. (2017). Abuso del derecho en los contratos de arrendamiento financiero o leasing (Tesis de Maestría, UPAO). Trujillo, Perú: Archivo digital <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/3504>.

Villarreal, J. (2011). Administración Financiera. Archivo digital: www.eumed.net/libros/2008/418/. (Consultado el 12/12/20).

Zamora Astudillo, L. (2017). Análisis crítico del tratamiento del leasing financiero en la ley de IVA con la reforma tributaria de 2014-2016 (Tesis de Maestría,

UC). Santiago, Chile: Archivo digital [Zamora Astudillo Francisca.pdf \(uchile.cl\)](#).

ANEXOS

ANEXO N° 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TEMA : USO DE LA ESTRATEGIA DEL LEASING EN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR METAL MECÁNICA EN LIMA METROPOLITANA, 2019 - 2020

AUTOR : HENRY IVÁN DÍAZ HUANCOLLO.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA	INSTRUMENTO
Problema principal	Objetivo general	Hipótesis principal				
¿En qué medida el uso de la estrategia del leasing en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020?	Demostrar si el uso de la estrategia del leasing, incide en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020.	El uso de la estrategia del leasing, incide directamente en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020.	<p>Variable independiente X. Leasing financiero</p> <p>x₁.- Nivel de celeridad en la amortización del bien. x₂.- Nivel de la ventaja tributaria de la operación. x₃.- Existencia de opción de pagos residuales del bien. x₄.- Tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien. x₅.- Nivel de consecución de descuentos por pagos adelantados. x₆.- Nivel de satisfacción de las necesidades de liquidez.</p>	<p>Tipo: Explicativo</p> <p>Nivel: Aplicativo</p> <p>Método y Diseño: Ex post facto o retrospectivo</p>	<p>Población: A nivel de empresas metal mecánica de Lima Metropolitana.</p> <p>Muestra: 364 gerentes.</p> <p>Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico</p>	Para el estudio se utilizó la encuesta.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos				
<p>a. ¿De qué manera la celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento?</p> <p>b. ¿En qué medida el nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas?</p>	<p>a. Establecer si la celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento.</p> <p>b. Determinar si el nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.</p>	<p>a. La celeridad en la amortización del bien, incide en el plazo de reembolso del financiamiento.</p> <p>b. El nivel de la ventaja tributaria, incide en la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.</p>	<p>Variable</p>			

<p>c. ¿De qué manera la existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos?</p> <p>d. ¿De qué manera el tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica?</p> <p>e. ¿En qué medida la consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato?</p> <p>f. ¿En qué medida la satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica?</p>	<p>c. Establecer si la existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.</p> <p>d. Precisar si el tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica.</p> <p>e. Determinar si la consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato.</p> <p>f. Establecer si la satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica.</p>	<p>c. La existencia de opción de pagos residual del bien, incide en los mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.</p> <p>d. El tiempo de cierre oportuno de una adquisición de un bien, incide en el grado de imagen lograda por las empresas del sector metal mecánica.</p> <p>e. La consecución de descuentos por pagos adelantados, incide en la rentabilidad financiera lograda en este contrato.</p> <p>f. La satisfacción de las necesidades de liquidez, incide en la solvencia económica lograda por las empresas de este sector metal mecánica.</p>	<p>Independiente Y. Financiamiento empresarial</p> <p>y₁.- Plazo de reembolso del financiamiento en estas empresas.</p> <p>y₂.- Nivel de cobertura de las necesidades de operación en estas empresas.</p> <p>y₃.- Mayores movimientos de deudores y acreedores con los bancos.</p> <p>y₄.- Nivel de la imagen lograda por la empresa.</p> <p>y₅.- Tipo de rentabilidad financiera.</p> <p>y₆.- Nivel de la solvencia económica lograda por la empresa.</p>			
---	---	---	--	--	--	--

ANEXO N° 2

ENCUESTA

Instrucciones:

La presente tiene como objetivo recoger información de la tesis titulada: **“Uso de la estrategia del leasing en el financiamiento de las medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020”**, la misma que está compuesta por diferentes preguntas, que luego de leerlas tendrá que elegir la opción que considere correcta, marcando con un aspa (X). Se le hace hincapié que es anónima, agradezco su participación.

1. ¿Aprecia Usted en este instrumento financiero celeridad en la amortización del bien?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique su respuesta:

.....
.....
.....

2. ¿Considera que este tipo de leasing constituye una ventaja tributaria en la operación?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique su respuesta:

.....
.....
.....

3. ¿En su opinión a nivel de esta operación constituye una opción de pago residual del bien?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique su respuesta:

.....

4. ¿Para Usted a través del leasing financiero se facilita el cierre oportuno de una adquisición de un bien?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique su respuesta:

.....

5. ¿Es posible mediante estas operaciones conseguir descuentos por pagos adelantados?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique su respuesta:

.....

6. ¿Existe a nivel de los arrendatarios satisfacción de sus necesidades en cuanto a la liquidez?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique su respuesta:

.....

7. ¿Para Usted el empleo del leasing financiero es importante utilizarlo a nivel empresarial en la adquisición de activos?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()

- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique _____ I _____ respuesta:

.....
.....
.....

8. ¿Considera Usted apropiado el plazo de reembolso del financiamiento?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique _____ su _____ respuesta:

.....
.....
.....

9. ¿Considera Usted que la cobertura de las necesidades de operación en estas empresas, es el adecuado mediante el empleo del leasing financiero?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique _____ su _____ respuesta:

.....
.....
.....

10. ¿Cree Usted que el financiamiento empresarial puede verse favorecido mediante mayores movimientos deudores y acreedores con los bancos?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique _____ su _____ respuesta:

.....
.....
.....

11. ¿En su opinión es importante en el proceso de concesión del financiamiento la imagen lograda por la empresa?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique _____ su _____ respuesta:

.....

12. ¿Existe rentabilidad financiera como parte de estas operaciones a nivel de las empresas?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique _____ su _____ respuesta:

.....

13. ¿Para Usted es importante la solvencia económica lograda por la empresa?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique _____ su _____ respuesta:

.....

14. ¿Considera Usted importante el financiamiento en este sector empresarial (metal mecánica)?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Ocasionalmente ()
- d) Probablemente no ()
- e) Definitivamente no ()

Justifique su respuesta:

.....
.....
.....

ANEXO N° 3

FICHA DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1 APELLIDOS Y NOMBRES :

1.2 GRADO ACADÉMICO :

1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA :

1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN :

1.5 AUTOR DEL INSTRUMENTO :

1.6 MAESTRÍA :

1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD :

a) De 01 a 09: (No válido, reformular) b) De 10 a 12: (No válido, modificar)

c) De 12 a 15: (Válido, mejorar) d) De 15 a 18: Válido, precisar

c) De 18 a 20: (Válido, aplicar)

II. ASPECTOS A EVALUAR:

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS CUALITATIVOS CUANTITATIVOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(01 - 09)	(10 - 12)	(12 - 15)	(15 - 18)	(18 - 20)
		01	02	03	04	05
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.					
2. OBJETIVIDAD	Esta formulado con conductas observables.					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					
4. ORGANIZACIÓN	Existe organización y lógica.					
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de estudio.					
7. CONSISTENCIA	Basado en el aspecto teórico científico y del tema de estudio.					
8. COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones y variables.					
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.					
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.					
SUB TOTAL						
TOTAL						

VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4) :

VALORACIÓN CUALITATIVA :

OPINIÓN DE APLICABILIDAD :

Lugar y fecha:

.....
Firma y Post Firma del experto
DNI N°