



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANZAS

CORPORATIVAS

CARRERA DE CONTABILIDAD

Implementación de un leasing financiero y su impacto en la rentabilidad en la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el título profesional de CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

Rojas Garcia, Yanet Yolanda

ASESOR

Mg Edinson Fernández Vega

Lima, Julio, 2022

DEDICATORIA

A mis queridos padres por su apoyo incondicional, por apoyarme en cada paso de mi vida y por ser mi motor y motivo Y comprensión durante mi carrera profesional.

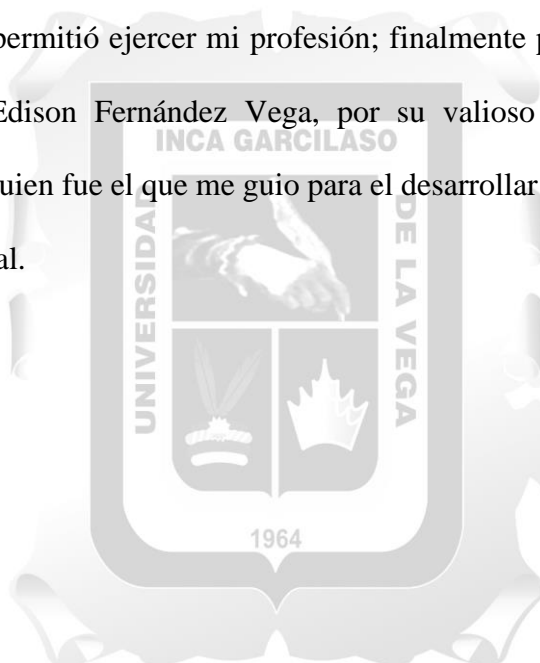


AGRADECIMIENTOS

A Dios, por cuidarme siempre y haberme permitido culminar satisfactoriamente este trabajo. Por todos los parabienes recibidos durante mi formación universitaria.

A mis padres quienes me brindaron en todo momento, con su esfuerzo y mucha dedicación, sus consejos, aliento y cariño.

A mis docentes universitarios quienes me transmitieron un conocimiento claro, que me permitió ejercer mi profesión; finalmente por ello agradezco a mi asesor Mg. Edison Fernández Vega, por su valioso aporte en la presente investigación quien fue el que me guio para el desarrollar este trabajo y así lograr mi objetivo final.



RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

El presente trabajo de la investigación tuvo como objetivo la implementación del leasing financiero y su impacto en la rentabilidad en la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022. Debido a que la entidad bancaria no brindaba un servicio eficiente relacionado al leasing financiero. Es así que, el servicio de MiBanco resulta muy genérico y poco adaptativo para lograr brindar de manera efectiva, y personalizada el arrendamiento financiero a sus clientes, Lo que a lo largo del tiempo se ha traducido como una limitación y pérdida económica para el banco, representada por la disminución de la cartera de cliente potenciales. En donde, esté desequilibrio a su vez, ha limitado la mejora en las tasas de interés que podrían tener para sus clientes, por ello esto represento una limitación en la inyección de liquidez económica que podría tener el banco. De tal manera, en vista a los resultados óptimos planteados en las bases teóricas y los antecedentes se propuso implementar el leasing financiero para la mejora de la rentabilidad de la entidad bancaria MiBanco la Victoria, es por ello que la entidad bancaria planteo mejorar las formas de brindar el servicio del leasing financiero a los distintos tipos de clientes entendiendo sus necesidades, limitaciones y rubros empresariales. Para concluir con el presente trabajo de suficiencia se pudo lograr el objetivo de la mejora de la implementación leasing financiero para incrementar la rentabilidad de la entidad bancaria y a su vez mejorar su posicionamiento frente a otras entidades bancarias que son competencias directas.

Palabras claves: Leasing financiero, rentabilidad, bancos, arrendamiento

ABSTRACT AND KEYWORDS

The objective of this research work was the implementation of financial leasing and its impact on profitability in the company MiBanco la Victoria, Lima 2022. Because the bank did not provide an efficient service related to financial leasing. Thus, MiBanco service is very generic and poorly adapted to provide effective and personalized financial leasing to its customers, which over time has resulted in a limitation and economic loss for the bank. represented by the decrease in the potential client portfolio. Where, this imbalance, in turn, has limited the improvement in interest rates that they could have for their clients, for this reason this represented a limitation in the injection of economic liquidity that the bank could have. In this way, in view of the optimal results raised in the theoretical bases and the background, it was proposed to implement financial leasing to improve the profitability of the MiBanco la Victoria bank, which is why the bank proposed to improve the forms of provide the financial leasing service to different types of clients, understanding their needs, limitations and business items. To conclude with this sufficiency work, it was possible to achieve the objective of improving the implementation of financial leasing to increase the profitability of the banking entity and in turn improve its position compared to other banking entities that are direct competitions.

Keywords: Financial leasing, profitability, banks, leasing

ÍNDICE

<i>DEDICATORIA</i>	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN Y PALABRAS CLAVE	4
ABSTRACT AND KEYWORDS	5
ÍNDICE	6
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPITULO I	12
ASPECTOS GENERALES	12
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA O INSTITUCIÓN	12
1.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	12
1.1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y CONTEXTO SOCIOECONÓMICO	12
1.1.3 ACTIVIDAD GENERAL O ÁREA DE DESEMPEÑO	13
1.1.4 MISIÓN Y VISIÓN	14
CAPITULO II	15
DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EXPERIENCIA	15
2.1 ACTIVIDAD PROFESIONAL DESARROLLADA	15
2.2 PROPÓSITO DEL PUESTO Y FUNCIONES ASIGNADAS	15
CAPITULO III	17
	6

FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA ELEGIDO	17
3.1 TEORÍA Y LA PRACTICA EN EL DESEMPEÑO PROFESIONAL	17
3.2 ACCIONES, METODOLOGÍAS Y PROCEDIMIENTOS	18
CAPITULO IV	21
PRINCIPALES CONTRIBUCIONES	21
4.1 APORTES UTILIZANDO LOS CONOCIMIENTOS O BASE TEÓRICA ADQUIRIDA DURANTE LA CARRERA	21
4.1.1 TÍTULO DEL PROBLEMA	21
4.1.2 DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	21
4.1.3 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	26
4.1.4 BASES TEÓRICAS	31
4.1.4.1 VARIABLE LEASING FINANCIERO	31
4.1.4.2 VARIABLE RENTABILIDAD	40
4.1.5 SOLUCIÓN DEL PROBLEMA	50
CONCLUSIONES	59
RECOMENDACIONES	60
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	61
ANEXOS	65

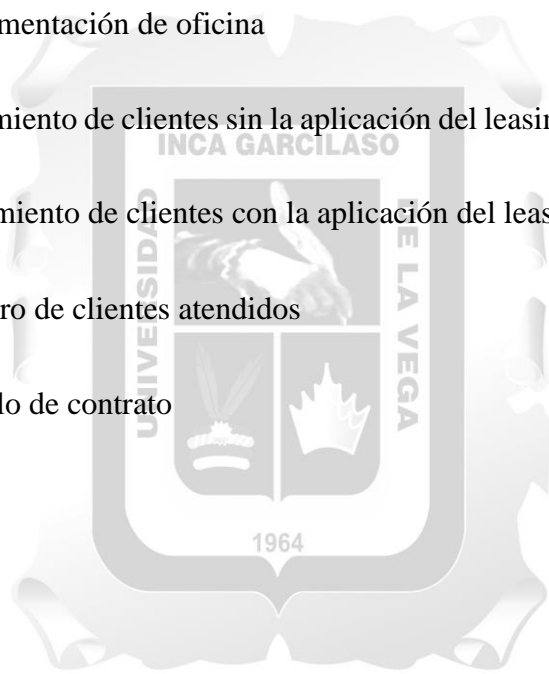
ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Estado de situación financiera según activos " Estimado al 2022"	51
Tabla 2	Estado de situación financiera según activos luego de la implementación del leasing financiero 2022	52
Tabla 3	Contratos hechos con proveedores por año	54



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Capacitación del personal de atención	53
Figura 2 Estado de situación financiera según activos " Estimado al 2022"	53
Figura 3 Estado de situación financiera según activos luego de la implementación del leasing financiero 2022	54
Figura 4 Número de contratos hechos por año, con y sin implementación del leasing financiero	55
Figura 5 Implementación de oficina	56
Figura 6 Crecimiento de clientes sin la aplicación del leasing financiero	57
Figura 7 Crecimiento de clientes con la aplicación del leasing financiero	57
Figura 8 Número de clientes atendidos	58
Figura 9 Modelo de contrato	59



INTRODUCCIÓN

En la actualidad el leasing financiero a nivel mundial tiene un papel muy importante en las entidades bancarias, debido a que permite la facilidad de activos a las distintas empresas y personas naturales lo que conlleva a los bancos a obtener más cartera de clientes y una relación crediticia más segura a largo plazo, sin embargo en nuestro país la mayoría de las entidades bancarias ha decididos no implementar debidamente el leasing financiero como una herramienta, lo que ha llevado una reducción en la rentabilidad de ingresos percibidos anualmente.

Es por ello que esta investigación y ante la situación revela los beneficios del leasing financiero como una herramienta de impulso y mejora económica para la rentabilidad de las entidades bancarias, mejorando su capacidad adquisitiva y operativa, debido a que esta modalidad genera la atracción de nuevas carteras de clientes que antes estaban fraccionados y desatendidos por las entidades bancarias.

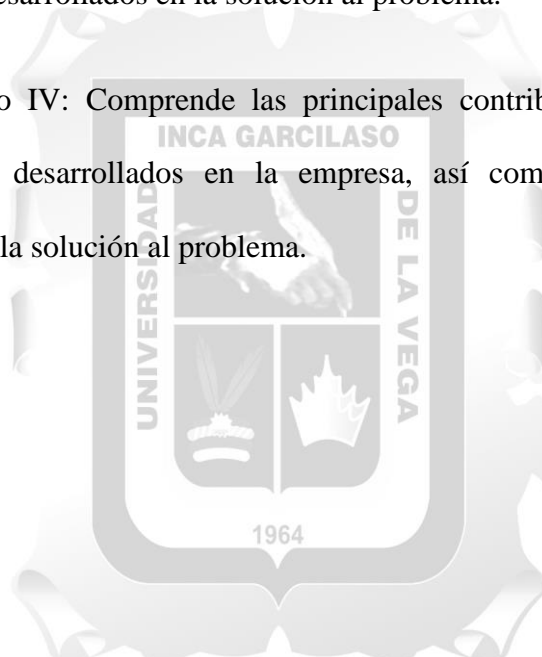
En este sentido y de acuerdo a la situación planteada en la investigación la entidad bancaria MiBanco decidió mejorar la implementación del leasing financiero para la mejora de la rentabilidad, debido a que los años anteriores se veía analizando una disminución y pérdida de clientes por la falta de implementación de esta herramienta, de este modo los resultados obtenidos detallan y alientan de manera positiva los objetivos de la investigación planteadas como una alternativa de solución frente a la problemática existente. Este proyecto se organizó y se detalló de la siguiente forma:

Capítulo I: Menciona los aspectos descriptivos generales de la empresa, descripción del producto o servicio, ubicación geográfica, contexto socioeconómico, actividad general, misión y visión de la empresa.

Capítulo II: comprende la descripción general de la experiencia, actividad profesional desarrollada, propósito del puesto y funciones asignadas.

Capítulo III: Comprende la fundamentación del tema, la teoría y la práctica en el desempeño profesional y las acciones, metodologías y procedimientos utilizados en desarrollados en la solución al problema.

Capítulo IV: Comprende las principales contribuciones utilizando los conocimientos desarrollados en la empresa, así como el desarrollo de la experiencia en la solución al problema.



CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA O INSTITUCIÓN

La empresa bancaria MiBanco ubicada en el Perú, fue fundada en el año 1998 y a principios del año 2014 tuvo una fusión con Financiera Edyficar. Actualmente esta empresa se dedica principalmente a trabajar con microempresas y que cuenta con 328 agencias a nivel nacional.

1.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

La empresa bancaria MiBanco se encarga de brindar servicios de ahorro, hipotecas y préstamos bancarios para un público en general, sirve a personas naturales, jurídicas, a grandes y pequeñas empresas.

1.1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

El banco MiBanco, tiene 328 agencias ubicadas en todo el Perú, pero como lugar de estudio tenemos a la agencia ubicada en la Victoria jr. Humbolt 1609.

CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

La entidad bancaria al tener varias agencias cuentan con diferentes gerentes por cada sede siendo ello que, tiene bajo rango de influencia directa, una población con sector socioeconómico A y B.

Principales clientes:

La entidad bancaria MiBanco actualmente sus principales clientes son los siguientes:

- Público en general
- Personas jurídicas y naturales
- Microempresas
- Banca Mype

Principales proveedores:

Los principales proveedores de la entidad bancaria MiBanco son los siguientes:

- Banco de crédito del Perú - BCP

Competencia:

Los principales competidores de la entidad bancaria MiBanco son:

- Banco continental
- Scotiabank Perú 1964
- Interbank
- Banco pichincha
- Caja Arequipa
- Banco Azteca

1.1.3 ACTIVIDAD GENERAL O ÁREA DE DESEMPEÑO

Como actividad general un analista de crédito se encarga de evaluar los posibles riesgos a los que está sujeta la entidad bancaria antes de brindar un financiamiento crediticio, para ello el profesional a cargo revisa el historial

crediticio, el balance de ingresos y las cuentas de ahorros de los clientes. De esta manera, define las cláusulas de cada contrato. Así también, el área de desempeño permite conocer las necesidades de los clientes evidenciando cual sería el mejor proceso para la adquisición de activos.

1.1.4 MISIÓN Y VISIÓN

Misión

La entidad bancaria tiene como misión; Brindar servicios Microfinancieros, para promover y apoyar el desarrollo social y económico de las empresas, microempresas y emprendedores, de igual forma servir a los distintos clientes sean jurídicos o naturales.

Visión

La visión de la entidad bancaria de MiBanco es posicionarse como uno de los bancos con mejor cobertura crediticia, brindando oportunidades de accesibilidad económica a pequeñas y grandes empresas como a personas naturales y jurídicas.

Valores

- Puntualidad
- Responsabilidad
- Respeto
- Empatía
- Transparencia

CAPITULO II

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EXPERIENCIA

2.1 ACTIVIDAD PROFESIONAL DESARROLLADA

Analista de créditos

Un analista de crédito es aquel que se encarga de analizar el historial crediticio, ahorros y los balances de ingresos de cada cliente que solicite un préstamo o una línea de crédito, así también un analista se caracteriza por explicar los distintos tipos de préstamos y las condiciones en la que están sujetos cada uno de ellos, en tal sentido están encargados de calcular el riesgo financiero que podría existir si se aprueba la línea crediticia o préstamo.

2.2 PROPÓSITO DEL PUESTO Y FUNCIONES ASIGNADAS

Propósito del puesto

El propósito del puesto fue mejorar la herramienta del leasing financiero en la entidad bancaria MiBanco permitiendo abastecer y brindar más opciones y propuestas de solución a la nueva cartera de clientes, y a su vez controlar, revisar, evaluar los historiales y perfiles crediticios, para así conocer cuál será el mejor préstamo o crédito para cada cliente.

Funciones asignadas

El profesional encargado de revisar y evaluar los perfiles crediticios de los clientes es conocido como “analista de créditos” teniendo como función principal la de revisar las cuentas de ahorro, los balances de ingresos y el historial crediticio,

siendo determinante estas funciones para garantizar el menor riesgo para la entidad bancaria MiBanco.

Así también, el analista de crédito tiene las siguientes funciones a desarrollar:

- Brindar asesorías y asistencias a cerca de los productos crediticios a clientes existentes y nuevos
- Realizar propuestas de crédito, sustentando los mismo en el comité de crédito, basándose en los parámetros existentes que exige el banco relacionado a los criterios de a rentabilidad.
- Elaboración de flujo y caja
- Realización de análisis preciso de la condición financiera del cliente
- Brindar asesoría y asistencia a cerca de los productos crediticios a nuevos clientes
- Evaluación los EEFF de los potenciales clientes
- Garantizar del cumplimiento de las políticas y controles internos aplicables a los productos crediticios
- Transparencia encada solicitud procesada
- Sustentar y elaborar informes solicitados por los superiores o gerencia
- Llevar registros de los créditos aprobado y no aprobados para una futura evaluación.
- Estudiar el porqué de los créditos no aprobados para promover herramientas internas en la entidad bancaria.

CAPITULO III

FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA ELEGIDO

3.1 TEORÍA Y LA PRACTICA EN EL DESEMPEÑO PROFESIONAL

La norma internacional de contabilidad número 17, arrendamientos estipula en la (NIC 17) los alcances, los objetivos, las definiciones y clasificaciones de los tipos de arrendamientos. En esta norma se detalla el inicio del leasing financiero en el país, en donde también se delimitan sus implicancias a través de los años, en donde se establecen las bases y restricciones aplicables a cada contrato consignado.

El objetivo de esta norma es actualizar constantemente los conocimientos ya recolectados de esta herramienta financiera, debido a que su evolución y adaptabilidad constante a la globalización han hecho que esta se modifique en forma, implicancia y aplicación.

De tal manera determina descripciones generales de contrato en los alcances de las cuotas, las obligaciones del arrendatario y arrendado, así también define el valor operativo de cada activo arrendado a través del contabilidad de libros para evitar detracciones y definir la obligación tributaria de cada una de las partes. Por ello esta norma ayuda a que las entidades bancarias puedan tener un modelo de como estimar sus ingresos financieros, la corrección de los valores de activos y los distintos importes a la renta.

La implementación del leasing financiero es actualmente necesario en cada entidad bancaria, producto de la globalización y las distintas situaciones contextuales de cada país. En este contexto y frente a la variable crisis, política y económica es necesario reajustar los servicios de financiamiento relacionados al

leasing en la entidad bancaria MiBanco la Victoria, ya que así se obtendrá mejores resultados con las nuevas carteras de clientes y con las futuras microempresas.

Por ello la entidad bancaria MiBanco estuvo en la necesidad de mejorar la implementación del leasing financiero como una herramienta estratégica que impulse la dinámica de ingresos a través de los activos, disminuyendo los riesgos financieros en caso de incumplimiento de contrato.

Durante la implementación del leasing financiero se tuvo como prioridad la capacitación de los trabajadores frente a esta nueva herramienta de trabajo, cuya dificultad principal residió en que los trabajadores brinden un servicio personalizado a cada cliente, por ello se tuvo que mejorar nuestros estándares para estimar los posibles riesgos que se puedan suscitar durante el ciclo de contratación. Asimismo, represento un reto el establecer convenios con entidades proveedoras de los activos.

3.2 ACCIONES, METODOLOGÍAS Y PROCEDIMIENTOS

3.2.1 ACCIONES

Para la implementación del leasing financiero se consideraron las siguientes acciones, tal como:

- La adquisición de un nuevo software que evalué los posibles riesgos según los indicadores crediticios de cada cliente.

- Se designo una oficina para la coordinación de la implementación y control del leasing financiero.

- Se planteo y ejecuto una junta directiva para recolectar los puntos de vista e información en base de experiencia de cada uno de los accionistas.
- Se plantearon campañas de publicidad para promover este nuevo servicio a través de redes sociales, plataformas digitales y pagina web.

3.2.2 METODOLOGÍA

Se planteo como herramienta metodológica la revisión de antecedentes y la comparativa de la información bancaria:

- Se recolecto la data bancaria de los últimos años.
- Se comparo el éxito obtenido de distintas empresas bancarias que aplicaron esta herramienta.

3.2.3 PROCEDIMIENTOS

De esta forma se tuvieron los siguientes procedimientos:

- En base a los puntos definidos por los accionistas se capacitaron a los trabajadores para que brinden una mejor asesoría de este nuevo servicio.
- Se gasto un presupuesto anual para la aplicación de esta herramienta, así también, se designó un presupuesto para su control y monitoreo.

- La implementación de un nuevo software que evalué los posibles riesgos según los indicadores crediticios de cada cliente
- Se aplicaron las campañas de publicidad para promover este nuevo servicio a través de redes sociales, plataformas digitales y pagina web.



CAPITULO IV

PRINCIPALES CONTRIBUCIONES

4.1 APORTES UTILIZANDO LOS CONOCIMIENTOS O BASE TEÓRICA ADQUIRIDA DURANTE LA CARRERA

4.1.1 TÍTULO DEL PROBLEMA

Implementación de un leasing financiero y su impacto en la rentabilidad en la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022

4.1.2 DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

La base de todo funcionamiento, en la obtención de activos y beneficios en el sector financiero está definida por la capacidad de crear instrumentos que permitan ampliar los ingresos. Por ello, en el sector financiero y empresarial de distintos países se viene implementando el leasing financiero conocido también como arrendamiento financiero. Es así que, el leasing es una herramienta que fue implementada con éxito por primera vez en estados unidos, consiguiendo mejorar la economía bancaria.

Es por ello que, para Mavila (2003) el “leasing financiero”, Es un contrato que permite a la empresa arrendadora adquirir los bienes que serán entregados o arrendados a un cliente, una vez estén definidos los pagos que pueden ser por adelantado o al vencimiento. Es decir que, esta herramienta es una propuesta atractiva para la adquisición de equipos necesarios para distintas empresas del sector.

Esta evolución ha logrado que, en países en pleno desarrollo, como el Perú, un crédito financiero sea una alternativa que muchos peruanos, especialmente

empresarios, tienen para continuar con las perspectivas de crecimiento de su negocio. Sin embargo, se conoce que en nuestro país las tasas de interés activas que cobran los bancos por los créditos que otorgan, según muestra el Banco Mundial, son de las más altas de la región; pero parte de ello está justificado en las altas tasas de rendimiento o de rentabilidad que está obteniendo la inversión privada en nuestro medio.

Siendo una de estas alternativas el Arrendamiento Financiero (Leasing), ya que hoy existe una demanda relevante por diversos sectores, pero de una forma muy particular destaca la de las empresas del Sector Inmobiliario debido a su constante inversión. La finalidad de recurrir al financiamiento en el sector inmobiliario beneficia a las empresas de poder desarrollar sus proyectos en el tiempo que se estime, haciendo uso de los recursos adquiridos en financiamiento según presupuestos estimados para el desarrollo del proyecto.

Sevilla (2015), “en cuanto a la rentabilidad hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado”. El mercado financiero en la capital, pese a la crisis internacional, ha venido desarrollándose de manera ascendente gracias a la economía de libre mercado y al emprendimiento de muchos peruanos que sostiene el desarrollo económico que la misma sociedad presenta actualmente.

El estado también ha intervenido a través de los años con algunos avances en cuanto a su participación como ente regulador, a través de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS); es así como se ha logrado mejorar el acceso a un

crédito bancario y la transparencia del mercado financiero para las personas y empresas, para que estos generen más riqueza; a fin de que tanto el intermediario financiero como su deudor o acreedor se vean beneficiados. Existe mucha información que se puede utilizar para evaluar si es o no factible usar recursos externos y determinar el nivel de apalancamiento necesario para no afectar la estabilidad económica de la empresa frente a terceros e incluso para los mismos accionistas.

La empresa bancaria MiBanco ubicada en el Perú, fue fundada en el año 1998 y a principios del año 2014 tuvo una fusión con Financiera Edyficar. Actualmente esta empresa se dedica principalmente a trabajar con microempresas, teniendo varias sedes dentro del país. Es por ello que, en vista de fines investigativos y de que las actividades del banco guardan relación con el tema, se hace propicio como lugar de estudio la sede de la Victoria.

Es así que, a nivel nacional se identificó como suceso importante la disminución en los préstamos bancarios según los índices mensuales, ya que según ASBANC (2017) En el año 2017 “se tuvo una disminución en el Préstamo total”, siendo este 21,001 millones de soles a nivel nacional, monto menor al de junio del año 2016, decreciendo en 9.1 puntos en la inversión privada. evidenciando un problema en la mejora de la rentabilidad del sector bancario.

Es por ello que, MiBanco está atravesando por una disminución de las tasas de crédito, lo que ha está influyendo significativamente en la rentabilidad, esto debido a que son las operaciones con mayor demanda sin atención.

Es así que, el servicio de MiBanco resulta muy genérico y poco adaptativo para lograr brindar de manera efectiva, y personalizada el arrendamiento

financiero a sus clientes, Lo que a lo largo del tiempo se ha traducido como una limitación y pérdida económica para el banco, representada por la disminución de la cartera de cliente potenciales. En donde, esté desequilibrio a su vez, ha limitado la mejora en las tasas de interés que podrían tener para sus clientes.

De igual forma, se identificó que mi banco no pose tanta liquides económica al no atraer a sus clientes a tener cuentas de ahorro o salárieles, lo que limita la inversión de dinero para poder solventar el arrendamiento financiero con todo tipo de clientes, sin excluir sus distintos rubros de trabajo, tales como; construcción, inmobiliarios, industrial y manufacturera.

Al no prestar interés a los problemas identificados, se tendría como consecuencias; el aumento de la tasa de interés de manera constante, la perdida de cartera de clientes, el deterioro de la imagen de MiBanco y la mala reputación en el sector bancario.

Es así que, la rentabilidad del banco se podría ver afectada por la falta de implementación en la promoción y publicidad de los servicios existentes, como el acceso al leasing financiero y los distintos tipos de cuentas bancarias.

Así también, la falta de capacitación para ofrecer estos servicios personalizados desacuerdo a la nueva cartera de clientes, podría significar una pérdida de oportunidades a futuro.

En relación a todo lo mencionado, es necesario la implantación del leasing financiero para mejorar la rentabilidad del capital en MiBanco. Donde también es importante la mejora de la publicidad y promoción de los servicios existentes

como; los préstamos personalizados, las diferentes cuentas bancarias y los distintos servicios que ofrece MiBanco.

Resulta importante de igual manera, capacitar al personal constantemente bajo un sistema adaptativo a los cambios situacionales políticos y económicos, en donde la herramienta del leasing financiero pueda ser versátil para que distintos clientes puedan acceder a ella, con una mejor tasa de interés, lo que se traduce como un aumento en la liquidez de MiBanco.

Problema general:

¿De qué manera la implementación del leasing financiero incide en la rentabilidad de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022?

Problemas específicos:

- a) ¿De qué manera el servicio de alquiler mejora los ingresos económicos de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022?
- b) ¿De qué manera los convenios estratégicos mejoran en la adquisición de activos de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022?
- c) ¿De qué manera la flexibilidad contractual influye en la atracción de clientes de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022?

Objetivo general:

Determinar de qué manera la implementación del leasing financiero incide en la rentabilidad de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022.

Objetivos específicos:

- a) Determinar de qué manera el servicio de alquiler mejora los ingresos económicos de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022.
- b) Determinar de qué manera los convenios estratégicos mejoran en la adquisición de activos de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022.
- c) Determinar de qué manera la flexibilidad contractual influye en la atracción de clientes de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022.

4.1.3 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Antecedentes Nacionales de la investigación

Los antecedentes nacionales de acuerdo a las variables leasing financiero y rentabilidad son los siguientes: De tal manera para Fustamante (2018) tuvo como objetivo “Determinar el leasing o arrendamiento financiero como alternativa financiera mejorando significativamente la administración financiera de la empresa LEDGGUI CORPORATION SAC, Chiclayo 2017-2018”, de esta forma se utilizó en la metodología la técnica de recolección de datos análisis documental y revisión exhaustiva de documentos (p.40).

Es así que, se concluye que para Fustamante (2018) “El leasing financiero mejora la rentabilidad de la empresa bancaria y de la unidad a la que se presta servicios”, así también, se evidencia que los contratos permiten ambas partes obtener mejores ingresos y utilidades (p.67).

Siendo así, para Díaz (2021) propuso como objetivo “Verificar si la aplicación de la estrategia del leasing, influye en el financiamiento de las

medianas empresas del sector metal mecánica en Lima Metropolitana, 2019 – 2020”, en el cual utilizo una metodología cuantitativa que tuvo como sujeto de estudio a 364 gerentes, por ello esta investigación busca conocer la relación del leasing financiero en la rentabilidad bancaria y de las empresas a las que se les da servicio (p.6).

Así también, se concluyó que para Díaz (2021) “La estrategia de leasing influye de manera significativa en el financiamiento de las medianas empresas del sector mecánico”, en donde ambas partes consiguen tener mayores beneficios, en donde la empresa bancaria extiende sus servicios logrando alcanzar mejores metas, objetivos y una rentabilidad muy alta (p.119).

De tal manera, para Sanchez (2015) tuvo como objetivo “Determinar el punto de equilibrio que evalúa los indicadores de riesgo que aumenten la utilización de contrato de Leasing Financiero, como un respaldo para la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas”. De esta forma la investigación tiene una metodología del tipo aplicada, en donde se utilizó la recopilación de información como datos técnicos, es así que los sujetos de estudio fueron 50 mypes (p.3).

De este modo, se concluyó que para Sanchez (2015) “Las mypes buscan el leasing financiero como una opción para ser competitivos en el mercado”, por ello el leasing financiero es una herramienta necesaria en la mayoría de los bancos a nivel nacional (p.132).

Así también, para Pajuelo (2017) tuvo como objetivo “Determinar la influencia del leasing financiero sobre la gestión empresarial de las pequeñas y micro empresas de turismo en el peruano”, se utilizó una metodología de

investigación del tipo cuantitativo en donde se aplicó una encuesta a 66 gerentes de mypes (p.13).

Es así que, se concluyó que para Pajuelo (2017) “El leasing financiero es importante para las empresas medianas y pequeñas ya que les permite adquirir equipos y maquinarias”, por ello hace énfasis en la importancia que deben darle las empresas bancarias a la implementación del leasing financiero para generar una mayor rentabilidad frente a la demanda (p.25).

De tal manera, para Seminario (2016) propuso como objetivo “Implementar estrategias para las empresas de leasing operativo en Perú”, es así que, se utilizó como metodología para desarrollar la investigación, la revisión de data y bibliografía disponible, en donde a su vez se utilizaron herramientas para extraer información como análisis, matrices, FODA Y modelos seis fuerzas (p.12).

De este modo, se concluyó que para Seminario (2016) “Implementar diversas estrategias en el leasing mejorara la rentabilidad de las empresas”, esto comprendiendo que el leasing financiero es una herramienta que cada día se hace más global logrando convertir en socios a las empresas bancarias y las pequeñas empresas (p.40).

Antecedentes Internacionales de la investigación

Los antecedentes internacionales de acuerdo a las variables leasing financiero y rentabilidad son los siguientes: De tal manera Ajcip (2006) propuso como objetivo “Determinar la importancia del leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa Plastienvases, S.A.”. De este modo la investigación tiene una metodología mixta,

en donde se usaron técnicas del método cualitativo, y revisión técnica de la documentación de los estados financieros. De este modo lograron determinar cuáles fueron los resultados favorables de implementar el leasing financiero como alternativa para mejorar la rentabilidad (p.30).

Es así que, luego de aplicar la entrevista y la revisión técnica de la documentación de los estados financieros, se pudo concluir que para Ajcip (2006) la implantación del leasing financiero fue un éxito favorable para el crecimiento de la empresa y un convenio adecuado con el banco a largo plazo.

De tal forma Ajcip (2006) determinó que “El leasing financiero se caracteriza por ser una gran alternativa de financiamiento para las etapas tempranas de inyección de capital en las distintas empresas”. Así también, plantea que el leasing financiero es una herramienta que conlleva a la oportunidad de mejorar el historial crediticio empresarial, logrando mejorar los vínculos y contratos con la entidad bancaria (p.60).

Así también para Giménez (2016) tuvo como objetivo “Determinar la rentabilidad de bancos en América Latina”, de este modo la investigación tuvo una metodología que planteo como sujetos de estudio a 243 bancos de los cuales pudo extraer la base de datos de Bankscope. Siendo así que, se pudo determinar cuáles son los riesgos y oportunidades que influyen en la variable rentabilidad de los bancos (p.20).

De tal forma Giménez (2016) concluyó que “La rentabilidad de los bancos en América Latina está sujeta a los distintos contextos”, en donde se evidencia la influencia que tiene la implementación de herramientas en el desarrollo bancario (p.24).

Siendo así, de igual importancia para Giménez (2016) la revisión de los indicadores ROE rentabilidad del patrimonio, ROA rentabilidad de los activos y AP apalancamiento financiero, ya que estos evidencian de manera significativa la rentabilidad (p.24).

De tal forma, De la Cruz (2017) propuso como objetivo “Las estrategias de gestión NIC 17 en leasing financiero de muebles y bienes en la banca comercial”, que partió por una metodología que tuvo como sujeto de estudio al banco ABC, en el cual se revisaron los resultados de la implantación del leasing financiero, de tal manera, esto les permitió determinar las ventajas que representan el leasing financiero como una herramienta para el crecimiento bancario (p.3).

Así también, De la Cruz (2017) concluyó que “El leasing financiero tiene beneficios directos en las empresas bancarias”, esto entendiendo que desde las etapas de implementación da resultados en el aumento de la cartera de clientes, siendo beneficioso para el banco en la reducción de riesgos (p.81).

De igual manera De la Cruz (2017) identifico que “El leasing financiero representa una oportunidad financiera pudiendo reestructurar la forma en la que los bancos manejan los activos” (p.82).

Es así que, para Martín (2002) tuvo como objetivo “La implementación del leasing financiero, operativo y renting ¿un resultado de las medidas de política económica?: caso del sector automoción en España, 1981-2000”, tuvo como metodología revisar las bases de datos bancarios con el objetivo de conocer cuántos clientes atraen el leasing financiero.

Siendo así que, luego de la revisión de la data bancaria para Martín (2002) se concluyó que “El leasing financiero como herramienta consigue mejorar el

apalancamiento económico de los bancos”, debido a que es una herramienta que atrae a potenciales clientes que buscan emprender en pequeñas empresas (p.264).

De esta forma, Alvarado (2005) propuso como objetivo “El arrendamiento financiero, el tratamiento contable, los antecedentes fiscales”, es por ello que se utilizó una metodología de revisión bibliográfica y documentaria, en donde se evaluó la implementación del leasing financiero como herramienta para mejorar la economía del país (p.5).

De tal manera, se concluyó que para Alvarado (2005) “El leasing financiero es una herramienta que influye directamente en la economía empresarial”, bancaria y tributaria. Llegando hacer una buena opción para evitar generar una deuda crediticia por parte de los clientes, convirtiendo en accesible las oportunidades a las personas y empresas (p.95).

4.1.4 BASES TEÓRICAS

4.1.4.1 Variable Leasing financiero

La teoría relacionada con la variable leasing financiera según Gómez (2005) “El leasing financiero es un acto resultante a beneficio y petición de los clientes, en donde una entidad compra equipos y bienes y los entrega para ponerlos a disposición de un petionario”, Así también para Gómez (2005) “Los contratos están sujetos a condiciones especiales de pagos y convenios, en donde se busca impulsar el crecimiento del cliente y de la unidad prestadora de servicios” (p.15). Por ello esta herramienta tiene vigencia aún en la actualidad para impulsar y atraer futuros nuevos clientes.

Es así que en referencia a Gómez (2005) “El leasing financiero a tenido una gran evolución durante los últimos años desde 1872, convirtiéndose en una

herramienta de impacto global y crecimiento en la rentabilidad económica de las empresas y entidades bancarias” (p.5). De esta manera el leasing financiero ha tomado más impacto y más notoriedad en la coyuntura en el que se está viviendo actualmente, teniendo como referencia la pandemia.

Para Gómez (2005) “El leasing financiero es una de las únicas herramientas con la cualidad de adaptarse para suplir los distintos servicios que requieren las empresas, de este modo han servido para el crecimiento de distintas industrias y sectores” (p.8). De este modo, para Gómez (2005) “El crecimiento de las grandes y pequeñas empresas ha sido posible gracias al leasing financiero siendo ello una alternativa de solución para la adquisición y remodelación de los activos” (p.9). Por ello, que es importante considerar esta herramienta financiera para un crecimiento de gran impacto en la rentabilidad en el sector bancario y de las diferentes industrias.

De igual forma Fernández (2009) nos menciona que “El arrendamiento financiero es un contrato flexible que deduce las pérdidas y los riesgos para ambas partes, por ello, en el contrato se especifican los términos, los precios y las opciones de compra y venta” (p.2). Es así que, para Fernández (2009) “Esta herramienta tiene distintas variaciones según el tipo de contrato en donde se busca cuidar los intereses de ambas partes”. En este sentido, y en vista de las leyes actuales este tipo de procedimiento bancario es seguro, eficiente y aplicable para las entidades bancarias (p.9).

Para Fernández (2009) “La implementación del leasing financiero inicia a partir de la concepción del contrato desde su planteamiento jurídico, lo que quiere decir que cada empresa o entidad arrendadora debe primero comprender las normas legales a las que está sujeto” (p.245). De este modo, para Fernández

(2009) “Cada entidad que desee implementar esta herramienta como alternativa de solución debe comprender y estudiar las normas y bases que otras empresas utilizaron como referente” (p.247). Por ello el leasing financiero se implementa a la par de la revisión normativa y legal que está sujeta cada entidad o empresa.

De igual manera, para Fernández (2009). “El leasing financiero no tendría lógica sin antes hacer una serie de estudios que comprendan el tipo y cálculo del interés efectivo que percibiría la empresa o entidad arrendadora” (p.248). Es decir que para Fernández (2009) “Parte de implementar el leasing, es también hacer estudios de rentabilidad que permitan conocer la contabilidad del arrendador frente a los resultados propuestos a corto y largo plazo” (p.250). De modo el leasing financiero se basa en los estudios previos de viabilidad y factibilidad económica.

Para Fernández (2009) “La implementación del leasing financiero cobra importancia en cada empresa bancaria luego del estudio comparativo de los servicios crediticios” (p.251). Es por ello que es de vital importancia evaluar el análisis de ingresos percibidos por cada servicio crediticio prestado, ya que de esta manera se identificará la rentabilidad del leasing frente a los demás servicios.

Así también, Huacchillo y Atoche (2020) hacen referencia que “El leasing financiero es como una herramienta de convenio directo, logrando posicionar a las empresas como clientes constantes con las que se pueden arrendar los activos o bienes a favor de ambas partes” (p.4). por ello, el leasing resulta una herramienta sujeta a la vanguardia, buscando modernizar y actualizar los bienes de forma constante, como en países de primer mundo; Resultado que genera mejores ingresos para los bancos y mejores posibilidades de crecimiento para los clientes.

De esta forma para Huacchillo y Atoche (2020) “Las empresas bancarias deberían invertir en la promoción e impulso del servicio del leasing financiero, ya que muchos clientes no están debidamente informados de esta herramienta para impulsar sus negocios” (p.101). Es así también, que se identificó que para Huacchillo y Atoche (2020) “Las empresas peruanas requieren de un fuerte financiamiento económico para lograr realizar sus actividades” (p.101). Por ello se evidencia como necesario el leasing financiero, debido a que la mayoría de las empresas requieren renovar o adquirir sus activos.

De este modo para Meza (2014) nos habla que “El arrendamiento financiero es una herramienta de negocios empresariales en la que la entidad arrendadora busca solucionar y brindar un servicio al cliente, en donde la entidad busca atraer más empresarios como clientes fijos” (p.45). Es así que, esta técnica posiciona a los bancos frente a su competencia.

Así también para Meza (2014) “Menciona que el leasing financiero es una herramienta con distintos beneficios para las grandes y pequeñas empresas” (p.44). de este modo para Meza (2014) “El leasing financiero no es un obstáculo al acceder a otros financiamientos, pudiendo también reducir los gastos tributarios de los clientes” (p.45). Debido a ello, el leasing financiero suena como una propuesta más atractiva para los clientes que necesitan liquidez o adquirir algún tipo de activos.

Para Meza (2014) “La implementación del leasing financiero en las entidades bancarias representa una gran oportunidad de convenios adquisitivos, en donde el rol del proveedor es fundamental para ofrecer dichos servicios” (p.47). De esta forma, esta herramienta representa la posibilidad de plantear contratos y convenios ente entidad bancaria y el proveedor de los activos.

De igual manera para Miranda (2020) menciona que “El leasing financiero es un mecanismo de modernización, que trae consigo seguridad para las empresas y para la unidad arrendataria” (p.34). Es una herramienta que permite el crecimiento de ambas entidades, reduciendo el riesgo y los gastos potenciales ante un negocio o inversión.

Para Miranda (2020) “El arrendamiento financiero es una herramienta que va de la mano con la globalización, el desarrollo económico y tecnológico, por ello cada vez aumenta su demanda en distintos países” (p.36). De esta forma, el arrendamiento financiero o leasing financiero formará parte de la estructura económica y bancaria.

De este modo para Meza (2014) menciona que “El leasing financiero es muy útil y atractiva para los clientes, ya que, a partir de él, pueden a empezar a percibir ingresos sin una importante inyección de capital” (p.37). Así también, para Meza (2014) “El leasing financiero representa una protección frente a los gastos tributarios y fiscales que se podrían tener en caso de adquirir los activos de manera convencional” (p.38). Es por ello que, esta herramienta permite atraer a los clientes brindándoles una mejor propuesta económica y una protección fiscal.

Así también para Pérez (2016) “El leasing financiero tuvo sus orígenes dentro de las practicas bancarias introduciéndolo como una herramienta de innovación y de gran impacto para las grandes y pequeñas empresas” (p.141). Por ello se enfatiza la relación que tienen las entidades bancarias con el servicio del leasing financiero, ya que serían los más indicados para poder financiar dichos servicios.

Para Pérez (2016) “Es importante la revisión de los acuerdos de aranceles y las normas que rigen cada país, debido a que así la herramienta podrá ser aplicable entendiendo la rentabilidad esperada” (p.146). Es por ello que el leasing financiero parte por el estudio normativo y de los acuerdos arancelarios, siendo este un indicador de factibilidad en la implementación.

De esta forma para Pérez (2016) menciona que “El leasing se crea con la intención y la necesidad de que los empresarios generen más productos a partir de activos, por ello en la actualidad los beneficios de esta herramienta son para ambas partes, arrendadoras como arrendatarios” (p.151). Es así que esta herramienta es un medio para la reconstrucción empresarial y el crecimiento bancario.

Finalmente, para Pérez (2016) “Uno de los principales beneficios del leasing financiero es la libertad de poner en práctica el leasing internacional, que se caracteriza por ser una herramienta de convenios que promociona la inserción de nuevas tecnologías a un precio competitivo” (p.151). De tal manera, entendiendo los beneficios económicos que conlleva la práctica del leasing, se puede prever un desarrollo económico en la rentabilidad.

Tipos

Gómez (2005) nos indica que “Los tipos de leasing varían según su tipo de ejecución, aplicación y los servicios que brindan” (p.2). De este modo, existen los siguientes tipos de leasing financiero.

El cual se detalla lo siguiente:

Leasing tradicional

Para Gómez (2005) “Existe el leasing tradicional que consiste en ejecutar un contrato simple con mejores beneficios a largo plazo” (p.2), por ello la vida útil del contrato está sujeta a una relación de años entre la entidad bancaria y el beneficiario.

Por tal motivo el tipo de leasing tradicional es uno de los más empleados a nivel mundial, entendiéndose que se beneficia tanto la entidad arrendadora y el arrendado, esto supone disminuir los riesgos operacionales que se puedan suscitar sin arriesgar los activos de la entidad bancaria.

Leasing operacional

Para Gómez (2005) “El leasing operacional es una herramienta más dinámica que permite a las empresas poder arrendar a corto plazo”, sin embargo, esto implica menos beneficios estipulados en el contrato para las mismas empresas siendo este periodo no menor ni mayor a doce meses (p.12).

Por este motivo muchos países del primer mundo, sobre todo en el sector transporte han iniciado contratos bancarios bajo esta modalidad con las entidades arrendadoras, ya que les permite renovar los activos usados en un corto plazo.

Categorías aplicables a los tipos de leasing

De acuerdo a Gómez (2005) los tipos de contrato del leasing financiero son aplicables a las siguientes categorías de servicios e inversión:

- Leverage leasing: Para Gómez (2005) “El Leverage leasing es una técnica aplicada al leasing financiero tradicional con el

objetivo de hacer viables los contratos sin importar los obstáculos” (p.41). Es un tipo de contrato en el que el arrendatario juega un papel importante en la gestión de inversionistas y activos, siendo su labor prioritaria conseguir la inversión solicitada.

- Leasing utilities: Para Takano (2017) menciona que el “Leasing utilities es la acción contractual que consiste en delimitar los servicios que se van a brindar a las entidades del estado” (p.186). De esta forma en cuanto el contrato busca brindar servicios para la infraestructura del estado, como plantas nucleares o redes eléctricas.
- Leasing inmobiliario: Para Pérez (2016) nos habla del “Leasing inmobiliario como un método para poder adquirir y monopolizar bienes inmuebles, entendiendo principalmente el alquiler de propiedades como edificios multifamiliares a inmobiliarias” (p.142). Siendo así, una herramienta para arrendar bienes inmuebles por un precio y periodo estimado.
- Leasing a cooperativas: Para Gómez (2005) menciona que “El leasing cooperativas consiste en crear un contrato entre grupos de personas y la entidad bancaria, entendiendo al grupo como un colectivo que sería un cliente único” (p.10). Es por ello que,

brinda el servicio de arrendamiento a asociaciones, agrupaciones o gremios.

- Sale and léase back: Para Gómez (2005) define que “El Sale and léase back como una nueva estrategia para adquirir activos, de este modo el contrato detalla la adquisición parcial o completa del bien” (p.11). Por ello es un nuevo procedimiento en el cual el contrato estipula la compra parcial mediante el pago de los alquileres.

Características del leasing financiero

Gómez (2005) explica en su investigación cuales son las características y requisitos para implementar el leasing financiero, de este modo detalla los modelos del leasing financiero:

- Garantías: Es el propio valor del activo que actúa como garantía del contrato estipulado entre ambas partes en donde pueden también poner otra garantía llamado fiadores.
- Valor residual: Es el beneficio al que accede la empresa que alquila el activo, pudiendo comprar el activo bajo el importe igual a una cuota.
- Formalización: Es el control del acto escrito en una póliza del leasing bajo el control de una notaría.

- Cuotas: Es el valor pagable a la entidad arrendadora, en donde este valor es variable según los detalles del contrato.
- Registro contable: es el registro de los pasivos y activos, en donde se define la posesión tributaria del bien.
- Gestión: Es el mantenimiento del activo que corren a cuenta del arrendatario.
- Propiedad del bien: Hasta el término del contrato el bien activo es pertenencia del arrendatario.

4.1.4.2 Variable rentabilidad

La teoría relacionada con la segunda variable rentabilidad según Lapo, Tello y Mosquera (2020) definen como “La rentabilidad, es una variable que comprende factores y condiciones para medir y obtener mejores resultados económicos o materiales” (p.18). En el sector bancario, la rentabilidad suele evaluar más los aspectos internos. Como la eficiencia operativa bancaria y los niveles de capital.

Para Lapo, Tello y Mosquera (2020) “La estructura del capital definirá cuales son los riesgos crediticios, de tal manera este resultado podrá orientar a los dueños bancarios sobre la toma de dediciones que mejoren su rentabilidad” (p.20). Por ello es determinante analizar cuáles son los principales ingresos en la estructura del capital integral.

De esta forma para Lapo, Tello y Mosquera (2020) “Existen los factores externos e internos que determinaran el balance de la empresa bancaria, por ello

la plenitud de la rentabilidad” (p.20). De este modo es importante prestar atención a los factores internos como la administración bancaria, y a los factores externos como los riesgos crediticios.

Finalmente, para Lapo, Tello y Mosquera (2020) “Es importante medir el rendimiento de los activos bancarios, ya que según ellos podremos prever los ingresos estimados a largo plazo” (p.21). De esta manera se define que estudiar los activos con los que cuenta la empresa mejorara la posibilidad de la rentabilidad.

Así también para Lizcano (2004) define “La rentabilidad como la capacidad de una entidad para generar un excedente a partir de una inversión, para ello evalúa y conoce los gastos fijos, y las variables” (p.10). De tal manera, para Lizcano (2004) “Siempre busca establecer frecuentemente algún tipo de beneficio sea económico o material” (p.17). Es así que, la rentabilidad forma parte de un proceso en el que se busca obtener lo esperado de una inversión, en donde según los resultados se pueden modificar las condiciones o factores de una empresa bancaria.

Para Lizcano (2004) “Existe relación entre rentabilidad y crecimiento, por ello la adición de nuevos ingresos o clientes supone el desarrollo bancario” (p.281). De esta forma la atracción de clientes por medio de nuevos servicios a la vanguardia representa un crecimiento para el sector bancario, lo que se traduce como un indicador en la mejora de la rentabilidad.

Finalmente, para Lizcano (2004) “Plantea que las empresas bancarias más rentables son las que más crecen, lo que cualifica a una empresa en crecimiento

como una empresa competitiva” (p.281). Esto quiere decir que, una empresa es rentable siempre y cuando consiga captar nueva cartera de clientes.

De igual forma para Contreras (2006) habla de “La rentabilidad que es un proceso para medir y conocer la efectividad administrativa, busca controlar gasto y costos convirtiéndolos en utilidades que sean beneficiarias para la empresa” (p.2), en este sentido para Contreras (2006) “El leasing financiero evalúa el rendimiento de los activos totales sobre la inversión efectuada” (p.16). De este modo, la rentabilidad crea un flujo operacional de servicios y productos buscando reducir costos entendiendo que la prioridad es mantenerse sobre un margen de ingreso percibido.

Así también para Contreras (2006) “Es parte fundamental de la rentabilidad empresarial, proponer y plantear estrategias que permitan preservar el capital, de este modo plantea la importancia de formular el manejo de la inversión económica y los préstamos” (p.14). De este modo, evidencia la importancia de conocer las estrategias de inversión económica, en donde se efectúan acciones con el capital proveniente de un préstamo o inversionistas.

Para Contreras (2006) “Es importante analizar el contexto de inversión, como los factores políticos y económicos, de tal manera lograr un beneficio adquisitivo que permita mejorar las tasas de interés” (p.14). Por ello, la rentabilidad de una empresa está sujeta también a las posibilidades de obtener mejores resultados por medio de la situación política y económica.

Finalmente, para Contreras (2006) “La rentabilidad implica el análisis de inversiones ROI sobre el patrimonio ROE como instrumentos de evaluación del manejo económico” (p.20). Esto quiere decir que el análisis del flujo económico

tiene una importancia constante para evaluar el crecimiento de una empresa bancaria.

De esta manera para Aguirre, Barona y Dávila (2020) definen “La rentabilidad como un elemento que determina cuáles son los comportamientos empresariales más eficientes para la toma de decisiones” (p.50), del cual se pueden corregir las fallas y los gastos Innecesarios. De este modo, también sirve para entender cuáles son las áreas en la que se deben invertir para tener un mejor resultado económico.

Es así que para Aguirre, Barona y Dávila (2020) “La rentabilidad está sujeta a los factores internos y externos, de tal manera dar prioridad a los activos y su rendimiento podrá establecer de forma plena una empresa, sin embargo, indica que los factores externos pueden ser un riesgo latente” (p.60). De tal manera, se entiende que para lograr una rentabilidad global en una empresa es necesario analizar el rendimiento de los activos, y así también los factores de riesgo para los que debería existir un soporte económico que en este caso sería el capital.

Finalmente, para Aguirre, Barona y Dávila (2020) “Una buena gestión en el rendimiento de los activos puede mejorar el rango de adquisición de una empresa” (p.60). Es decir que, evaluar el rendimiento de los activos es fundamental para la competitividad frente a otras empresas con los mismos activos, para lograr un mejor posicionamiento.

Así también para Quintero, Arévalo y Navarro (2020) mencionan que “La rentabilidad es una variable, en la que se aplican sistemas, y filosofías de gerencia empresarial” (p.98). Para generar más activos sobre la inversión existente, y esta

se da mediante el control de gastos sobre los costos, en donde lo más importante de la rentabilidad es garantizar un retorno económico superior a la inversión.

Para Quintero, Arévalo y Navarro (2020) “La rentabilidad nace a partir de la observación y consideración de aspectos políticos, económicos y sociales” (p.108). De tal forma para Quintero, Arévalo y Navarro (2020) “La rentabilidad da protagonismo e importancia a las decisiones oportunas relacionadas a los comerciales, descuentos y promociones” (p.108). Por ello la rentabilidad de una empresa está sujeta a la visión de los empresarios que basan su crecimiento económico en las técnicas de promociones y publicidades.

Finalmente, para Quintero, Arévalo y Navarro (2020) “La rentabilidad tiene distintas formas de evaluación e interpretación, debido a ello la toma de decisiones se basan en elegir el enfoque del tipo de rentabilidad que se quiere lograr” (p.108). Es por ello que las decisiones empresariales tienen distintos enfoques, tales como preservar el valor de la marca o incrementar los ingresos económicos.

Tipos

Aguar (2001) “Nos indica que existe diferentes tipos de rentabilidad, entendiendo que el concepto engloba ampliamente la obtención de resultados en base a una inversión, y esta puede ser por medio de activos, liquidez económica o de tiempo y recursos” (p.22). Por ello cada tipo de rentabilidad está sujeta a los objetivos planteados por cada empresa.

En el cual se detallará a continuación:

- Rentabilidad absoluta: Para Aguar (2001) menciona que “La rentabilidad absoluta está representada por la obtención del

beneficio total percibido antes de hacer una inversión” (p.23).

Esto quiere decir que la rentabilidad es absoluta cuando se obtienen todos los resultados esperados al hacer una inversión.

- Rentabilidad económica: Para Aguiar (2001) define que “La rentabilidad económica es la forma de medir las ganancias generadas y la eficiencia económica de los activos en una empresa” (p.23). De esto se interpreta que la rentabilidad económica ROE es una herramienta para evaluar las ganancias a partir de una inversión.
- Rentabilidad financiera: Para Aguiar (2001) habla de “La rentabilidad financiera hace alusión a los intereses netamente económicos, por ello comprende el balance entre la inversión y el resultado neto” (p.69). Es por ello que la rentabilidad financiera es un instrumento de evaluación económica para medir los resultados obtenidos de una inversión.
- Rentabilidad comercial: Para Aguiar (2001) menciona que “La rentabilidad comercial es un instrumento para evaluar la inversión de los recursos empleados en las ventas entre las ganancias procedentes de las mismas” (p.77). De este modo esta rentabilidad evalúa la forma de vender y los recursos usados en las ventas por medio de los ingresos.

- Rentabilidad del dinero: Para Aguiar (2001) “La rentabilidad del dinero se interpreta como el monto percibido que se obtiene a partir de la inversión de un monto específico” (p.86). Esto se traduce como la eficiencia de generar dinero sobre la inversión de un monto determinado.
- Rentabilidad esperada: Para Aguiar (2001) “La rentabilidad esperada es el monto que una empresa o compañía espera obtener a futuro, para ello hace un análisis que evalúa la posibilidad de tener dicho monto en específico” (p.86). Es por ello que la rentabilidad esperada es igual al resulta económica esperado tras una inversión.
- Rentabilidad garantizada: Para Aguiar (2001) “La rentabilidad garantizada es un modelo de calculo que te permite garantizar los resultados de una inversión a futuro” (p.89). de este modo la rentabilidad garantizada es un instrumento que ayuda a garantizar resultados fijos a partir de una inversión, usualmente estas inversiones se dan en bancos o bajo el sistema de pensiones.
- Rentabilidad geométrica: Para Aguiar (2001) “La rentabilidad geométrica se traduce como un instrumento que ayuda a obtener el valor estimado de una rentabilidad media a partir de distintas inversiones con resultados independientes” (p.90). por ello este modelo de rentabilidad es aplicable en empresas que brindar

diferentes tipos de servicios, en los que se puede hallar un ingreso medio estimado.

- Rentabilidad de libre riesgo: Para Aguiar (2001) “La rentabilidad de libre riesgo es un documento en el cual el montón económico bruto está libre de cualquier pérdida” (p.40). De esta forma un gran ejemplo sería el de los depósitos y transferencias bancarias.
- Rentabilidad nominal y real: Para Aguiar (2001) “La rentabilidad nominal y real son dos distintas formas de calcular los resultados obtenidos de una inversión, una comprende los cambios por inflación y la otra solo los precios actuales” (p.91). Es por ello que esta herramienta permite conocer dos diferentes escenarios relacionados a los ingresos percibidos luego de realizar una inversión.

Indicadores

Para Aguiar (2001) “Los indicadores de la rentabilidad son instrumentos de evaluación que permiten medir la cantidad de dinero recaudado y así estimar la estabilidad de la empresa” (p.25). Por ello los indicadores ayudarán a conocer el estado financiero de una empresa frente a sus acciones y rendimientos de sus activos.

En el cual se detalla de la siguiente manera:

- Margen: El margen es igual a la diferencia que existe entre el precio de venta y el precio de compra, en donde el margen ya tiene agregado el valor de los impuestos y los costos por venta.

- Ebitda: Es el valor total percibido antes de impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones, permite conocer la rentabilidad general de una empresa.

- Retorno de inversión: Es la forma de medir y evaluar la factibilidad de un negocio incluso antes de invertir, también es una herramienta que brinda información para modificar un negocio.

- Rendimiento de activos: Es el cálculo de los ingresos que generan los activos, de tal manera se puede comprender el dinero que perciben los accionistas, de este modo también se puede comprender como las inversiones generan valor en la productividad de las empresas.

- Deuda total: Hace referencia al cálculo total de la deuda y de las infidencias que esto tendría para la empresa, en ella se evalúa el pago total de los intereses más el valor total de la deuda.

- Efectivo neto: Representa toda la liquidez económica de la que es poseedora la empresa, es así que este monto equivale a un indicador de salud y seguridad económica para la empresa.
- Relación precio o beneficio: Esta clase de métrica muestra a los inversionistas las potencialidades del producto frente a la competencia del mercado, de este modo cualifica a una empresa para ser acreedora de una inversión económica.
- Punto de equilibrio: Es el monto estimado alcanzar para ser viable y sostenible un negocio, define también un umbral para determinar la rentabilidad de las actividades.

Características

Para Lapo, Tello y Mosquera (2020) “La rentabilidad tiene diferentes características que la conforman y los componen” (p.5). De este modo se presentan las principales características:

- Capital: Para Lapo, Tello y Mosquera (2020) definen al capital como “Los fondos económicos de los que una empresa no debe de hacer uso, a menos que sea para una inversión” (p.22). Por ello el termino capital hace referencia a un monto económico utilizable en casos específicos, mas no convencionales, debido a que de este modo el termino capital pertenecería al esquema de rentabilidad.

- **Riesgo bancario:** Para Lapo, Tello y Mosquera (2020) mencionan que “El riesgo bancario se efectúa cuando se da el incumplimiento de las obligaciones que se estimaron en el contrato” (p.23). Por ello es importante evaluar el valor de la deuda y de las distintas condiciones sobre las que se estipula el contrato.

4.1.5 SOLUCIÓN DEL PROBLEMA

Para la solución del problema, la empresa MiBanco la Victoria implemento como instrumento el leasing financiero con el objetivo de mejorar la rentabilidad para ello se utilizaron los conocimientos obtenidos de otros bancos que implementaron esta herramienta de manera exitosa, de tal manera esta solución también dio a conocer los beneficios relacionados al aumento de clientes y la mejora económica a través de la publicidad.

Para dar solución a este problema se investigó y comparo las ratios equivalentes a los activos por cada año al 2022, ver tabla 1.

Tabla 1

Estado de situación financiera según activos " Estimado al 2022"

AÑOS	2019	2020	2021	2022
VALOR	13,146,041	15,625,042	18,100,043	19,975,044

Nota: Datos obtenidos y proyectados del estado financiero anual de la entidad bancaria MiBanco

Es así que luego de evaluar la tabla 1 y en contraste con los resultados obtenidos luego de la implementación del leasing financiero podemos determinar que se denota un crecimiento al año 2022 como se puede ver en la tabla 2.

Tabla 2

Estado de situación financiera según activos luego de la implementación del leasing financiero 2022

AÑOS	2019	2020	2021	2022
VALOR	13,146,041	15,625,042	18,100,043	23,970,052

Nota: Tabla de elaboración propia con resultados de la implementación del leasing

Interpretación: Según los resultados obtenidos de cada año podemos estimar y definir los valores activos que podría y obtuvo la empresa con y sin la implementación del leasing financiero, por ello se estima que la aplicación del leasing financiero en la empresa MiBanco representa de un 15% a 20% de aumento en el valor de activos recaudados al año 2022.

Es así que la empresa MiBanco tuvo como primera acción, desarrollar campañas para la promoción de esta nueva herramienta a través de las redes sociales y página web llamada leasing financiero, a su vez se desarrollaron las capacitaciones al personal para que brindaran la correcta asesoría, y pudieran evaluar de forma más eficiente el riesgo crediticio que representa cada cliente, de este modo mejorar sus propuestas, de igual manera se adquirió un software para evaluar los riesgos crediticios de cada cliente, ver figura 1.

Figura 1

Capacitación del personal de atención



Se establecieron las políticas relacionadas a los contratos según la modalidad del leasing financiero.

Resultados obtenidos

De los resultados obtenidos se logró obtener los porcentajes numéricos relacionados a la adquisición de activos en comparativa con los activos obtenidos sin la aplicación del leasing financiero, como se ve en la figura 2 y 3.

Figura 2

Estado de situación financiera según activos " Estimado al 2022"

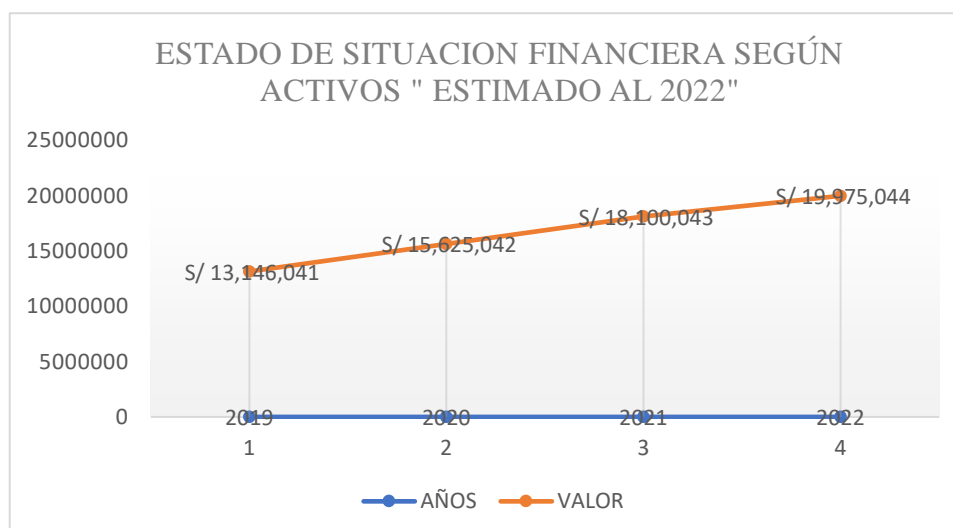
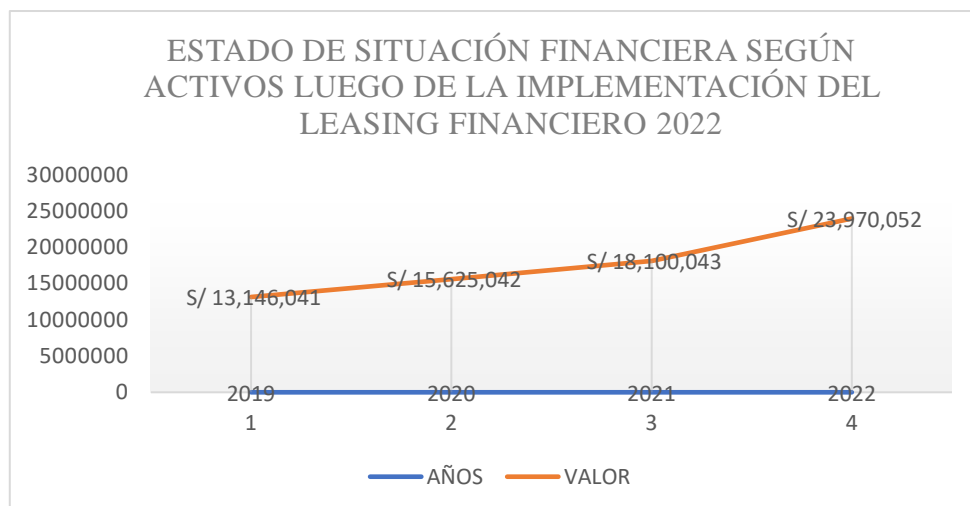


Figura 3

Estado de situación financiera según activos luego de la implementación del leasing financiero 2022.



De este modo tras realizar el análisis comparativo se pudo visualizar de los datos un aumento considerable de los activos pertenecientes al año 2022, obteniendo un crecimiento estándar del 15 % al 20% anual.

Así también, la implementación de esta herramienta mejoro la adquisición de equipos pertenecientes al banco, lo que constituyó un mejor convenio comercial con distintos proveedores con los que antes no se tenían contratos por la adquisición de bienes activos, lo que se visualiza en la tabla 3.

Tabla 3 *Contratos hechos con proveedores por año*

AÑO	CONTRATOS Y CONVENIOS HECHOS CON PROVEEDORES POR AÑO
2019	3
2020	1
2021	2
2022	6

Nota: En el último año se triplicaron los convenios con proveedores referente al año pasado. "resultado luego de implementar el leasing financiero".

Interpretación: en vista a los resultados mostrados en la tabla 3 podemos interpretar que ha existido un aumento sustancial en la firma de contratos con nuevos proveedores, es así que para evidenciar de manera más clara estos

resultados, se representa la comparativa entre aumento de contratos con proveedores con y sin la aplicación del leasing financiero, como se evidencia en la figura 4.

Figura 4

Número de contratos hechos por año, con y sin implementación del leasing financiero



Interpretación: de la figura 4 se puede interpretar que luego de la implementación del leasing financiero se evidencio un alza constante en la firma de convenios para la adquisición de nuevos equipos que formaran parte de nuestro capital activo.

De igual manera, se implementó y destino una oficina para brindar atención a estos servicios, lo que dio como resultado una mejor manera de atención a los clientes, de este modo también se pudo administrar mejor su

información crediticia y los contratos de arrendamiento como se evidencia en la figura 5

Figura 5

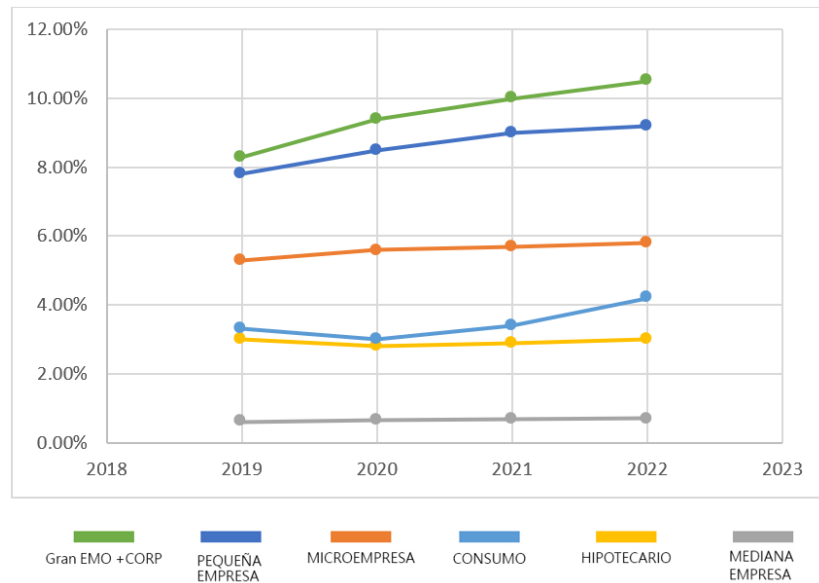
Implementación de oficina



Por otro lado, se ha logrado identificar un aumento en nuestra cartera de clientes, siendo predominante el aumento de las grandes y pequeñas empresas que buscan el servicio del leasing financiero como una opción de inyección de capital sin salir perjudicados ambas partes. Estos hitos se visualizan mejor en los gráficos de aumento porcentual de adquisición de clientes, para ello tenemos dos gráficos en donde la figura 6 describe el aumento proyectado de los clientes sin la aplicación del leasing financiero.

Figura 6

Crecimiento de clientes sin la aplicación del leasing financiero

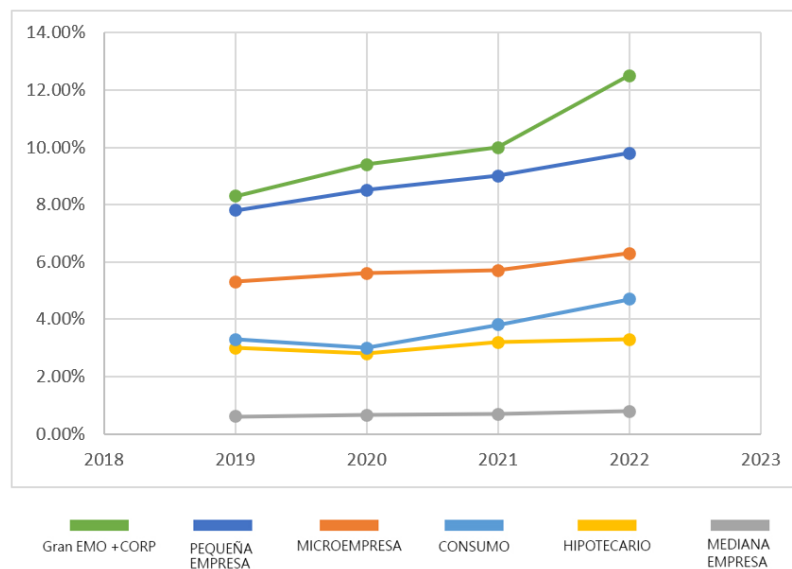


Interpretación: Es así que de la figura 6 se puede ver un crecimiento estándar del aumento en el número de clientes, lo que denota un crecimiento lento para la empresa.

De igual manera como resultado de la aplicación del leasing financiero en la entidad bancaria MiBanco se pudo obtener los valores indicados en la figura 7.

Figura 7

Crecimiento de clientes con la aplicación del leasing financiero

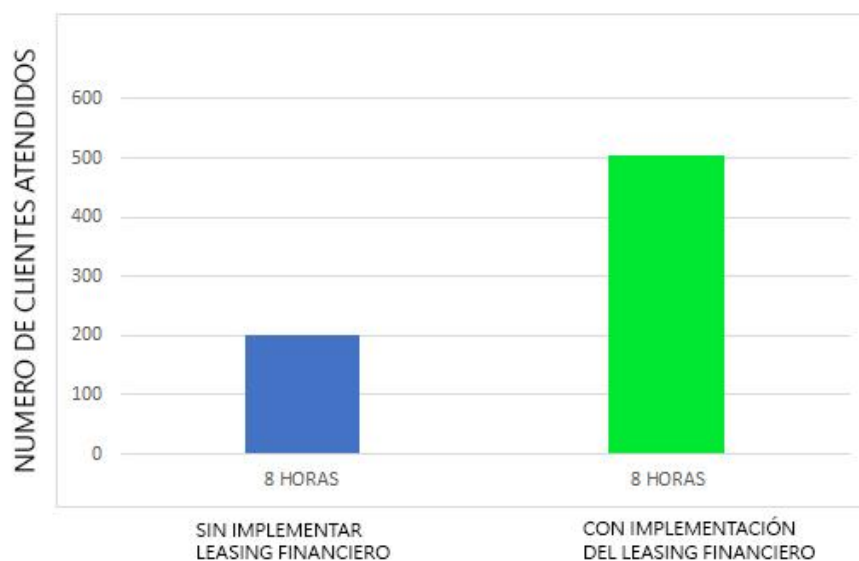


Interpretación: de este modo de la figura 7 se puede concluir que existe un crecimiento exponencial entre todos los tipos de clientes, de esta forma se puede mencionar que las grandes empresas y las corporaciones fueron los principales clientes que utilizaron el servicio del leasing financiero, así también se evidencia como segundo grupo predominante de clientes, a las pequeñas empresas. De este modo se puede definir que el porcentaje de clientes del sector de micro y macroempresas creció entre 1% y 4% en diferencia al grafico 3 donde no se aplicó el leasing financiero.

Se ha identificado una mejor preferencia de nuestro público objetivo hacia nuestro banco, lo que se traduce como un mejor posicionamiento de la entidad bancaria MiBanco frente a las otras empresas que forman parte de la competencia, y que a su vez no cuentan con este servicio, esto se evidencia debido al aumento de visitas que tuvimos en el último periodo de aplicación del leasing financiero, por ello pasamos de atender de 200 a 500 clientes diarios como se observa en la figura 8.

Figura 8

Número de clientes atendidos



Así también se lograron mejorar consolidar evaluar y reformular muchas de nuestras políticas contractuales relacionadas a la nueva herramienta del leasing financiero, lo que posibilito brindar más opciones para atraer y lograr consolidar más contratos con distintos clientes ya sean personal naturales o jurídicas, este modelo de contrato es adaptativo con se ve en la figura 9.

Figura 9

Modelo de contrato



----- Nombre titular o empresa -----
 Contrato N°: -----
 Del -- al -- UBICACIÓN -----
CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO
 . OBLIGACIONES DE PAGO BAJO EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Item	Detalle	Condiciones
1.a.	Factor mensual Pre-cuota	----- %
1.b.	Comisión de Estructuración	S/ ***** + IGV
1.c.	Numero de Cuotas	****
1.d.	Interés Monetario (TEA)	***** Efectividad Anual
1.e.	Oportunidad e Pago	Por periodo de adelanto
1.f.	Periodicidad	Mensual
1.g.	Seguros Contratados por:	LA LOCADORA
1.h.	Importe a Financiar	S/ *****
1.i.	Deposito en Garantía	S/ *****
1.k.	Precio de Ejercicio de Opción de Compra	S/ ***** + IGV
1.l.	Comisión por Trámites Administrativos	Equiv. S/ ***** + IGV, Por evento
1.m.	Comisión de Administración - Vehicular	Equiv. S/ ***** + IGV, Por evento Anual
1.n.	Comisión por Pago de Infracciones	Equiv. S/ ***** + IGV, Por evento
1.o.	Portes	S/ ***** + IGV, Por operación
1.p.	Comisión de Modificación de Contrato	US \$/ 500 + IGV, por evento
1.q.	Penalidad por prepago	***% Del monto prepago, por evento
1.r.	Comisión por pago de Facturas a Proveedores	Equiv. S/ ***** + IGV, Por Fact desde la **
1.s.	Comisión de Trámites por siniestros	Equiv. S/ ***** + IGV, Por evento
1.t.	Comisión por Transferencia vehicular	Equiv. S/ ***** + IGV, Por vehiculo
1.u.	Por Trámite de Exoneración del Impuesto Vehicular	S/ ***** + IGV, Por evento
1.v.	Por Trámite de inafectación al Impuesto Vehicular	S/ ***** + IGV, Por evento
1.w.	Por revisión de Polizas Endosadas (En caso aplicable)	Equiv. S/ ***** + IGV, Por evento



----- Nombre titular o empresa -----
 Contrato N°: -----
 Cronogramas de Pagos
 (Expresado en DOLARES/SOLES)
 MONTO DE CAPITAL FINANCIADO: S/ -----
 Tasa Efectividad Anual: - - %

N°	AMORTIZACIÓN	INTERESES	SEGUROS	PORTES	CUOTA
001	-----	-----	-----	-----	-----
002	-----	-----	-----	-----	-----
003	-----	-----	-----	-----	-----
004	-----	-----	-----	-----	-----
005	-----	-----	-----	-----	-----
006	-----	-----	-----	-----	-----
007	-----	-----	-----	-----	-----
008	-----	-----	-----	-----	-----
009	-----	-----	-----	-----	-----
010	-----	-----	-----	-----	-----
011	-----	-----	-----	-----	-----
012	-----	-----	-----	-----	-----

NOTA: A los importes indicados en la parte superior, se les debe agregar el IGV respectivo

MIBanco S.A.C

D.N.I.: -----

CONCLUSIONES

Del presente trabajo de investigación se permitió concluir:

- a) Se determinó que la implementación del leasing financiero contribuyó de forma significativa en la mejora de la rentabilidad de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022; debido a que los resultados obtenidos en los estudios, permitieron evidenciar que los elementos que constituyen al leasing permitieron mejorar de manera efectiva e inmediata los distintos tipos de rentabilidad que tiene la empresa bancaria MiBanco.
- b) Se determinó que el servicio de alquiler mejoró los ingresos económicos de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022, al permitir prestar servicios a más variedad de clientes que antes no podían acceder a nuestros servicios.
- c) Se determinó que los convenios estratégicos influyeron en la mejora de la adquisición de activos de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022; debido a que para prestar el servicio del leasing la empresa tuvo que hacer convenios y contratos con distintos proveedores de equipos para la mejora del arrendamiento.
- d) Se determinó que la flexibilidad contractual ayudó en la atracción de clientes de la empresa MiBanco la Victoria, Lima 2022. Debido a que se desarrollaron campañas publicitarias a través de sus redes sociales y página web, por lo que se denota un crecimiento en el número de clientes.

RECOMENDACIONES

Del presente trabajo de investigación se dan las siguientes recomendaciones:

- a) Se recomienda que la empresa MiBanco siga mejorando, estudiando, evaluando y desarrollando la herramienta del leasing financiero, debido a que los resultados en la presente investigación mostraron porcentajes que van en aumento desde su aplicación, estos balances y estudios evidencian la mejora constante en la rentabilidad de la empresa mi banco.
- b) La empresa MiBanco debe mejorar de forma constante la manera de obtener ingresos económicos, para ello se recomienda seguir mejorando y desarrollando el servicio de alquiler característico del leasing financiero, debido a que los resultados obtenidos en los ingresos económicos mostraron un aumento constante desde su implementación.
- c) Se debe fomentar el desarrollo de convenios estratégicos y contratos entre proveedores y la empresa MiBanco, debido a que este modo se podrá obtener mejores oportunidades frente a la adquisición de activos de distintos bienes que podrán utilizar en el arrendamiento, a su vez esto se traduce como un ahorro económico, y un aumento en los activos que obtendría la empresa de forma anual.
- d) Se recomienda que la empresa MiBanco siga desarrollando instrumentos legales y contables que permitan hacer nuestros contratos más flexibles con los clientes, sobre todo con las nuevas pequeñas empresas con alta oportunidad de capacidad adquisitiva, ya que, de este modo, se garantiza un crecimiento continuo en la atracción de nuestros clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Aguirre Sajami, C., Barona Meza, C., & Dávila Dávila, G. (2020). *La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial*.

Perú: Universidad Peruana Unión. Obtenido de file:///C:/Users/CGall/Downloads/1396-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2334-1-10-20201214.pdf

Ajcip Monroy, R. (2006). *El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisicion de montacargas para la empresa Plastienvases, S.A.*

Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_2259.pdf

Alvarado Valenzuela, A. (2005). *El arrendamiento financiero, antecedentes y tratamiento contable y fiscal*. México: Univerdidad Autónoma de Baja California.

Obtenido de <https://repositorioinstitucional.uabc.mx/bitstream/20.500.12930/3270/1/MXL092231.pdf>

Contreras, I. (2006). *Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario*. Venezuela: Universidad de los Andes.

Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf>

De la Cruz, A. (2017). *Estrategia de gestion NIC 17 en leasing financiero de bienes muebles en la banca comercial*. República Dominicana: UNAPEC. Obtenido de

https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/TPG_CI_MGP_26_2017_ET170529.pdf

Díaz Huancollo, H. (2021). *Uso de la estrategia del leasing en el financiamiento de las medianas empresas del sector Metal Mecánica en Lima Metropolitana, 2019 - 2020*. Perú: Inca Garcilaso de la Vega. Obtenido de http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/6081/TESIS_D%C3%80AZ%20HUANCOLLO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fernández Santos, Y. (2009). *El arrendamiento financiero y operativo*. España: Universidad de León. Obtenido de <https://www.eumed.net/ce/2005/orgc-leasing.htm>

Fustamante Fernández, E. (2018). “*El leasing para la administración financiera de la empresa ledgui corporation sac – Chiclayo*”. Perú: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21361/fustamante_fe.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Giménez , F. (2016). *Determinantes de la rentabilidad de bancos comerciales en América Latina*. Argentina: Universidad de San Andrés. Obtenido de <https://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/12030/1/%5BP%5D%5BW%5D%20T.M.%20Fin.%20Gim%C3%A9nez%20Mart%C3%ADn%20Fernando%20Andr%C3%A9s.pdf>

Gómez Castañeda, O. (2005). *Leasing o arrendamiento financiero*. España: Grupo Eumed. Obtenido de <https://www.eumed.net/ce/2005/orgc-leasing.htm>

Huacchillo Pardo, L., & Atoche Falcón, N. (2020). *Leasing financiero como respaldo para la adquisición de vehículos en las empresas de transporte terrestre de carga Paita, Perú*. Perú: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-97.pdf>

- Lapo Maza, M., Tello Sánchez, M., & Mosquera Camacás, S. (2020). *Rentabilidad, capital y riesgo crediticio en bancos ecuatorianos*. Ecuador: Universidad Católica de Santiago. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/ia/v50n127/2448-7678-ia-50-127-00002.pdf>
- Lizcano Álvarez, J. (2004). *Rentabilidad empresarial Propuesta práctica de análisis y evaluación*. España: Cámaras de Comercio - Servicios de Estudios. Obtenido de https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf
- Martín Martínez , Á. (2002). *La transición del leasing-financiero-leasing operativo-renting ¿una consecuencia de las medidas de política económica?: el caso del sector automoción en España, 1981-2000*. España: Universidad Complutense de Madrid. Obtenido de <https://eprints.ucm.es/id/eprint/7303/1/T26902.pdf>
- Meza Carranza, E. (2014). *Arrendamiento financiero*. Perú: Universidad Peruana Unión. Obtenido de <file:///C:/Users/CGall/Downloads/833-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1081-1-10-20180524.pdf>
- Miriam, I., & Miranda, C. (2020). *El Impacto del Arrendamiento Financiero en Panamá*. Panamá: Saberes Apudep. Obtenido de <http://up-rid.up.ac.pa/3198/1/1538>
- Pajuelo Chauca, F. (2017). *El leasing financiero y la gestión empresarial de las Mypes de turismo a nivel nacional*. Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Obtenido de https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/6154/Pajuelo_chf.pdf?sequence=3
- Quintero, W., Arevalo, J., & Navarro, G. (2020). *Perfiles de rentabilidad financiera de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Colombia: Un análisis*

discriminante multivariado (AMD) y de conglomerados. Colombia: Espacios.

Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n40/a20v41n40p08.pdf>

Sanchez Rodríguez, H. (2015). *Contrato de leasing financiero como respaldo del financiamiento de las mypes peruanas*. Perú: Universidad San Martín de Porres.

Obtenido de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1844/sanchez_rhj

[.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1844/sanchez_rhj.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Seminario Seminario, E. (2016). *Plan estratégico para una empresa de leasing operativo de flota liviana en Perú*. Perú: Universidad del Pacífico. Obtenido de

https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1627/Ernesto_Tesis_Maestr
[ia_2016.pdf?sequence=4](https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1627/Ernesto_Tesis_Maestr_ia_2016.pdf?sequence=4)



ANEXOS

Figura 1 capacitación del personal de atención



Figura 2 implementación de oficina



Figura 3 modelo de contrato



----- Nombre titular o empresa -----

Contrato N°: - - - - -

Del -- al --	UBICACIÓN -----
--------------	-----------------

. CARACTERISTICAS DEL CONTRATO

. OBLIGACIONES DE PAGO BAJO EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Item	Detalle	Condiciones
1.a.	Factor mensual Pre-cuota	----- %
1.b.	Comisión de Estructuración	S/ ***** + IGV
1.c.	Numero de Cuotas	****
1.d.	Interés Monetario (TEA)	***** Efectividad Anual
1.e.	Oportunidad e Pago	Por periodo de adelanto
1.f.	Periodicidad	Mensual
1.g.	Seguros Contratados por:	LA LOCADORA
1.h.	Importe a Financiar	S/ *****
1.j.	Deposito en Garantia	S/ *****
1.k.	Precio de Ejercicio de Opción de Compra	S/ ***** + IGV
1.l.	Comisión por Trámites Administrativos	Equiv. S/ **** + IGV, Por evento
1.m.	Comisión de Administración - Vehicular	Equiv. S/ **** + IGV, Por evento Anual
1.n.	Comisión por Pago de Infracciones	Equiv. S/ **** + IGV, Por evento
1.o.	Portes	S/ **** + IGV, Por operación
1.p.	Comisión de Modificación de Contrato	US S/ 500 + IGV, por evento
1.q.	Penalidad por prepago	*** % Del monto prepagado, por evento
1.r.	Comisión por pago de Facturas a Proveedores	Equiv. S/ **** + IGV, Por Fact desde la **
1.s.	Comisión de Trámites por siniestros	Equiv. S/ **** + IGV, Por evento
1.t.	Comisión por Transferencia vehicular	Equiv. S/ **** + IGV, Por vehiculo
1.u.	Por Trámite de Exoneración del Impuesto Vehicular	S/ **** + IGV, Por evento
1.v.	Por Trámite de inafectación al Impuesto Vehicular	S/ **** + IGV, Por evento
1.w.	Por revisión de Polizas Endosadas (En caso aplique)	Equiv. S/ **** + IGV, Por evento



----- Nombre titular o empresa -----

Contrato N°: - - - - -

Cronogramas de Pagos

(Expresado en DOLARES/SOLES)

MONTO DE CAPITAL FINANCIADO: S/ - - - - -

Tasa Efectividad Anual: - - %

N°	AMORTIZACIÓN	INTERESES	SEGUROS	PORTES	CUOTA
001	-----	-----	-----	-----	-----
002	-----	-----	-----	-----	-----
003	-----	-----	-----	-----	-----
004	-----	-----	-----	-----	-----
005					
006					
007					
008					
009					
010					
011					
012					

NOTA: A los importes indicados en la parte superior, se les debe agregar el IGV respectivo

MIBanco S.A.C

D.N.I:-----