

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**EL LEASING COMO INSTRUMENTO ESTRATÉGICO  
PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA  
COPAME PERÚ SRL DEDICADA AL SECTOR TEXTIL  
EN EL AÑO 2020**



**PRESENTADO POR  
FREDERICK GIANCARLO BOBADILLA HUAYTALLA  
NILO ALEJANDRO LEVANO RIVAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**LIMA – PERÚ**

**2022**



**CC BY**

**Reconocimiento**

El autor permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EL LEASING COMO INSTRUMENTO ESTRATÉGICO PARA LA  
GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA COPAME PERÚ SRL  
DEDICADA AL SECTOR TEXTIL EN EL AÑO 2020**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:**

**FREDERICK GIANCARLO BOBADILLA HUAYTALLA  
NILO ALEJANDRO LEVANO RIVAS**

**LIMA – PERÚ**

**2022**

**EL LEASING COMO INSTRUMENTO ESTRATÉGICO PARA LA  
GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA COPAME PERÚ SRL  
DEDICADA AL SECTOR TEXTIL EN EL AÑO 2020**

## **DEDICATORIA**

A nuestros padres por todo el apoyo recibido durante la educación y el afecto que me brindaron durante toda la vida, por los consejos, y dedicación a que podamos conseguir con éxito los estudios, que ha contribuido en la realización del trabajo de investigación, así como a Dios por todos los retos y satisfacciones que nos brinda día a día.

**LOS AUTORES**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por habernos permitido culminar con éxito la carrera, asimismo permitarnos dar este paso para lograr la titulación.

A la facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad San Martín de Porres, por la formación académica recibida y permitarnos compartir en sus aulas parte de toda una vida.

A los profesores, quienes en todo momento nos brindaron su constante orientación y conocimientos que me han permitido enriquecer la presente investigación, dándonos la oportunidad de ir conociendo y creciendo como personas, la cual es muy valioso para nosotros.

**LOS AUTORES**

## ÍNDICE

<b>PORTADA</b> .....	i
<b>TÍTULO</b> .....	ii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iv
<b>ÍNDICE</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	vii
<b>CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>1</b>
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.2. Formulación del Problema .....	2
Problema Principal .....	2
Problemas Específicos .....	3
1.3. Objetivos de la investigación.....	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos .....	3
1.4. Justificación de la investigación .....	4
1.5. Limitaciones .....	4
1.6. Viabilidad del estudio .....	4
<b>CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>6</b>
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	6
2.2. Bases teóricas.....	12
2.2.1. Variable Independiente.....	12
2.2.1.2. Marco Conceptual .....	13
2.2.2. Variable Dependiente .....	30
2.2.2.2. Marco Conceptual .....	31

2.3. Términos Técnicos .....	40
2.4. Formulación de hipótesis .....	42
Hipótesis Principal .....	42
Hipótesis Secundarias .....	42
2.5. Operacionalización de Variables .....	43
2.5.1. Variable Independiente.....	43
2.5.1. Variable Independiente.....	44
<b>CAPÍTULO III METODOLOGÍA.....</b>	<b>45</b>
3.1. Diseño metodológico.....	45
3.1.1. Población.....	45
3.1.2. Muestra.....	45
3.2. Técnicas de recolección de datos .....	48
3.2.1. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos .....	49
3.2.2. Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos .....	49
3.3. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	50
3.4. Aspectos éticos .....	50
<b>CAPÍTULO IV RESULTADOS.....</b>	<b>51</b>
4.1. Resultados de la Encuesta.....	51
4.2 Análisis de Fiabilidad .....	67
<b>CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>74</b>
5.1. Discusión.....	74
5.2. Conclusiones.....	74
5.3. Recomendaciones .....	76
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN.....</b>	<b>78</b>
<b>ANEXOS.....</b>	

<b>Anexo N° 1: Matriz de Consistencia .....</b>	<b>81</b>
<b>Anexo N° 2: Encuesta .....</b>	<b>82</b>

## **RESUMEN**

El presente trabajo de suficiencia profesional **“EL LEASING COMO INSTRUMENTO ESTRATÉGICO PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA COPAME PERÚ SRL. DEDICADA AL SECTOR TEXTIL EN EL AÑO 2020”** el mismo tiene mucha importancia hoy en día, es una opción a compra, un contrato mercantil que celebra una empresa colocadora.

En este estudio se investigó a una empresa dedicada al sector textil, ya que muchos de ellos requieren maquinarias para la producción y no cuentan con un plan estratégico para la gestión financiera de la empresa.

Asimismo, se desarrolló el análisis de las Variables Independientes y Dependientes a través de diferentes autores y de nuestra propia investigación con la finalidad de solucionar en parte o totalmente la problemática planteada.

El propósito de la siguiente investigación es determinar al Leasing como una herramienta estratégica y muy útil para las empresas textiles que no aprovechan estas bondades, que fácilmente contribuye al desarrollo del sector

Podremos visualizar sobre los tipos de Leasing, las ventajas y desventajas, las cuales nos orientarán a las tomas de decisiones.

Se concluye que las empresas textiles y en especial la que es materia del estudio, deba tomar en cuenta todas sus necesidades y aprovechar las bondades financieras que brinda el leasing como una fuente de impulso y apoyo que las entidades financieras otorgan.

**Palabras clave: Leasing, gestión financiera, financiamiento, liquidez, contrato de arriendo.**

## **ABSTRACT**

The present work of professional sufficiency "**THE LEASE AS A STRATEGIC INSTRUMENT FOR THE FINANCIAL MANAGEMENT OF THE COMPANY COPAME PERÚ SRL. DEDICATED TO THE TEXTILE SECTOR IN THE YEAR 2020**" it is very important today, it is a purchase option, a commercial contract entered into by a placement company.

In this study, a company dedicated to the textile sector was investigated, since many of them require machinery for production and do not have a strategic plan for the financial management of the company.

Likewise, the analysis of the Independent and Dependent Variables was developed through different authors and our own research in order to partially or totally solve the problem raised.

The purpose of the following research is to determine Leasing as a strategic and very useful tool for textile companies that do not take advantage of these benefits, which easily contribute to the development of the sector

We will be able to visualize the types of leasing, the advantages and disadvantages, which will guide us in making decisions.

It is concluded that textile companies and especially the one that is the subject of the study, must take into account all their needs and take advantage of the financial benefits that leasing provides as a source of impulse and support those financial entities provide.

**Key Words: Leasing, financial management, financing, liquidity, lease.**

## **INTRODUCCIÓN**

La presente investigación está relacionada sobre **“EL LEASING COMO INSTRUMENTO ESTRATÉGICO PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA COPAME PERÚ SRL DEDICADA AL SECTOR TEXTIL EN EL AÑO 2020”**, es un tema bastante relevante hoy en día, debido a la falta de planificación estratégica de las empresas, al no tomar en cuenta al leasing como una herramienta financiera.

El trabajo desarrollado está compuesto por cinco capítulos, el cual se detalla de la siguiente manera:

**En el capítulo I denominado el Planteamiento del Problema**, se desarrolla todo lo concerniente al problema de investigación, así como el problema principal y los específicos, el objetivo general y los específicos, la justificación. Asimismo, las limitaciones encontradas en el proceso de investigación y la viabilidad del estudio, con lo que se quiere demostrar que efectivamente el estudio de este problema cuenta con los medios necesarios para que se pueda llevar a cabo.

**En el capítulo II se desarrolla el Marco Teórico** y contiene los antecedentes de la investigación, además se enfoca toda la información relacionada a las variables independiente y dependiente y que son el Leasing como instrumento estratégico y la gestión financiera dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada del sector textil en el año 2020. Asimismo, se complementa con los términos técnicos y la formulación de las hipótesis.

**En el capítulo III, la metodología**, se detalla el diseño metodológico aplicado, el tipo de investigación y estrategias, la población y la muestra tomada para el presente estudio, técnicas de recolección de datos usadas para el procesamiento de la información y finalmente los aspectos éticos.

**En el capítulo IV se presentan los resultados** obtenidos en la encuesta aplicada, y el análisis de fiabilidad aplicados a la empresa COPAME PERÚ SRL. obteniendo los resultados esperados.

**En Capítulo V se tiene la Discusión, Conclusiones y Recomendaciones** se presenta la discusión que seta relacionada a los comentarios de la información relacionada a las dos variables, las conclusiones donde se todo el resultado de la investigación y las recomendaciones que son las propuestas de solución al tema materia de la investigación.

**LOS AUTORES**

## **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la Realidad Problemática**

El leasing en América Latina sigue el ejemplo de Europa, que también tiene su Federación de Empresas de leasing (FEDELEASE) que agrupa a diversas empresas del área con el objetivo de promover la actividad del leasing y dar a conocer la experiencia obtenida en diversos países. tiene en la actualidad mundial diferentes formas, como el arrendamiento financiero o leasing tradicional (Full Pay-Out Leasing) que es el contrato por el cual el arrendatario se obliga a pagar ciertas cantidades al arrendador. Este último se compromete a poner a la disposición del arrendatario un material conforme a las indicaciones y deseos de éste.

Los pagos, cuyo importe ha sido objeto de un acuerdo, son escalonados en un período convenido, que es de la vida económica del bien, además, la opción de compra del material debe ser dada al arrendatario, después de este periodo convenido. Por otro lado, el leasing operacional es preferentemente practicado por los fabricantes, distribuidores ó importadores de bienes de capital. Cabe señalar, que el leasing operacional es anterior al financiero. En efecto, desde 1945, la United State Shoe Machinery Co, adquirió sus máquinas a través de los canales de distribución de los zapateros. La compañía quedaba como propietaria de las máquinas alquiladas. Además, el arrendatario podía obtener un nuevo equipo, suscribiendo un contrato nuevo, si el material anterior quedaba anticuado o si el primer contrato había finalizado.

La United State Shoe Machinery Co, abrió una vía que un gran número de sociedades, productoras de bienes de capital, no tardaron en seguir, entre ellas la más importante fue la International Business Machine (IBM). En la actualidad las empresas peruanas dedicadas al sector textil en la se ven en una imperante necesidad de renovar maquinarias y/o equipos periódicamente pues el incremento del ingreso de importaciones textiles chinas los obliga a fabricar mejores productos en calidad y duración. La adquisición de maquinarias y/o equipos con nuevas tecnologías los hace ser más competitivos y poder competir con los productos importados.

Este problema se ve agravado por la falta de liquidez de las empresas textiles; lo cual los limita en la adquisición de bienes de capital, por lo anteriormente expuesto el leasing se convierte en una alternativa viable para adquirir maquinarias y/o equipos y ayuda a la gestión financiera a solucionar sus problemas de liquidez de la empresa, mejora los flujos de caja y genera una rentabilidad razonable que hace que la empresa siga compitiendo de igual a igual con sus competidores directos.

Debemos precisar, entonces, que el leasing operacional se diferencia del simple alquiler en el hecho de que el arrendatario escoge libremente, del fabricante o vendedor, el material que exactamente precisa, y que en el futuro tiene posibilidad de comprar.

El leasing influye favorablemente como instrumento estratégico para la gestión financiera de la empresa COPAME PERU SRL dedicada al sector textil en el año 2020

Este estudio propone dar a conocer el leasing como herramienta para que las empresas no disminuyan su liquidez y mejoren su rentabilidad como una alternativa en la gestión financiera.

## **2. Formulación del Problema**

### **1.2.1. Problema Principal**

¿De qué forma el leasing como instrumento estratégico contribuye en la gestión financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- a. ¿En qué sentido la elección del planeamiento financiero incide en el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?
- b. ¿De qué manera el contrato de leasing incide en las inversiones de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?
- c. ¿El tratamiento contable del leasing incide en la rentabilidad de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?
- d. ¿De qué forma el tratamiento tributario incide en el financiamiento de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?

## **1.3. Objetivos de la investigación**

### **1.3.1. Objetivo General**

Conocer de qué manera el leasing como instrumento estratégico contribuye en la gestión financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- a) Precisar en qué sentido la elección del planeamiento financiero incide en el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020
- b) Determinar de qué manera el contrato de leasing incide en las inversiones de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020
- c) Identificar de qué manera el tratamiento contable del leasing incide en la rentabilidad de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020
- d) Precisar de qué forma el tratamiento tributario incide en el financiamiento de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020

### **1.4. Justificación de la investigación**

El presente trabajo se justifica en función a que el leasing es una herramienta financiera que permite a las empresas mejorar su gestión financiera pues les permite adquirir bienes de capital y solucionar sus problemas de liquidez.

Esta investigación servirá como fuente de información para futuras investigaciones acerca del uso del leasing como herramienta estratégica. Asimismo, el informe servirá como documento de análisis tanto para las entidades financieras como para las empresas.

### **1.5. Limitaciones**

La presente investigación solo toma en cuenta a la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.

La elaboración de este tema de investigación origino algunas dificultades, como bibliografías, tiempo de realización y otros que fueron superados en la práctica, sin embargo, también me brindaron algunas facilidades debido a las buenas relaciones que existieron con funcionarios y ejecutivos de entidades que realizan este tipo de contrato.

#### **1.6. Viabilidad del estudio**

El estudio es viable pues se cuenta con los recursos humanos, financieros y económicos para llevar a cabo la presente investigación.

Servirá para mejorar la gestión financiera de las empresas textiles; pues el uso del leasing como herramienta estratégica ayuda a solucionar los problemas de liquidez, genera rentabilidad, permite inversiones en bienes de capital y por lo tanto mejora la gestión financiera de la empresa.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes de la Investigación

Al consultarse a las diferentes facultades de Ciencias Financieras Contables, así como también, a la Escuela de Postgrado a nivel de las Universidades se ha determinado que con anterioridad al desarrollo del tema no existe estudio que haya tratado sobre dicha problemática, por lo cual considero que el presente trabajo reúne las condiciones temáticas y metodológicas suficientes para ser considerado como “Inédito”.

#### 2.1.1 Antecedentes Nacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales, a toda investigación realizada en cualquier ciudad del Perú, sobre aspectos relacionados con las variables.

Información obtenida de la **Universidad Nacional de Trujillo**, (Tapia, 2015), En la ciudad de Trujillo, en una tesis para optar el título profesional de Contador Público, sustento tesis sobre **“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA DEL DISTRITO DE TRUJILLO”**, llego a las siguientes conclusiones: El arrendamiento Financiero incidió de manera favorable en la Situación Económica y Financiera de la Empresa Acosta Combustible SAC ene I periodo 2013 debido a que genero mayor utilidad ya que dicha empresa pudo obtener su propia unidad de transporte para el traslado de combustible y así poder optimizar los recursos que posee.

Del análisis de los aspectos formales y legales del Contrato de Arrendamiento Financiero, se puede colegir que es la mejor opción de financiamiento para obtener un activo fijo en la empresa Acosta Combustibles SAC. De la evaluación realizada se llega a concluir que el Arrendamiento Financiero es un instrumento de financiamiento favorable para la adquisición de activos fijos en la empresa Acosta Combustible SAC. Producto del análisis horizontal y vertical; así como de la aplicación de indicadores financieros, podemos precisar que el arrendamiento financiero incide económica y financieramente de forma favorable en la empresa Acosta Combustible SAC

Información obtenida de la **Universidad San Martín de Porres** (Sanchez H., 2015) En la ciudad de Lima, tesis para optar el grado académico de Doctor en Contabilidad y Finanzas, sustentó que el **“CONTRATO DE LEASING FINANCIERO COMO RESPALDO DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES PERUANAS EN LA USMP”**. El tesista llegó a la conclusión: Que el contrato de arrendamiento Financiero es una fuente adicional de crédito para todo tipo de empresas, cuyo costo se ha convertido respecto de otras fuentes de financiamiento. Antes de tomar cualquier decisión, se deberán analizar todas las posibilidades, caminos opciones disponibles, tanto cuantitativa como cualitativamente, ya que lo que es adecuado para una empresa, puede no serlo para otras y viceversa.

Específicamente, el arrendamiento financiero tiene puntos muy importantes que se deben tomar en cuenta al momento de elegir esta alternativa de financiamiento. Es una herramienta de negociación ante proveedores de equipo, al tener la posibilidad de pagar de contado el equipo requerido y negociar mejores precios por este hecho, lo que puede reducir el costo total de la operación. Conserva los recursos monetarios; Los escasos fondos con que cuenta la empresa se ven prácticamente intactos al inicio de la operación, ya que no se

requieren pagos muy grandes. En el contrato arrendamiento financiero se tiene posesión y la futura propiedad del bien si se escoge pagar la opción de compra al final del periodo normal del contrato. El contrato de arrendamiento financiero evita el riesgo de rápida obsolescencia a la empresa, ya que esta no es dueña del activo. En el contrato del leasing, participan tres sujetos independientemente, estos son; el arrendador, que es el sujeto que efectúa la operación de arrendamiento financiero; el arrendatario, que suscribe el contrato de arrendamiento financiero; y el proveedor que provee o construye el bien que necesita el arrendatario.

Información obtenida de la **Universidad César Vallejo**, Según (Silva, 2017) En la ciudad de Lima, Tesis para optar el grado de Contador Público, sustentó que **“LEASING Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA INDUSTRIAL E Y C METALIKAS S.A.C”**, del distrito de Lima, periodo 2014-2016. Llegó a las siguientes conclusiones. Para el primer objetivo, se determinó que no existe relación entre leasing operativo y rentabilidad económica, ya que tiene un p-valor (Sig.) de 0.440 siendo mayor a 0.05. De igual manera, para el segundo objetivo, se determinó que no existe relación entre leasing operativo y rentabilidad financiera, ya que muestra un p-valor (Sig.) de 0.591 siendo mayor a 0.05 Para el tercer objetivo, se determinó que no existe relación entre leasing operativo y rotación de activos, ya que muestra un p-valor (Sig.) de 0.974 siendo mayor a 0.05.

Para el cuarto objetivo, se determinó que no existe relación entre leasing operativo y margen beneficio, ya que muestra un p-valor (Sig.) de 0.654 siendo mayor a 0.05 Para el quinto objetivo, se determinó que no existe relación entre leasing financiero y rentabilidad económica, ya que muestra un p-valor (Sig.) de 0.904 siendo mayor a 0.05. Para el sexto objetivo, se determinó que no existe relación entre leasing y rentabilidad financiera, ya que muestra un p-valor (Sig.) de

0.252 siendo mayor a 0.05 Para el séptimo objetivo, se determinó que no existe relación entre leasing financiero y rotación de activos, ya que muestra un p-valor (Sig.) de 0.316 siendo mayor a 0.05. Por último, para el octavo objetivo, se determinó que no existe relación entre leasing financiero y margen beneficio, ya que muestra un p-valor (Sig.) de 0.477 siendo mayor a 0.05.

### **2.1.2 Antecedentes Internacionales**

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales, a toda investigación realizada en cualquier ciudad del Perú, a toda investigación realizado en cualquier parte del mundo, sobre aspectos relacionados con las variables.

Información obtenida de la **Universidad de Guayaquil**, Según (Mosquera & Leandro, 2018) en Ecuador, Tesis para obtener el Título de Ingeniería Comercial, sustento en su tesis de **“PROYECTO DE INVESTIGACIÓN LEASING OPERATIVO COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESA MEXICHEM S.A.”** En el recorrido de la tesis se ha realizado una evaluación respectiva en los distintos aspectos tanto en lo histórico, en lo legal y en el ambiente empresarial, lo cual permitió identificar los aspectos positivos del leasing y a identificar importantes conclusiones sobre esta forma de financiamiento. Se sabe que el leasing cuenta con una enorme historia que le permite a esta figura irse adaptando a los requerimientos de las empresas año tras año.

En Ecuador la figura del leasing existe desde hace 30 años, pero no se ha promocionado lo suficiente como para que esta sea más llamativa para los empresarios. Actualmente Ecuador no tiene una actualización en lo que corresponde a las leyes, es por eso que esta figura no puede ser tratada con una mejor base legal, ya que esta norma no presenta información clara para poder realizar una

diferenciación del leasing. En el Ecuador, la ley que regula este tipo de leasing es clara y se puede identificar que los bienes que se sometan a este arrendamiento deben de tener como finalidad la productividad.

Dentro de la investigación que se realizó se pudo constatar que las entidades bancarias brindan este tipo de arrendamiento con maquinarias que son tipo estándar, ya que así a ellos se les hace más fácil reubicarlos en el mercado en caso de que el beneficiario no utilice la opción de compra del bien, y en caso de que sea una maquinaria específica para un sector la entidad bancaria se asegurará de que el beneficiario ejerza la opción de compra. Se realizó un análisis con las otras alternativas de financiamiento que brindan las entidades financieras, se puede observar que el leasing tiene una gran ventaja con respecto a las garantías que se deben presentar en un crédito bancario.

Información obtenida de la **Universidad de Guayaquil**, Según (Sanchez & Villavicencio, 2013), En Ecuador tesis previo la obtención del Título de Economista. Sustentaron tesis en “**DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA BUSINESSWISE S.A.**” Llego a las conclusiones que El sector de las Telecomunicaciones por sus características y potencial se ha constituido como una industria altamente integrada y generadora de empleo, que demanda estar a la vanguardia de los avances tecnológicos para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

Businesswise S.A. cuenta con ventajas tecnológicas para afrontar la competencia, y captar clientes, pero estas no están aprovechadas al máximo por desconocimiento de las expectativas del cliente tanto externo como interno, esto sumado al escaso control de los procesos

causa pérdidas en los ingresos y en consecuencia que la rentabilidad no cumpla con las expectativas de los accionistas. Businesswise S.A. a pesar de ser una gran empresa, el no tener definido la Misión, Visión y Valores Corporativos, provoca que la dirección de la institución se distorsione y se desperdicien recursos y esfuerzos, poniendo en riesgo su futuro.

Estos tres aspectos son el punto de partida que motivan a la renovación y transformación institucional. La innovación es un proceso necesario en todas las empresas, para Businesswise S.A. la Automatización del Sistema de Solicitud y Acreditación de Recargas Electrónicas propuesto, marca la diferencia frente a la competencia creando una ventaja competitiva que beneficia al cliente externo, facilita y mejora el acceso a sus servicios y permite posicionar más la marca en el mercado, aspectos que a corto y largo plazo generan beneficios económicos para la empresa y todos sus integrantes.

Información obtenida de la **Universidad de San Carlos de Guatemala**, Según (Rodrigo Ajcip Monroy, 2006), **“EL LEASING FINANCIERO COMO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE MONTACARGAS EN LA EMPRESA PLASTIENVASES S.A”**, realizada en la ciudad de Guatemala. Cuyo objetivo general fue: Establecer que el leasing financiero representa una mejor alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas en la empresa Plastienvases S.A

Llegando a los siguientes resultados: el financiamiento en la adquisición de montacargas ha dado como resultado que la opción de leasing se ha

presentado como la mejor alternativa que la empresa ha podido adoptar para la renovación de sus equipos; así mismo, la empresa ha tenido políticas de compra directa de maquinarias y equipos lo cual el

impuesto al valor agregado se ha pagado en forma inmediata y directa. Esto con el leasing no ha sucedido, muy por el contrario, el IGV se ha diferido en el tiempo que ha durado el contrato.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Variable Independiente: Leasing**

Conceptuar el Leasing es ciertamente tarea complicada, tomándose razón de que tiene múltiples matices y que abarca una serie de características por sus operaciones peculiares, de tal modo que nos hallamos ante un contrato «sui generis». (Bravo, 1998).

En su forma moderna, fue en los Estados Unidos donde el Leasing se puso en práctica por vez primera como una innovada fórmula comercial y financiera. Las primeras compañías de Leasing fueron los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales o filiales, quienes vieron en el arrendamiento industrial la fórmula para dar salida a sus productos. (Bravo, 1998).

Es de este modo, como los fabricantes de medios de transporte tales como vagones de ferrocarril, barcos, aviones, entre otros. pusieron en marcha esta nueva técnica. Posteriormente, fueron las empresas fabricantes de los materiales electrónicos, los que pusieron en práctica el Leasing industrial. Posteriormente en el siglo XX, fueron las sociedades americanas de telecomunicaciones como la Bell Telephon System en 1920, las que, al decidir alquilar sus teléfonos, en vez de venderlos utilizaban la nueva técnica del Leasing. Más tarde, las imitaron otras compañías americanas, fabricantes de equipos, tales como la IBM y la Internacional Cygar Machinery, entre otras. (Bravo, 1998).

Esta modalidad de Leasing puesto en práctica por los propios fabricantes ha venido denominándose, precisamente por las razones en colación «Leasing industrial» (industrial Leasing), y más comúnmente «Leasing operacional» (operating Leasing). Muchos tratadistas señalan que el origen del Leasing radica en épocas más recientes, esto es al finalizar la guerra de Corea en 1952, según la revista «Fortune», cuando Mr. D.P. Boothe Jr. junto a otros Partners, fundó la «United States Leasing Corporation», primera compañía de Leasing, con un capital inicial de US \$ 20,000 convenciendo al Bank of America para que les concediera un crédito de US \$ 500,000 que necesitaba para adquirir maquinarias. (Bravo, 1998).

A la formación de la primera compañía de Leasing, siguieron otras como la Boothe Leasing Corporation en el año de 1961 fundada por el propio D.P. Boothe Jr. El desarrollo de Leasing en Estados Unidos fue espectacular; los grandes grupos financieros y sobre todo los bancos, se sintieron muy pronto atraídos por esta innovada técnica financiera. De este modo, nacieron nuevas sociedades de Leasing, que eran filiales de los bancos (bankers lessors). Este incremento apoteósico del Leasing fue tal que arribó a 800 el número de sociedades que se constituyeron con este objeto, en el plazo de diez años, hasta que luego, debido a la concentración y la competencia entre estas sociedades, sólo han sobrevivido unas 250. (Bravo, 1998).

Es menester señalar que, con las primeras sociedades, surgió una nueva modalidad de Leasing, independientemente a los fabricantes, al configurarse como «agentes de Leasing» (brokers lessors) que eran verdaderos intermediarios, financieros, compradores y arrendadores de las maquinarias, naciendo de este modo el verdadero Leasing, el «Leasing financiero» (financial

Leasing). Una causa importante que generó el desarrollo económico logrado por algunos países europeos como Francia, Alemania y Gran Bretaña, fue la existencia de una financiación magna, ídem oportuna para las inversiones en bienes y equipos, posible gracias a la coexistencia de varias técnicas financieras, entre las cuales el Leasing ha sido la que ha tenido el crecimiento más notorio. Este auge demuestra las específicas ventajas que tiene una técnica financiera en comparación con los sistemas tradicionales de financiación. (Ortuzar, 1990).

Países latinoamericanos como Brasil y Venezuela han incluido en su ámbito financiero, esta modalidad crediticia, por causas y razones similares. Los países de economía desarrollada patentizan al Leasing como una neoalternativa de política empresarial, con la finalidad primordial de lograr un auge económico. La misma terminología de la actividad del Leasing no es uniforme. En Francia se le conoce como *crédit-bail*, en un aporte de su doctrina para diferenciarse del término *leasing*, con que surgió en Estados Unidos de América. En cambio, en Italia se le denomina *locazione finanziaria*, *prestito locativo*; en Alemania, *miet*; en España, *arrendamiento*; Bélgica, *location financemente*, y en Inglaterra, *hire purchase*. (Sierralta, 1990).

Conceptualizando el Leasing; es una operación de financiación de mediano o largo plazo practicado por una entidad financiera en favor de una empresa comercial o industrial, interesada en instrumentar y modernizar sus actividades para incentivar su expansión, mediante su óptimo equipamiento. La entidad financiera, a petición de su cliente, adquiere el bien capital previamente seleccionado por este último y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo. (Salcedo; 1989).

En el Perú, el Decreto Legislativo N° 212 del 12 de junio de 1981 y el Decreto Legislativo N° 299 del 26 de julio de 1984, definen al Leasing como un contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso de la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado. (Bravo, 1998)

### **Naturaleza jurídica**

Existen varias teorías, encaminadas a determinar la naturaleza jurídica del Leasing; entre éstas tenemos las siguientes:

#### **Teoría de la compra-venta**

De acuerdo con esta teoría, entre la sociedad de Leasing que transfiere el uso y goce del bien y el usuario, existe un acuerdo en torno al bien y al precio. La voluntad real de las partes es celebrar una compraventa a plazos; la suma de los alquileres que el usuario debe satisfacer sobrepasa el valor del material nuevo facilitado, proporcionando un beneficio a la sociedad de Leasing. Existe la cláusula de opción de compra a favor del usuario. Los tratadistas que se oponen a esta teoría sostienen que el contrato de arrendamiento financiero transfiere el uso del bien mientras que la compraventa transfiere la propiedad de este. En el contrato de arrendamiento no existe desde el principio la voluntad de comprar. Sin embargo, el animus podrá surgir o no durante la ejecución del contrato, merced a las circunstancias que condicionen a la arrendataria. El usuario puede efectuar un nuevo contrato de Leasing; en tal virtud estará alargando la compraventa aplazada. Asimismo, el usuario puede optar por devolver el bien, al hacerlo estará resolviendo la venta con el efecto natural de que el vendedor retenga lo ya pagado como precio. (Sierralta, 1990).

### **Teoría del préstamo**

Los sostenedores de esta teoría afirman 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 bienes cobran los alquileres. El mutuo o préstamo de consumo y el comodato o préstamo de uso, regulan el préstamo típico. El arrendamiento financiero se diferencia del mutuo en que ésta última figura obliga a entregar al mutuuario una determinada cantidad de dinero o de bienes consumibles a cambio de que se le devuelvan otros de la misma especie, calidad o cantidad. (Sierralta, 1990).

### **Teoría del arrendamiento**

Según esta teoría el contrato de arrendamiento financiero es un contrato de arrendamiento, en virtud del cual el arrendador se obliga a ceder temporalmente al arrendatario el uso de un bien; merced a una venta convenida. El bien puede ser dado en arrendamiento por el propietario de este o por quien tenga esa facultad respecto de los bienes que administra. De ninguna manera existe la posibilidad de que el arrendatario se convierta en propietario del bien. (Sierralta, 1990).

### **Teoría de la gestión de negocios**

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. 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». A contrario sensu el contrato de arrendamiento financiero es un acuerdo de voluntades entre dos partes: la empresa locadora y la arrendataria;

por ende, existen contraprestaciones sinalagmáticas. (Sierralta, 1990).

### **Teoría del mandato**

En lo referente al contrato de compraventa que celebra la empresa locadora con el proveedor, un sector de tratadistas ha creído ver en el Leasing un contrato de mandato. Se afirma que la arrendataria asume la calidad de mandatario y la empresa locadora la calidad de mandante. Otros tratadistas consideran que el mandante es la arrendataria y el mandatario la empresa locadora porque efectúa la compra del bien de acuerdo con las instrucciones impartidas por la primera. Consideramos que el Leasing no es mandato puesto que ambas figuras contienen elementos diferentes, fines distintos. El Leasing es un contrato sui generis. (Sierralta, 1990)

### **Características del leasing**

El Leasing, enmarca características esenciales que lo distinguen de las otras modalidades de contrato; entre estas tenemos las siguientes: (Salcedo, 1989).

Es una operación de financiación realizada por sociedades especializadas.

La empresa cliente, al no hacer desembolsos iniciales importantes mantiene actualizada su infraestructura con mayor productividad y sin incremento de sus activos fijos.

La entidad financiera adquiere el bien que ha de ser arrendado, retiene su propiedad y facilita su uso y goce.

La selección del bien y de la firma proveedora, queda a cargo del cliente.

El equipo solicitado comienza a producir y a rendir beneficios inmediatamente luego de su entrega, la que se materializa con el pago de la primera cuota de Leasing.

Se otorga la posibilidad de adquirir el bien al vencimiento del contrato mediante el pago de un valor residual fijo preestablecido que, en ese momento, puede resultar sumamente ventajoso.

Los períodos de la operación del Leasing se determinan habitualmente en base al tiempo útil del bien.

Los plazos de la financiación generalmente son más largos que los habituales de la plaza bancaria y financiera normal.

El propio bien, cuyo uso se cede, garantiza el cumplimiento del contrato, en razón que su propiedad queda retenida por la entidad financiera.

Es una modalidad financiera que facilita la previsión y solución de los problemas de equipamiento.

El uso de los equipos facilitados es completamente ilimitado y sin restricciones para utilizarlos dentro o fuera del país.

### **Características del contrato de arrendamiento financiero**

**Es un contrato mercantil.** - Es un contrato mercantil, puesto que así lo tipifica la legislación especial, aunque su naturaleza como tal es discutible. (Bravo, 1998).

**Es un contrato típico.** - El arrendamiento financiero se halla regulado por el Decreto Legislativo 299 que considera al Leasing como un arrendamiento neto financiero, contrato mercantil que 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. (art. 1º del D. Leg. 299). (Bravo, 1998).

**Es un contrato principal.** - Puesto que no depende de ningún otro contrato celebrado con anterioridad. (Bravo, 1998).

**Es un contrato complejo.** - Porque su contenido da lugar a la aplicación de diversas obligaciones. (Bravo, 1998).

**Es un contrato constitutivo.** - Por medio del cual se genera una situación jurídica determinada. En este caso, la de permitir el uso

de los bienes muebles o inmuebles materia del contrato de arrendamiento financiero por parte de la arrendataria. (Bravo, 1998).

**Es un contrato con prestaciones sinalagmáticas.** - Existen contraprestaciones recíprocas por parte del locador y arrendatario. La primera citada se obliga a conceder el bien mueble o inmueble rentado; por su parte la arrendataria está obligada a efectuar el pago correspondiente en cuotas periódicas. (Bravo, 1998).

**Es un contrato oneroso.** - Puesto que el dinero patentiza la concreción del contrato, su perfeccionamiento. (Bravo, 1998).

### **Caracteres esenciales del leasing**

Entre los caracteres esenciales del Leasing:

Es una operación de financiación realizada por sociedades especializadas.

La empresa cliente, al no hacer los desembolsos iniciales importantes mantiene actualizada su infraestructura con mayor productividad y sin incremento de sus activos fijos.

La entidad financiera adquiere el bien en cuestión, mantiene su propiedad y facilita su uso y goce.

La selección del bien y de la firma proveedora queda a cargo del cliente.

El equipo solicitado comienza a producir y a rendir beneficios inmediatamente luego de su entrega, la que se materializa con el pago de la primera cuota del Leasing.

Se otorga la posibilidad de adquirir el bien al vencimiento del contrato mediante el pago de un valor residual fijo preestablecido que, en ese momento, puede resultar sumamente ventajoso.

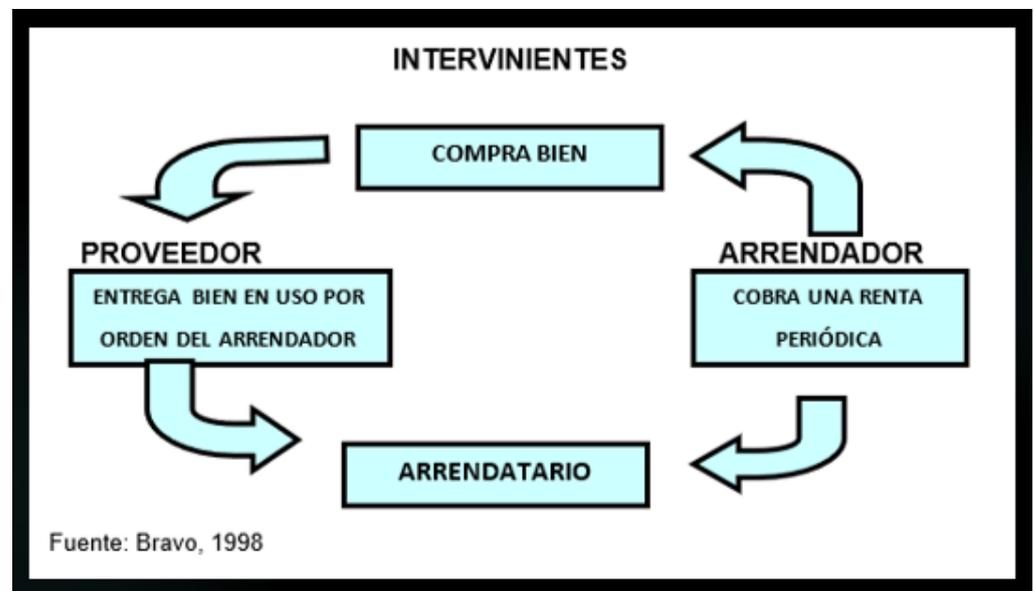
Los períodos de la operación del Leasing se determinan habitualmente en base al tiempo útil del bien.

Los plazos de la financiación generalmente son más largos que los habituales de la plaza bancaria y financiera normal.

El propio bien, cuyo uso se cede garantiza el cumplimiento del contrato, en razón que su propiedad queda retenida por la entidad financiera.

Es una modalidad financiera que facilita la previsión y solución de los problemas de equipamiento y obsolescencia.

El uso de los equipos facilitados es completamente ilimitado y sin restricciones para usarlos dentro o fuera del país. (Mancuso, 1978).



En relación a las prestaciones que se generan, la entidad bancaria o financiera la cual es denominada ARRENDADOR, adquiere un activo fijo (comprado a un ente denominado PROVEEDOR) por cuenta u orden de una persona denominada ARRENDATARIO, quien lo recibe para uso y disfrute, bajo los términos acordados con el ARRENDADOR, a cambio de una contraprestación en dinero durante el plazo de vigencia del contrato, que generalmente coincide con la vida útil del bien en materia del contrato, pudiendo el ARRENDATARIO adquirir el bien al finalizar el plazo de vigencia del contrato, ejerciendo el derecho de opción de compra y pagando

el precio residual del bien o en su defecto, debiéndose renovar el plazo de vigencia del contrato o restituir el bien a la empresa de leasing. (Bravo, 1998)

### **Modalidades de leasing**

El Leasing, merced a sus características peculiares y en función a las operaciones desarrolladas, se clasifica de acuerdo con los siguientes conceptos:

Por su finalidad: Tenemos el Leasing operativo y el Leasing financiero.

Por la ejecución: Leasing directo y Leasing indirecto. (Tabet, 1973).

#### **Leasing operativo**

Esta modalidad de Leasing se originó en el siglo XIX, tal cual cita como paradigma José María Martín Oviedo en su libro Naturaleza y régimen jurídico de las operaciones de Leasing. Trae a colación la «Bell Telephone System», que a partir de 1877 puso en explotación sus teléfonos mediante un servicio de alquiler o asistencia técnica. Este fue un paradigma puesto en práctica luego por todas las compañías telefónicas del mundo entero. Posteriormente otros fabricantes adoptaron el sistema en sectores como los de las máquinas de escribir y las de cálculo (Internacional Bussines Machine); fotocopiadoras (Rank Xerox); computadoras (IBM). (Tabet, 1973).

#### **Características del Leasing operativo**

Dentro de las características generales tenemos las siguientes:

El contrato se celebra bien sea con un fabricante, distribuidor o importador de bienes de equipo.

Los bienes objeto del contrato son por lo común de uso corriente, de tal modo que pueden ser recolocados al término del contrato, si

éste no se renueva o no se compra el bien por el usuario. Esta característica es básica, puesto que constituye en un elemento fundamental.

General mente esta modalidad de Leasing es de corto plazo; tiene una duración que no excede de tres años.

La empresa arrendataria posee la facultad de resolver unilateralmente el contrato con un previo aviso al cedente, cuando las condicione

técnicas no le son satisfactorias.

Frecuentemente, este tipo de contrato está acompañado de la prestación de una serie de servicios remunerados como mantenimiento, reparación de material, asistencia técnica, entre otros.

A lo citado se puede acotar que en el Leasing operativo no existe a favor del usuario la opción de compra que, a contrario sensu se encuentra incorporada al contrato de arrendamiento financiero como elemento esencial del mismo. (Sierralta, 1990).

### **Leasing financiero. - (Finance Lease).**

Esta modalidad de Leasing es aquella mediante la cual una empresa de Leasing da en arrendamiento un bien determinado que ha elegido un usuario y que éste adquiere para tal propósito, obligándose el arrendatario a pagar un canon periódico, por un tiempo determinado e irrevocable, en el que ha asumido el arrendatario todos los riesgos y gastos de conservación de la cosa durante la vigencia del contrato en las condiciones que se acordaren, o finalmente restituir el bien materia del contrato.

El gran tratadista Max Arias Schreiber define al Leasing financiero como 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 con el uso de este y/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.

Esta operación enmarca una nueva modalidad de financiación, por lo que sólo puede ser prestada por entidades bancarias o instituciones financieras, puesto que éstas son las únicas entidades autorizadas a realizar mediación entre la oferta y la demanda pública de recursos financieros. (Mancuso, 1978).

### **Características del Leasing financiero**

El arrendador es siempre una empresa financiera o filial de bancos cuyo objeto es la intermediación de dinero mediante el contrato de Leasing. Las entidades citadas obtienen dinero y lo colocan por vía de otorgar en arrendamiento un bien que requiere para su uso el cliente.

### **Diferencias relevantes entre el Leasing operativo y el Leasing financiero**

El Leasing financiero se diferencia y distingue del Leasing operativo en los aspectos siguientes:

En el Leasing financiero el arrendador es la empresa financiera o filial de bancos.

En el Leasing operativo, son arrendadores los fabricantes, distribuidores o importadores de bienes de equipo.

En el Leasing financiero los bienes son de carácter especializado y generalmente son bienes de mercado restringido.

En el Leasing operativo el bien es de tipo «standard» y de obsolescencia rápida.

En el Leasing financiero el plazo del contrato es de 3 a 5 años, si

se trata de bienes muebles y de 20 a 30 años si se trata de bienes inmuebles.

En el Leasing operativo el plazo del contrato es corto, normalmente de 1 a 3 años.

En el Leasing financiero la arrendataria no tiene facultad de resolver unilateralmente el contrato cuando las condiciones técnicas no le son satisfactorias. El contrato es irrevocable para ambos contratantes.

En el Leasing operativo el contrato es revocable por el arrendatario con preaviso.

En el Leasing financiero los gastos de conservación y mantenimiento del material están a cargo del arrendatario.

En el Leasing operativo, el arrendador está obligado al mantenimiento del bien, pago de los servicios, entre otros.

En el Leasing financiero el arrendador asume los riesgos financieros y el arrendatario, los riesgos técnicos.

En el Leasing operativo, el arrendador asume los riesgos técnicos y financieros. El arrendatario no asume riesgo alguno.

El Leasing financiero tiene por finalidad ofrecer una técnica de financiación.

El Leasing operativo ofrece un servicio.

### **Leasing Directo**

El Leasing directo es aquel que se celebra, por una parte, entre el cliente que desea ser usuario de un bien de características especiales y la empresa de Leasing por la otra, que adquiere de un proveedor el bien a petición expresa del cliente y lo da posteriormente en arrendamiento, mediante la celebración del contrato de Leasing respectivo.

Esta modalidad de contratación es sui generis en atención a que el bien objeto de este, por su naturaleza, no es generalmente de uso

corriente, lo que implica que la empresa de Leasing deba ser muy cuidadosa en la calificación previa de la operación con el objeto de disminuir los riesgos que la recolocación del bien pueda acarrear. Esta modalidad de contrato se presenta en el caso de adquisición de equipos industriales, como podría ser el de una maquinaria especializada. (Sierralta, 1990).

### **Leasing Indirecto**

Este sistema se conoce, como vendor program y en la praxis internacional es un medio muy usado de colocación que tienen los propios fabricantes de productos de uso amplio, para venderlos en el mercado consumidor. En el hecho, el fabricante llega a un acuerdo con la empresa de Leasing para que ésta financie a los usuarios. En la práctica, la arrendadora adquiere el bien del fabricante y lo da en arrendamiento al usuario, respaldando el fabricante la operación con su garantía de servicio técnico y de reposición del bien si este no funciona adecuadamente.

En esta modalidad de contratación el suministrador garantiza el pago de las rentas de arrendamiento, de modo que, si el usuario no paga, debe pagar el fabricante, subrogándose en el crédito y pasando entonces a la posición de poder cobrar directamente al usuario.

### **Por su amortización**

Esta clasificación, se efectúa teniéndose en cuenta el monto final de las prestaciones cumplidas por la arrendataria, vale decir, si se cubre o no el total de la inversión efectuada por la empresa generadora del Leasing (generalmente banco o financiera).

Dentro de las modalidades tenemos:

**Full pay out Leasing** Mediante esta modalidad, la empresa de Leasing, con los pagos efectuados por la empresa usuaria como

contraprestación, cubre íntegramente la inversión realizada, en la adquisición del bien o bienes, los gastos operativos, intereses y un beneficio por el capital empleado en ella.

**Non full pay out Leasing** Se caracteriza, esta modalidad, por cuanto la empresa de Leasing recibe una suma menor al costo del bien, quedando, al final del contrato, un valor residual sin cubrir. En tal virtud, la empresa financiera, en calidad de propietaria, recupera el bien y puede posteriormente, venderlo o celebrar un nuevo contrato de Leasing.

### **Diferencias con otras modalidades contractuales**

#### **Con la compraventa a plazos**

El arrendamiento financiero conlleva una transferencia de la propiedad del bien objeto de la prestación a favor de la arrendataria. A esta última, se le transmite solamente la posesión del bien, su uso y disfrute, junto con el derecho a ejercitar la opción de comprar dichos bienes por el valor residual y en el momento acordado.

#### **Con el mandato**

Por el contrato de mandato, el mandatario se obliga a realizar uno o más actos jurídicos por cuenta e interés del mandante (art. 1790° del Código Civil peruano), mientras en el arrendamiento financiero, la empresa locadora celebra el acto jurídico de adquisición del bien solicitado por la arrendataria con el ánimo de obtener una ganancia con la entrega del bien para uso de esta última.

#### **Con el arrendamiento-venta, alquiler-venta o venta-locación**

El alquiler-venta es un contrato por el que se entrega en locación un bien, por un plazo determinado, vencido el cual, las sumas pagadas por concepto de alquiler se imputarán como precio de venta de la cosa dada en locación quedando transferida la

propiedad de la cosa por el pago del último de los alquileres pactados.

La confusión frecuente, entre el alquiler-venta y el Leasing se explica por un cierto parecido formal entre ambas figuras contractuales; en el Leasing la opción de compra convierte efectivamente al arrendatario en propietario, lo mismo que el último pago en el alquiler-venta, pero ahí finaliza el parecido, porque la opción de compra es un elemento accesorio del Leasing, consistente en una promesa unilateral e irrevocable de venta, que puede o no ser ejercitada, mientras que en el alquiler-venta hay un acuerdo bilateral sobre la venta del objeto, existente desde el comienzo del contrato.

### **Ventajas**

El Leasing ofrece muchas ventajas que hacen atractivo su empleo. Sus aspectos positivos son mayores tanto en números como en importancia, que los factores negativos. Entre las principales ventajas que enmarca el Leasing tenemos las siguientes

#### **Nueva técnica de financiación**

El Leasing permite obtener una financiación por la totalidad del valor de adquisición del bien seleccionado, sin deducciones o reducciones de ninguna naturaleza. Esta característica configura al Leasing como un contrato ventajoso si efectuamos el parangón con otros medios de financiación, en los cuales la asistencia crediticia se limita a una porción del valor necesitado, debiendo el deudor sufragar el saldo restante con fondos propios. (Beloy, 1990).

#### **Acceso a otras fuentes crediticias**

El Leasing en nada afecta las posibilidades de recurrir a otras fuentes de crédito. Mientras que los préstamos ortodoxos deben reflejarse en el activo y en el pasivo del balance de la empresa tomadora, el Leasing no aparece consignado en ninguno de sus rubros. Esta neutralidad de orden contable deja prácticamente

intactas las posibilidades de endeudamiento del tomador. (Beloy, 1990).

### **Inexistencia de inversiones iniciales**

En la contratación del Leasing, el tomador no hace desembolsos iniciales de envergadura. Sólo abona la primera cuota pactada y todos aquellos gastos de sellados, impuestos, seguros, entre otros., relativos al bien que es facilitado en uso. No existen anticipos, saldos compensatorios, ni pagos parciales. Esta circunstancia viabiliza al tomador mantener actualizada su infraestructura con mayor productividad sin incrementos de los activos fijos. (Beloy, 1990).

### **Eliminación de los riesgos de obsolescencia**

El Leasing facilita el progreso en materia de equipamiento. A través de él, la empresa puede emprender la renovación de sus equipos de modo más ventajoso que el que emplearía recurriendo a otros sistemas tradicionales.

A través del Leasing, el tomador puede equiparse procurando el material más adecuado y que responda mejor a sus necesidades y así sucesivamente, en la medida que prescindan de los equipos obsoletos para sustituirlos por los nuevos surgidos en el campo competitivo. (Beloy, 1990).

### **Incremento de la capacidad de producción**

El Leasing favorece el incremento de los medios de producción, especialmente del parque de bienes de equipo y maquinaria industrial en general. El empleo del Leasing conduce al empresario a incrementar el volumen de sus medios de producción. Esto ha de permitir que el equipamiento o renovación contratada incremente la capacidad de producción de la empresa. (Beloy, 1990).

### **Optimización de la productividad del capital**

Uno de los más poderosos factores de la productividad del capital es la innovación y renovación técnica de los equipos originarios. Por lo que se infiere que el Leasing coadyuva en la optimización de la productividad en colación, constituyéndose en una eficaz herramienta en contra de la obsolescencia. (Beloy, 1990).

### **Simplificación del control de costos**

El Leasing permite la efectivización de un control estricto de sus propios costos operativos, en relación con otras modalidades de financiación. Ello es evidente en virtud del carácter fijo e inamovible que generalmente reviste el precio del Leasing. (Beloy, 1990).

### **Flexibilidad operativa**

La financiación a través del Leasing es adaptable a las específicas necesidades del tomador. Esta flexibilidad de adaptación puede enmarcar diferentes aspectos como son:

Exigencias de la producción.

Plazos de financiación.

Sustitución por obsolescencia.

Modalidades contractuales.

Limitaciones presupuestales, entre otros. (Beloy, 1990).

### **Desventajas**

Entre las principales desventajas que configura el Leasing, señalaremos las siguientes:

#### **Onerosidad de la financiación**

El costo del Leasing es superior respecto de los otros sistemas ortodoxos de financiación.

#### **Fluidez de las innovaciones tecnológicas**

La fluidez del cambio tecnológico puede incidir desfavorablemente para el dador como para el tomador, en mérito a las estipulaciones contractuales convenidas y suscritas.

#### **Asunción de los riesgos del bien**

El riesgo por depreciación o envejecimiento técnico y económico del bien contratado es el inconveniente más grave que asumen las partes contratantes.

La duración económica de un bien es insegura, en virtud de estar constantemente expuesta a los efectos de las innovaciones tecnológicas. Esta inseguridad se acrecentó en los casos de equipos de alto costo. (Bravo, 1998).

### **2.2.2. Variable Dependiente: Gestión Financiera**

La expresión «gestión financiera» hace referencia de forma genérica al “dinero” en sus diversas modalidades. Si a esta primera idea aproximativa se añade la de que es prácticamente el único medio de utilizar los recursos futuros en el presente a través del crédito, se habrán configurado los rasgos fundamentales de esta gestión, al menos desde el punto de vista del responsable financiero de una empresa o entidad pública.

También se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias (Urbi, 2007).

La gestión financiera en un sentido amplio constituye todos los recursos financieros, tanto los provenientes del ciclo de cobros y pagos (tesorería), como los necesarios en el proceso de inversión-financiación (operaciones activas-pasivas). La existencia de la Gestión Financiera, también denominada economía financiera o finanzas en general ha evolucionado desde el campo de la administración de empresas, hasta su propia sustantividad.

La función financiera en el ámbito local debe tener en cuenta:

Los estados y resultados económicos y financieros, así como la evaluación de sus posibles incidencias en los objetivos de la gestión financiera.

Conocimiento de las variables macroeconómicas.

El papel mediador de la función financiera, entre los componentes económicos de la actividad pública y los mercados financieros, este papel mediador es lo que se le denomina actividad financiera.

La evolución de la función financiera en el marco de las entidades locales ha pasado de una primera concepción de funciones administrativas, y un conocimiento general del funcionamiento de los mercados y activos financieros, a un componente de gestión donde prevalece:

El Análisis e interpretación de las inversiones y su financiación.

La captación de recursos financieros.

La liquidez o equilibrio financiero.

La planificación y la estructura financiera óptima.

El conocimiento del mecanismo de actuación de la actividad financiera.

El Análisis e interpretación y evolución de los riesgos financieros.

El control de gestión de las operaciones financiera respecto del registro que de éstas realizan las entidades financieras.

Especialmente en liquidaciones de cuentas, créditos, préstamos, valoraciones de cargos y abonos y revisión de tipos de interés (López, 2008).

En este sentido es conveniente resaltar lo expresado por Ignacio Ezquiaga: “En nuestra opinión, independientemente de los problemas de insuficiencia y diseño tributario de que adolece el sistema de financiación local, son precisos un Análisis e interpretación y un diagnóstico en términos de gestión: una parte importante de los problemas de las Empresas locales descansa en

el escaso desarrollo histórico de la función financiera en el seno de las administraciones locales.

En este sentido, cabría destacar que no solo son necesarias soluciones “macro” en las corporaciones locales: los gobiernos locales deben desarrollar una gestión racional de su recaudación tributaria, de sus tesorerías y de su endeudamiento como vías para aumentar su solvencia y estabilidad financiera.” (Esquiaga, 2003). Por ello, cuanto más efectivo posea la empresa (Liquidez), más fácilmente podrá cancelar sus deudas, y cuanto más efectivo se utilice en las actividades operativas, se obtendrán mayores beneficios, (Rentabilidad).

La Liquidez de una empresa está representada por el Activo Líquido, el que comprende el Efectivo en Caja y Bancos, así como los Valores Negociables (acciones o bonos).

Ambos elementos son los componentes básicos de la Administración del efectivo o del activo líquido, que es responsabilidad del Gerente Financiero, el cual tiene en la administración del activo líquido, un elemento muy importante en la dirección financiera a corto plazo.

El efectivo de caja y bancos es el activo más líquido, por cuanto tiene la característica de ser un medio de pago inmediato. El efectivo en caja y bancos está constituido principalmente por los fondos depositados en las cuentas corrientes bancarias, ya que sí bien las empresas disponen, en su mayoría, con el efectivo en caja chica, dicho fondo de naturaleza fija es utilizado para desembolsos menores.

Últimamente existe la tendencia, o propensión, a ir hacia una reducción al mínimo posible del Efectivo, aplicando; o en otras

palabras, invirtiendo, los excedentes de Efectivo en activos que generen una mayor rentabilidad, frente a la alternativa de mantener fondos ociosos. Esta tendencia puede deberse principalmente:

Al nivel de inflación existente, que deteriora en plazos cada vez más breves, el valor o poder adquisitivo del dinero.

A la elevación de las tasas de interés, que hace caro el mantener los recursos financieros; y al desarrollo de la Administración Financiera.

Los Valores Negociables, denominados también como Valores Realizables, Inversiones Temporales o Cuasi Dinero son títulos - valores, o valores mobiliarios, que representan, o contienen, derechos patrimoniales, susceptibles de negociarse y que pueden convertirse fácilmente a corto plazo en efectivo.

Si bien el Efectivo no le produce ningún interés a la empresa, ésta debe mantener cierto nivel de efectivo por tres principales razones: La razón Operativa; la empresa debe tener Efectivo, para poder financiar sus actividades operativas, tales como: adquisición de materias primas, pago de mano de obra directa, pago de sueldos, de gastos de administración, de ventas, Entre otros.

La razón Preventiva; llamada también Precaucional determina que la empresa debe crear una reserva de Efectivo, que le permita afrontar, por ejemplo, un repentino aumento en el costo de las materias primas o una demora en la recuperación de una deuda, entre otros

Los saldos en efectivo, con carácter de previsión, se emplean generalmente para solucionar situaciones emergentes.

El nivel de esta especie de colchón de seguridad en efectivo tiene una gran relación con el grado predecible de los ingresos y egresos de Efectivo, y esta relación es inversa; en el sentido que, cuanto más se puede predecir el Presupuesto de Efectivo de la empresa,

menos necesario será mantener Efectivo con carácter de previsión y viceversa.

La razón especulativa; la empresa, a través de la Gerencia Financiera, puede mantener efectivo con fines especulativos; es decir para aprovechar ciertas oportunidades atractivas de inversión; como puede ser: la introducción de un nuevo producto, o adquirir una maquinaria, o una empresa, aprovechar una baja temporal en la cotización de ciertos Valores Negociables de gran rendimiento, una propuesta de fusión, entre otros.

Es al Gerente Financiero a quien corresponde, dentro de la empresa, establecer el nivel de efectivo que se debe asignar para cada una de estas tres razones mencionadas.

Una Empresa, normalmente, no puede producir ciertos artículos, venderlos y recibir el pago todo en el mismo día ya que de ser así no necesitaría tener un saldo de caja inicial, porque su Ciclo de Caja sería inmediato. Pero las empresas, generalmente, tienen un ciclo operativo que, simplificándolo, se inicia con el Pedido de las materias primas o la compra al crédito; luego se reciben y almacenan dichas materias primas; se cancelan las cuentas por pagar girando el cheque respectivo; el Banco le abonará al cliente, después de varios días.

Las materias primas estarán en el almacén, hasta que se trasladan y transforman en la producción, convirtiéndose en Productos Terminados, que luego se venderán al crédito y las Cuentas por Cobrar se recuperarán, depositando el cheque del cliente en nuestra cuenta corriente bancaria y luego de varios días nos dará la conformidad el Banco, estando el Efectivo recién disponible para utilizarlo.

Para desarrollar el Ciclo de Caja se asume que la producción, las compras y las ventas ocurren a un ritmo constante durante el año. El mismo supuesto se empleará para desarrollar más adelante los conceptos: Rotación de Caja y Caja Mínima.

El ciclo de caja puede definirse como el tiempo que transcurre a partir del momento que la empresa efectúa un desembolso, pago o egreso real de Caja; por la compra de materias primas, hasta el momento en que se cobra o recupera realmente, por la venta del producto terminado.

En las empresas los saldos de caja pueden fluctuar y más cuando no existe una adecuada administración del efectivo, por ello en ciertas oportunidades pueden tener saldos de Caja insuficientes y, en otros saldos excesivos. Ambas situaciones generan costos que es importante se conozcan. A continuación, se examinarán las dos alternativas:

#### **Costos de los saldos de Caja Insuficientes**

A pesar de que el Presupuesto en Efectivo estuvo cuidadosamente preparado, puede presentarse algún faltante de Caja, incurriéndose con ello en cierta clase de costos, los cuales estarán en función del monto, la duración, la frecuencia y la forma en que se cubran. Entre los costos más comunes tenemos:

#### **Costos de Transacción para obtener efectivo.**

Se da en el caso, que la empresa debe vender algunos de los Valores Negociables (Bonos, Acciones, entre otros.) para lo cual deberá pagarse una comisión al Agente de bolsa, o corredor, que lleve a cabo la venta.

#### **Costo de un préstamo.**

Este costo se manifiesta cuando la empresa obtiene un préstamo para financiar el faltante. Entre estos costos (que se analizarán más

adelante) se tiene: el interés por el préstamo y otros costos asociados con la obtención de este.

### **Costo de no aprovechar los descuentos**

Se da cuando el faltante hace que la empresa no pueda utilizar los descuentos comerciales por pagos adelantados. Los costos en que se incurre, por tener saldo insuficiente en la caja, se incrementarán en la medida que la empresa tenga cada vez menos efectivo.

### **Costos de los saldos de Caja Excesivos**

En el lado opuesto al rubro anteriormente estudiado, la empresa incurrirá en costos si mantiene saldos de Caja excesivos; ya que el efectivo ocioso hace que la empresa desaproveche oportunidades de colocar tal excedente en inversiones de gran rendimiento. Entre los costos principales tenemos:

#### **Costos de oportunidad**

El costo de oportunidad es el costo que resulta de una alternativa que ha sido abandonada. Si una empresa tiene efectivo ocioso desaprovechará la posibilidad de colocar los excedentes en inversiones rentables.

#### **Costos de un préstamo**

Se da en el caso que la empresa ha solicitado un préstamo y debido, por ejemplo, a deficiencias en la preparación del Presupuesto de Efectivo; mantiene estacionalmente efectivo ocioso, el cual está devengando un costo, que es el interés por el préstamo y otros costos asociados con su tramitación. En conclusión, el Gerente Financiero debe minimizar los costos por saldos en la caja, tanto cuando dichos saldos son insuficientes, o cuando son excesivos.

### **Estrategias en la administración del efectivo**

Para lograr una gestión eficiente del Efectivo, el Gerente Financiero puede emplear algunas estrategias, entre las cuales se pueden mencionar principalmente las siguientes:

Aceleración de Cobranzas.

Demora en los Pagos.

Aumento en la Rotación de Inventarios.

Sistema simultáneo; y,

Disminución de la necesidad de saldos preventivos.

A continuación, se analizan cada una de estas estrategias:

### **Aceleración de Cobranzas**

Una estrategia para disminuir las necesidades de efectivo de la empresa consiste en acelerar el período de recuperación de las cuentas por cobrar, a fin de tener menos efectivo inmovilizado en dicho rubro.

Si bien la política de crédito establece las normas para el otorgamiento del crédito, la política de cobro determina las gestiones que realiza una compañía, para recuperar oportunamente, de sus clientes, las cuentas por cobrar.

Algunas técnicas que se emplean para acelerar los cobros son:

#### **Rápida facturación**

Una inmediata y exacta facturación permite acelerar las cobranzas, ya que se le emite al cliente la factura con prontitud y exactitud.

#### **Descuentos por pronto pago**

Generalmente los clientes suelen aprovechar los descuentos por pronto pago, ya que les significa un ahorro, si hacen uso de él, y un costo, si no lo aprovechan, como ya se explicó anteriormente.

#### **Apartado postal bancario**

Otra técnica que permite reducir el período que existe entre la fecha en que el cliente paga su deuda y aquella en que la empresa realmente dispone del efectivo, es la del Apartado Postal Bancario; sistema que permite a los clientes efectuar sus pagos directamente al Apartado Postal Bancario.

El banco, diariamente abrirá los sobres que contienen los pagos, depositará los cheques en la cuenta corriente de la empresa, enviándole un comprobante del depósito e indicando cuál es ahora, el saldo de su cuenta corriente.

Si la empresa desea, puede ordenar al Banco que luego de llegar a cierto monto, haga la transferencia de los fondos excedentes a otra cuenta corriente a fin de concentrar fondos en esta última cuenta, la cual es de importancia para la empresa, porque habitualmente es utilizada para los pagos.

### **Otras técnicas**

La empresa puede instalar una Oficina Regional, a la cual los clientes pueden remitir sus pagos, pudiendo incluir con la factura un sobre rotulado, que facilite al cliente remitir su pago sin equivocación en la dirección.

### **Objetivos de la Gestión Financiera**

Los objetivos de la gestión financiera se formulan como el resultado deseado de la actividad financiera de la empresa, asegurando el logro de sus objetivos (empresariales) e incluyen:

Mejorar el bienestar de los propietarios de la empresa o aumentar el capital invertido por los propietarios (accionistas) de la empresa.  
Desarrollo y aplicación de métodos, medios e instrumentos de apoyo financiero para lograr los objetivos de la empresa en su conjunto, así como sus vínculos productivos y económicos por separado.

### **Tareas de la Gestión Financiera**

Las tareas de gestión financiera determinan las medidas concretas que deben aplicarse para alcanzar los objetivos de la gestión financiera de la empresa, que incluyen:

- 1) Encontrar el equilibrio óptimo entre los objetivos de desarrollo a largo y corto plazo de la empresa y las decisiones adoptadas en la gestión financiera a largo y corto plazo.
- 2) Tomar decisiones para asegurar el movimiento más eficiente de los recursos financieros entre la empresa y sus fuentes de financiación.
- 3) Determinación de prioridades y búsqueda de compromisos para la combinación óptima de los intereses de las unidades de negocio

en la adopción de proyectos de inversión y la selección de fuentes de su financiación.

4) Análisis y planificación financiero (para conjuntos de tareas) de la actividad económica de la empresa, incluidos los activos de la empresa y las fuentes de su financiación; el tamaño (volumen) y la composición de los recursos de la empresa necesarios para mantener, preservar y ampliar sus actividades; las fuentes de financiación adicional de la empresa, así como la definición del sistema de control del estado y la eficacia de la utilización de los recursos financieros.

5) Suministro de recursos financieros a la empresa (gestión de las fuentes de fondos), lo que incluye: el volumen de los recursos necesarios (recursos financieros) y la forma de acreditarlos; el grado de disponibilidad de las fuentes y la forma de proporcionar recursos; el costo de adquisición de los recursos financieros; los riesgos asociados a las fuentes de recursos financieros.

6) Distribución de los recursos financieros. Para ello es necesario elaborar una política de inversiones y de gestión de activos, así como analizar y evaluar las decisiones de inversión a largo y a corto plazo.

La gestión de la actividad financiera de la empresa tiene por objeto administrar el movimiento de los recursos y las relaciones financieros entre las entidades comerciales. Representa el proceso de elaboración de los propósitos de la gestión financiera y la realización de influencias sobre ellos mediante métodos y palancas de gestión financiera.

### **Funciones de Gestión Financiera**

La gestión financiera es un tipo de actividad profesional orientada a gestionar el funcionamiento financiero y económico de una empresa basada en el uso de métodos modernos. La gestión financiera es uno de los elementos clave de todo el sistema de gestión moderna.

Las funciones de la gestión financiera incluyen un conjunto de influencias de gestión destinadas a resolver las tareas anteriores para lograr sus objetivos. Las funciones de gestión financiera de una empresa industrial incluyen:

Análisis y planificación financiera (mediante indicadores de información financiera), recopilación y procesamiento de datos contables para la gestión financiera interna e indicadores externos.

### **2.3. Términos técnicos**

#### **Leasing**

Es una operación de financiación de mediano o largo plazo practicado por una entidad financiera en favor de una empresa comercial o industrial, interesada en instrumentar y modernizar sus actividades para incentivar su expansión, mediante su óptimo equipamiento. La entidad financiera, a petición de su cliente, adquiere el bien capital previamente seleccionado por este último y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo.

#### **Planeamiento Financiero**

Es una fase de la administración general que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de crédito, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación, eficiente del capital de trabajo, inversiones, resultados y presentación e interpretación de información para tomar decisiones acertadas.

#### **Contrato de Leasing**

Es una operación de arrendamiento financiero que consiste en la adquisición de una mercancía, a petición de su cliente, por parte de una sociedad especializada.

Posteriormente, dicha sociedad entrega en arrendamiento la mercancía al cliente con opción de compra al vencimiento del contrato.

En este contrato el arrendador traspasa el derecho de usar el bien a cambio de un pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado al término del cual el arrendatario puede hacer tres cosas: comprar el bien por un valor determinado (y bajo), devolver el bien o alargar el periodo de leasing.

### **Tratamiento Contable**

Se basa cuando se identifica arrendamiento bajo la NIIF 16, existiendo un activo por derecho de uso para que se reconozca en el estado de situación financiera. Asimismo, se debe considerar que el bien es un derecho intangible, tal que la compra legal aun no corresponde hasta que el leasing termine. Por tal se debe contabilizar los intereses de acuerdo a la cuota de cada mes, sabiendo que la cuota total del interés se contabilizó al inicio del arriendo leasing con opción de compra, la misma debe ir disminuyendo de la contabilidad según acuerdo a cada pago.

### **Tratamiento Tributario**

Se basa a llevar una correcta depreciación del activo adquiridos vía contrato de arrendamiento financiero (leasing). Los bienes deben considerarse activo fijo para el arrendatario y colocación para el arrendador.

### **Riesgo Financiero**

El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización.

El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una

u otra dirección pueden generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión.

### **Inversiones**

La inversión es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.

### **Rentabilidad**

Por rentabilidad se entiende la capacidad de una empresa, negocio o emprendimiento para reportar productividad, utilidades y beneficios económicos anualmente.

En otras palabras, la rentabilidad se trata de la capacidad de obtener beneficios económicos de un emprendimiento determinado para generar lucro, y no solamente para mantener la operatividad del negocio.

### **Financiamiento**

Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.

## **2.4. Formulación de hipótesis**

### **2.4.1. Hipótesis Principal**

El leasing como instrumento estratégico contribuye en la gestión financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.

### **2.4.2. Hipótesis Secundarias**

- a. La elección del planeamiento de financiamiento incide en el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.
- b. El contrato de leasing incide en las inversiones de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.
- c. El tratamiento contable del leasing incide en la rentabilidad de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.
- d. El tratamiento tributario incide en el financiamiento de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020

## 2.5. Operacionalización de variables

### 2.5.1. Variable independiente - X: Leasing

<b>Definición conceptual</b>	Según Aníbal Sierra Alta (1990), el Leasing; es una operación de financiación de mediano o largo plazo practicado por una entidad financiera en favor de una empresa comercial o industrial, interesada en instrumentar y modernizar sus actividades para incentivar su expansión, mediante su óptimo equipamiento. La entidad financiera, a petición de su cliente, adquiere el bien capital previamente seleccionado por este último y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo (Sierralta, 1990).
------------------------------	--

	<b>INDICADORES</b>	<b>ÍNDICES</b>
<b>Definición operacional</b>	X <sub>1</sub> . Planeamiento Financiero	1.1. Comisiones administrativas. 1.2. Medio de financiamiento. 1.3. Cuota. 1.4. Interés.
	X <sub>2</sub> . Contrato de Leasing	2.1. Desventaja para el arrendatario 2.2. Ventajas para el arrendatario 2.3. Desventajas para el cliente 2.4. Ventajas para el cliente
	X <sub>3</sub> . Tratamiento Contable	3.1. Depreciación 3.2. Riesgo de obsolescencia 3.3. Valor de rescate 3.4. Innovaciones
	X <sub>4</sub> . Tratamiento Tributario	4.1. Deducciones 4.2. IGV 4.3. Tasa de impuesto 4.4. Impuesto a la renta
<b>Escala Valorativa</b>	Si No No sabe/No opina	

## 2.5.2. Variable dependiente - Y: **Gestión Financiera**

<b>Definición conceptual</b>	Según Pedro Bellido (1992); la gestión financiera tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de crédito, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación, eficiente del capital de trabajo, inversiones, resultados y presentación e interpretación de información para tomar decisiones acertadas. (Bellido, 1992)
------------------------------	---

	<b>INDICADORES</b>	<b>ÍNDICES</b>
<b>Definición operacional</b>	X <sub>1</sub> . Riesgo Financiero	1.1. Financiero 1.2. Económico 1.3. Operativo 1.4. Cambiario
	X <sub>2</sub> . Inversiones	2.1. Arrendamiento 2.2. Plazos 2.3. Intereses 2.4. Capital
	X <sub>3</sub> . Rentabilidad	3.1. Económica 3.2. Financiera 3.3. Operativa 3.4. Liquidez
	X <sub>4</sub> . Financiamiento	4.1. Maquinarias 4.2. Edificaciones 4.3. Capital de trabajo 4.4. Equipos
<b>Escala Valorativa</b>	Si No No sabe/No opina	

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

### 3.1. Diseño Metodológico

Es una investigación no experimental, cuyo diseño metodológico es el transeccional correlacional.

Ox r Oy

Dónde:

O = Observación.

x = Leasing

y = Gestión financiera.

r = Relación de variables.

#### 3.1.1. Población

De acuerdo con la naturaleza del estudio que se ha planteado, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada una “investigación aplicada”.

La investigación a realizar conforme los propósitos se centra en un nivel descriptivo.

#### 3.1.2. Muestra

Para contrastar las hipótesis planteadas se usará la prueba Ji Cuadrado, pues los datos para el análisis deben estar en forma de frecuencias. La estadística ji cuadrada es la más adecuada porque las pruebas son las evidencias muestrales, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

- a. Formular la hipótesis nula
- b. Formular la hipótesis alternante
- c. Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ),  $5\% < \alpha < 10$ , y está asociada al valor de la Tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico ( $X_{2t}$ ), específicamente el valor de la distribución es  $X_{2t} (k-1), (r-1)$  gl. y se ubica en la Tabla Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo, tal como indica el gráfico; si  $X_{2c}$  es  $\geq X_{2t}$  se rechazará la hipótesis nula
- d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2c = \sum (oi - ei)^2 / ei$$

Dónde:

Oi = Valor observado

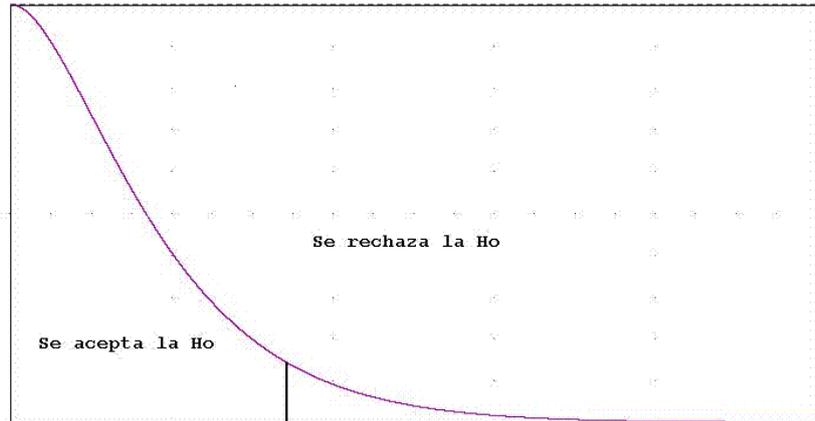
ei = Valor esperado

$X^2c$  = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la Tabla Ji cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso 3.

$X^2t$  = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Chi Cuadrado.

K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

- e. Toma de decisiones:  
Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.



## Población y muestra

### Población

La población que conforma la investigación está delimitada por 42 trabajadores de la empresa textil COPAME PERÚ SRL, dedicada al sector textil en el año 2020.

**Cuadro N° 1:** Cuadro de Distribución de la Población

N° de Empresa	RUC	Nombre de la Institución	N° de Trabajadores	Población
1	20478068019	INVERSIONES COPAME PERU SRL	84	42

### Muestra

La determinación de la muestra se determinó con la siguiente fórmula aleatoria, hasta este valor de 42 es el trabajo para realizar.

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

Dónde:

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

P: Proporción de la empresa donde no se logró una adecuada gestión financiera por el uso del leasing en la empresa COPAME PERÚ SRL. (P = 0.5, valor asumido debido al desconocimiento del verdadero valor P).

Q: Proporción de la empresa COPAME PERÚ SRL de haber logrado una adecuada gestión financiera debido al uso del leasing (Q = 0.5, valor asumido debido al desconocimiento del verdadero valor Q).

e: Margen de error 5%

N: Población: 42

n: Tamaño óptimo de muestra.

Entonces, a un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error n:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (42)}{(0.05)^2 (42-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 37.95$$

Este valor de 38 es el tamaño óptimo para realizar el trabajo de campo consistente en las encuestas.

## **3.2. Técnicas de recolección de datos**

### **3.2.1. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos**

Los métodos de investigación a emplearse en el proceso de investigación son: El método descriptivo, estadístico, de análisis – síntesis, entre otros, que conforme con el desarrollo de la investigación se den indistintamente.

Con respecto a las técnicas de investigación, se aplicará la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtiene mediante el cuestionario como instrumento de investigación.

En relación con la entrevista, como instrumento de investigación, que se centrará en el diálogo interpersonal entre el entrevistador y el entrevistado, en una relación cara a cara, es decir, en forma directa.

### **3.2.2. Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.**

El procedimiento de validez para garantizar su eficacia y efectividad de los instrumentos de investigación, fundamentalmente si estos miden con objetividad, precisión, veracidad y autenticidad aquello que se desea medir de las variables, se procedió con la aplicación de una prueba piloto a diez (10) personas, de conformidad con la determinación de la muestra en forma aleatoria. Asimismo; la confiabilidad ha permitido obtener los mismos resultados en cuanto a su aplicación en un número de veces de tres (3) a las mismas personas en diferentes períodos de tiempo.

### **3.3. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información**

El procesamiento y análisis de la información, se efectuó con el programa estadístico informático de mayor uso en las ciencias sociales; Statical Package for the Social Sciences, conociendo por sus siglas de SPSS, edición IBM® SPSS® Statistics 25, versión en español.

### **3.4. Aspectos éticos**

En la elaboración del trabajo de suficiencia profesional, se ha dado cumplimiento a la Ética Profesional, desde su punto de vista especulativo con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional.

En general, el desarrollo se ha llevado a cabo prevaleciendo los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencia contable.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS

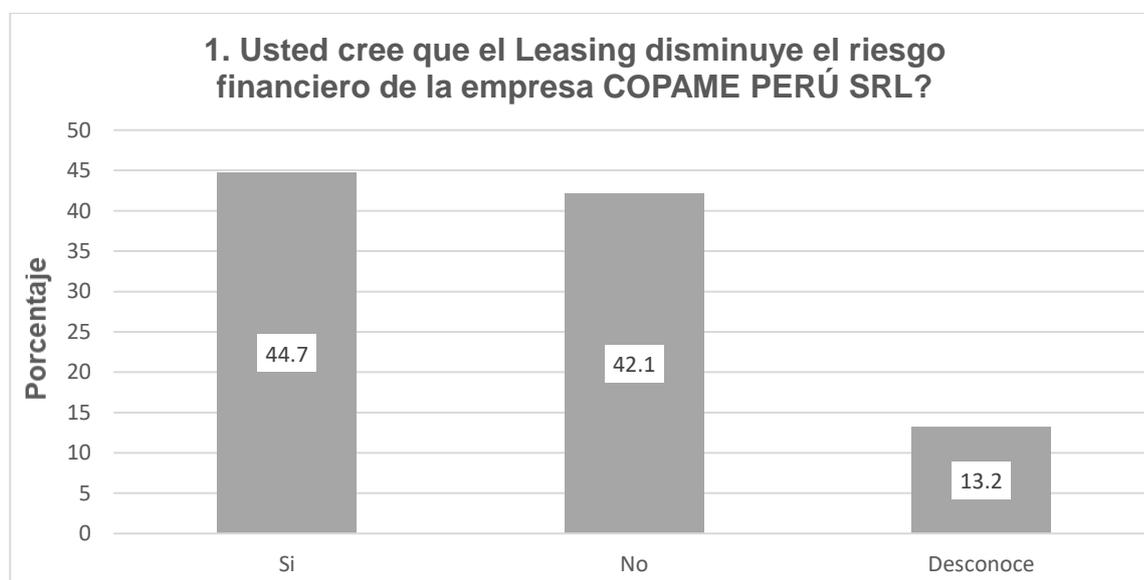
### 4.1. Resultados de la encuesta

A continuación, se presenta los resultados obtenidos en el trabajo de campo aplicado a 38 personas conformadas por los contadores o responsables del área contable de las empresas pertenecientes al sector industrial ubicados en Lima Metropolitana.

**TABLA N° 1**

**¿Usted cree que el leasing disminuye el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	17	44.7	44.7	44.7
No	16	42.1	42.1	86.8
Desconoce	5	13.2	13.2	100.0
Total	38	100.0	100.0	



## INTERPRETACIÓN

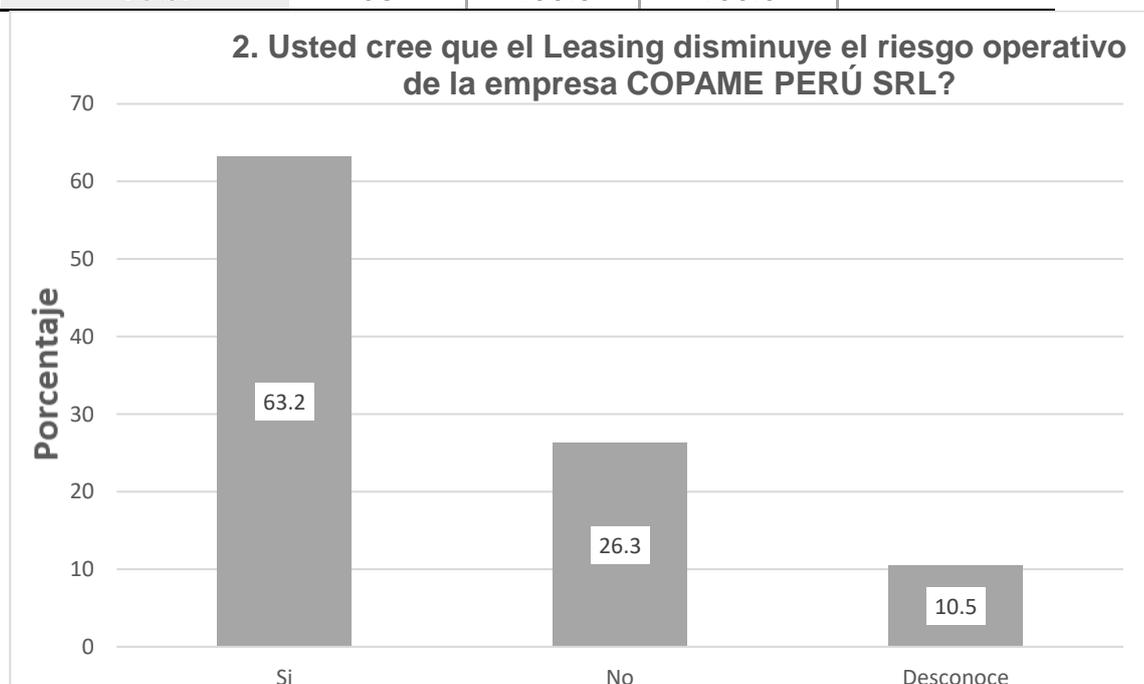
Apreciando la tabla se tiene que el 44,7% de los encuestados tiene conocimiento amplio sobre si el leasing disminuye el riesgo financiero dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL, mientras que el 42,1% de los encuestados no y el 13,2% desconoce acerca de la pregunta.

Cabe mencionar que el leasing disminuye el riesgo financiero considerando que, si la maquinaria llega a fallar o no funciona, el gasto que se asuma para la reparación y/o mantenimiento lo asume quien está brindándonos el leasing.

**TABLA N° 2**

**¿Usted cree que el leasing disminuye el riesgo operativo de la empresa COPAME PERÚ SRL?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	24	63.2	63.2	63.2
	No	10	26.3	26.3	89.5
	Desconoce	4	10.5	10.5	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



### Interpretación:

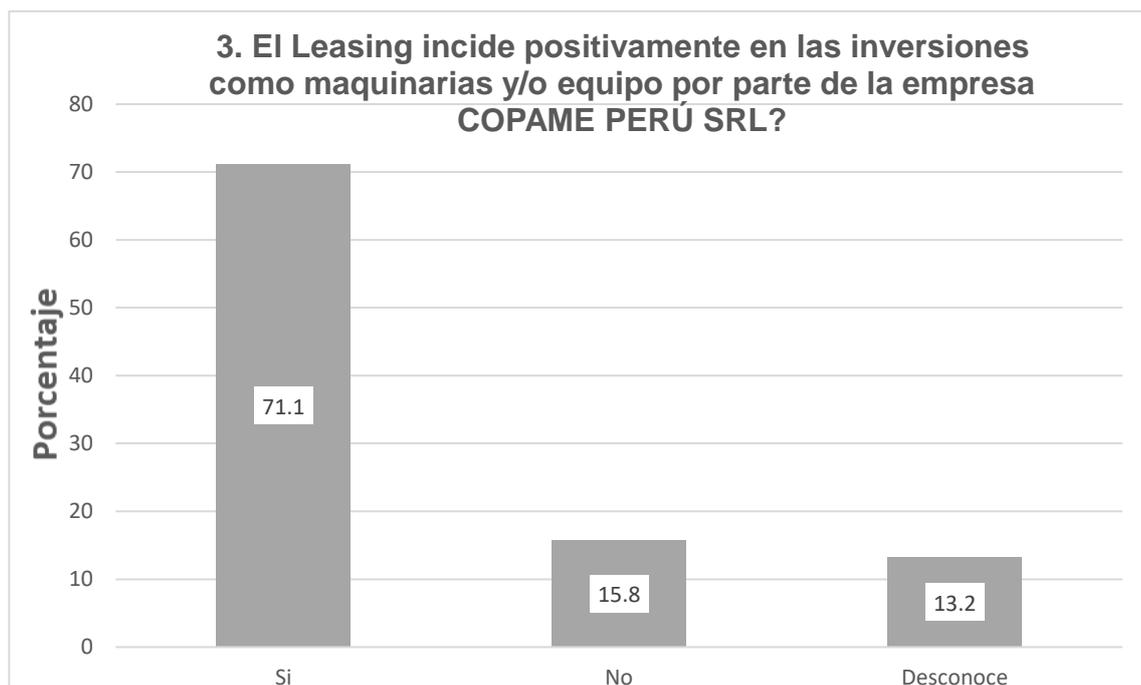
Apreciando la tabla se tiene que el 63,2% de los encuestados tiene amplio conocimiento sobre si el leasing disminuye el riesgo operativo en la empresa COPAME PERÚ SRL, mientras que el 26,3% de los encuestados no y el 10,5% desconoce acerca de la pregunta.

Es claro que es importante que tengan conocimiento sobre ello, considerando que se encuentran dentro de la operatividad y evita que este se vea paralizada o pausada, siendo una producción continua.

**TABLA N° 3**

**¿El Leasing incide positivamente en las inversiones como maquinaria y/o equipo por parte de la empresa COPAME PERÚ SRL?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	27	71.1	71.1	71.1
No	6	15.8	15.8	86.8
Desconoce	5	13.2	13.2	100.0
Total	38	100.0	100.0	



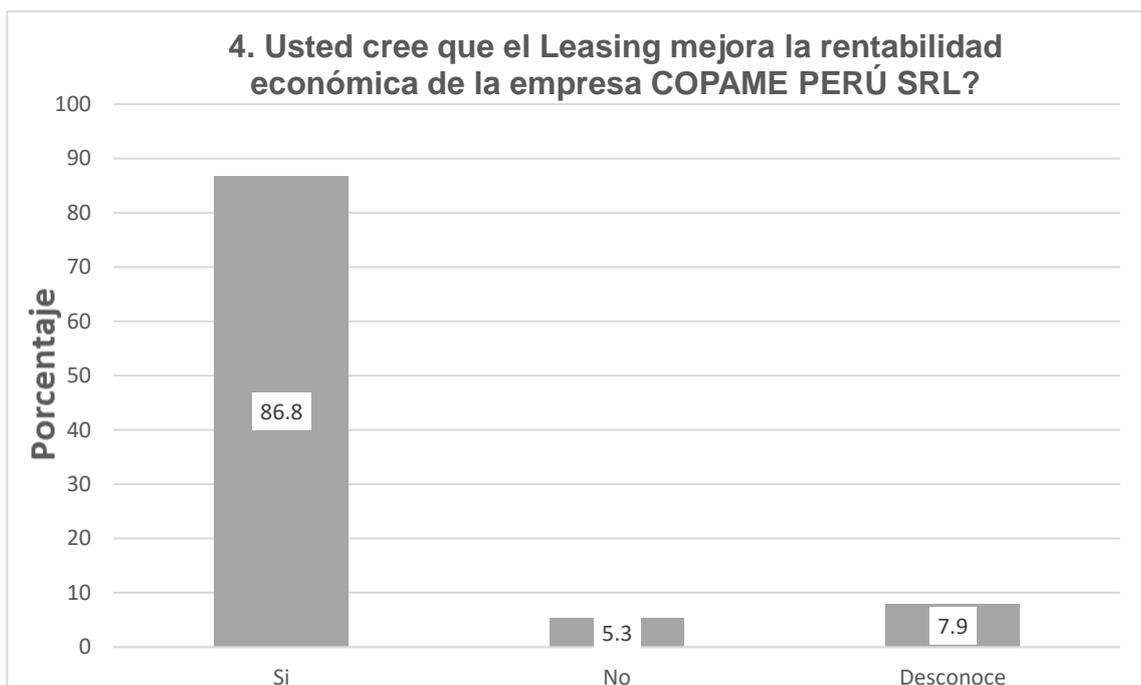
### INTERPRETACIÓN

En la tabla se tiene que el 71,1% de los encuestados opina que el Leasing si incide positivamente en la empresa COPAME PERÚ SRL, mientras que el 15,8% de los encuestados no y el 13,2% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 4**

**¿Usted cree que el leasing disminuye el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	33	86.8	86.8	86.8
	No	2	5.3	5.3	92.1
	Desconoce	3	7.9	7.9	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



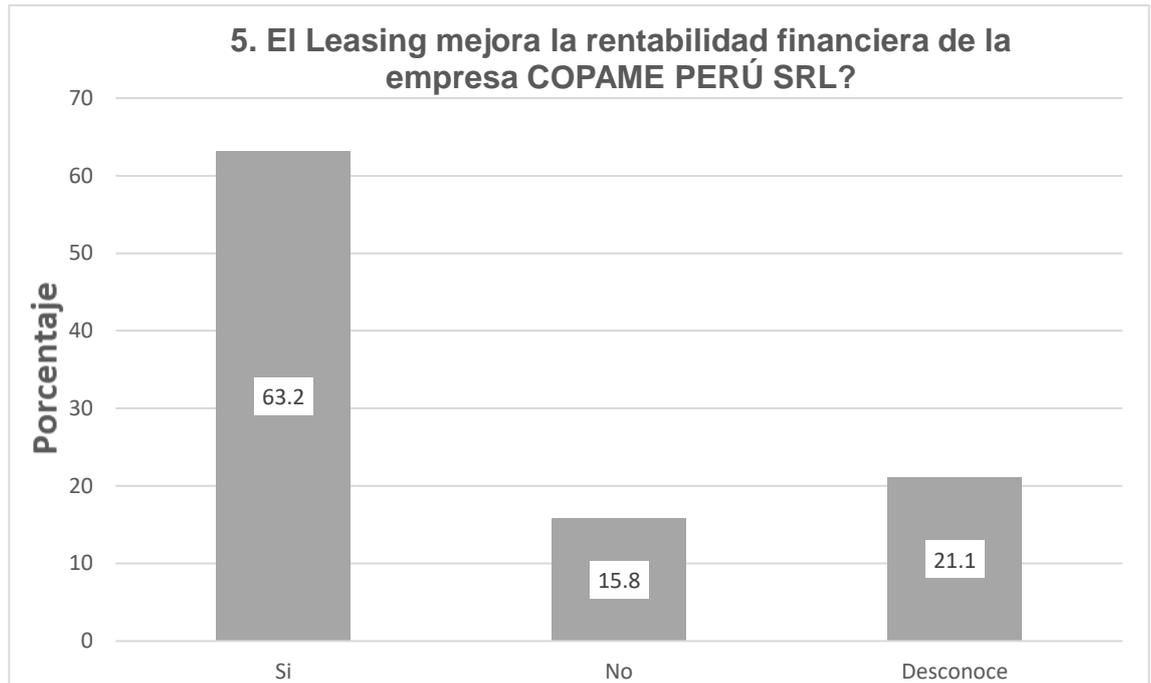
### INTERPRETACIÓN

En la tabla se tiene una amplia diferencia sobre los que opinan que el uso del leasing mejora la rentabilidad dentro de la empresa, siendo este el 71,1%, mientras que el 5,3% de los encuestados no y el 7,9% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 5**

**¿El Leasing mejora la rentabilidad financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	24	63.2	63.2	63.2
	No	6	15.8	15.8	78.9
	Desconoce	8	21.1	21.1	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



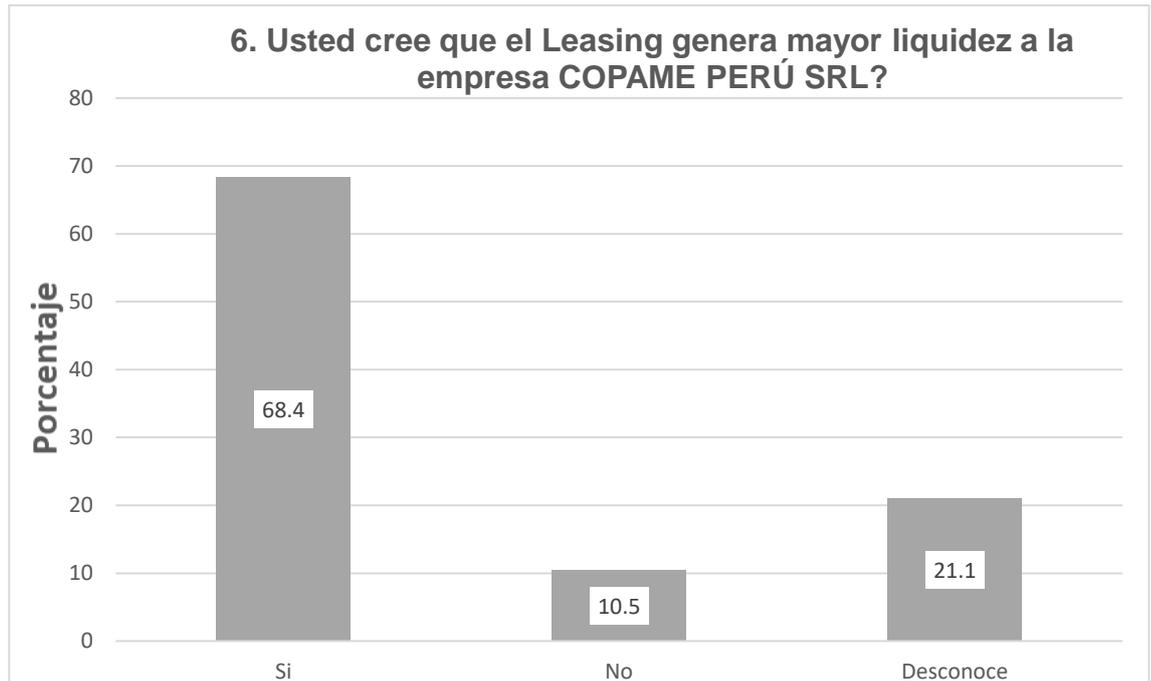
### INTERPRETACIÓN

En la tabla se tiene que el 63,2% de los encuestados opina que el leasing mejora la rentabilidad dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL,, mientras que el 15,8% de los encuestados no y el 21,1% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 6**

**¿Usted cree que el Leasing genera mayor liquidez a la empresa COPAME PERÚ SRL?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	26	68.4	68.4	68.4
	No	4	10.5	10.5	78.9
	Desconoce	8	21.1	21.1	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



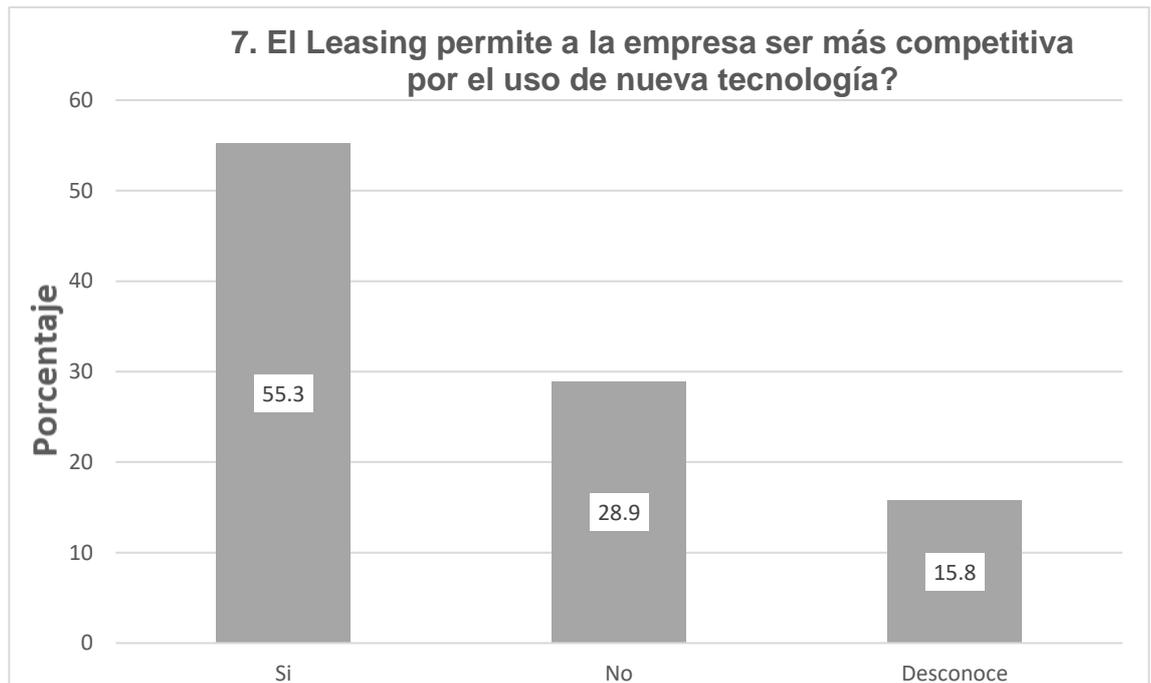
### INTERPRETACIÓN

En la tabla se tiene que el 68,4% de los encuestados opina que el uso del leasing genera mayor liquidez dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL, mientras que el 10,5% de los encuestados no y el 21,1% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 7**

**¿El Leasing permite a la empresa ser más competitiva por el uso de nueva tecnología?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	21	55.3	55.3	55.3
	No	11	28.9	28.9	84.2
	Desconoce	6	15.8	15.8	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



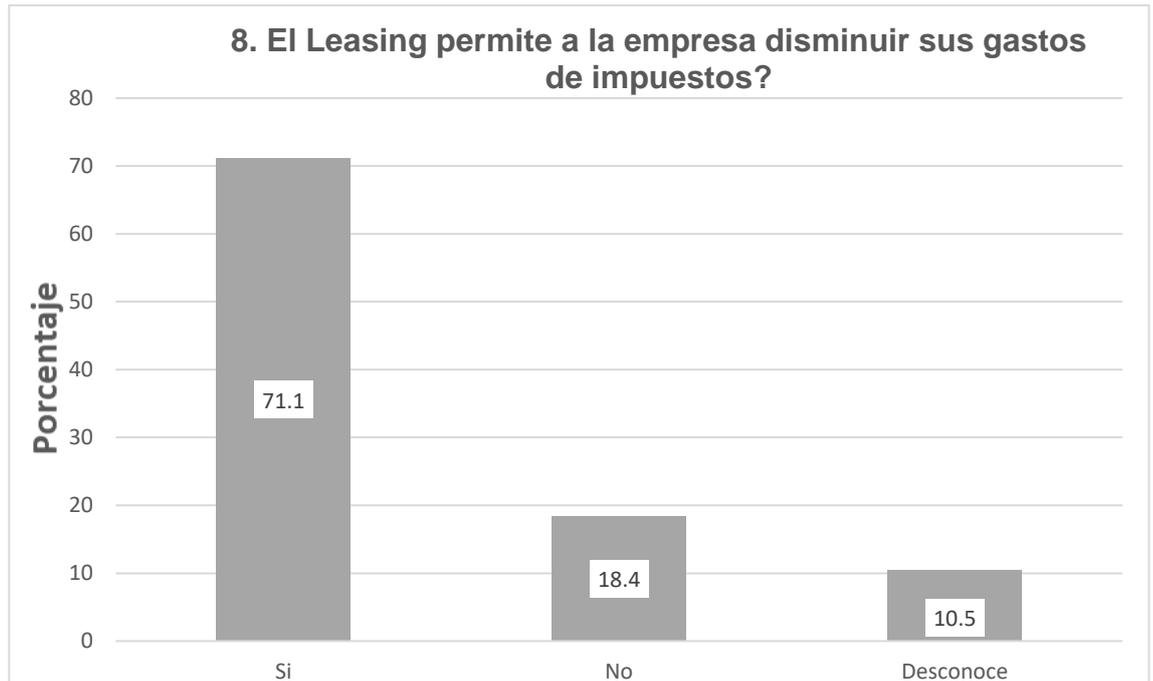
### INTERPRETACIÓN

Apreciando la tabla se tiene que el 55,3% de los encuestados opina que el leasing permite a la empresa ser más competitiva por el uso de la nueva tecnología, mientras que el 28,9% de los encuestados no y el 15,8% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 8**

**¿El Leasing permite a la empresa disminuir sus gastos de impuestos?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	27	71.1	71.1	71.1
No	7	18.4	18.4	89.5
Desconoce	4	10.5	10.5	100.0
Total	38	100.0	100.0	



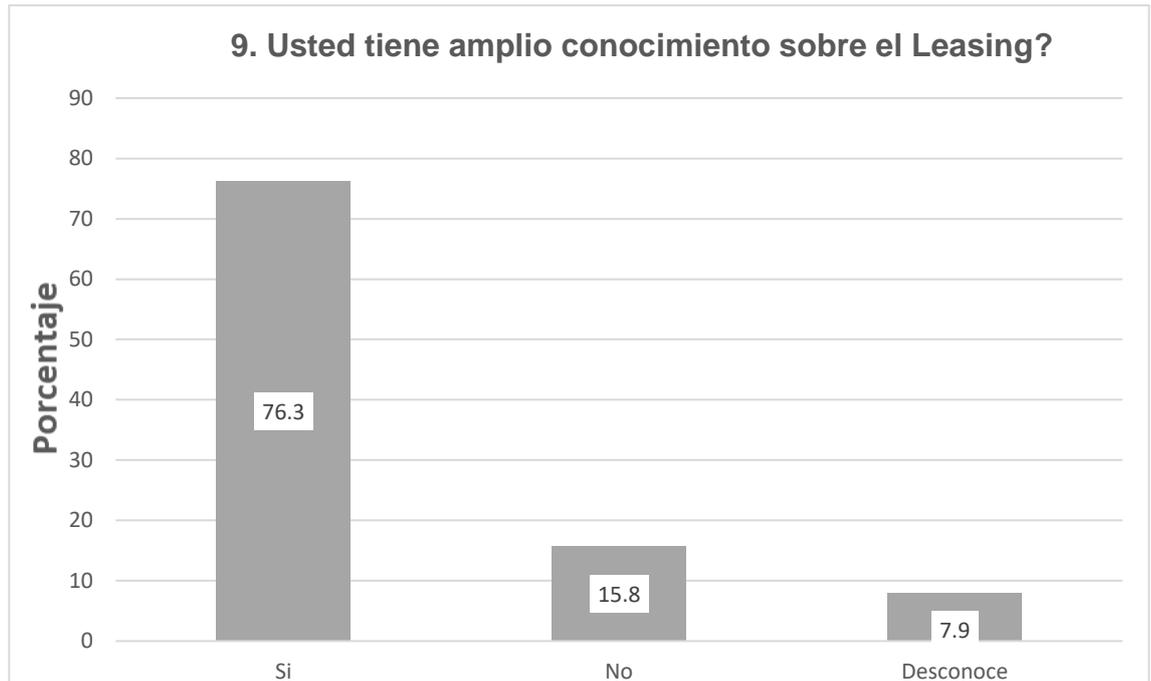
### INTERPRETACIÓN

En la tabla se tiene que el 71,1% de los encuestados opina que el leasing permite a la empresa disminuir sus gastos de impuestos, mientras que el 18,4% de los encuestados no y el 10,5% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 9**

**¿Usted tiene amplio conocimiento sobre el Leasing?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	29	76.3	76.3	76.3
	No	6	15.8	15.8	92.1
	Desconoce	3	7.9	7.9	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



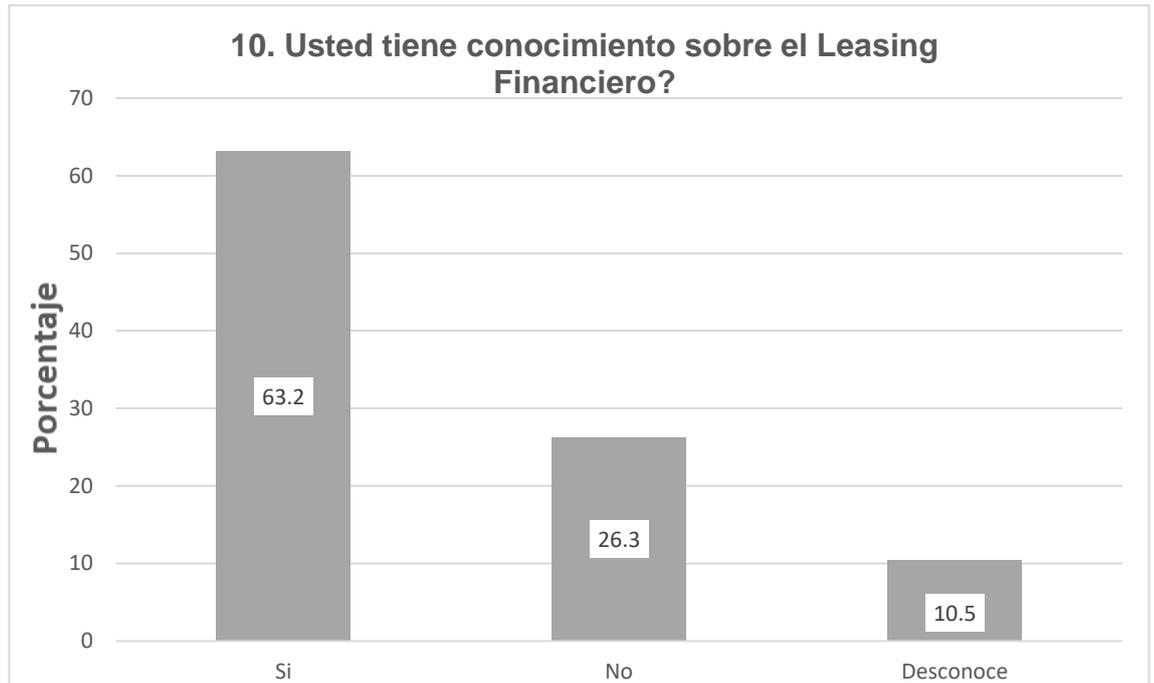
### INTERPRETACIÓN

Apreciando la tabla se tiene que el 76,3% de los encuestados tiene conocimiento amplio sobre el leasing, mientras que el 15,8% de los encuestados no y el 7,9% desconoce acerca de la pregunta. Cabe mencionar que el leasing es de suma importancia para las empresas que realizan producciones masivas y ayuda a disminuir tiempo y mayor fabricación, en este caso dentro de la empresa COPA PERÚ SRL.

**TABLA N° 10**

**¿Usted tiene conocimiento sobre el Leasing Financiero?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	24	63.2	63.2	63.2
	No	10	26.3	26.3	89.5
	Desconoce	4	10.5	10.5	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



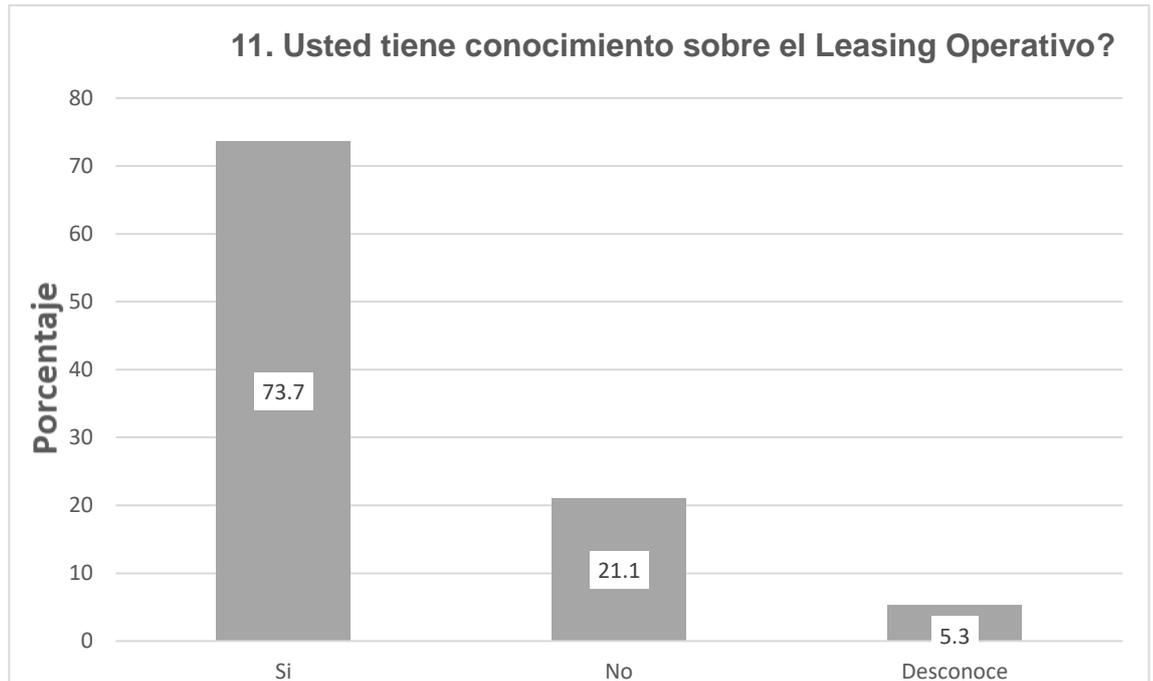
### INTERPRETACIÓN

Apreciando la tabla se tiene que el 63,2% de los encuestados tiene conocimiento amplio sobre el leasing, mientras que el 26,3% de los encuestados no y el 10,5% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 11**

### ¿Usted tiene conocimiento sobre el Leasing Operativo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	28	73.7	73.7	73.7
	No	8	21.1	21.1	94.7
	Desconoce	2	5.3	5.3	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



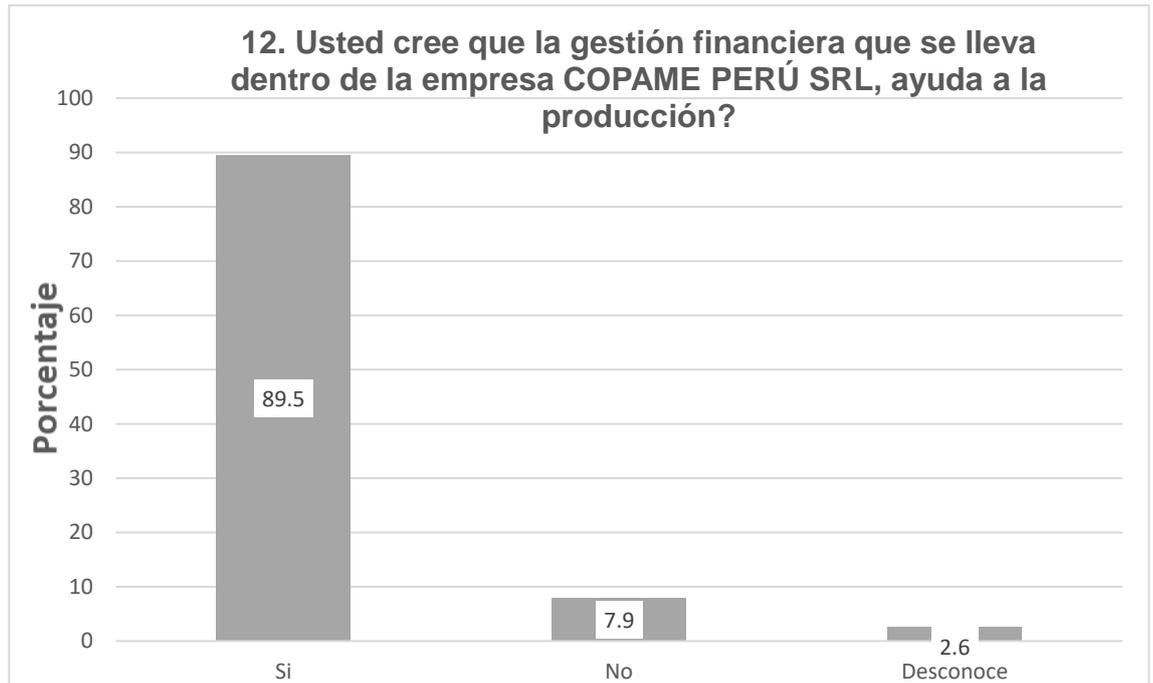
### INTERPRETACIÓN

Apreciando la tabla se tiene que el 73,7% de los encuestados tiene conocimiento amplio sobre el leasing, mientras que el 21,1% de los encuestados no y el 5,3% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 12**

**¿Usted cree que la gestión financiera que se lleva dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL, ayuda en la producción?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	34	89.5	89.5	89.5
	No	3	7.9	7.9	97.4
	Desconoce	1	2.6	2.6	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



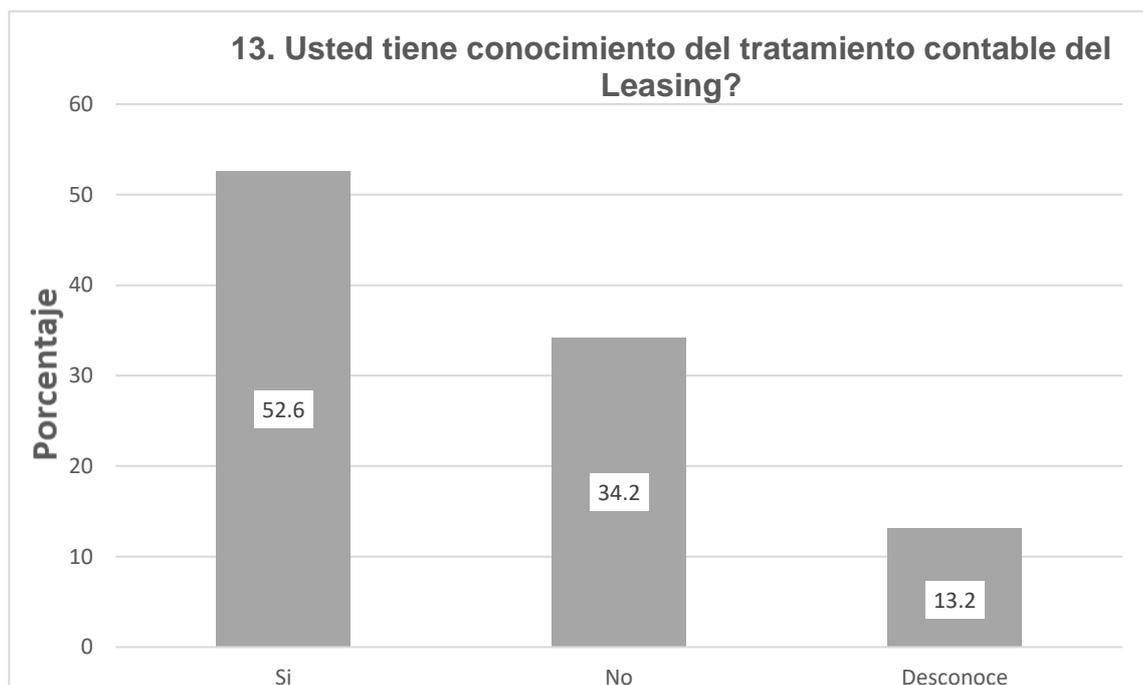
### INTERPRETACIÓN

En la tabla se tiene que el 89,5% de los encuestados considera que la gestión financiera si ayuda a la producción dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL, mientras que el 7,9% dicen lo contrario y el 2,6% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 13**

**¿Usted tiene conocimiento sobre el tratamiento contable del Leasing?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	20	52.6	52.6	52.6
	No	13	34.2	34.2	86.8
	Desconoce	5	13.2	13.2	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



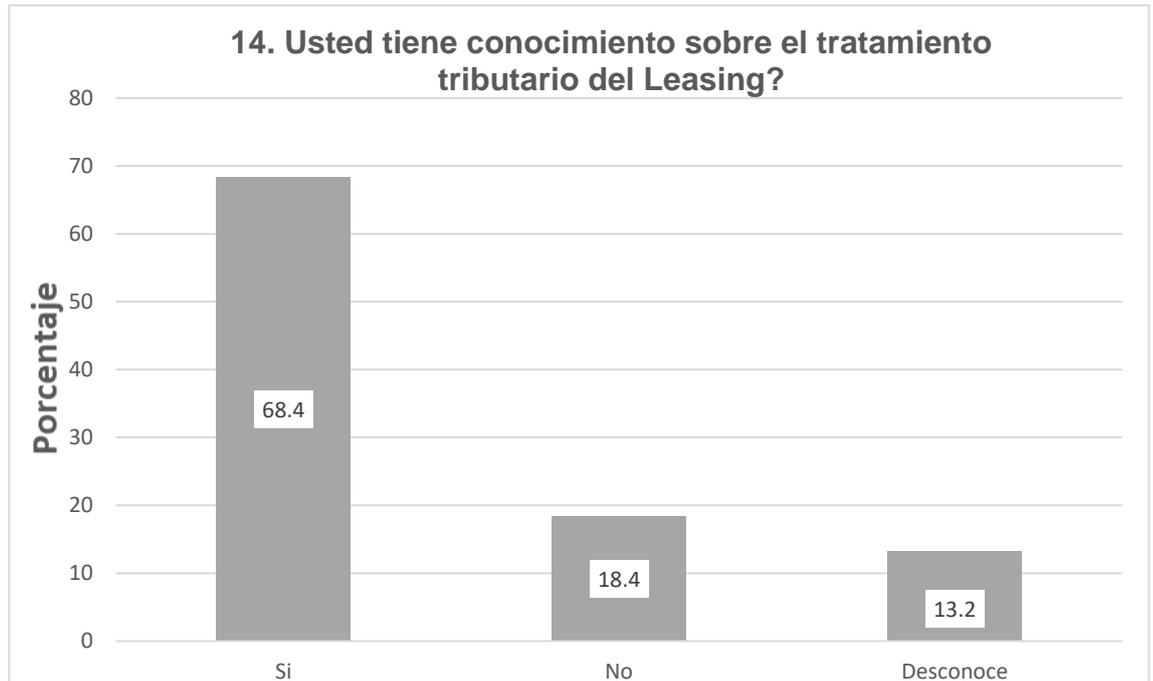
### INTERPRETACIÓN

Apreciando la tabla se tiene que el 63,2% de los encuestados tiene conocimiento sobre el tratamiento contable del leasing, mientras que el 34,2% de los encuestados no y el 13,2% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 14**

**¿Usted tiene conocimiento sobre tratamiento tributario del Leasing?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	26	68.4	68.4	68.4
	No	7	18.4	18.4	86.8
	Desconoce	5	13.2	13.2	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



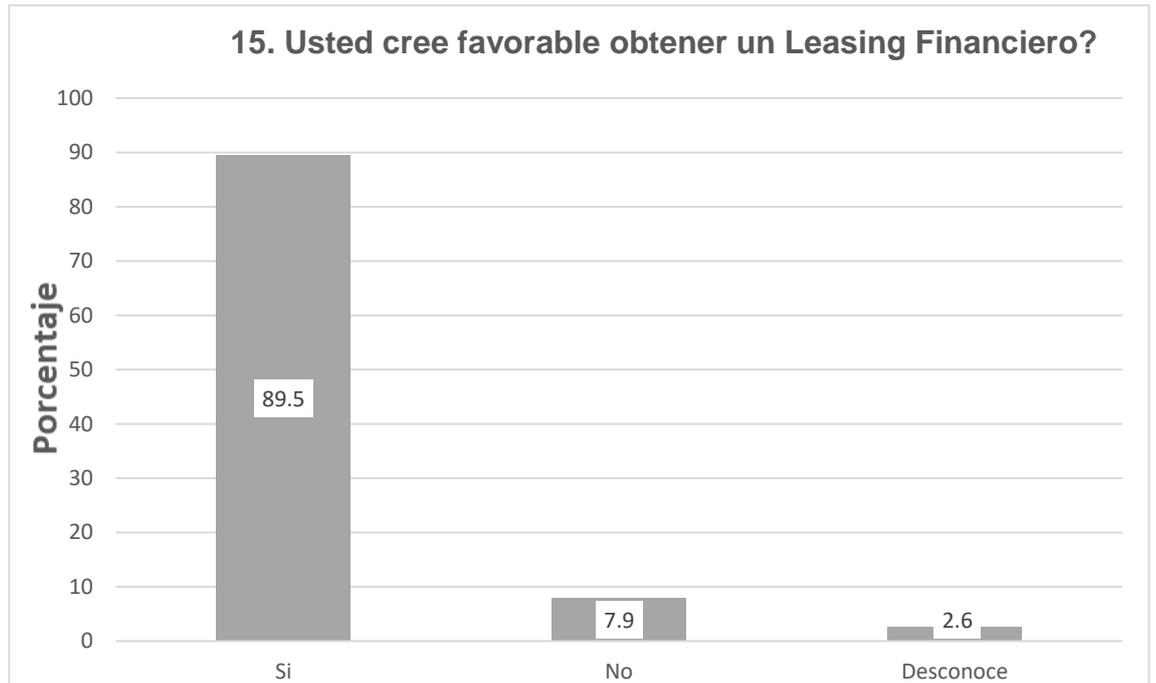
### INTERPRETACIÓN

Apreciando la tabla se tiene que el 68,4% de los encuestados tiene conocimiento sobre el tratamiento tributario del leasing, mientras que el 18,4% de los encuestados no y el 13,2% desconoce acerca de la pregunta.

**TABLA N° 15**

### ¿Usted cree favorable obtener un Leasing Financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	34	89.5	89.5	89.5
	No	3	7.9	7.9	97.4
	Desconoce	1	2.6	2.6	100.0
	Total	38	100.0	100.0	



### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla se tiene que el 89,5% de los encuestados cree que si es favorable obtener un leasing financiero dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL, mientras que el 7,9% dicen que no y el 2,6% desconoce acerca de la pregunta.

## 4.2. Análisis de Fiabilidad

### Notas

Salida creada	21-NOV-2021 00:32:14	
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	ConjuntoDatos0
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	38
	Entrada de matriz	
Manejo de valores perdidos	Definición de perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.
Sintaxis	RELIABILITY /VARIABLES=LEASING 1 LEASING2 LEASING3 LEASING4 LEASING5 LEASING6 LEASING7 LEASING8 LEASING9 LEASING10 LEASING11 LEASING12 LEASING13 LEASING14	

		LEASING15 /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIP TIVE SCALE /SUMMARY=TOTAL.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00

### Escala: ALL VARIABLES

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	38	100.0
	Excluido <sup>a</sup>	0	.0
	Total	38	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.810	15

### Estadísticas de elemento

	Media	Desv. estándar	N
1. ¿Usted cree que el uso del leasing disminuye el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL?	1.68	.702	38
2. ¿Usted cree que el uso del leasing disminuye el riesgo operativo de la empresa COPAME PERÚ SRL?	1.47	.687	38
3. El uso del leasing incide positivamente en las inversiones como maquinaria y/o equipo por parte de la empresa COPAME PERÚ SRL?	1.42	.722	38
4. ¿Usted cree que el uso del leasing disminuye el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL?	1.21	.577	38
5. ¿El uso del leasing mejora la rentabilidad financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL?	1.58	.826	38
6. ¿El uso del leasing genera mayor liquidez a	1.53	.830	38

la empresa COPAME PERÚ SRL?			
7. ¿El uso del leasing permite a la empresa ser más competitiva por el uso de nueva tecnología?	1.61	.755	38
8. ¿El uso del leasing permite a la empresa disminuir sus gastos en impuestos?	1.39	.679	38
9. ¿Usted tiene amplio conocimiento sobre el leasing?	1.32	.620	38
10. ¿Usted tiene conocimiento sobre el leasing financiero?	1.47	.687	38
11. ¿Usted tiene conocimiento sobre el leasing operativo?	1.32	.574	38
12. ¿Usted cree que la gestión financiera que se lleva dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL, ayuda en la producción?	1.13	.414	38
13. ¿Usted tiene conocimiento del tratamiento contable del leasing?	1.61	.718	38

14. ¿Usted tiene conocimiento del tratamiento tributario del leasing?	1.45	.724	38
15. ¿Usted cree favorable obtener un leasing financiero?	1.13	.414	38

### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1. ¿Usted cree que el uso del leasing disminuye el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL?	19.63	23.482	.569	.788
2. ¿Usted cree que el uso del leasing disminuye el riesgo operativo de la empresa COPAME PERÚ SRL?	19.84	24.028	.496	.794
3. El uso del leasing incide positivamente en las inversiones como maquinaria y/o equipo por parte de la empresa COPAME PERÚ SRL?	19.89	23.826	.496	.794
4. ¿Usted cree que el uso del leasing disminuye el	20.11	25.070	.423	.800

riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL?				
5. ¿El uso del leasing mejora la rentabilidad financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL?	19.74	23.767	.421	.800
6. ¿El uso del leasing genera mayor liquidez a la empresa COPAME PERÚ SRL?	19.79	23.630	.437	.799
7. ¿El uso del leasing permite a la empresa ser más competitiva por el uso de nueva tecnología?	19.71	21.725	.789	.769
8. ¿El uso del leasing permite a la empresa disminuir sus gastos en impuestos?	19.92	24.129	.487	.794
9. ¿Usted tiene amplio conocimiento sobre el leasing?	20.00	26.324	.178	.815
10. ¿Usted tiene conocimiento sobre el leasing financiero?	19.84	25.434	.280	.809
11. ¿Usted tiene conocimiento sobre el leasing operativo?	20.00	23.351	.750	.779
12. ¿Usted cree que la gestión financiera que se	20.18	25.776	.451	.800

lleva dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL, ayuda en la producción?				
13. ¿Usted tiene conocimiento del tratamiento contable del leasing?	19.71	26.590	.100	.823
14. ¿Usted tiene conocimiento del tratamiento tributario del leasing?	19.87	24.820	.346	.805
15. ¿Usted cree favorable obtener un leasing financiero?	20.18	26.803	.203	.811

### Estadísticas de escala

Media	Varianza	Desv. estándar	N de elementos
21.32	27.844	5.277	15

## **CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Discusión**

El Leasing, es un contrato por el cual el arrendador se compromete a conceder el uso temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona natural o empresa. el arrendador deberá pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato.

En el leasing, se puede financiar la totalidad del valor del bien que necesita, es decir, no se requiere aportar cuota inicial, pues un arrendamiento con opción de compra, que al final del término pactado en el contrato se puede decidir adquirirlo o no, o también ceder esa opción de compra.

La Gestión Financiera es un procedimiento cuya finalidad es analizar, comprender, obtener y utilizar los recursos económicos y planeamiento financiero de una empresa, haciéndolo de un modo equilibrado y que ha determinado tiempo resulte rentable. Es decir, dando seguridad a las inversiones, sea cual sea el ámbito de aplicación o uso.

### **5.2. Conclusiones**

Independientemente de la serie de conclusiones obtenidas del estudio de investigación, se ha detallado las siguientes.

- A. Las conclusiones sobre el leasing como instrumento estratégico no están contribuyendo de forma adecuada a la gestión financiera en la empresa COPAME PERU SRL, es decir no está siendo de buen uso, por lo que no permite tener una mayor visibilidad sobre decisiones que podamos obtener a beneficio de la gestión financiera dentro de la compañía.
- B. La elección del planeamiento financiero y su incidencia con el riesgo financiero en la empresa COPAME PERU SRL, no tiene el tratamiento

adecuado, por lo que no permite tener variedad de opciones para la toma de decisiones y evitar el riesgo financiero que se puede presentar dentro de la empresa

- C. El contrato de Leasing que se maneja en la empresa COPAME PERU SRL, no se aprovecha al máximo, la cual no ayuda a tener una mejor gestión financiera, y un viable proyectado en las inversiones que se desea realizar dentro de la compañía.
- D. Respecto al tratamiento contable y su incidencia en la rentabilidad, no se utiliza de forma correcta sobre el leasing financiero en la empresa COPAME PERÚ SRL, por tal no se tiene un mejor panorama del tratamiento contable y una perspectiva nítida en los EE.FF.
- E. En cuanto al tratamiento tributario del leasing y su incidencia de riesgo financiero dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL, no se está aprovechando los beneficios de carácter tributario, considerando que tuviésemos puntos favorables para la empresa.

### **5.3. Recomendaciones**

A continuación, se indicará puntos que la empresa debe tomar en cuenta al momento de elegir u optar por el leasing. Detallamos lo siguiente.

- A. Específicamente el leasing como instrumento estratégico contribuiría mucho en la gestión financiera dentro la empresa COPAME PERU SRL, dando mejor manejo y un amplio escenario en la toma de decisiones en el sector textil. Se puede considerar y aportar que después de desarrollar este trabajo, muchas de estas definiciones en cuanto a las variables establecidas y mencionadas podrán ser a favor de considerarse el leasing como instrumento estratégico y su incidencia en la gestión financiera dentro de la empresa, así como el riesgo financiero, rentabilidad, situación crediticia y de solidez de la propia empresa.

- B. Se debe considerar que el planeamiento financiero y su incidencia con el riesgo financiero, la empresa debe tener en cuenta que al adquirir un bien y/o activo mediante un leasing, ello permitirá llevar un contrato de pago en cuotas, alertándonos sobre liquidez y riesgo financiero que tuviese la compañía, ayudando a cumplir con sus obligaciones prioritarias dentro de la empresa COPAME PERÚ SRL. Asimismo, los cambios tecnológicos no afectarían al valor de los activos de la empresa, por tal la empresa seguiría desarrollándose económicamente, generando un mejor planeamiento financiero.
- C. El contrato de leasing y su incidencia en las inversiones, esta evita el riesgo de rápida obsolescencia a la empresa, ya que la empresa COPAME PERÚ SRL no es dueña del activo. Por tal la compañía tendría mejor manejo y opciones para las inversiones que deseen realizar en cuanto a producciones y otros.
- D. Para el tratamiento contable y su incidencia en la rentabilidad, se debe realizar una implementación, la cual sería un sistema de acopio de información contable, a futuro ayudará a las necesidades financieras de la empresa COPAME PERÚ SRL, Asimismo, cabe recalcar que el reequipamiento mejoraría la productividad que se maneja dentro de la empresa, quien se beneficiaría para no perder los clientes y no quedar atrás por la competitividad, considerando que la tecnología avanza cada día y esto ayudaría a cumplir las exigencias con los pedidos de los clientes, generando rentabilidad.
- E. Considerando el tratamiento tributario y su incidencia en el financiamiento, hay que tener presente que el leasing permite deducir la depreciación del bien adquirido bajo esta modalidad, considerando que los intereses que se pagan son deducibles como gasto, contabilizándose en la cuenta 67, gastos financieros.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

1. Aníbal SIERRALTA RIOS. (1993) Negociación y Contratación Internacional, Asunción, Universidad Autónoma de Asunción.
2. Antonio ORTUZAR SOLAR. (1990). El contrato de leasing, Santiago de Chile, Ed. Jurídica de Chile.
3. Alvaro SALCEDO FLORES. (1989). El leasing y los contratos nominales. Bogotá, Jurídicas Wilches.
4. Anatoli BELOY. (1990). "Leasing financiero y sus posibilidades", en Revista Comercio Exterior, Moscú N, No. 2.
5. Aníbal SIERRALTA RIOS (1990), Estructura, operatividad y modalidades del leasing, Río de Janeiro, CICOM/OEA.
6. Antonio da SILVA CABRAL. (1985). Cessao de contratos e cessao de créditos no arrendamiento mercantil, São Paulo, Resenha Tributaria.
7. Arturo DIAZ BRAVO, (1983). Contratos mercantiles, México D.F., Ed. Harla.
8. Carlos R. VILHENA y Mario C. CARVALHO, Jr. (1983). "Leasing Un meio de promover as exportacoes", en CE., No. 69. FUNCEX, año VII, Octubre.
9. Eduardo Guillermo COGORNO, (1979). Teoría y técnica de los nuevos contratos comerciales, Buenos Aires, Ed. Merú.
10. Ernesto Eduardo, MARTORELL. (1993). Tratado de los Contratos de Empresa, Buenos Aires, Depalma.
11. ESQUIAGA DOMINGUEZ, Ignacio, (2003). Gestión Financiera y endeudamiento en las corporaciones locales.
12. Fernando A. VAZQUEZ PANDO. (1980). "En torno al arrendamiento financiero" en Revista de Investigación Jurídica, México D.F. UNAM, No. 4.
13. FERRI G. (1966). Causa e tipo nella teoria del negozio giurídico, Milano, Giuffré.
14. Garay Urbi Maximiliano. (2007). Fundamentos de Finanzas 2da ED. Ediciones IESA.

15. G. DE NOVA, (1973). "Contrato di leasing e controllo delle condizioni generali di contrato", en Riv. dir. comm, II.
16. GRIFFITH-PARKER, (1982). The Unfair Contract Terms Act, 1977, Droit et pratique du commerce international, París.
17. Jean Marie Leloup. (1965). Commentaires. París, Dalloz
18. Manuel BROSETA PONT. (1977). Manual de Derecho Mercantil, Madrid, 3a. Ed.
19. Max ARIAS SCHEREIBER PEZET, (1989). Exegesis del Código Civil peruano de 1984, Lima, 2a. Ed., Ed. San Jerónimo, T. II.
20. PEREZ LOPEZ, Carmen. (2008). Gestión Financiera de la Empresa.
21. Rodolfo de Camargo MANCUSO, (1978). Apontamentos sobre o Contrato de leasing, São Paulo, Revista dos Tribunais Ltda.
22. Rodrigo ESCOBAR GIL. (1984). El contrato de leasing financiero, Bogotá, Temis.
23. R. RUOZZI, (1967). I Leasing, Milano, A. Giuffré, 1967, pp.31 y ss.
24. SYDNEY ALEX BRAVO MELGAR. (1998). Contratos Modernos

## ANEXOS

## ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema Principal	Objetivo General	Hipótesis Principal	Variable Independiente	
¿De qué forma el leasing como instrumento estratégico contribuye en la gestión financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?	Conocer de qué forma el leasing como instrumento estratégico contribuye en la gestión financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.	El leasing como instrumento estratégico contribuye en la gestión financiera de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.	<b>X. LEASING</b>  <b>Indicadores</b> X1. Planeamiento Financiero X2. Contrato de Leasing X3. Tratamiento contable X4. Tratamiento Tributario	<b>1. Diseño Metodológico</b> No experimental: Transeccionales Correlacionales. <b>2. Tipo</b> Investigación Aplicada. <b>3. Nivel</b> Descriptivo. <b>4. Población</b> La población que conformará la investigación estuvo delimitada 42 personas conformadas por los contadores o responsables del área contable de la empresa COPAME PERÚ SRL en el año 2020 <b>5. Muestra</b> Se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio simple propuesto por R.B. Ávila Acosta en su libro "Metodología de la Investigación": $Z_2 \text{ PQN}$ $n = \frac{e^2}{e^2 [N-1] + Z^2 \text{ PQ}}$ n = 228 Empresarios Esta muestra, se seleccionará de manera aleatoria. <b>6. Técnicas de recolección de datos</b> Métodos: Descriptivo, estadístico, análisis – síntesis, entre otros. Técnica: La encuesta. Instrumento: La entrevista. <b>7. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información</b> Statistical Package for the Social Sciences, conocido por sus siglas SPSS, edición IBM® SPSS® Statistics.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Secundarias		
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿En qué sentido la elección del planeamiento financiero incide en el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Precisar en qué sentido la elección del planeamiento financiero incide en el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La elección del planeamiento de financiamiento incide en el riesgo financiero de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿De qué manera el contrato de leasing incide en las inversiones de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar de qué manera el contrato de leasing incide en las inversiones de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El contrato de leasing incide en las inversiones de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.</li> </ul>	<b>Variable Dependiente</b>  <b>Y. GESTIÓN FINANCIERA</b> <b>Indicadores</b> Y1. Riesgo Financiero Y2. Inversiones Y3. Rentabilidad Y4. Financiamiento	
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿El tratamiento contable del leasing incide en la rentabilidad de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar de qué manera el tratamiento contable del leasing incide en la rentabilidad de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El tratamiento contable del leasing incide en la rentabilidad de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿De qué forma el tratamiento tributario incide en el financiamiento de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Precisar de qué forma el tratamiento tributario incide en financiamiento de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El tratamiento tributario incide en el financiamiento de la empresa COPAME PERÚ SRL dedicada al sector textil en el año 2020.</li> </ul>		

## ANEXO 2: ENCUESTA

1. Usted cree que el leasing disminuye el riesgo financiero de la empresa COPAME PERU SRL?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

2. Usted cree que el leasing disminuye el riesgo operativo de la empresa COPAME PERU SRL?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

3. El leasing incide positivamente en las inversiones como maquinaria y/o equipo por parte de la empresa COPAME PERU SRL?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

4. Usted cree que el leasing disminuye el riesgo financiero de la empresa COPAME PERU SRL?

- A. Si

- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

5. El leasing mejora la rentabilidad financiera de la empresa COPAME PERU SRL?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

6. El leasing genera mayor liquidez a la empresa COPAME PERU SRL?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

7. El leasing permite a la empresa ser más competitiva por el uso de nueva tecnología?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

8. El leasing permite a la empresa disminuir sus gastos en impuestos?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

---

9. Usted tiene amplio conocimiento sobre el leasing?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

10. Usted tiene conocimiento sobre el leasing financiero?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

11. Usted tiene conocimiento sobre el leasing operativo?

- A. Si
- B. No
- C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

12. ¿Usted cree que la gestión financiera dentro de la empresa COPAME PERU SRL, ayuda en la producción?

- A. Si
- B. No

C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

13. Usted tiene conocimiento del tratamiento contable del leasing?

A. Si

B. No

C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

14. Usted tiene conocimiento del tratamiento tributario del leasing?

A. Si

B. No

C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---

15. Usted cree favorable obtener un leasing financiero?

A. Si

B. No

C. No sabe/No opina

Justifique su respuesta

---

---