



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

**SECCIÓN DE POSGRADO**

**CONTRATO DE LEASING FINANCIERO COMO RESPALDO DEL  
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES PERUANAS**

**PRESENTADA POR**

**HUMBERTO JUAN SÁNCHEZ RODRÍGUEZ**

**TESIS**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN  
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LIMA – PERÚ**

**2015**



**Reconocimiento - No comercial - Compartir igual  
CC BY-NC-SA**

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
SECCIÓN DE POSTGRADO**

**CONTRATO DE LEASING FINANCIERO COMO RESPALDO DEL  
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES PERUANAS**

**TESIS:**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN  
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**PRESENTADO POR:**

**HUMBERTO JUAN SÁNCHEZ RODRÍGUEZ**

**LIMA – PERÚ**

**2015**



**CONTRATO DE LEASING FINANCIERO COMO RESPALDO DEL  
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES PERUANAS**

## **ASESORES Y MIEMBROS DEL JURADO**

### **ASESORES:**

DR. AMPELIO RICARDO BARRÓN ARAOZ

### **PRESIDENTE DEL JURADO:**

DR. JUAN AMADEO ALVA GOMEZ

### **SECRETARIO:**

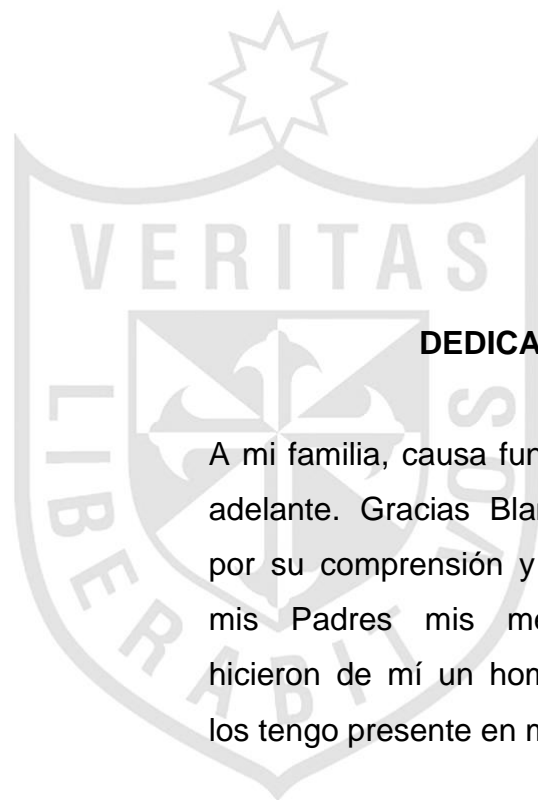
Dr. AUGUSTO HIPOLITO BLANCO FALCÓN

### **MIEMBROS DEL JURADO**

Dr. MIGUEL ANGEL SUAREZ ALM EIDA

Dr. AMPELIO RICARDO BARRÓN ARAOZ

MG. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO



### **DEDICATORIA**

A mi familia, causa fundamental para seguir adelante. Gracias Blanca, Frisha, y Farid, por su comprensión y entrañable cariño. A mis Padres mis mejores amigos, que hicieron de mí un hombre íntegro, siempre los tengo presente en mi corazón.



## **AGRADECIMIENTOS**

En principio, debo agradecer a la Escuela de Postgrado de la Universidad de San Martín de Porres, por su acogimiento y apoyo, dado que en todo momento me brindaron su asistencia. En especial, a los docentes de postgrado quienes ejercen su labor con la más absoluta dedicación y entrega, situación que merece ser resaltada.

Expreso mi más profundo agradecimiento a las autoridades de la Escuela de Contabilidad y Finanzas, por su apoyo incondicional, lo que motivó concluir esta Investigación.

Agradezco a esta Universidad, mi alma mater, por acogerme en sus aulas y lograr en ella mi desarrollo profesional en pre grado, Maestría, y Doctorado.

## ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
PORTADA	i
TÍTULO	ii
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
<b>ÍNDICE</b>	<b>vi</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>x</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>xii</b>
<b>CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	
1.1 Descripción de la Realidad Problemática	1
1.2 Formulación del Problema	3
1.2.1 Problema General	3
1.2.2 Problemas Específicos	3
1.3 Objetivos de la Investigación	3
1.3.1 Objetivo General	3
1.3.2 Objetivos Específicos	3
1.4 Justificación de la Investigación	4
1.5 Limitaciones del Estudio	6
1.6 Viabilidad del Estudio	7
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b>	
2.1 Antecedentes de la investigación	8
2.2 Bases teóricas	15
2.3 Definiciones Conceptuales	86
2.4 Formulación de la Hipótesis	90
2.4.1 Hipótesis general	90
2.4.2 Hipótesis específicas	90
2.5 Operacionalización de variables	90



### **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

3.1	Diseño Metodológico	92
3.1.1	Tipo de investigación	92
3.1.2	Estrategias	93
3.1.3	Procedimientos de contrastación de hipótesis	93
3.2	Población y muestra	94
3.3	Operacionalización de Variables	96
3.3.1	Variable Independiente	96
3.3.2	Variable Dependiente	97
3.4	Técnicas de Recolección de Datos	97
3.5	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	97
3.6	Aspectos éticos	99

### **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

4.1	Interpretación de Resultados	100
4.1.1	De las Encuestas realizadas	100
4.2	Contrastación de la Hipótesis	127

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

5.1	Discusión	131
5.2	Conclusiones	132
5.3	Recomendaciones	133

### **FUENTES DE INFORMACIÓN**

Referencias bibliográficas	134
Referencias electrónicas	135

### **ANEXOS**

**Anexo N° 01** Matriz de consistencia /Operacional de Variables

**Anexo N° 02** Encuesta

**Anexo N° 03** Carta de Presentación a empresas Mypes

## RESUMEN

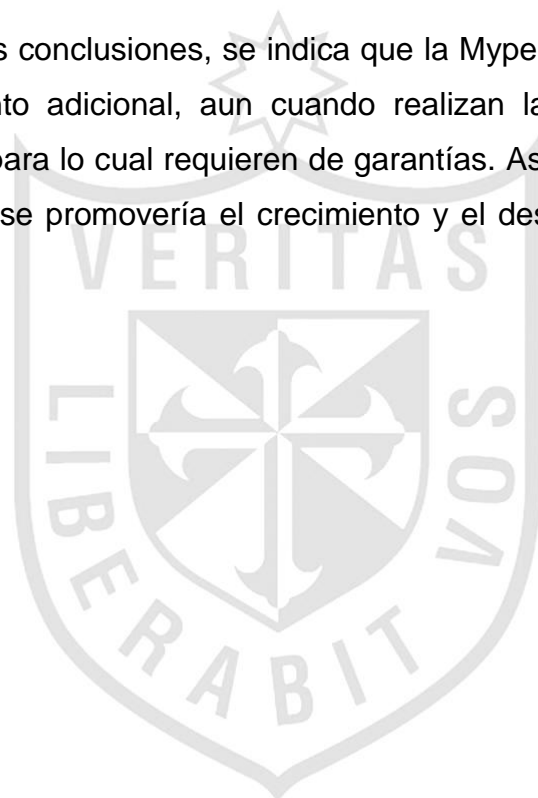
El objetivo general del presente trabajo de investigación es conocer cómo se puede obtener financiamiento adicional para las Mypes Peruanas, luego de la contratación de un Leasing Financiero; puesto que en este tipo de instrumento financiero, el bien mueble o inmueble es de propiedad del banco, siendo un arrendamiento financiero. Las Mypes para tener mayor apalancamiento requieren de garantías, con las que en la mayoría de casos no se cuenta; sin embargo el contrato de leasing es de montos significativos, habiendo pagado hasta el 50% de la deuda, por riesgos crediticios califican, no obstante les solicitan como menciona una garantía. La propuesta es que si se viene cumpliendo con los pagos ordenadamente y estamos en la mitad de la obligación, podamos adicionar al contrato, un riesgo por necesidades de líneas para, capital de trabajo, descuento de letras, con el fin de que la empresa continúe su desarrollo y no espere que termine el contrato de leasing financiero para recién tener una garantía propia que sirva de respaldo y logre acceso a estas operaciones crediticias.

El diseño de la investigación es de tipo no experimental, de carácter descriptivo, cuyo diseño metodológico es el transaccional; considerado como una investigación aplicada, debido a los alcances, aplicativos, sustentados por leyes de derecho contractual e instrumentos técnicos de recopilación de información, donde se ha considerado los aportes de diferentes autores, de países donde se maneja el Contrato de leasing financiero, no teniendo el

enfoque propuesto. El universo está conformado por 50 Mypes, con un tamaño de muestra que asciende a 80 personas Gerentes de las Mypes

Los resultados del trabajo de campo mostraron que estas empresas estarían de acuerdo en obtener financiamiento adicional y seguir creciendo, conjuntamente con el pago de leasing financiero, de aceptarse las Unidades de Riesgo por un factor de competitividad; lo cual permitiría que comenzaran a considerarlo como una alternativa de oferta.

Entre las principales conclusiones, se indica que la Mypes Peruanas requieren de un financiamiento adicional, aun cuando realizan la contratación de un leasing financiero, para lo cual requieren de garantías. Así mismo, si se lleva a cabo la propuesta, se promovería el crecimiento y el desarrollo de las Mypes Peruanas.





## ABSTRACT

The overall objective of this research is to know how to obtain additional financing for Mypes Peruvian, after hiring a Financial Leasing; since in this type of financial instrument, the real or personal property is owned by the bank, being a finance lease. MSEs for greater leverage require guarantees, which in most cases are not available; however the lease is of significant amounts, having paid up to 50% of the debt, loan risks qualify, however ask them as I mention a guarantee. The proposal is that if it is complying with orderly payments and are in the middle of the obligation can be added to the contract, risk needs lines, working capital, discounting bills, factoring, bonds letters to the company to continue its development and do not expect the end of the financial lease to own just to have a guarantee that serves backup and gains access to these lending operations.

The research design is non-experimental , descriptive, whose methodological design is transactional ; considered as an applied research because of the scope , applications, supported by laws of contract law and technical tools for collecting information , which has considered the contributions of different authors from countries where the financial leasing is handled , having the focus proposed . The universe is made up of 50 Mypes, with a sample size that is 80 people, including businessmen and women.

The results of the fieldwork showed that these companies would agree to obtain additional financing and growth, together with the payment of financial leasing, Units accepted for Risk factor; which allow them to start to consider it as an alternative offer.

Among the key findings, indicated that the Peruvian Mypes require additional funding, even when doing the hiring of a financial leasing, for which they require collateral. Likewise, if the proposal is carried out, the growth and development of Peruvian Mypes be promoted



## SINTESI

L'obiettivo generale di questa ricerca è quello di sapere come ottenere un finanziamento supplementare per MSEs peruviano, dopo l'assunzione di un leasing finanziario; dal momento che in questo tipo di strumento finanziario, la proprietà reale o personale è di proprietà della banca, essendo un contratto di locazione finanziaria. MSEs hanno una maggiore leva per richiedere garanzie, che nella maggior parte dei casi non sono disponibili; tuttavia il contratto di locazione è di notevoli quantità, dopo aver pagato fino al 50% del debito, qualificarsi per perdite su crediti, per quanto richiesto loro citare a titolo di garanzia. La proposta è che se si arriva in conformità con i pagamenti ordinati e nel bel mezzo dell'obbligazione può essere aggiunta al contratto, ha bisogno di rischio per le linee, il capitale di lavoro, scontando le fatture, in modo che l'azienda continua sviluppo e non si aspettano la fine della locazione finanziaria di possedere solo per avere la garanzia che funge da supporto e guadagna l'accesso a queste operazioni di credito.

Il progetto di ricerca è non sperimentale, descrittivo, il cui disegno metodologico è transazionale; considerata come ricerca applicata a causa del campo di applicazione, applicazioni, supportate da leggi di diritto contrattuale e gli strumenti tecnici per la raccolta delle informazioni, che ha preso in considerazione i contributi di diversi autori, da paesi in cui viene manipolato la locazione finanziaria, avendo l'approccio proposto. L'universo è composto da 50 MSEs, con un campione che è di 80 persone Responsabili di MSEs

I risultati del lavoro sul campo hanno dimostrato che queste società sarebbero

d'accordo per ottenere ulteriori finanziamenti e continuerà a crescere, insieme con il pagamento di leasing finanziario, le unità di rischio accettabile per un fattore di competitività; che permetterebbe loro di iniziare a considerarlo come un'offerta alternativa.

Tra i principali risultati, ha indicato che MSEs peruviani richiedono finanziamenti supplementari, anche se esegue assunzione di un leasing finanziario, per il quale hanno bisogno di garanzie. Inoltre, se la proposta viene eseguita, la crescita e lo sviluppo dei peruviani Mypes essere promossi.





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

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

Según el centro de estudios del BBVA, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) representan el 97.9% del total de las empresas; constituyen el 42% del PBI peruano y dan trabajo aproximadamente al 75.9% de la Población Económicamente Activa (PEA), Fuente Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. Las MYPES constituyen el motor generador de descentralización debido a la facilidad que tienen para adaptarse a cualquier tipo de mercado, en cualquier parte del Perú.

El índice de emprendedores en el Perú se ha elevado gracias a las MYPES y ha permitido al país consagrarse como uno de los que cuenta con mayor número de emprendedores, el Perú ostenta un nuevo título: el de ser el país más emprendedor del mundo. Según el General Entrepreneurship Monitor (GEM), la Tasa de Actividad Emprendedora (TAE) del Perú -es decir, el número de emprendimientos entre la Población Económicamente Activa- es de 40.20%, la más alta del mundo.



Publicado por EMPRENDE UP – UNIVERSIDAD DEL PACIFICO –  
BOLETIN INFORMATIVO Agosto 2013, Fuente. Diario Gestión pág. 24,  
Fecha: 29/08/13

Para que una MYPE pueda crecer económicamente será necesario manejar su Gasto Financiero de manera eficiente. Cuando una empresa necesita adquirir, gestionar y mantener activos fijos, además de suponer la inmovilización de una serie de recursos financieros de gran valor, supone tener que dedicar personal necesario para su gestión y mantenimiento incurriendo en un elevado costo. Ante dicha situación la MYPE puede optar por alquilar dichos activos financieros por un periodo de tiempo determinado incluyendo en dicho alquiler todos los servicios necesarios para su mantenimiento. De esta forma la MYPE solo pagará las cuotas de alquiler solicitadas y dispondrá de los activos en perfecto estado.

Dentro de los Instrumentos Financieros que ofrecen las Instituciones Financieras a las Mypes, tenemos la denominada Leasing Financiero consiste en el alquiler de determinados activos fijos, con la opción de compra en la cuota final de cronograma financiero. De esta forma la MYPE no tiene que cargar con los inconvenientes de gestionar y poseer una parte de sus activos fijos, alquilándolos mediante un contrato a mediano y largo plazo.

El presente proyecto de investigación pretende la permisión del contrato de Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero), que es entendido como un compromiso de la MYPE asumida ante una institución financiera; como valor de un respaldo contractual, para la obtención de financiamiento a corto plazo.

## **1.2 Formulación del Problema**

### **1.2.1 Problema General**

¿En qué medida, el contrato de Leasing Financiero podrá utilizarse como respaldo, para la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas?

### **1.2.2 Problemas Específicos**

- a. ¿De qué manera, un financiamiento adicional incide en la capacidad productiva, desarrollo y competitividad de las MYPES peruanas?
- b. ¿En qué medida, se deben producir cambios en el contrato de Leasing Financiero, para utilizarse como respaldo para cobertura y lograr la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas?

## **1.3 Objetivos de la Investigación**

### **1.3.1 Objetivo General**

Determinar el punto de equilibrio que permita evaluar los indicadores de riesgo que posibiliten la utilización de utilizarse el contrato de Leasing Financiero, como respaldo para la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas.

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- a. Determinar el nivel de riesgo equilibrado, para generar el financiamiento adicional, logrando contribuir en la capacidad

productiva, desarrollo y competitividad de las MYPES peruanas.

- b. Determinar los cambios necesarios en el contrato de Leasing Financiero, con el fin de utilizarse como respaldo para la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas.

## **1.4 Justificación de la Investigación**

### **1.4.1 Justificación**

El crecimiento de la economía peruana se debe en gran medida a las MYPES peruanas, las cuales están contribuyendo con el desarrollo de las mismas, las que requieren la creación de instrumentos financieros que faciliten la obtención de financiamiento para su desarrollo y crecimiento empresarial.

Logrando competir con el mercado internacional y con aquellas empresas que cuentan con maquinaria o mano de obra barata que ingresan a competir en nuestro mercado.

El instrumento Leasing Financiero, facilita la adquisición de bienes muebles e inmuebles, pero estos quedan a nombre de la Institución Bancaria quien los arrienda no siendo propietario los empresarios hasta el final del contrato que generalmente son a mediano y largo plazo, por lo que la empresa no cuenta con garantías, en vista de esa necesidad se tiene que crear mecanismos de respaldo, que permitan financiar otras necesidades de la empresa como capital de trabajo y otros activos, son sumamente valiosos en el desarrollo de la MYPES.

La incidencia del financiamiento adicional ha causado cierto impacto, ya que la ausencia de este, en las MYPES, produciría su extinción; así como la aprobación de este financiamiento adicional provocaría el crecimiento y desarrollo de dichas MYPES.

La economía peruana, ha progresado al acompañamiento de las MYPES; sin embargo, si las entidades bancarias o financieras no les permiten un financiamiento adicional, muchas de las MYPES, corren el riesgo de no crecer en el momento oportuno, originando en el mediano plazo incertidumbre en sus resultados financieros y económicos, impactando en la tasa de desempleo.

En el Marco Teórico hemos revisado las investigaciones más importante y relevantes que se han realizado en relación al Financiamiento Adicional mediante el Contrato de Leasing Financiero

#### **1.4.2 Importancia**

Gracias a la presente investigación las MYPES peruanas podrán acceder a una nueva forma de obtener financiamiento para su desarrollo, porque de lo contrario luego de adquirir un bien Mueble o Inmueble, mediante Leasing Financiero, tendrían que esperar cancelar todo el contrato, para que recién se transfiera a nombre de la empresa el bien y recién se pueda usar como una garantía real o propia.

Por otro lado, la presente investigación nos proporciona conceptos y definiciones acerca de un contrato de Leasing financiero, teniendo en cuenta sus características, así como de un financiamiento adicional, con el fin de brindar conocimientos sólidos a las MYPES peruanas, que le ayuden a tomar buenas

decisiones financieras.

La importancia de la investigación radica en la participación significativa de las MYPES peruanas en la Economía del Perú, debido a que se encuentran presentes en todos los sectores económicos; sin embargo enfrentan graves restricciones que les impiden desempeñar una serie de funciones a parte de las operativas, como la investigación sobre nuevas técnicas y métodos de producción, el diseño y desarrollo de nuevos productos y la capacitación especializada de su personal; por lo cual se ha propuesto que se les dé un financiamiento adicional, luego de realizar una contratación de Leasing Financiero, con el fin de que promueva su desarrollo y crecimiento en el mercado.

### **1.5 Limitaciones del Estudio**

Las principales limitaciones, se ejerce por las Unidades de Riesgos de las Instituciones Bancarias y Financieras, quienes no todas están de acuerdo con la inclusión de un riesgo adicional, al contrato Leasing Financiero.

Esta investigación sin embargo, ha tenido buen recibimiento por parte de las MYPES, ya que pretende crear un instrumento facilitador, adicionado a su contrato Leasing Financiero; una adenda o cláusula adicional, que permita la obtención de financiamiento de las MYPES. En consecuencia, serán estas unidades empresariales quienes obtendrían beneficio y su aplicación sería a nivel nacional.

No se ha encontrado limitaciones en cuanto a lo espacial, temporal y geográfico. De manera que, el ámbito de la investigación tiene un alcance nacional. Sin embargo, el periodo de tiempo que abarcará será entre los años 2009 al 2013.

## 1.6 Viabilidad del Estudio

El presente trabajo de investigación es viable debido a que se cuenta con el acceso a la información y a datos reales de clientes (MYPES), del sistema bancario peruano. Se cuenta de manera anónima con el apoyo de algunos Gerentes de Instituciones Bancarias, especialistas en Arrendamientos Financieros, que validan a la opción de ampliar el riesgo mediante una adenda al Contrato de Leasing Financiero; mediante la cual se respaldaría la operación adicional de crédito, sea capital de trabajo, activos varios, que contribuyan al desarrollo y crecimiento empresarial; mientras tengan el respaldo de cobertura por lo amortizado del contrato, referido al pago a cuenta y a las cuotas pagadas, por parte de la empresa. Así mismo, se ha contado con recursos económicos, recursos financieros, recursos humanos, materiales necesarios, que han permitido la ejecución y el desarrollo de la investigación en el tiempo establecido en el cronograma de actividades.



## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes de la investigación

En la búsqueda que hemos realizado en las diferentes universidades e instituciones especializadas hemos encontrado:

**Seminario Atoche, E.** En su tesis llamada: *“El Financiamiento de las MYPES de San Juan de Lurigancho: 2001-2006”*, publicada en el 2010, dice: Partiendo del financiamiento de las Mypes, la presente tesis analiza el tema de financiamiento de las micro y pequeñas empresas, debido a la importancia que está teniendo en los últimos tiempos en el aspecto económico y social; por el lado económico las MYPES aportan un porcentaje al producto bruto interno (PBI); por el lado social, este sector da empleo a un gran sector de la población económicamente activa (PEA), tanto en empleos directos como indirectos.

Primero ofrece un marco teórico, en el cual se habla de los obstáculos que enfrentan las Mypes, para su desarrollo, así como su contribución en

la resolución de los problemas de la pobreza y del empleo. Luego se analiza los efectos del financiamiento, informalidad y tasa de interés, en las MYPES de San Juan de Lurigancho.

Asimismo, se realizó encuestas a las micro y pequeñas empresas del distrito de San Juan de Lurigancho, las cuales fueron procesadas por el programa estadístico SPSS y contrastadas mediante la prueba Ji Cuadrado o Chi Cuadrado, con el fin de obtener información acerca del crecimiento, progreso y necesidad de financiamiento por parte de las MYPES.

Finalmente, brinda ciertas recomendaciones acerca del financiamiento de las MYPES, tales como: la diversificación de formas de financiamiento, lo cual implica que no solo requieran del autofinanciamiento, ni de la reinversión de utilidades, sino que se financien por medio de las entidades bancarias, aun cuando el interés sea muy alto.

**Prado Ayala, A.** En su tesis llamada: ***“El Financiamiento como Estrategia de Optimización de Gestión en las Mypes Textil-Confecciones de Gamarra”***, publicada en el 2010, dice: Partiendo de las Mypes del sector textil, la presente tesis estudia la incidencia del financiamiento en la optimización de gestión de las Mypes, con el fin de que se promueven el crecimiento y progreso de éstas.

Primero ofrece un marco teórico, en el cual se habla de las Mypes como un sector estratégico de la economía, ya que influye en el aumento del PBI; así como del financiamiento como estrategia en la gestión en las MYPES, puesto que se traduce en la capacidad de utilización de los recursos financieros que tiene efectos en la rentabilidad.

Asimismo, se analiza las ventajas del financiamiento, lo cual involucra la optimización del capital de trabajo, el logro de los objetivos de inversión y



la maximización de la rentabilidad.

Finalmente, proporciona ciertas estrategias, relacionadas con la gestión que debe manejar el empresario de las MYPES del sector textil-confecciones, debido a la problemática del financiamiento.

**Maguiña Soto, J.** En su tesis llamada: ***“Estrategias de Financiamiento en la Gestión Financiera de las MYPES Comercializadoras de artículos de joyería de plata en el Distrito de Miraflores”***, publicada en el 2010, dice: Partiendo de la gestión financiera, la presente tesis investiga acerca del mejoramiento de la gestión financiera de las MYPES, con el fin de que se lleve a cabo un adecuado desarrollo del rubro de comercialización de artículos de joyería.

Primero ofrece una contextualización; en la cual se habla de la participación de las Mypes comercializadoras de artículos de joyería de plata, en la economía del país.

Asimismo, expone sobre el acceso al finamieto por parte de las MYPES, el cual involucra elaborar un adecuado planeamiento financiero que se presentará al banco; además de un portafolio documentado, sustentado la información económica y financiera de la empresa.

Finalmente, propone soluciones a ciertos problemas de decisiones financieras, que sufren las MYPES comercializadoras de artículos de joyería, con el fin de maximizar su gestión financiera.

**Guerra Paucar, K.** En su tesis llamada: ***“Los Costos de Financiamiento y su incidencia en la Rentabilidad de las Mypes de la Provincia de Huamanga”***, publicada en el 2004, dice: Partiendo de las Mypes del sector comercio, la presente tesis expone la preocupación de las Mypes dedicadas al sector comercio, que abordan la problemática del

financiamiento en la Provincia de Huamanga, lo cual constituye uno de los problemas de mayor importancia, debido a la existencia de pocas entidades financieras dedicadas a brindar este tipo de servicios.

Primero ofrece un marco teórico, en el cual se habla de la incidencia de los altos costos de financiamiento en el patrimonio de las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio de la Provincia de Huamanga; debido a las altas tasas de interés y otros gastos en que se tiene que incurrir a fin de acceder al financiamiento.

Asimismo, manifiesta la definición, tipos, características e importancia de las Mypes, así como las limitaciones, clasificación y fuentes del financiamiento.

Finalmente, resalta la importancia de la contabilidad, en la obtención de un sistema eficaz de control y manejo de la información oportuna.

**Bustamante Temoche, J.** En su tesis llamada: ***“Las limitaciones del Crédito Bancario para el Financiamiento de las Mypes en Lima Metropolitana: Caso Gamarra”***, publicada en el 2004, dice: Partiendo del acceso al financiamiento, la presente tesis permite conocer los factores que limitan el acceso al financiamiento bancario a las Mypes de Lima Metropolitana y más específicamente al complejo de Gamarra.

Primero ofrece una contextualización; en la cual se habla de la incidencia del riesgo y la tasa de interés en los empréstitos directos e indirectos de las Mypes.

Asimismo, estudia los créditos bancarios, líneas de crédito, garantías de crédito, garantías reales, propuestas de crédito y limitaciones del crédito bancario.

Finalmente, expone ciertas estrategias que se deberían implementar en la banca, con el objeto de mejorar el acceso de crédito a las Mypes.

**Jinesta Lobo, E.** En su trabajo de investigación llamado: **“El Contrato de Leasing Financiero (arrendamiento financiero) con opción de compra”**, publicado en marzo del 1992, dice: Partiendo del contrato de leasing, el presente trabajo de investigación analiza el contrato de leasing, ya que satisface y programa intereses económicos muy particulares, para el desarrollo de la industria y el comercio.

Primero ofrece una introducción, en la cual se habla de contratos atípicos, los cuales responden a las necesidades propias del tráfico comercial y son manifestación de la contratación y de la cooperación empresarial.

Asimismo, se expone la descripción, denominación terminológica, antecedentes, ventajas, desventajas, importancia y justificación del contrato de leasing; así como sus elementos, efectos, duración y extinción.

Finalmente, brinda una conclusión, que resalta el leasing financiero como un contrato innominado mixto, por medio del cual se programan intereses mercedores de tutela; que exige e impone una regulación jurídica, con el fin de evitar las cláusulas abusivas y las interpretaciones divergentes en cuanto a su naturaleza y régimen jurídico.

**Molinari Vilchez, W.** En su trabajo de investigación llamado: **“Leasing Operativo y Leasing Financiero”**, publicado en el 2010, dice: Partiendo del leasing, el presente trabajo de investigación analiza la necesidad, virtudes y debilidades de los contratos de Leasing Operativo y Leasing financiero. Considerando la responsabilidad contractual de los sujetos que intervienen en los contratos de leasing operativo y financiero, así como los beneficios o perjuicios de este tipo de Contratos con condiciones

Generales, siendo que este tipo de contratos son formulados para un mercado masivo de consumidores, sean personas físicas o jurídicas.

Primero ofrece un marco teórico, en el cual se habla de los antecedentes históricos del leasing en diversos países, así como de la necesidad de su función dentro del ámbito comercial.

Asimismo, se expone el análisis conceptual del contrato de leasing, que involucra su definición, características, comparación del leasing financiero y operativo, diferencia entre renting y leasing; así como el análisis legal que supone la naturaleza, el registro del contrato, emisión de un título de crédito, identificación del activo, inicio del contrato, valor de las rentas, rescisión del contrato, cesión y la opción de compra.

Finalmente, brinda una conclusión que resalta la falta de regulación jurídica costarricense en los contratos de leasing financiero y operativo. Tomando en cuenta el derecho europeo, el cual si regula de manera expresa el leasing y las implicaciones de protección al consumidor.

**Salazar, N.** En su trabajo de investigación llamado: ***“El Impacto del Leasing Financiero sobre la inversión y el empleo de las Empresas Colombianas”***, publicado en septiembre del 2011, dice: Partiendo del Leasing, el presente trabajo de investigación expone las comparaciones del uso del leasing como fuente de financiamiento de las personas y de los hogares en algunos países de América Latina.

Primero ofrece una contextualización, en la cual se habla de la participación del leasing financiero en la estructura de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Así como de la vinculación del leasing con los niveles de inversión de las empresas y su utilización como una solución para las restricciones que enfrentan las empresas.

Asimismo, se expone el aspecto contable del leasing financiero, en el cual la compañía de leasing contabiliza el bien entregado (en leasing) como un activo monetario, no sujeto a depreciación, en la cuenta denominada bienes dados en leasing, por la sumatoria del valor presente de los cánones y la opción de compra (costo de adquisición). Así como el aspecto fiscal, que está relacionado con la deducción por depreciación sobre el impuesto de renta aplicable a los contratos de leasing.

Finalmente, brinda una conclusión que resalta el beneficio tributario otorgado al uso del leasing por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas. Considera la reducida disponibilidad de cifras comparables sobre el uso del leasing a nivel internacional; de manera que la evolución de este mecanismo de financiación en Colombia muestra dos rasgos importantes; tanto la concentración en el uso del leasing por parte de las empresas para financiar actividades productivas, como la importancia del leasing de bienes raíces, y de maquinarias y equipo.

**Salazar, N., Cabrera, P. y Becerra A.** En su trabajo de investigación llamado: ***“El Impacto del Leasing Financiero sobre la inversión y el empleo en las Firms Colombianas”***, publicado en Abril del 2011, dice: Partiendo del Leasing Financiero, el presente trabajo de investigación evalúa el papel del leasing financiero como mecanismo de financiación de las empresas colombianas, buscando medir su impacto en la inversión de las firmas y su efecto en el grado de restricción financiera que las mismas enfrentan. Así mismo, analiza cuales son los principales determinantes de la demanda del leasing financiero por parte de las empresas y la relación existente entre el uso del leasing y el crecimiento del empleo de las firmas.

Primero ofrece una contextualización, en la cual se habla de las micro, pequeñas y medianas empresas, las restricciones financieras, uso del leasing, la estructura de financiamiento de las empresas en Colombia y las características de las empresas que utilizan leasing.

Asimismo, se expone la ventaja tributaria en el uso del leasing, el crecimiento de empleo, el leasing en Colombia y el efecto de la operación de leasing autorizada a los bancos.

Finalmente, brinda ciertas conclusiones que tratan sobre el crecimiento del uso del leasing en las MYPES en el sector de la agricultura, industria y comercio. Así como de los ejercicios econométricos que evidencian las restricciones financieras que están sufriendo las firmas en Colombia.

## 2.2 Bases teóricas

Para el desarrollo del presente trabajo, se ha considerado conveniente presentar las teorías, criterios u opiniones de los siguientes autores expertos en el tema:

**Colona Pérez, C.** en su libro llamado: **“Leasing: Arrendamiento Financiero” (Setiembre 2009)**, expone lo siguiente:

Conforme a la NIC – 17, un Contrato de Arrendamiento Financiero es aquel que transfiere sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad de un activo (del arrendador al arrendatario).

De acuerdo con el artículo 1° del Decreto Legislativo N°299 “considérese arrendamiento financiero el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora ara el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”.

El artículo 3° del indicado Decreto Legislativo indica que “las obligaciones y derechos de la locadora y de la arrendataria, y por lo tanto la vigencia del contrato, se inician desde el momento en que la locadora efectuó el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por la arrendataria o a partir de la entrega total o parcial de dichos bienes

a la arrendataria, lo que ocurra primero”.

Por otra parte, en el artículo 4° se dice que “los bienes materia del arrendamiento financiero deberán ser plenamente identificados. La locadora mantendrá la propiedad de dichos bienes hasta que surta efecto la opción de compra ejercida por la arrendataria por el valor pactado”.

En este tipo contrato las condiciones son diferentes al arrendamiento operativo. Si se pacta un contrato de arrendamiento financiero por un vehículo, digamos por un plazo de 24 meses, el arrendatario asume todos los riesgos de la unidad, tiene que contratar los seguros, pagar el impuesto al rodaje, hacerse cargo del mantenimiento y la reparación y asumir la responsabilidad de accidentes, etc.

Si el vehículo sufriera desperfectos mecánicos o un accidente mayor que lo declarase inservible, el arrendatario no puede poner como excusa este hecho para no pagar la renta o alquiler. El arrendatario tampoco podrá cancelar o resolver el contrato; éste tendrá que continuar por el plazo previsto en el contrato.

Un contrato de arrendamiento financiero incluye una cláusula para transferir la propiedad del bien alquilado del arrendador al arrendatario, al final del plazo de alquiler establecido.

Ya hemos explicado lo que es el arrendamiento financiero y con la lectura de la NIC 17 estamos seguros que la base técnica legal ya es de su pleno conocimiento. No obstante, a continuación transcribiremos la definición de algunos conceptos muy importantes:

- a) Valor Razonablemente justo: Es la cantidad por la que, es una transacción en que ambas partes proceden con absoluta independencia, un bien cualquiera puede ser intercambiado entre un comprador conocedor que quiere comprar y un vendedor conocedor que quiere vender.

- b) Inversión Bruta en el contrato de arrendamiento: Es la suma de los pagos mínimos de arrendamiento que se deben hacer según un contrato de arrendamiento financiero desde el punto de vista del arrendador y cualquier valor residual no garantizado que se acumule para el arrendador.
- c) Utilidad Financiera no ganada: Es la diferencia entre la inversión bruta que el arrendador hace en el contrato de arrendamiento y su valor presente.
- d) Inversión neta en el contrato de arrendamiento: Es la inversión bruta que se ha hecho en el contrato de arrendamiento menos la utilidad financiera no ganada.
- e) Inversión Neta en efectivo: Es el saldo de los flujos de efectivo (hacia fuera y hacia dentro) respecto del contrato de arrendamiento, excluyendo los flujos relativos a seguros, mantenimiento y costos similares que se pueden trasladar al arrendatario. Los flujos de efectivo hacia fuera incluyen pagos hechos para adquirir el bien, pagos de impuestos, intereses y principal en financiamiento proporcionando por un tercero. Los flujos hacia adentro incluyen recibos de alquileres, recibos de valores residuales, así como subsidios, créditos tributarios y otros ahorros tributarios o pagos a cuenta provenientes del contrato de arrendamiento.
- f) Tasa de interés implícita en el contrato: Es la tasa de descuento que, a la fecha de comienzo del contrato, hace que el valor presente agregado de (a) los pagos mínimos de arrendamiento, desde el punto de vista del arrendador, y (b) el valor residual no garantizado sean iguales al valor razonablemente justo del bien dado en arrendamiento, menos cualquier clase de subsidios y créditos tributarios que deba recibir el arrendador.



Por otro lado, el esquema de un contrato de arrendamiento financiero, es muy sencillo:

- a) El futuro usuario del bien busca un proveedor de dichos bienes (un fabricante o un distribuidor), verifica que el bien ofrecido cumpla las especificaciones técnicas que requiere y se pone de acuerdo respecto al precio de dicho bien.
- b) Con la cotización del bien, el usuario solicita a la entidad financiera especializada en arrendamiento financiero el financiamiento de dicho bien mediante leasing. Se pone de acuerdo respecto las condiciones del contrato (inicial, plazo, valor de la cuota, opción de compra, etc.) y firma un contrato que es elevado a escritura pública.
- c) La entidad financiera paga al vendedor (el fabricante o distribuidor) el precio cotizado del bien.
- d) El vendedor entrega al usuario el bien para ser utilizado por este.
- e) El usuario comienza a utilizar el bien e inicia la serie de pagos pactados por el alquiler.
- f) Luego de haberse pagado la última cuota de alquiler el usuario podrá hacer uso de la Opción de Compra.

Esto quiere decir que la empresa que otorgará el crédito (la empresa de leasing) no interviene para nada en lo referente al precio, la calidad y las especificaciones técnicas del bien materia de alquiler. Esto es responsabilidad del usuario.

De esta manera el arrendatario no puede argumentar nada respecto a las bondades técnicas del bien materia de arrendamiento; siendo de su responsabilidad hacer valer la garantía que otorgará el vendedor (a nombre de la empresa de leasing, por supuesto). Las posibles

deficiencias técnicas del bien no le impedirán cumplir con el pago de las cuotas pactadas.

Ahora vamos a ver como analizaría el arrendatario esta operación para ver si efectivamente le conviene utilizar esta forma de financiamiento.

Hay que tener en cuenta que:

- a) El arrendatario debe considerar los bienes objeto de alquiler o arrendamiento como activos fijos, por lo tanto se acepta la depreciación como gasto deducible para él.
- b) El arrendatario debe considerar como gasto deducible los intereses que haya generado la operación de arrendamiento financiero.

**Lorenzetti, R.** en su libro llamado: **“Derecho Contractual: Nuevas formas contractuales” (Junio 2001)**, sustenta lo siguiente:

El Leasing Financiero es un contrato celebrando por el dador, que debe ser una entidad financiera o una sociedad con el objeto de celebrar estos contratos, con la finalidad de dar financiamiento a su cliente, denominado tomador, mediante el cual el dador adquiere un bien por indicación del tomador, entregándole la tenencia con la finalidad de uso por un precio en dinero, durante un plazo, otorgando una opción de compra, previo pago del valor residual.

En el régimen de la Ley N°24441 se lo regula como un subtipo, caracterizado por una exigencia especial para la parte dadora: debe ser una entidad financiera o de leasing. En el régimen del proyecto de reformas de 1998 no se recepta esta exigencia como elemento de calificación, porque no se lo regula como subtipo, sino como modalidad. Para el proyecto, es un elemento de la capacidad de derecho y no de la calificación, porque siendo el leasing una actividad financiera, debe ser ejercido por una entidad autorizada, y sujeta al régimen de la ley de

entidades financieras.

Es característico de esta modalidad una configuración tripartita: hay un negocio de compraventa o suministro, celebrado por el fabricante o comerciante con la entidad financiera, sobre un bien indicado por el tomador, y luego hay un leasing entre la entidad financiera y el tomador. No hay un contrato único, ni se puede decir que el leasing tenga tres partes, sino un contrato conexo que autoriza una acción directa, sea que se la establezca expresamente en la ley o se la admita por la vía de la interpretación.

Sobre los sujetos autorizados para el leasing financiero, se debe señalar que el leasing es una operación financiera, que debe ser realizada por los bancos comerciales y compañías financieras. Por la ley N° 24441 se amplió esta posibilidad a las sociedades que tengan por objeto realizar este tipo de contratos, se dictó el decreto 627/96 que se refiere a las sociedades que tengan por objeto exclusivo este tipo de contratos.

El decreto no puede modificar la ley, con el agravante de que en este caso se excluiría a las sociedades que tienen objeto mixto: construcción y leasing, conspirando directamente contra el objetivo de la Ley N° 24441 que fue la promoción de las viviendas. La interpretación correcta debe ser, entonces, que no se requiere la exclusividad.

En el régimen del proyecto de 1998 no se estableces ninguna norma respecto de este tema, por lo que cabe aplicar la ley de entidades financieras, con lo que solo las entidades autorizadas por ella podrían realizar este contrato, excluyéndose a las sociedades de leasing del leasing financiero. Asimismo, las entidades no pueden realizar el leasing de consumo, sino solo el de bienes de capital conforme a los artículos 22 inc. j y 24 inc. k de la Ley N°21526.

Sin embargo, como el proyecto no recepta el distingo ni regula subtipos, la cuestión es discutible. Con relación a esta exigencia en el ámbito de la

Ley N° 24441, se ha dicho que en el leasing financiero, estamos en presencia de una exigencia puesta en relación a la calificación jurídica del negocio. De modo que si alguien que no es una entidad financiera o una sociedad que no tiene por objeto este tipo de contratos, celebra este negocio, el contrato no será de leasing financiero, sino otro, y conforme con el régimen aplicable se decidirá la cuestión de la validez o nulidad.

Consecuentemente, una sociedad de leasing podría practicar el leasing sin ningún inconveniente, conforme al proyecto, pero corre el riesgo que si su actividad es calificada como financiera, sea sancionada por el banco central.

**Informativo Caballero Bustamante** en su revista llamada: ***“¿Qué tipos de financiamiento existen en el mercado peruano para las MYPES? (Segunda parte)”*** (Julio 2009), sustenta lo siguiente:

Las MYPES constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, y han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país. Es por ello que las instituciones bancarias, hoy en día, han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción.

El Leasing o Arrendamiento Financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera.

Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres). Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal.

Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente.

Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenado; Estados Financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autoevaluó, en el caso de inmuebles.

**George, S.** en su revista llamada: **“Semana Económica” (Julio 2010)**, sustenta lo siguiente:

Sólo a mayo del 2010, los bancos y empresas especializadas en arrendamiento financiero mantenían contratos de leasing de maquinaria y unidades de transporte terrestre por un total de S/. 9,700 millones. Esto

es, S/.200 millones más de lo registrado al cierre del 2009 (S/. 9,500 millones), según la Superintendencia de Banca y Seguros. Así, tras una ralentización que comenzó en los primeros meses del 2009, hoy el leasing alcanza cerca del 16% de la intermediación financiera total en el Perú.

Según los especialistas consultados, el mercado de leasing en el Perú parece haber alcanzado su madurez: las instituciones financieras llegan a sustentar operaciones de gran tamaño. No obstante, existen aquellas que, como Leasing Total, soportan operaciones de mediana envergadura, esto es, para los pequeños y medianos empresarios que dan servicio a las grandes industrias, con operaciones alrededor de los US\$500,000.

Diversos sectores de la economía peruana perciben el impacto positivo del leasing. Por ejemplo, de esa forma se dinamiza el proceso de modernización y formalización en el transporte: con la adquisición vía leasing buses de transporte público e interprovincial. Según indica Andrés Muñoz, vicepresidente de Banca Comercial del Interbank, cerca de dos tercios de los contratos de arrendamiento financiero en la banca múltiple y en las empresas especializadas corresponden a los sectores transporte e industrial manufacturero.

Por otro lado, el proceso de cambio en el régimen de cuotas y el incremento de la capacidad frigorífica de las naves pesqueras se han dado de la mano del leasing. Lo mismo ocurre en la construcción: el boom inmobiliario ha sido el primero en demandar "maquinaria amarilla", llámense camiones, retroexcavadoras y cargadores frontales. En general, gracias a los grandes proyectos en marcha en los sectores de hidrocarburos, generación eléctrica, infraestructura y telecomunicaciones, entre otros, "en el Perú hoy se importan activos y maquinaria productiva por más de US\$2,000 millones anuales", señala Mario Ventura, gerente general de Amerika Financiera. Así, el ejecutivo se anima a señalar que los bancos y empresas de leasing peruanos realizan compras totales de maquinaria y transportes del orden de los US\$1,800 millones por año.

"La modalidad del leasing es definitivamente la mejor manera de financiar la compra de maquinaria en el país", afirma Adolfo Torres, Gerente de leasing del Scotiabank. "Básicamente, esto ocurre porque permite calzar el financiamiento con el plazo de repago vía los mismos flujos que son generados por la maquinaria adquirida", manifiesta Ventura. Ello da acceso a comprar activos de elevado valor en relación con las ventas y los márgenes de cada empresa. A esto se suma que, en un contexto de creciente apertura comercial, las empresas pueden aspirar a acceder a mercados del exterior desplazando los trámites aduaneros, de liquidación de aranceles e internamiento de la carga al arrendador.

Así, los especialistas consultados concuerdan en que la principal ventaja de los contratos de leasing financiero deviene del incentivo tributario que recibe la inversión en maquinaria y equipo. En efecto, los contratos de leasing de muebles, que incluyen maquinaria y equipo, permiten depreciar los bienes financiados de forma acelerada -en un plazo mínimo de 24 meses-, pudiendo la empresa ampliar así su escudo fiscal. Además, permite tener mayores reintegros, pues como explica Muñoz, del Interbank, dado que las cuotas de leasing están gravadas con el IGV, ello repercute en mayor crédito fiscal para el arrendatario.

Por otro lado, cabe recordar que como el comprador de la maquinaria es la institución financiera, el IGV no resulta parte de la deuda de capital de la empresa. "Por ello, en comparación con un préstamo a mediano plazo, la empresa reduce en 19% la deuda registrada en su balance", explica Torres. Si bien la brecha entre las tasas de mediano plazo y el leasing financiero se ha reducido en los últimos años, las operaciones de leasing financiero -dados los beneficios con los que éstas cuentan - ofrecen menores tasas de interés que las operaciones de mediano plazo. Esto se da, principalmente, porque el leasing financiero ofrece un mejor perfil de riesgo para la institución financiera y requiere menos capital regulatorio y menores provisiones, según explica Muñoz.

Así, desde la perspectiva contractual, el leasing parece también ser efectivo para las instituciones financieras, ya que en caso de incumplimiento los parámetros regulatorios permiten procesos más ágiles para la recuperación y venta de los bienes implicados. Además, por medio de dicho producto se establece una relación comercial de mediano plazo con el cliente, como con el descuento de letras, las cartas de crédito, las transferencias, las pólizas de seguro y una gama de productos complementarios al financiamiento de maquinaria.

Sobre este punto, se señala: “Dos partes firman el contrato del leasing, el arrendador y el arrendatario, pero son tres las que se benefician de ello. En efecto, las empresas proveedoras de maquinaria y transporte también ganan con el esquema. El leasing les da la oportunidad de ingresar, cada vez con más frecuencia, a sectores con nuevas inversiones, lo que genera así una mayor rotación de inventarios y generación de flujos de capital para ellas mismas”.

**Lira Briceño, P.** en su revista llamada: **“Finanzas y Financiamiento” (Junio 2009)**, expone lo siguiente:

Este tipo de producto también conocido como Leasing, permite la adquisición de activos fijos (bienes de capital e inmuebles) mediante el pago de cuotas periódicas con una opción de compra final, la cual representa usualmente el 1% del valor total del bien. Este producto crediticio es uno de los más atractivos por sus efectos de carácter tributario. Ahondemos un poco más el concepto<sup>91</sup>. Mediante el leasing una institución financiera (en la jerga de la operación “el arrendador”), a solicitud del cliente (“el arrendatario”), adquiere un activo fijo de proveedores locales, el cual es cedido en uso (alquilado) a éste, durante un plazo pactado a cambio de cuotas periódicas (usualmente mensuales) que están gravadas con el IGV.

Una vez finalizado el cronograma de pagos, la empresa solicitante tiene la opción de adquirir a un precio simbólico el bien arrendado. A este tipo de



leasing se le conoce como Leasing directo. Este tipo de operación permite comprar todo tipo de bienes ya sea inmuebles para instalación o expansión de plantas industriales, comerciales, oficinas, entre otros. También se incluyen bienes muebles, maquinaria industrial, aeronaves, embarcaciones, vehículos, entre otros. El bien puede ser nuevo o usado. Sólo hay restricciones en el tema de intangibles (por ejemplo marcas, patentes, etc.) y software, salvo que este sea necesario para su funcionamiento.

Una de las principales ventajas, además del acceso rápido a un crédito de mediano plazo, es que el leasing permite depreciar aceleradamente el bien. Sin embargo, tiene ciertos limitantes, pues para obtener los beneficios tributarios de este tipo de depreciación, el plazo de la operación debe ser como mínimo dos años para bienes muebles y cinco años para bienes inmuebles; el bien debe ser utilizado dentro de la actividad empresarial del cliente y que la opción de compra sea ejecutada al final del plazo de la operación.

También existe lo que se denomina *Leasing de importación*, que tiene características similares a un leasing directo, a excepción que el proveedor del bien se ubica en el extranjero. En este caso la institución financiera se encarga de la importación del bien (incluyendo los gastos de importación e internamiento), lo que libera a la empresa de todo el trámite operativo. Adicionalmente, el arrendatario (el cliente) empieza a amortizar el bien cuando está en sus manos y se firma el contrato definitivo.

**Jemio Málaga, M.** en su tesis de grado llamada: ***“La Importancia del Leasing Financiero para Pequeñas y Micro Empresas en La Paz”*** (Agosto 2008), expone lo siguiente:

Leasing Financiero, es un contrato por el cual una de las partes (la empresa de leasing) se obliga a adquirir de un tercero determinados bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto

tiempo, que generalmente coincide con la vida económica del bien y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por cuenta del usuario, quien al finalizar dicho periodo, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido.

Las partes que intervienen en el contrato son: la empresa de leasing y el usuario, el proveedor está ligado solamente con la empresa de leasing en virtud de un contrato de compraventa, pero cuya celebración se origina en la elección del bien que es hecha por el usuario.

En cuanto al plazo, el leasing financiero es un negocio a mediano y largo plazo, durante este tiempo es irrevocable, ninguna de las partes puede resolver el contrato, a no ser que exista incumplimiento por parte del usuario, caso en el cual, la empresa de leasing estará facultada para resolver el contrato.

A la expiración del plazo, el usuario tiene el derecho potestativo de optar por una de las siguientes opciones: devolver el bien, continuar con el uso del bien, pero a un precio reducido, o adquirir el bien, pagando el valor residual predeterminado.

### **2.2.1 Base legal**

**El Decreto Legislativo N°299**, en su artículo 1, manifiesta que:

*“Considérese Arrendamiento Financiero, el 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 favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”.*

Asimismo, en su artículo 3, expresa que: *“Las obligaciones y derechos de la locadora y de la arrendataria, y por lo tanto la vigencia del contrato, se inician desde el momento en que la*

*locadora efectúe el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por la arrendataria o a partir de la entrega total o parcial de dichos bienes a la arrendataria, lo que ocurra primero''.*

**La Ley N°27394, en su artículo 18,** expone lo siguiente: *''Para efectos tributarios, los bienes objeto de arrendamiento financiero se consideran activo fijo del arrendatario y se registraran contablemente de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad. La depreciación se efectuará conforme a lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta. Excepcionalmente se podrá aplicar como tasa de depreciación máxima anual aquella que se determine de manera lineal en función a la cantidad de años, que comprende el contrato; siempre que éste reúna las siguientes características:*

- 1. Su objeto exclusivo debe consistir en la cesión en uso de bienes muebles e inmuebles, que cumplan con el requisito de ser considerados costo o gasto para efectos de la Ley del Impuesto a la Renta.*
- 2. El arrendatario debe utilizar los bienes arrendados exclusivamente en el desarrollo de su actividad empresarial.*
- 3. Su duración mínima ha de ser de dos o de cinco años, según tengan por objeto bienes muebles o inmuebles, respectivamente. Este plazo podrá ser variado por decreto supremo.*
- 4. La opción de compra sólo podrá ser ejercitada al término del contrato''.*

**La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley N°28015),** en su artículo 28, manifiesta que: *''El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas*

*por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero''.*

*Asimismo, en su artículo 29, expresa que: "El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financiero y de capitales en beneficio de las MYPE. Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE para el financiamiento de las MYPE, son los considerados en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias, y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las MYPE, diseñadas o aprobadas por COFIDE. COFIDE procura canalizar prioritariamente sus recursos financieros a aquellas MYPE que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional''.*

**El Reglamento de la Ley Mype**, en su artículo 22, manifiesta que: *"El Estado promueve el acceso al crédito a la MYPE a través de las empresas del sistema financiero, especialmente de aquellas dedicadas a las micro finanzas, en el marco de la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, sus normas modificatorias y el Decreto Legislativo N° 1028, Ley que modifica la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, el Estado promueve la incorporación de las instituciones de micro finanzas no supervisadas por la SBS al*

*ámbito regulatorio de ésta, mediante la adopción, por parte de estas instituciones, de mecanismos o criterios de autorregulación y programas de fortalecimiento patrimonial que faciliten su formalización como entidades supervisadas. La SBS definirá los parámetros prudenciales y otros requisitos necesarios para que las instituciones de micro finanzas no supervisadas puedan incorporarse como empresas del sistema financiero. El Estado promueve el desarrollo de fondos de experimentación para el diseño y puesta en marcha de nuevos productos financieros experimentales, tales como asociaciones de créditos y sociedades de garantía recíprocas''.*

Asimismo, en su artículo 27, expresa que: *''El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPE innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos (2) años de funcionamiento. COFIDE podrá participar en el capital de fondos de inversión que apoyen a empresas financieras especializadas en micro finanzas y a las MYPE innovadoras''.*

**El Decreto de Urgencia N° 024-2009** en su artículo 1, manifiesta que: *''Créase el Fondo de Garantía Empresarial - FOGEM, hasta por un monto de Trescientos Millones y 00/100 Nuevos Soles (S/. 300 000 000,00), cuyo objeto es garantizar los créditos que las entidades del Sistema Financiero Nacional otorguen a favor de la micro y pequeña empresa productiva, de servicios y comercio, así como de la mediana empresa que realiza actividades de producción y/o de servicios dentro de las cadenas de exportación no tradicional. Las Garantías que otorgue el FOGEM brindarán una cobertura de riesgo crediticio equivalente a un porcentaje del monto de los Créditos Garantizados. Asimismo, las Garantías podrán comprender a créditos desembolsados con anterioridad a la entrada en vigencia de la presente norma para los casos que*

*especifique su Reglamento Operativo. El FOGEM también podrá garantizar, de manera integral o complementaria a otros programas, pólizas de seguro de crédito a la exportación de pre y post embarque, de acuerdo con lo que establezca el Reglamento Operativo”.*

## **2.2.2 Conceptualización de variables**

### **2.2.2.1 Variable Independiente: Contrato de Leasing Financiero como respaldo crediticio.**

- **Reseña Histórica:** El leasing constituye una de las más elocuentes manifestaciones del cambio que se ha venido operando, en las costumbres del sector empresarial respecto a la manera de decidir sus inversiones en bienes de capital; de allí que, con cierta frecuencia, se le presente, ante y sobre todo, como una técnica o modalidad financiera nueva. Las clásicas formas de contratación utilizadas tanto en el comercio interno como en el externo, en los años que siguieron a la culminación de la Segunda Guerra Mundial, tuvieron que compartir pronto su denominación con otras formas de negociación. Entre esas formas contractuales aparece incólume el leasing, que en opinión de Rezel, es el negocio que ha obtenido el más espectacular crecimiento en el mundo capitalista. Ese espectacular crecimiento del leasing, al que hace referencia Rezel, se inicia tenuemente a partir de la década del cincuenta y alcanza su mayor esplendor en la década de los 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito, por todo el mundo.

**El Financiero** en su revista llamada: **“Centro Financiero: leasing o arrendamiento” (Setiembre 2013)**, sustenta lo siguiente:

El Arrendamiento financiero es la más parecida a un préstamo o crédito. Al final de un plazo determinado en el contrato, el arrendatario tiene la posibilidad de renovarlo, puede devolver el bien adquirido o comprarlo a un determinado precio que descuenta la diferencia generada por los pagos previos. El contrato no se puede rescindir de manera anticipada. Los pagos del leasing financiero incluyen la amortización del bien, los gastos administrativos, la prima por riesgo e impuestos y los intereses del capital productivo. Sobre este tipo de instrumento, las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) establecen que son transferidos al arrendatario todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del bien. El bien adquirido bajo esta modalidad pasa a control total del arrendatario, incluyendo el aprovechamiento, los gastos de mantenimiento, pérdidas por accidentes, registro del bien como activo y las deducciones de depreciación.

**Soley Sans, J.** en su revista llamada: **“Estrategia Financiera” (Abril 2006)**, sustenta lo siguiente:

El arrendamiento financiero es un tipo de alquiler en el que se transfieren al arrendatario sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. La titularidad del mismo puede o no ser eventualmente transferida. La NIC 17 clasifica un arrendamiento como financiero o no en función de la esencia y naturaleza de la transacción más que por la verdadera forma del contrato. La NIC 17 expone una serie de ejemplos de alquileres que deben registrarse como arrendamiento financiero, cuando:

- El arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el alquiler.

- El arrendatario tiene una opción de compra a un precio notablemente inferior al que se espera que tenga el activo en el momento en que la opción es ejercitable.
- El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo.
- Al inicio del arrendamiento, el valor actual de los pagos es equivalente al menos al valor razonable del activo objeto de la operación.
- Los activos arrendados son de una naturaleza tan específica que sólo puedan ser utilizados por el arrendatario.

El cumplimiento de uno o más de estos criterios provoca que la operación se califique como un arrendamiento financiero. No obstante, si no los cumple no se consideran automáticamente como arrendamiento operativo, sino que se debe evaluar además si se cumplen una o algunas de las siguientes condiciones:

- Si el arrendatario tiene la posibilidad de cancelar el contrato de arrendamiento y las pérdidas sufridas por tal cancelación para el arrendador fueran asumidas por el propio arrendatario.
- Las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el importe del valor residual razonable recaen sobre el arrendatario.
- El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo periodo, con unos



pagos de arrendamiento que son sustancialmente menores que los habituales del mercado.

Si se cumple una o algunas de las anteriores situaciones se considera arrendamiento financiero; en caso contrario es arrendamiento operativo.

**Effio Pereda, F.** en su libro llamado: **“Arrendamiento Financiero: Leasing” (Setiembre 2009)**, sustenta lo siguiente:

La necesidad de equipamiento de las empresas debe conciliarse con la necesidad cada vez mejor de un capital circulante, tratando de evitar un gran endeudamiento que pueda tener una consecuencia paralizante. Los avances tecnológicos de nuestra época determinan la obsolescencia (en poco tiempo) de equipos y maquinarias, lo que impone la necesidad de reequipamiento permanente de la empresa, para no perder clientela y mercados. El leasing aparece así como el instrumento adecuado para lograr ese reequipamiento que generalmente necesita de grandes capitales que no pueden sustraerse del proceso productivo, pues permite reemplazar equipos obsoletos o ya envejecidos sin acudir a la compraventa, sino a esta original forma de arrendamiento que es el leasing.

En este contrato participan tres sujetos independientes entre si. Estos sujetos son:

- a) El arrendador: es la persona jurídica autorizada por las leyes a efectuar operaciones de arrendamiento financiero. En nuestro país, el artículo 2° del Decreto Legislativo N°299 señala que el arrendador tiene que ser autorizado previamente por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

- b) El arrendatario: es la persona que suscribe un contrato de arrendamiento financiero con la finalidad de gozar del uso del bien objeto del contrato. Puede ser cualquier persona, natural o jurídica.
- c) El proveedor: es la persona que provee o que construye el bien que necesita el arrendatario. Es importante señalar que las características del bien son señaladas por el arrendatario y no por el arrendador.

En nuestro país, el leasing o arrendamiento financiero está regulado por el Decreto Legislativo N°299, en el que se han establecido determinadas formalidades legales y obligaciones para las partes, las que resumiremos en las siguientes:

- a. Formalidad del contrato: el contrato de arrendamiento financiero se celebrará mediante escritura pública, la cual podrá inscribirse, a pedido de la locadora, en la ficha o partida donde se encuentre inscrita la arrendataria.
- b. Vigencia del contrato: las obligaciones y derechos de la locadora y de la arrendataria, y por lo tanto la vigencia del contrato, se inician desde el momento en que la locadora efectuó el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por la arrendataria o a partir de la entrega total o parcial de dichos bienes a la arrendataria, lo que ocurra primero.
- c. Plazo del contrato: el plazo del contrato de arrendamiento financiero será fijado por las partes, las que podrán pactar penalidades por el incumplimiento del mismo.

- d. Contenido del contrato: el contrato de arrendamiento financiero deberá estipular el monto del capital financiado, así como el valor de la opción de compra y de las cuotas pactadas, discriminando capital e intereses. Esta regla también deberá observarse con ocasión de cualquier modificación del contrato de arrendamiento financiero, cuando se afecte el monto del capital financiado y/o el valor de la opción de compra y/o el monto de las cuotas pactadas. El arrendatario activará el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero por el monto del capital financiado a que se refiere el primer párrafo anterior.
- e. Opción de compra: la opción de compra de la arrendataria tendrá obligatoriamente validez por toda la duración del contrato y podrá ser ejercida en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual. El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada contractualmente. Este plazo no está sometido a las limitaciones del derecho común.
- f. Monto de las cuotas: las cuotas periódicas a abonarse por la arrendataria podrán ser pactadas en moneda nacional o en moneda extranjera y ser fijas o variables y reajustables. Sin perjuicio de los correspondientes intereses, en el contrato se podrán pactar penalidades por mora en el pago de cuotas. La falta de pago de dos o más cuotas consecutivas, o el retraso de pago en más de dos meses, facultará a la locadora, a rescindir el contrato.
- g. Propiedad de los bienes: la locadora mantendrá la propiedad de dichos bienes hasta la fecha en que surta efecto la opción de compra ejercida por la arrendataria

por el valor pactado. Los bienes materia de arrendamiento financiero deberán ser plenamente identificados.

- h. Afectación, gravamen o embargo de los bienes: los bienes dados en arrendamiento no son susceptibles de embargo, afectación ni gravamen por mandato administrativo o judicial en contra del arrendatario. El juez deberá dejar sin efecto cualquier medida precautoria que se hubiese trabado sobre estos bienes por el solo mérito de la presentación del testimonio de la escritura pública de arrendamiento financiero. No se admitirá recurso alguno en tanto no se libere el bien y éste sea entregado a la locadora.
- i. Derechos de las partes: el contrato de arrendamiento financiero otorga a la arrendataria el derecho al uso de los bienes en lugar, forma y demás condiciones estipuladas en el mismo. Es derecho irrenunciable de la arrendataria señalar las especificaciones de los bienes materia del contrato y el proveedor de los mismos siendo de su exclusiva responsabilidad que dichos bienes sean los adecuados al uso que quiera darles, lo que deberá constar en el contrato. La locadora no responde por los vicios y daños de los bienes correspondiendo a la arrendataria el ejercicio de las acciones pertinentes contra el proveedor.
- j. Causal de rescisión del contrato: asiste a la locadora el derecho de exigir la inmediata restitución del bien materia de arrendamiento financiero, cuando la arrendataria haya incurrido en una causal de rescisión prevista en el contrato. Al sólo pedido de la locadora, señalando la causal de rescisión, recaudado con el

testimonio de la escritura pública de arrendamiento financiero, el juez de turno requerirá a la arrendataria la entrega del bien al segundo día de notificado. El juez podrá aplicar el apremio de detención del responsable o disponer la extracción del bien del lugar en que se encuentre, sin admitir recurso alguno. La arrendataria que se considere afectada con tal medida podrá cuestionar en la vía correspondiente el derecho de la locadora a la rescisión del contrato y exigir indemnización correspondiente.

Las condiciones especiales del leasing o arrendamiento financiero, lo ha convertido hoy en día, en un instrumento que es constantemente utilizados por las empresas para hacerse de bienes de capital. En ese sentido, la doctrina contable le ha otorgado un tratamiento propio, el cual está establecido en la norma internacional de contabilidad NIC 17 “Arrendamientos”, en cuyo contenido se ha expresado el tratamiento contable que le debe otorgar tanto el arrendador como el arrendatario, cuando suscriban este tipo de contratos. Así tenemos:

- Tratamiento contable para el arrendatario

De acuerdo al párrafo 17 de la NIC, el tratamiento contable que le corresponde seguir a arrendatario que haya suscrito un contrato de arrendamiento financiero, es reconocer, al comienzo del plazo del mismo, en sus estados financieros, un activo y un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menos, determinados al inicio del arrendamiento. No obstante ello, y al efecto de mostrar la deuda total que se genera por este

contrato, creemos conveniente también reconocer los intereses por devengar establecidos en el contrato, y que se irán reconociendo como gastos a medida que se devenguen las cuotas del mismo.

– Tratamiento contable para el arrendador

De acuerdo a la NIC 17, los arrendadores en un contrato de arrendamiento financiero reconocerán en sus estados financieros los activos que mantengan en arrendamiento financiero y los presentaran como una cuenta por cobrar, por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento. Cabe indicar que en este caso, el reconocimiento de los ingresos financieros, se basará en una pauta que refleje, en cada uno de los ejercicios, un tipo de rendimiento constante, sobre la inversión financiera neta que el arrendador ha realizado en el arrendamiento financiero.

**El Grupo Bancolombia** en su revista llamada: ***“Leasing Financiero: Más que beneficios tributarios”*** (Diciembre 2012), expone lo siguiente:

El Leasing Financiero es una excelente alternativa de financiación que facilita la adquisición de activos fijos para la industria, teniendo así un impacto positivo en la productividad, crecimiento económico e inversión en el largo plazo. Los beneficios que esta figura ofrece son:

- Financiación de amplia gama de activos fijos: usted o su empresa pueden financiar diferentes tipos de activos fijos productivos muebles e inmuebles tales como: bodegas, locales comerciales, vivienda, vehículos particulares y de

uso comercial, equipos médicos y de tecnología, maquinaria para diferentes actividades, entre otros activos.

- Anticipos: La entidad financiera tiene la posibilidad de generar desembolsos de anticipos al proveedor en la etapa de fabricación, construcción o importación de los activos, en la cual, usted o su empresa solo realizan el pago de intereses sin amortización a capital hasta dar inicio al plazo del contrato de Leasing.
- Apoyo estratégico para la estructuración de sus operaciones: acompañamiento en la compra del activo, en aspectos financieros, aduaneros, cambiarios, tributarios, jurídicos y contables.
- Acompañamiento en el proceso de compra de activos en el exterior: financiación para los activos que usted o su empresa necesita adquirir en el exterior. La entidad financiera se encarga de todos los trámites de importación, nacionalización y le traslada las tarifas preferenciales que tiene como gran importador. Además, todos los gastos de la importación se incluyen dentro del valor total de la financiación.
- Activos protegidos: los activos objeto del contrato de Leasing Financiero son inembargables, durante la vigencia de este.
- Amplios plazos: plazos de financiación más amplios que el de mecanismos tradicionales.
- Cupo adicional al cupo del banco: no utiliza los recursos o líneas de créditos destinados a capital de trabajo, para la inversión en activos fijos, garantizando liquidez y planeando su flujo de caja.

- Inmuebles en construcción: acompañamiento en la estructuración y definición del modelo de contrato de construcción que más se ajuste a sus necesidades y a su vez, realiza los pagos vía anticipos.
- Beneficios de nuestras Pólizas Colectivas: acceso a las pólizas colectivas para asegurar los activos financiados, con condiciones preferenciales en costo y forma de pago.
- Planes de pago flexibles: ajuste el plan de pago a su capacidad financiera y a su flujo de caja.
- Constitución de Garantías: ahorro en tiempo y dinero al inicio de la operación, pues usted o su empresa no incurre en costos de constitución de garantías como hipotecas de inmuebles o prenda de vehículos, en la medida que el activo queda en nombre de la institución financiera.
- Alianzas con Proveedores: posibilidad de acceder a beneficios adicionales en la adquisición de sus activos con proveedores con los que tenemos alianzas estratégicas, como descuentos por pronto pago, trámites, entre otros.
- Amplio porcentaje de financiación: financiación hasta del 100% del valor del activo, incluido IVA. (sujeto a políticas y condiciones aprobación).
- Seguridad en la destinación de los recursos: mayor transparencia para usted y su empresa, dado que la figura de Leasing intermedia bienes muebles o inmuebles, y no dinero.



- Deducción de gasto de intereses y depreciación: posibilidad para deducir de su impuesto de renta el gasto por depreciación de vida útil del activo y el gasto de intereses generado por la obligación financiera.
- Amplia experiencia en el manejo de Líneas de Redescuento: posibilidad de acceder a las líneas de fomento, con todos los beneficios que estas ofrecen y cumpliendo las políticas requeridas.

**El Informativo Caballero Bustamante** en su revista llamada: **“Asesoría Especializada” (Junio 2010)**, sustenta lo siguiente:

Los tipos de leasing son:

- **Leasing Directo:** Es un tipo de arrendamiento mediante el cual, una empresa financiera adquiere directamente de un proveedor local, designado por su cliente, los bienes que requiere para su inversión. De esta manera, la compañía no distrae capital de trabajo en la operación de financiamiento.
- **Leasing de Importación:** Por medio de este producto, el arrendatario adquiere, a través de una entidad bancaria de su elección, un activo fijo de un proveedor extranjero. La institución financiera se encarga de todo el proceso de importación y, además, solventa el valor CIF del activo importado, los fletes, las comisiones de aduanas, los derechos de importación y demás costos relacionados a estas operaciones.
- **Leaseback:** Es una variante del leasing que permite al tenedor del activo ser proveedor y arrendatario a la vez, proporcionando a su negocio los aumentos de capital que

requiera a través de sus propios recursos. En otras palabras, el arrendatario adquiere del locador, el bien que posteriormente se le otorgará en arrendamiento. De esta manera, el contratante del producto obtiene liquidez por la venta del activo; y a su vez, lo alquila de la entidad, cediéndole esta última recuperar la inversión realizada por medio de sus recursos propios, dinamizando la liquidez del negocio. A diferencia de las otras modalidades de arrendamiento, este tipo no otorga el beneficio de depreciación acelerada debiéndose depreciarlo en la forma convencional.

- **Leasing del Bien Futuro:** Es una operación de leasing que se utiliza para financiar la construcción de un inmueble (locales industriales o comerciales, oficinas) y se firman dos contratos: Uno de leasing y otro de compra y venta. Además, se solicita una carta fianza al constructor por cada desembolso o la contratación de un seguro de casco, con la finalidad de proteger la inversión del arrendatario. En determinados casos, el arrendatario necesita la firma de un contrato de construcción, en el que se estipulan los puntos que deben cumplirse para cada pago, entre otros costos.
- **Leasing Mejorado:** Es un tipo de arrendamiento que ofrece exclusivamente el BBVA Banco continental en soles, con el valor agregado de combinar este producto común derivado financiero, sin costo, denominado “Cross Currency Swap”. Esta mixtura permite que se genere para el cliente un flujo de pago en dólares como si fuese una operación de leasing en dólares. Está dirigida a las empresas que necesitan financiamiento por montos mayores a los US\$ 200,000 y se recomienda que el arrendatario tenga como moneda funcional el dólar. Este producto tiene la ventaja de

amortiguar los riesgos que pudieran surgir por variaciones de tipo de cambio o tasas de interés.

- Leasing para Personas Naturales: Ofrecido por América Leasing, es un contrato que suscribe la entidad con una persona natural por la adquisición de un bien mueble. El producto que brinda, denominado “Rapi-leasing” está orientado específicamente al arrendamiento de vehículos nuevos, permitiendo, incluso dejar valores de opción de compra más elevados al final del contrato, reduciendo el importe de las cuotas mensuales y permitiendo al cliente renovar el bien luego de concluido el período del contrato.

En el mercado peruano, los sectores que demandan este producto son: Transporte, comunicaciones, comercio, industria, manufactura, construcción, electricidad, agua, minería y los sectores dedicados a las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler.”

Por lo general, las empresas del sistema financiero y las especializadas en operaciones de leasing ofrecen los siguientes tipos de bienes en arrendamiento:

- Inmuebles: Construcción de oficinas o sucursales, terrenos, ampliación de locales comerciales, industriales y plantas de procesamiento, proyectos en construcción, acondicionamiento de almacenes, entre otros requerimientos de infraestructura.
- Embarcaciones.
- Maquinaria y equipo en general (industrial, de construcción y movimiento de tierras, de oficina, etc.)

- Vehículos o unidades de transporte (flotas de vehículos, camiones, camionetas de reparto, tracción simple o doble tracción, entre otros).
- Muebles y enseres.
- Aeronaves.
- Obras civiles.

**Leyva Saavedra, J.** en su libro llamado: **“El Contrato de Leasing” (Junio 1995)**, sustenta lo siguiente:

El leasing financiero, en la actualidad, es el máximo exponente del clásico contrato de leasing, pues él traduce con eufonía la filosofía que motivó su nacimiento, desarrollo y consolidación en la praxis norteamericana. A éste, como genuino y típico contrato de financiación, y no a otro, se le ha rebautizado en Francia con el término “credit-bail”; en **Bélgica**, con el de “location amortissement”; en **Italia**, con el de “locazione finanziaria”; en **Portugal**, con el de “locacao financeira”; en **España** y en **nuestra Patria**, con el de “arrendamiento financiero”.

Al Arrendamiento Financiero se le define generalmente como un contrato por el cual una de las partes - empresa de leasing- se obliga a adquirir de un tercero determinados bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica y fiscal del bien, y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por cuenta del usuario, quien, al finalizar dicho periodo, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido.

Esta institución contractual, como lo hemos destacado, es un auténtico medio de financiación que procura, de manera general, dar respuesta a las crecientes demandas de capital en los sectores de la industria y el comercio, y de manera particular, aspira a cumplir esta función respecto a la pequeña y mediana empresa, que no tienen, como la gran empresa, fácil acceso a los tradicionales medios de crédito. Ante tal realidad, el leasing se muestra como el medio más idóneo para que estas empresas adquieran nuevos bienes de capital sin alterar su estructura de endeudamiento.

Entre los principales informadores de esta realidad negocia, especial mención tiene aquel denominado como la regla de oro del leasing: “pay as you earn”, esto es, pague a medida que gane. En otras palabras, equivale a decir que el bien mismo se va autofinanciando, es decir, las cuotas periódicas pactadas como contraprestación son pagadas con los ingresos que genera el uso y explotación del bien.

En el ámbito de la decisión empresarial, poca veces, o quizá ninguna, se presenta el leasing como una alternativa real a la compraventa, sino, antes bien, como una forma o sistema de financiación alternativo a otras como, por ejemplo, el crédito bancario. Esto es así, porque el hecho determinante en el leasing es la posibilidad que se ofrece a la empresa usuaria de completar las líneas de crédito a su disposición con un nuevo y adicional instrumento financiero, dotado de un peculiar y atractivo tratamiento tributario que en su ausencia lo convertiría en un sistema de elevado costo.

Las características del leasing financiero son:

- a) Los bienes materia del leasing pueden ser standard o especializados, según sean las necesidades de la empresa.

- b) La duración del contrato, generalmente, coincide con la vida, económica o útil del bien.
- c) Usualmente se pacta que durante un determinado plazo contractual, llamado periodo irrevocable, ninguna de las partes puede resolver el contrato; a lo más puede hacerlo la empresa del leasing por incumplimiento de la usuaria.
- d) A la expiración del citado plazo, la empresa usuaria tiene el derecho potestativo de optar por: devolver el bien, aunque ésta es más su obligación que derecho, continuar con la explotación del bien, pero a un precio reducido; adquirir el bien, pagando el valor residual preestablecido; o, por excepción, sustituir el bien por otro más moderno tecnológicamente, antes del cumplimiento del plazo contractual.

**Jinesta Lobo, E.** en su revista llamada: ***“El contrato de Leasing Financiero con Opción de Compra”*** (Marzo 1992), sustenta lo siguiente:

Dos factores justifican el leasing financiero: el avance tecnológico, al generar a su vez el riesgo de la obsolescencia; y la concentración de capitales en grandes empresas, ante lo cual el pequeño empresario se ve necesitado de acudir al leasing para mantenerse acorde con las exigencias de la sociedad y economía actuales, de esa manera financia la expansión y reequipamiento de su empresa.

El leasing financiero participa del espíritu moderno de colaboración y cooperación empresarial, pues existe la voluntad de las dos partes, una de vocación financiera, otra de vocación técnica, de cooperar en un interés común: la rentabilidad máxima del bien de producción.

En suma, el leasing financiero es una nueva alternativa de financiación (frente al préstamo o la compraventa a plazos) rápida y flexible de bienes de capital, que desmitifica el rol de la propiedad de los bienes productivos, para exaltar el rol del disfrute y utilización económica de los mismos. Se trata de un contrato que disocia propiedad del bien y utilización y disfrute del mismo (relevo al tomador de los riesgos inherentes a la propiedad: destrucción, robo, obsolescencia). Al permitir el uso y goce de bienes de equipo o de capital (activos fijos) sin adquirir su propiedad centra la atención no en el título de dominio sino en la función social derivada de la utilización productiva de los mismos.

El leasing financiero supone una serie de ventajas para el tomador o usuario, que lo hacen muy atractivo:

- 1) Permite la utilización económica y productiva de un bien sin una erogación inicial importante (al productor le interesa la utilización del bien no su propiedad).
- 2) Le evita al usuario-tomador inmovilizar capitales en activos fijos.
- 3) Le permite estar acorde con el desarrollo tecnológico (así el empresario no se preocupa por la desactualización de los equipos y el elevado costo de su reemplazo para mantenerlos a un nivel productivo eficiente y competitivo).
- 4) Implica una financiación del 100% del costo del equipo, pues permite la utilización plena del bien sin aportar suma alguna en concepto de inversión o costo inicial.
- 5) Favorece el desarrollo de la pequeña y mediana empresa (al utilizar y disfrutar bienes de valor muy superior a sus posibilidades económicas y al incrementar el capital fijo de

las empresas que no tienen suficientes garantías patrimoniales para obtener crédito bancario).

- 6) Combina la autofinanciación con la financiación externa. Si el canon está bien calculado, la maquinaria se autofinancia a través de su utilización productiva, además de provenir el crédito de un intermediario financiero, sin provocar endeudamientos.
- 7) Es una fórmula alternativa y flexible de financiación en cuanto el tomador puede utilizar los bienes y al cabo del período inicial del contrato, puede optar por devolverlos, comprarlos o continuar el contrato. Permite, también la financiación parcial.
- 8) Facilita el acceso a la compra de bienes de capital, al incorporar una opción de compra a favor del usuario, teniendo un derecho optativo.

Existen, empero, una serie de ventajas que se han reputado como aparentes o ilusorias:

- 9) El usuario o tomador le traslada al dador o sociedad de leasing los riesgos de la propiedad (ej. obsolescencia dada la evolución técnica). Esto es relativo, pues la mayoría de las sociedades de leasing son lo suficientemente perspicaces para prever el riesgo y recuperar durante el término inicial fijo la inversión más sus intereses. Únicamente se da esta ventaja cuando la previsión del riesgo de obsolescencia no es correcta, el término del contrato es corto, y si se distribuye el riesgo a través de un seguro.
- 10) No compromete la capacidad de endeudamiento de la empresa, al ser una operación contablemente neutra no



aparece en estos estados patrimoniales ni como activo ni como pasivo. Sin embargo, la empresa usuaria debe el monto total por concepto de rentas, pues hay un término inicial fijo e inmodificable, razón por la que deberían figurar en el pasivo. Esta supuesta ventaja puede inducir a terceros en errores, ya que, por medio de este contrato puede ocultarse una parte sustancial del pasivo.

- 11) Los cánones son deducibles del impuesto sobre la renta, como gastos. Lo anterior es relativo pues las rentas pagadas en virtud de un contrato de leasing financiero no significan un menor ingreso fiscal, en tal sentido se ha dicho que "Las sumas de las rentas imponibles de la empresa de leasing y del cliente, como consecuencia de cada contrato individual de leasing, igualan a la renta imponible del usuario del bien si éste hubiera decidido efectuar la compra mediante un préstamo".

Conviene dejar claro que el arrendamiento financiero genera también ventajas para el dador:

- 1) Adquiere un bien de capital que resiste el embate inflacionario.
- 2) Conserva la propiedad del bien durante toda la duración del contrato. Frente a la insolvencia o quiebra del tomador tiene la posibilidad de recuperar el bien y de no enfrentarse a esa situación como un acreedor común. Asimismo, en caso de destrucción del equipo el seguro adquirido y pagado por el tomador a favor del dador, le permite recuperar el valor del bien.
- 3) Al ser propietario de los bienes afectos a la producción de la renta, puede depreciar su valor en razón de la pérdida por su

uso, para recuperar su costo. Además fracciona sus ingresos gravables.

Este contrato acarrea igualmente una serie de desventajas: tales como su elevado costo, prohibición hecha al tomador de hacer mejoras en los bienes dados. Al existir un período inicial forzoso, si los bienes resultan obsoletos antes de la terminación del contrato, el tomador se ve obligado a seguir pagando los cánones, lo que debilita su posición competitiva y eleva los costos de producción; generando esto cierta rigidez en los planes y operaciones de la empresa tomadora. Asimismo, el tomador no puede ofrecer el bien en garantía, en tanto no le pertenece.

A las anteriores desventajas podemos adicionar un cúmulo de riesgos que no dejan de provocar inconvenientes: actualmente no es posible establecer con exactitud el plazo de rendimiento de un bien determinado, al ser el progreso tecnológico tan acelerado. La empresa dadora enfrenta dos riesgos, uno específico: el posible incumplimiento del tomador por incapacidad financiera, y otro genérico: la eventual enajenación de mala fe que realice del bien el tomador a un tercero de buena fe. Por lo anterior se hace necesario un sistema de publicidad que le permita al dador perseguir y reivindicar su bien de manos de terceros (para solventar esta situación las empresas dadoras colocan placas en los bienes y hacen visitas periódicas.

**Flores Doña, M.** en su revista llamada: ***“El Leasing Financiero Internacional en el Tratado Unidrot” (Febrero 1998)***, expone lo siguiente:

El "leasing financiero" (financial leasing, leasing de financement o crédit-bail) es el más complejo, ya que las distintas prestaciones aparecen fundidas en un solo contrato, en el que están implicados tres sujetos: el "fabricante", "la sociedad de leasing" y el "cliente o

usuario". En este sentido, con la celebración del "contrato de leasing financiero", la sociedad de leasing adquiere los bienes de equipamiento empresarial a un fabricante, concediendo a otro empresario (denominado arrendatario) los derechos para su explotación a cambio de cuotas periódicas. La intervención de tres sujetos diferentes en la operación ha significado la calificación de esta modalidad como "leasing de estructura tripartita".

De un lado, la sociedad de leasing (llamada arrendador, bailleur, lessor) que asume las posiciones jurídicas de "comprador" en la relación con el fabricante y de "arrendador" en la surgida con la empresa usuaria; de otro, la empresa productora de los bienes de equipo, que asume la posición jurídica de vendedor en la relación con la sociedad de leasing y que es un tercero extraño a la relación con la empresa usuaria; finalmente, la empresa usuaria (denominada arrendatario, preneur, lesse), que asume la posición jurídica de tercero a cuyo favor se concluye el contrato de compraventa y la de usuaria de los bienes adquiridos por la sociedad de leasing y eventualmente, de compradora en los casos en que ejerza el derecho de opción fijado en el contrato.

Dentro del leasing financiero se sitúa el "leveraged lease", utilizado frecuentemente para la adquisición de aviones. Se singulariza porque la sociedad de leasing sólo financia parte del precio de la adquisición. El resto se realiza con cargo a un crédito concedido por otra entidad financiera a cambio de la cesión a la misma de los derechos de la sociedad de leasing en el contrato.

Pero al encontrarnos ante esquemas de la práctica, elaborados al amparo del principio de autonomía de la voluntad imperante en materia de contratos, es posible la aparición de nuevos modelos y la combinación de los actualmente existentes; entre estos: un "leasing financiero con otro de retorno", si el vendedor del bien es al mismo tiempo el cliente a quien se le cede el uso del bien.

Desde el punto de vista de la funcionalidad del contrato, la modalidad de "leasing financiero de retorno" permite adaptarse a una situación patrimonial muy concreta de la empresa. De igual modo, el "leasing operativo" puede ser fácilmente modificado o resuelto, previa comunicación a la sociedad de leasing.

En cambio, la elección por el "leasing financiero" es una decisión empresarial irreversible, pues concluido el contrato, es inalterable el sistema de pagos dispuesto en el mismo. Y ello porque el riesgo de la depreciación, pérdida y destrucción de los bienes objeto del contrato es asumido íntegramente por la empresa usuaria, contrariamente a lo que sucede en el leasing operativo, que es soportado por la sociedad de leasing.

Bajo una perspectiva de economía de la empresa, el predominio de una determinada modalidad de leasing y de ésta respecto de otras fórmulas para financiar los elementos patrimoniales afectados a la empresa, es una opción de estrategia empresarial relativa a las inversiones a medio y largo plazo. Por ello la solución dependerá, entre otras, de las circunstancias concurrentes en cada empresario y de los estímulos económicos y jurídicos que se proyecten en cada una de las figuras financieras. Así, por ejemplo, el empresario podrá recurrir para adquirir o reponer los bienes de su empresa a una ampliación de capital, a la emisión de obligaciones, a la solicitud de un préstamo bancario o a una sociedad de leasing.

La elección definitiva dependerá, no sólo de la capacidad o solvencia económica del empresario, sino también de los proyectos de inversión a medio y largo plazo, así como de otros estímulos externos a las distintas fuentes de financiación. A título de ejemplo pueden enunciarse, las Ayudas o subvenciones públicas a determinadas actividades; los tipos de interés a que estén sometidos los préstamos bancarios y los tipos de cambio, si

se trata de una empresa multinacional; el tratamiento contable y fiscal de las diferentes alternativas financieras, etc. Y es precisamente este último tratamiento el que está detrás del éxito del contrato de leasing financiero en las esferas nacional e internacional.

#### 2.2.2.2 Variable Dependiente: **Obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas.**

- **Reseña Histórica:**

Desde el año 2000 las micro finanzas en el Perú han experimentado un desarrollo notable. En parte esto se relaciona al continuo crecimiento de la economía a partir del 2001, así como a la continuidad de un marco de políticas económicas que favorecen la inversión y el crecimiento en este sector de las MYPES. Este crecimiento está explicado fundamentalmente por el crecimiento del crédito a las microempresas proveniente de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. Actualmente, el volumen de colocaciones en microempresas de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito no está lejos de las de la BM. Las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y las EDPYME, por otro lado, están en crecimiento, pero muy por debajo tanto en volúmenes como en tasas de crecimiento. Actualmente el Banco Mundial ya tiene menos de la mitad de los créditos colocados a microempresas, mientras que las colocaciones de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito están cerca del 40% del mercado. No obstante, esta información también indica que si bien el crecimiento en el mercado de micro finanzas ha estado liderado por las Instituciones Orientadas a las Micro finanzas, la presencia de la banca comercial en el mercado del microcrédito en el país es indiscutible.

**Bernilla Poma, M.** en su libro llamado: **“Micro y pequeña empresa MYPE: oportunidad de crecimiento” (Mayo 2009)**, expone lo siguiente:

La actividad financiera de la micro y pequeña empresa, dentro de un ciclo productivo, viene definida por dos flujos o corrientes de dinero:

1. Una corriente de fondos que sale de la empresa con motivo de la adquisición de bienes y servicios de todo tipo, y del pago de sueldos y salarios.
2. Otra corriente de fondos que entra en la Empresa, constituida por las aportaciones monetarias de los socios, de los prestamistas y sobre todo, por los ingresos derivados de las ventas.

Teniendo en consideración estas dos corrientes, la actividad financiera de las empresas se preocupa, precisamente, de la programación, control y regulación de estas dos corrientes de dinero, que constituyen la médula de la economía de la empresa. En la pequeña empresa, la gestión financiera corresponde, en principio, al empresario-director y su responsabilidad solo debe delegarse, parcialmente a medida que crece en un órgano o departamento especializado a cuyo frente estará el director financiero, que forma parte de la alta dirección de la empresa.

La función financiera de la empresa se desarrolla, pues, en el ciclo compra-almacenamiento-venta, objeto de la función comercial, en los siguientes aspectos:

1. Volumen y ritmo de compras. Formas de pago.
2. Volumen y ritmo de ventas. Formas de cobro.

3. Evolución de los stocks. Inversiones financieras en almacenes de materias primas y la gestión de almacenes de productos terminados.

No debe interpretarse el tercer punto como que la gestión financiera ser responsable de la gestión de compras o de ventas, sino que se precisa su intervención para determinar las consecuencias financieras que pueda acarrear la actuación de los departamentos técnicos o comerciales. Por otro parte, la exigencia de disponer de datos específicos para realizar una labor de administración de recursos financieros eficaz hace que los servicios de control tengan que estar en íntimo contacto con el departamento financiero.

Los rubros que constituyen las inversiones pueden ser clasificados en muchas formas, sin embargo, se ha llegado a concretar una estructura que se ha convertido en lo más usual; dicha estructura tiene dos componentes básicos:

- a. Inversión Fija: la que se realiza en elementos que no son materia de transacciones usuales, éstas una vez adquiridas quedan incorporadas a la actividad empresarial. La inversión fija está constituida por dos grandes grupos de elementos: los bienes físicos, es decir aquellos que están sujetos a depreciación. Los intangibles, que son servicios o derechos adquiridos y como tales no están sujetos a desgaste físico.
- b. Capital de trabajo: es el conjunto de recursos del patrimonio de la empresa, necesarios para la operación normal durante un ciclo productivo, para una capacidad utilizada y un tamaño dado.

El capital de trabajo también puede ser conformado por un préstamo a terceros a lo que se le denomine financiamiento

externo.

La cantidad necesaria de capital para financiar adecuadamente un negocio varía de acuerdo con el tipo de empresa que se trate, y esto podrá ser determinado solamente después de un estudio cuidadoso del negocio que se planea establecer. Desde el primer momento, el empresario tendrá que reconocer, que él deberá proveer suficiente efectivo para hacerle frente a dos tipos de costos:

1. De capital de trabajo
2. A los gastos que exigen inversiones substanciales en activos fijos, tales como maquinarias, equipos, local, etc.

El capital invertido en activos fijos deberá ser el menor posible; pero siempre suficiente para permitirle a la empresa competir satisfactoriamente en el mercado. La cantidad de capital invertido en activos fijos dependerá lógicamente del tipo de actividad que se trate, siendo relativamente pequeño en casos de empresas comerciales y de servicios, y será mayor en caso de firmas manufactureras. El volumen de efectivo disponible que se debe mantener en reserva está en función de los gastos que la empresa va a incurrir y que tendrá que ser cubierto antes de que comience a entrar el flujo de efectivo, producto de las operaciones. Algunos de estos gastos son: planillas, alquileres, gastos de oficina, etc.

Las micro y pequeñas empresas se financian por medio de varios mecanismos como:

- Financiamiento interno: conformado los ahorros de la persona que inicia un nuevo negocio.



- Flujo de fondos o ganancias generadas por las ventas del negocio.
- Crédito de insumos o productos por parte de los proveedores.
- Pago adelantado de los productos por un cliente, es frecuente en negocios artesanales donde los productos que se elaboran son únicos.
- Financiamiento externo: créditos otorgados por alguna fuente formal y a tasas comerciales.

Las posibilidades de acceder al financiamiento para las pequeñas empresas se puede encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeñas y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y hasta en ONG. De alguna manera, todo empresario tiene contacto con instituciones financieras y, a su vez, ha sido usuario de crédito. Sin embargo, muy pocos y sobre todo los pequeños empresarios, no se han detenido a pensar, cuánto realmente le ha costado o le costará, pues muchas veces tienen la creencia que el Banco sólo les cobra la tasa de interés que ellos publicitan.

Por ello, es bueno detenerse un momento en analizar este asunto y verificar si, efectivamente, el crédito será beneficioso para la empresa. Debemos recordar que los bancos ofrecen distintas tasas de interés para un determinado préstamo y cantidad, y la que ofrece una tasa de interés más baja no es necesariamente la que debemos escoger, pues puede estar cobrando distintos costos adicionales, como mantenimiento de cuenta, seguros, portes, comisiones, entre otros, que son cantidades comúnmente fijas y pueden elevar el pago mensual efectuado.

La tasa de interés puede ser simple o efectiva, siendo ésta última la que las entidades financieras cobran por el crédito, y no incluyen los costos asociados al crédito otorgado. Como idea básica, se debe dejar en claro que la tasa de interés es sólo uno de los componentes del costo del crédito, que para simplificar la explicación podemos representar en la siguiente relación:

**COSTO DEL CRÉDITO = Interés + comisiones + seguros + cargos mensuales + cargos por única vez + otros.**

A continuación se describen, en forma genérica, cada uno de estos elementos:

- a. Interés: es el principal elemento y representa el precio del dinero por su utilización en un periodo dado. Hay dos tipos de tasa de interés: la tasa de interés simple y la tasa de interés efectiva.
- b. Comisiones: son costos adicionales que el banco fija por su gestión del crédito, recibiendo en algunas entidades denominaciones variadas como FLATA o SPREAD. La tasa es variable, pero se puede señalar que varían dentro de un rango del 0.5% al 2%.
- c. Seguros: este pago (denominado prima) está en función del monto del bien asegurado. En el mercado bancario se suele asegurar al sujeto de crédito, o a las garantías que se tomen, contra cualquier eventualidad negativa. Esta práctica favorece tanto al prestamista como al prestatario, así mismo, quien asume el pago usualmente es el sujeto de crédito. Una idea sobre las tasas para asegurar garantías reales (contra incendios, robo o asalto y líneas aliadas), se indican a continuación: maquinas, 1.175% e inmuebles, 0.675%, aplicables sobre el monto asegurado.

- d. Cargos mensuales: comisiones o gastos cobrados mensualmente al cliente.
- e. Cargos por única vez: comisiones o gastos cobrados por única vez para el otorgamiento del crédito.
- f. Portes: representan los gastos de correspondencia, por envío de estado de cuenta o comunicaciones con el solicitante. Usualmente se cobra una cuota fija.
- g. Otros: aquí se incluyen, sin dejar de ser importantes, gastos como por ejemplo: portes representados por los gastos de correspondencia, por envío de estado por tasación que se efectúa sobre las garantías, por tramitación y preparación de la información financiera y, sobre todo, la valoración del tiempo invertido (costo de oportunidad).

Finalmente, no se ha requerido complicar los cálculos con modalidades de crédito, plazos, tipo de moneda, inflación, devolución, factores importantes para calcular el costos del crédito, sino más bien la intención ha sido llamar la atención sobre el cuidado y análisis que se debe efectuar antes de tomar un crédito, sino se quiere caer en la improvisación y, en vez de beneficiar a nuestra empresa, la perjudique, al tomar dinero que no sabemos cuánto nos cuesta y si estamos preparados para pagarlo.

Después de hacer un análisis sobre las ventajas y desventajas que nos ofrece cada entidad financiera, seleccionaremos a donde vamos a solicitar el crédito y nos preocuparemos por entregar todos los requisitos exigidos lo más pronto posible de manera que no demore mucho el tiempo de aprobación y concesión del préstamo.

Dentro de los requisitos básicos que generalmente exigen las entidades financieras son:

- Años de funcionamiento del negocio.
- Copia del DNI.
- Copia de la licencia municipal de funcionamiento.
- Copia del RUC.
- Declaraciones de impuestos en PDT ó últimos recibos de pago del RUS.
- Último recibo de agua, luz o teléfono.
- No tener deudas atrasadas.

El tiempo de aprobación del crédito puede prolongarse o no dependiendo de la evaluación de la solicitud, es por ello que tenemos que asegurarnos de entregar todos los documentos completos y de no tener deudas con ninguna entidad financiera, puesto que todo esto es analizado para aprobar y otorgar el monto solicitado. Los plazos mínimos o máximos en el que pagaremos el crédito serán de acuerdo a la evaluación de los documentos presentados.

Pagar el crédito a un plazo mayor significaría cuotas más bajas que pueden ser más fáciles de pagar pero también por más tiempo lo que implicaría un monto mayor al prestado cuando terminemos de pagarlo. Como vimos anteriormente el financiamiento externo está conformado por todo flujo de dinero externo al que accede la empresa mediante la oferta hecha por las entidades financieras para que sea invertido en la mejora de la misma como:

- Modificaciones del local.
- Compra de maquinaria que mejore el proceso de fabricación, el tiempo de producción y por ende la calidad del producto.
- Compra de mayores insumos o productos sobre todo en época de mayor venta, entre otros más por lo que la

empresa necesitaría invertir para crecer.

En la actualidad la variedad de ofertas para que una micro y pequeña empresa acceda a un crédito es cada vez mayor, siendo otorgados tanto por entidades públicas como privadas, es por ello que a continuación los describiremos así:

Créditos gubernamentales: Son todos aquellos crédito otorgados de manera directa o indirecta por instituciones del estado, la mayor parte de dichos créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por:

- FONDEPES (Fondo nacional de desarrollo pesquero): otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultura.
- BANCO DE MATERIALES: otorga créditos para la construcción y ampliación de sus viviendas y negocios con cobertura nacional.
- AGROBANCO: otorga créditos al agro, la ganadería la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola; tiene una cobertura sobre Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, Cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

Sin embargo los créditos indirectos son otorgados por:

- COFIDE: otorga créditos a través de otras instituciones financieras, es por ello que es conocida como entidad de segundo piso en el sistema financiero, siendo la misión de Cofide “apoyar el desarrollo económico y social del país promoviendo y facilitando recursos de inversión”. Un

elemento central de esta misión es alentar el crecimiento de las MYPE, brindándoles servicios financieros y de desarrollo empresarial.

Durante los últimos años COFIDE ha diseñado productos destinados a atender al segmento de las microfinanzas y los resultados alcanzados señalan que se ha tratado de productos exitoso para esta industria, dentro de estos productos encontramos:

- **Multisectorial**
  - Beneficiarios: personas naturales y jurídicas con adecuada capacidad administrativa, técnica y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto a financiar.
  - Destino: estudios de viabilidad, activo fijo, reposición de inversiones (realizadas en activo fijo con una antigüedad no mayor de 360 días calendario, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud del intermediario financiero a COFIDE), capital de trabajo, servicios técnico-gerenciales y venta de bienes de capital.
  - Multisectorial no financian a:
    - Adquisición de terrenos o inmuebles.
    - Pagos de tasas e impuestos.
    - Gastos de aduana.
    - Gastos de constitución de la empresa ni intereses pre-operativos.
  - Monto: financia hasta el 60% del total de las inversiones financiadas con recursos del programa. El

40% restante será financiado con aportes del beneficiario y/o del intermediario financiero.

- Tasa interés: la tasa de interés en las operaciones de préstamos, son fijadas por el intermediario financiero.
- Garantías: el beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su intermediario financiero.

- **Microglobal**

- Beneficiarios: personas naturales y jurídicas que reúnan los siguientes requisitos:
  - Tener no más de 10 empleados, incluyendo al propietario.
  - Tener un total de activos no mayores al equivalente a US\$20 000; excluyendo los bienes inmuebles.
- Destino: activo fijo y capital de trabajo.
- Micro global no financia a:
  - Personas jurídicas que sean parte de una unidad económica que no se ajuste a los lineamientos antes mencionados.
  - Personas naturales, cuyos ingresos principales no provengan de una actividad microempresarial, sino de una relación de dependencia laboral.
  - Personas naturales o jurídicas que mantengan con el sistema financiero nacional un saldo total adeudado, con recursos del programa, que en su conjunto exceda de US\$10 000.
  - Actividades con efectos negativos para el medio ambiente.

- Monto: financia hasta el 100% de la inversión o proyecto a desarrollar.
- Tasa de interés: la tasa de interés en la operación de préstamo son fijadas por el intermediario financiero.
- Garantías: el beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su intermediario financiero.

- **Propem**

- Beneficiarios: personas naturales y jurídicas con adecuada capacidad administrativa, técnica y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto a financiar.
- Destino: estudios de viabilidad, activo fijo, reposición de inversiones (realizadas en activo fijo con una antigüedad no mayor de 360 días calendario, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud del intermediario financiero a COFIDE), capital de trabajo, servicios técnico- gerenciales y venta de bienes de capital.
- Propem no financia a:
  - Adquisición de terrenos o inmuebles.
  - Pagos de tasas e impuestos.
  - Gastos de aduana.
  - Gastos de constitución de la empresa, ni intereses pre-operativos.
- Monto: Hasta el 70 % del costos total de la inversión o proyecto a desarrollar. El 30% restante será financiado



con aportes del beneficiario y /o del intermediario financiero.

- Tasa de interés: la tasa de interés en las operaciones de préstamo son fijadas por el intermediario financiero.
- Garantías: el beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su intermediario financiero.

- **Corto plazo**

- Beneficiario: personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades económicas.
- Destino: capital de trabajo.
- Monto: la línea financiera hasta el 100% de los requerimientos.
- Tasa de interés: la tasa de interés en las operaciones de préstamo son fijadas por el intermediario financiero.
- Garantías: el beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su intermediario financiero.

#### Crédito de otras instituciones:

Existen diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos. La mayor parte están ubicadas en provincias. Entre estas, tenemos:

- Empresas financieras: Actualmente, gracias al emprendimiento de cada vez más peruanos se lanzan a la ventura de ser empresario, nuevas entidades financieras han ingresado al mercado para ofrecer créditos que apoyen a la

Mype.

- Caja municipal de ahorro y crédito (CMS): con una red a nivel nacional de 12 cajas municipales, su función principal es captar recursos del público y su especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, de preferencia a las pequeñas y microempresa. Usualmente solicita garantías prendarias que deben presentar por lo menos tres veces el importe del préstamo, algunos de los requisitos principales que se debe presentar para optar por un crédito en esta institución son: copia del DNI, RUC, contar con un mínimo de 6 meses de funcionamiento del negocio, garantías (reales: hipoteca, auto, máquinas; personal: 1 a 2 garantes).
- Caja rural de ahorro y crédito: capta del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural, para el financiamiento, la institución solicita entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.
- Empresa de desarrollo de la pequeña y microempresa (EDYPYME): su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de una pequeña y microempresa; para acceder al crédito es necesario dejar en garantía de hipoteca un inmueble para cualquiera que sea el monto del crédito. Cuando se trata de comerciantes de un mercado, solo es necesario presentar un aval que tenga una propiedad, pero esta no queda hipotecada.

**El Informativo Caballero Bustamante** en su revista llamada: ***“Micro y pequeña empresa MYPE: oportunidad de crecimiento”*** (Febrero 2009), expone lo siguiente:

Las MYPES tienen diferentes fuentes de financiamiento a través de COFIDE:

La Corporación Financiera de Desarrollo S.A.(COFIDE), es una empresa de economía mixta que tiene autonomía administrativa, económica y financiera y cuyo capital pertenece en un 98,56% al Estado peruano, representado por FONAFE (Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado), y en 1,41% a la CAF (Corporación Andina de Fomento). Esta entidad realiza todas aquellas operaciones de intermediación financiera permitidas por su legislación y estatutos; y en general, toda clase de operaciones afines.

Actualmente, desempeña las funciones de un banco de desarrollo (de segundo piso), que le permite canalizar los recursos que administra únicamente a través de las instituciones supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Así mismo, esta modalidad le permite complementar la labor del sector financiero privado, en actividades como el financiamiento del mediano y largo plazo, del sector exportador y de la micro y pequeña empresa, canalizando los recursos.

Servicios y Productos Financieros de COFIDE:

COFIDE cuenta con programas y líneas de crédito suficientes para financiar todas las etapas de un proceso de inversión, las cuales son canalizadas hacia los beneficiarios (microempresarios o pequeños empresarios) a través de una Institución Financiera Intermediaria (IFI). La IFI tiene el encargo de la recepción, calificación, aprobación, desembolso y recuperación de los créditos que aprueben con cargo a los recursos que administra COFIDE. Cada IFI establece las condiciones definitivas de una operación, resultado de la correspondiente evaluación crediticia.

Programas de Financiamiento que ofrece COFIDE:

Cada uno de los programas de financiamiento que COFIDE ha creado para las MYPE, tienen objetivos diferentes, algunos se enfocan en las microempresas y otros en las pequeñas empresas; pero todos apuntan al mismo propósito, el cual es lograr que estas unidades se inserten en forma más competitiva en las diferentes actividades de la economía nacional mediante diversos mecanismo como, por ejemplo, una mayor cobertura de crédito, ingresos más altos, mercado laboral más estable y presenten mejores ratios de gestión, entre otros.

Igualmente todos los programas comparten semejanzas en cuanto a los requerimientos que se les pide a las micro y pequeños empresarios (Beneficiarios) para que puedan satisfacer sus demandas de dinero.

Estas son:

- No tener más de 10 empleados, incluyendo al propietario (este requisito no engloba a las empresas pequeñas).
- Tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles).
- En el caso del programa PROPEM BID, el empresario solicitante del capital debe tener adecuada capacidad administrativa para llevar a cabo eficientemente el proyecto.

No obstante, también se establecen condiciones financieras que deben respetar los participantes de este sector, para que COFIDE a través de las IFIS puedan canalizar los recursos y, por ende, compensar las necesidades de crédito que demandan las MYPE.

Estas consideraciones financieras son:

- La tasa de interés que se cobra a la IFI es establecida por el Directorio de COFIDE; además se debe cobrar una comisión de Inspección y Vigilancia y para operaciones con más de un desembolso.

- La tasa de interés que cobra las IFIS a las MYPE, al momento de cederle el financiamiento es acordada por ambas partes.

A continuación, describimos los cinco programas que están bajo la supervisión de COFIDE, los requisitos y consideraciones financieras que se piden para pertenecer a ellos.

## **1. MICROGLOBAL**

Es un programa que tiene como finalidad ampliar el acceso al crédito para la microempresa formal e informal, que se dedique a las actividades de producción, comercio y servicios, instaurado en un área urbana o rural.

Los recursos que administra están constituidos por fondos del BID (Banco Interamericano de Desarrollo), los aportes del Beneficiario y de la Institución Financiera Intermediaria, los cuales financian activos fijos y capital de trabajo.

Para que los microempresarios adquieran el crédito deben reunir los siguientes requisitos: No tener más de 10 empleados (incluyendo al propietario) y tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles). A la par, se instauran condiciones financieras para los diferentes participantes, como son COFIDE, las IFIS y los Beneficiarios, que juegan un rol al momento de otorgar el crédito, las cuales se señalan a continuación:

- COFIDE ejecutará desembolsos en dólares norteamericanos y sus cobros serán en la misma moneda. Cada IFI está facultada a prestar a los beneficiarios en dólares, nuevos soles equivalentes en

dólares o en nuevos soles; además se puede financiar hasta el 100% del costo total del requerimiento.

- El monto promedio de las colocaciones de cada IFI no debe exceder de US\$ 5000. Asimismo, se pueden otorgar préstamos hasta US\$10,000 sin sobrepasar el promedio.
- Los préstamos que realice COFIDE a las IFIS serán por un plazo máximo de 4 años, el que incluirá un año de gracia, durante el cual las IFIS pagarán intereses trimestralmente sobre el monto de la deuda.

## **2. PROPEM BID**

El programa tiene por objetivo impulsar el desarrollo de la pequeña empresa nacional (la cual se define como aquellas que no tengan ventas anuales que no excedan US\$ 1, 500,000) del sector privado, de tal manera, que se desarrolle en las diferentes actividades económicas, mediante el financiamiento del establecimiento, ampliación y mejoramiento de sus plantas y equipos, así como sus costos de diseño y servicios de apoyo relacionados; y además, como capital de trabajo.

El capital del programa está constituido por fondos del BID, EXIMBANK del Japón y COFIDE. Los recursos del programa se utilizan para otorgar préstamos destinados a financiar a mediano y largo plazo el establecimiento, ampliación y mejoramiento de las actividades que realiza la pequeña empresa del sector privado; y adicionalmente, se puede financiar la compra de activos fijos, reposición de inversiones y capital de trabajo estructural.

Se pide como requisitos que los subprestatarios (personas naturales y jurídicas beneficiarias) deben de tener adecuada capacidad administrativa, técnica, ambiental y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento se solicita.

Al igual que en el anterior programa, se dan ciertas condiciones financieras:

- Los préstamos, desembolsos y amortizaciones se denominarán en la moneda que COFIDE determine. Por otro lado, el aporte PROPEM-BID costea hasta el 100% del financiamiento acordado entre la IFI y el subprestatario para cada proyecto.
- La cantidad máxima para cada subprestatario no debe exceder de US\$300,000. Si se trata de préstamos para capital de trabajo el monto máximo es de US\$70,000.
- Los plazos para la amortización de los préstamos van desde uno a diez años, los cuales pueden incluir un periodo de gracia de acuerdo a las necesidades del proyecto. Los créditos destinados a capital de trabajo se dan por un máximo de hasta tres años y también contemplan un período de gracia de un año.

### **3. HÁBITAT PRODUCTIVO**

Este tipo de sistema contribuye a que las microempresas incrementen los ingresos que obtienen y se consolide el empleo en este segmento. En este rubro se da preferencia a sujetos de crédito que pertenezcan a la población afectada por fenómenos naturales como el Fenómeno de El Niño, a las ciudades y zonas donde el Vice Ministerio de Vivienda y Construcción ejecuta actividades de desarrollo urbano y a las zonas donde la Cooperación Española realiza sus labores. Los subprestatarios realizan actividades dedicadas

a la manufactura, agricultura, pecuaria, pesquera, comercial y/o de servicios.

Los fondos del programa provienen de la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica - SECIPI, de España y de COFIDE. En este caso, el capital financiero se puede destinar a la adquisición de maquinaria y equipo, capital de trabajo, y la adquisición, construcción, ampliación, mejoras y adecuación de locales industriales, comerciales, de servicios, y de viviendas productivas o habitacionales.

Además, en este programa se destaca la importancia de la conservación del medio ambiente, ya que se indica que no se financiarán actividades con impactos ambientales negativos significativos.

Las condiciones financieras que se estipulan son:

- Los préstamos, desembolsos y amortizaciones se designan en la moneda que COFIDE determine y se costea hasta el 100% del proyecto.
- Se puede acceder a subpréstamos de hasta US\$10,000. Las IFIS deberán asegurarse de que sus colocaciones no excedan el monto de US\$3,000 en los casos de financiamientos destinados a activos fijos y capital de trabajo; y US\$6,000 en los casos de locales industriales, comerciales, servicios, y de vivienda productiva o habitacional.
- Los préstamos que efectúe COFIDE a las IFIS serán hasta 4 años, sólo en el caso de adquisición, construcción, ampliación, mejoras y adecuación de



locales de negocios y viviendas se otorgarán hasta 7 años; ambos créditos pueden incluir un periodo máximo de gracia de un año.

#### **4. CRÉDITOS SUBORDINADOS**

El propósito del programa es ampliar el financiamiento a las MYPES, con el objeto de promover el incremento en sus ingresos y el empleo, a través del fortalecimiento del patrimonio efectivo de las Instituciones Financieras Especializadas en la Micro y Pequeña Empresa (IFIES) que sean elegibles para el Programa y que muestren los mejores ratios de gestión, mediante el otorgamiento de préstamos subordinados. Los recursos están constituidos por fondos del Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW, de Alemania, COFIDE y las IFIES participantes; y se destinan a vigorizar el patrimonio efectivo de la IFIE y ampliar la oferta de servicios financieros a favor de las PYMES.

Las condiciones de financiamiento son las siguientes:

- Se financia hasta el 100% del monto solicitado por la IFIE; y los préstamos, amortizaciones y desembolsos se efectúan en dólares americanos o nuevos soles.
- A una IFIE se le considera un crédito subordinado máximo que pueda ser incorporado al cálculo de su patrimonio contable al momento de la solicitud de la IFIE, Del mismo modo, los montos no podrán exceder de US\$2 millones, o en caso de deuda el monto, sumado al saldo deudor no deberá superar el equivalente a US\$2 millones.
- Los plazos de amortización (de 8 a 10 años) y períodos de gracia (no menor a 5 años,) serán acordados entre COFIDE y la IFIE.

## 5. FONDEMI

Es un componente del Programa Perú Emprendedor del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el cual tiene como función principal brindar servicios financieros, administrado por COFIDE en fideicomiso. Su meta es impulsar el desarrollo de la microempresa, canalizando recursos para financiar los requerimientos del sector de la MYPE, derivados de sus actividades productivas, comerciales o de servicios. Dichos fondos provienen de la Unión Europea y aportes del sector Público y se destinan al financiamiento de activos fijos y capital de trabajo.

Los requisitos para que los subprestarios accedan a los beneficios de este programa son: no más de 10 empleados, incluyendo al propietario; poseer un total de activos que no superen el equivalente a US\$20,000 (excluyendo los bienes inmuebles); y tener un saldo total adeudado, incluyendo el subpréstamo, que no supere los US\$10,000.

Al igual que en los anteriores programas, se establecen ciertas condiciones financieras que se deben cumplir:

- Se financia hasta el 100% del requerimiento.
- La corporación (COFIDE) efectúa desembolsos en dólares norteamericanos o en nuevos soles, y sus recuperaciones serán en la misma moneda del desembolso.
- El plazo de repago de los recursos del FONDEMI será de hasta tres años, el cual podrá incluir un período de gracia como máximo un año.

- El monto máximo por sub prestatario no debe exceder los US\$10,000.

Las Entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean una micro o pequeña empresa y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento.

## **Fuentes de Financiamiento Bancarias**

### **1. BANCOSCOTIABANK:**

#### **Crediscotia Financiera**

La entidad CrediScotia Financiera pertenece al Grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar.

En general, las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentar su DNI y el de su cónyuge, firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar el autoevalúo o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación sustentatoria de ventas; constancia de asociado, contrato de alquiler o autoevalúo del local

comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional.

A continuación, revisemos los diferentes productos que la entidad pone a disposición de las MYPES.

A. Crédito de Garantía Líquida

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

B. Crédito para Capital de Trabajo

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.

C. Financiamiento para Inversiones

Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se pueden pagar hasta en 72 meses.

D. Crédito para Proyectos de Infraestructura

Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio.

A diferencia de los otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son: Solicitud de financiamiento por la asociación; Padrón de asociados, Escritura de Constitución de la Asociación que incluye Estatutos; vigencia de los poderes de los representantes y copias de sus DNI; títulos de propiedad del inmueble, modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.

E. Línea de Capital de Trabajo

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPES por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

**2. BANCODE CREDITODEL PERÚ (BCP)**

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPES, sobretodo en campañas como la de fiestas

patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo”.

### **Crédito Paralelo:**

Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebración de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas.

A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago”; al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias.

Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/.2,000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente. Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas.

Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

#### **A. Leasing**

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final

del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera.

Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres).

Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente.

Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenado; Estados Financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en

el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autoevalúo, en el caso de inmuebles.

#### B. Financiamiento de Bienes Inmuebles

Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar.

Como las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario que se cumpla con ciertos requisitos; estos son: Las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, necesita presentar un fiador solidario que si lo tenga; el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales ó S/.100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación; el negocio debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrando créditos de capital de trabajo; por último, el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Por otro lado, los documentos que deben presentar son: El DNI del interesado, última declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autoevalúo vigente, título de Cofopri, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año).



### C. Financiamiento de Bienes Muebles

Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses; hay que añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar

Los requisitos que deben presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores.

### 3. BANCO INTERBANK

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPES es el INTERBANK. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas.

Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 o US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble.

A diferencia de otros financiamientos no se cobra comisión por desembolso, se realizan pre-pagos sin penalidad, los beneficiarios tienen hasta 90 días de período de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

### **Créditos para Persona Natural:**

#### **A. Créditos para Capital de Trabajo**

Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval

#### **B. Crédito para Activo Fijo**

Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equiepe su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales.

Los requerimientos que se piden a los empresarios son: El negocio debe tener una antigüedad mínima de 18 meses; la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero.

### **Créditos para persona Jurídica:**

Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijos) comparten ciertas características; estas son: Se presta hasta S/.40,000 ó US\$12,000 sin garantías; por el contrario, se presta hasta S/.100,000 ó

US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble; no se cobra comisión por desembolso; se realizan pre-pagos sin penalidad; se da hasta 90 días de período de gracia (según evaluación); se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

#### A. Créditos para Capital de Trabajo

En el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que deseen adquirir el crédito son: Tener un año de antigüedad comercial inscrita en Sunat y sustentar ser dueño de una vivienda propia; en caso contrario, debe presentar un aval.

#### B. Crédito Activo Fijo

Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales.

Los requisitos que se requieren para obtener un activo fijo son: Contar con 18 meses de antigüedad comercial y tener una vivienda propia; en caso contrario, como en el caso anterior, se debe presentar un aval.

### 4. MIBANCO

Es el primer banco privado especializado en el sector de micro finanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas

de préstamo que demandan. Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

### **Mi capital**

Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPES por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia.

### **Mi equipo**

Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana.

Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su cónyuge, y adquirir una pro forma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Así mismo, debe presentar documentos como el Título de Propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, Licencia Municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

### **Leasing**

Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Mibanco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo.

Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil (bienes muebles desde 24 hasta 60 meses para pagar; y bienes inmuebles desde 60 hasta 120 meses para pagar); conjuntamente, los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo.

Los requisitos básicos que exige la institución financiera a los demandantes de este tipo de financiamiento son: Presentar RUC y DNI del cliente, Calificación en Centrales de Riesgo en los últimos 3 meses; copia original ó simple autenticada del Testimonio de Constitución de la Empresa donde estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DOI-DNI) de los representantes, y una copia literal completa de la partida registral o vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días.

#### **Crédito con Garantía Líquida**

Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares.

Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100%. Entre los requisitos que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

### **2.3 Definiciones Conceptuales**

A continuación detallamos las definiciones de términos que han sido empleados en el presente trabajo; para ello se ha utilizado el diccionario para contadores:

### **Activos fijos**

Activos permanentes que típicamente son necesarios para llevar a cabo el giro habitual de una empresa. Están constituidos generalmente por maquinaria, equipo, edificios, terrenos, etc.

### **Autofinanciamiento**

Dícese de aquella situación en la que el capital que se genera es tan elevado que la empresa no necesita endeudarse. Así una empresa genera sus propios fondos de inversión con recursos propios, reinvierten utilidades y retienen la depreciación.

### **Aval**

Garantía personal que se formaliza con la firma del garante, puesta en el anverso de un documento o título valor. El avalista siempre es un deudor solidario, respondiendo ilimitadamente por el monto de la deuda y los intereses referidos en el título valor firmado, no está sujeto a condición alguna ni puede retractarse.

### **Banco Mundial**

Banco de fomento internacional, cuyo objeto consiste en promover las inversiones privadas en el extranjero por medio de garantía o participación.

### **Caja Municipal de Ahorro y Crédito**

También conocida como CMAC, institución que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

### **Caja Rural de Ahorro y Crédito**

También conocida como CRAC, institución que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

### **Carta fianza**

Es un contrato de garantía del cumplimiento de una obligación ajena suscrito entre el fiador y el deudor y que se materializa en un documento valorado emitido por el fiador, generalmente una entidad financiera, a favor del acreedor quien puede ser un prestamista o una entidad contratante; en caso de incumplimiento del deudor el fiador asume la obligación.

### **Crédito**

Contrato por el cual una persona natural o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero. Este dinero prestado (crédito o préstamo) debe ser devuelto conforme a las condiciones que se ha pactado en un contrato y en un plazo determinado a cambio de una remuneración en forma de intereses.

### **Déficit**

Saldo negativo que se produce cuando los egresos son mayores a los ingresos. En contabilidad representa el exceso de pasivo sobre activo. Es la escasez de dinero, se presenta cuando los gastos y los costos son superiores a los ingresos.

### **Depreciación**

Provisión contable que se efectúa por la desvalorización que sufren los activos fijos del negocio, debido a su utilización en las operaciones de la empresa. Es un gasto que se registra en el Estado de pérdidas y Ganancias; pero que no involucra salida de efectivo para la empresa.

### **Factoring**

Esta operación consiste en ceder las cuentas por cobrar a corto plazo (facturas, recibos, letras) a una empresa especializada en este tipo de transacciones, con lo cual las cuentas por cobrar se convierten en dinero al contado que permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa.

### **Financiamiento**

Obtención capital destinada a la adquisición de los bienes necesarios para el cumplimiento de sus fines

### **Flujo de caja**

Cuadro que muestra de manera ordenada y con una periodicidad determinada (diaria, semanal, mensual, trimestral, etc.) las entradas y salidas de efectivo que tendrá un negocio a lo largo de un periodo determinado.

### **Garantías**

Respaldo utilizado para asegurar al que está prestando el dinero (Banco) que tendrá un medio adicional para recuperar el mismo en caso de que el cliente (Deudor) no cumpliera con lo pactado.

### **Gasto financiero**

Gastos derivados del pago o la obtención de recursos en un crédito. Dentro de esta categoría se encuentran los intereses y las comisiones, entre otros.

### **Hipoteca**

Derecho real que se crea en garantía del cumplimiento de unas obligaciones contraídas con un tercero. Una forma más sencilla de definirlo es que la hipoteca es una garantía que da el deudor o el comprador al prestamista para que en caso de no ser capaz de restituir la deuda, el prestamista se cobre lo pactado con el bien o bienes prestados.

### **Instrumento financiero**

Es un contrato que da origen tanto a un activo financiero en una empresa y, simultáneamente, a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra empresa, entre los que se considera las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, acciones, bonos y derivados (opciones, futuros, forwards, entre otros).



## **2.4 Formulación de la Hipótesis**

### **2.4.1 Hipótesis General**

Si se evalúa las situaciones en las cuales se puede utilizar un contrato de leasing financiero como respaldo para la obtención de financiamiento, entonces se producirá un crecimiento económico en las Mypes peruanas

### **2.4.2 Hipótesis Específicas**

- a) Si se determina los riesgos del financiamiento adicional en las Mypes peruanas , entonces se facilitará la relación que tiene con el desarrollo económico y competitividad de las mismas
- b) Si se determina los cambios necesarios en el contrato de leasing financiero entonces las Mypes peruanas podrán usar dicho contrato como respaldo para la obtención de un financiamiento adicional

## **2.5 Operacionalización de variables**

### **2.5.1 Variable Independiente**

X: Contrato de Leasing Financiero

#### **Indicadores:**

X<sub>1</sub>: Real

X<sub>2</sub>: Unilateral

X<sub>3</sub>: Oneroso

X<sub>4</sub>: Conmutativo

## 2.5.2 Variable Dependiente

Y: Financiamiento a las MYPES Peruanas

### **Indicadores:**

Y<sub>1</sub>: Línea de Capital de Trabajo

Y<sub>2</sub>: Línea de Descuento de Letras

Y<sub>3</sub>: Línea de Factoring

Y<sub>4</sub>: Línea de Cartas Fianzas





## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

### **3.1 Diseño Metodológico**

#### **3.1.1 Tipo de investigación**

Esta investigación es de tipo aplicativo, porque en el análisis de las variables se establecerán la relación que existe entre la causa y el efecto; y en los resultados se considerarán las posibles soluciones al problema, materia de estudio de nuestra investigación.

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como INVESTIGACIÓN APLICADA, porque los alcances de esta investigación son más prácticos, más aplicativos, manuales y técnicas para el recojo de información.

Todo este planteamiento, representa el sustento empírico y numérico que nos ha permitido llegar a las conclusiones del trabajo de investigación.

### 3.1.2 Estrategias

Se pueden distinguir dos estrategias generales a la hora de llevar a cabo un contraste de hipótesis y, más concretamente, en el análisis de la discrepancia entre lo que asume la  $H_0$  y los resultados obtenidos a partir de los datos recogidos en una muestra:

- El basado en la realización de pruebas de significación estadística.
- El basado en la utilización de la Prueba Chi- Cuadrado.

Ambos permiten tomar una decisión sobre el mantenimiento o el rechazo de la  $H_0$  y, en consecuencia, sobre el apoyo o no a la  $H_a$ .

### 3.1.3 Procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se tomará 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 Chi-Cuadrado que determina el punto crítico ( $X^2_t$ ), específicamente el valor de la distribución es  $X^2_{t (k-1), (r-1) \text{ gol}}$ . Y se ubica en la Tabla Chi-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo, tal como indica el gráfico; si  $X^2_c \text{ es } \geq X^2_t$  se rechazó la hipótesis nula.
- d) Se calculará la prueba estadística con la fórmula establecida.

## 3.2 Población y muestra

### 3.2.1 Población

La población del presente trabajo estuvo constituida por 80 personas entre hombres y mujeres que laboran en mypes peruanas.

Dentro del análisis de empresas encuestadas, tenemos algunas de las principales 50 Mypes que colaboraron para determinar las tendencias algunas pertenecen a servicios del comercio internacional ubicadas en las distintas zonas de influencia tales como:

- New World Agencia de Aduanas - Aduanas
- Agencia de Aduanas Jean - Aduanas
- Rf International Agencia de Aduanas - Aduanas
- Center Pack – Embalajes plásticos
- Gráneles y Derivados Industriales SAC – Molienda Deshidratado tostado
- Inversiones Gima SAC – Mantas para galpones
- Sistema de Riego Tecnificado y Adiciones Agrícolas EIRL – Equipos y Sistemas de Riego para la agroindustria
- Lear Sport International – Fábrica de Zapatillas
- Sharff International – Fedex – Courier y asesoría de comercio exterior
- Chocolates Gure – Fábrica de chocolates
- Capital Freigth – Asesor comercio exterior- alimentos
- UPS – asesoría de aduanas
- Ausa – Servicio de RRHH, de personal
- Talma Menzies – Almacenes Logísticos especializados
- Dinet Peru – Almacenes Logísticos especializados
- Mg Rocsa – Variado Richard O custer

- Fish - Super Fish – Distribución de pesca
- Tecnológica de Alimentos , asesores - Pesquera
- Gamarra Agencia de Aduanas - Aduanas
- Prayell – Empaque de productos hidrobiológicos
- Productos del Acero Cassado – Venta de Aceros
- Triton Trading Transportes Logísticos, Container
- G & H Servicios Logísticos
- Aeroinversiones – Mantenimiento aéreo, hangar
- Filtros LYS - Industrial Brown – Filtros vehiculares
- Andina Plast – Insumo para la industria del plástico
- Ironmountain – almacen de información logística empresas
- Montalvo & Pardave – servicios generales acabados
- Fábrica de Envases – envases chapas plástica y otros para la industria
- Swinsport – transportes logísticos de RRHH
- Autopartes Ferrosos - Industria
- Consersac – Construcciones y servicios generales
- Choice Cargo logistic – Logístico
- Fortaulic – Válvulas Industriales
- Corporación Geamar - Logístico
- Aviney Cargo – Transporte de carga
- Vision Cargo – Transporte de carga
- Aster – Fábrica de Zapatillas
- Sedetel – Servicios profesionales de Telecomunicación
- Corporacion Cemoa – servicios de Gasolineria , Estación de Servicios
- Non Destructive – venta de repuestos para helicópteros
- Manejos Integrales Aduaneros - Aduanas
- Q ALV Trading – Logísticos aduanas transportes
- Taiwan Trading - Logísticos aduanas transportes
- IMATIN SAC – Venta de abonos y fertilizantes

- MISKI STEVIA GROUP SA – Vneta de plantaciones, hojas secas deshidratantes
- Polisto Perú SA – Zocalos sanitarios, paneles sanitarios
- Agropindustrias INTI KILLA WASI SA – Venta de granos de café, Sacha Inchi
- Clean Profesional- Confecciones de mandiles, polos, ropa industrial
- Just 4 Klds Peru – Confecciones de ropa y accesorios para bebes y niños
- Yaris Perú – Confecciones para Empresas
- Botones V&J SAC – Comercialización de botones importados de polyester, nacar y nylon, teñidos
- M & M Decora Diseño y Fabricación de Muebles de Melamine
- Estylo Perfecto – Todo tipo de Tallados en Madera
- Imagen Corporativa – Fábrica de muebles para Oficina
- Canastas Virtuales – Especialistas en elaboración de canastas navideñas y para toda ocasión
- Selectos Ibéricos – Venta de todo tipo de Jamones, Chorizos y otros

### **3.3 Operacionalización de Variables**

#### **3.3.1 Variable independiente**

X: Contrato de Leasing Financiero

Indicadores:

X1: Real

X2: Unilateral

X3: Oneroso

X4: Conmutativo

### 3.3.2 Variable dependiente

Y: Financiamiento a las MYPES Peruanas

Indicadores:

Y1: Línea de Capital de Trabajo

Y2: Línea de Descuento de Letras

Y3: Línea de Factoring

Y4: Línea de Cartas Fianzas

## 3.4 Técnicas de recolección de datos

### 3.4.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

- **Ficha bibliográfica:** Este instrumento se utilizará para recopilar datos en formatos o fichas ordenadas metodológicamente relacionadas con *“El Contrato de Leasing Financiero como respaldo deL financiamiento por parte de las MYPES Peruanas”*.
- **Ficha de encuesta:** Este instrumento de recopilación se aplicará para obtener información en relación a nuestras variables a través de sus indicadores. Es considerado muy importante debido a que los resultados obtenidos consisten en la validez y confiabilidad de nuestra investigación a través de la contrastación.

### 3.4.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad del contrato de leasing financiero.

Los instrumentos elaborados (encuestas) fueron consultados a docentes especializados en el tema de nuestra investigación quienes revisaran y emitirán un juicio acerca de las preguntas



elaboradas y aplicadas a un representante de la muestra quien será escogidos al azar, con la finalidad de evaluar las situaciones en las cuales podrá utilizarse el contrato de Leasing Financiero, como respaldo para la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas y que relación guarda con la capacidad productiva, desarrollo y competitividad de las mismas.

### **3.5 Técnicas para el procesamiento de la información**

#### **3.5.1 Técnicas de análisis**

Se han aplicado las siguientes técnicas:

- Análisis documental
- Conciliación de datos
- Indagación
- Rastreo

#### **3.5.2. Técnicas de Procesamiento de datos**

El Trabajo de investigación procesó los datos obtenidos a través de las técnicas que se consideran convenientes de acuerdo a las características del tema que estamos desarrollando.

- Ordenamiento y clasificación
- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos
- Proceso computarizado con SPSS (Statistical Package for Social Sciences), Versión 21 del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

### 3.6 Aspectos éticos

La presente investigación ha sido elaborada considerando el Código de Ética del Contador Público. Así mismo, se tuvo en cuenta que no se han trasgredido las normas éticas establecidas para tal efecto.

Las normas y principios planteados en el campo de la ética están contenidas en el código de ética del contador público, que dice así:

- Alcance, Aplicación y Normas generales de ética profesional.
- Campo de la profesión.
- Retribución económica y anuncio de servicios profesionales.
- Infracciones al código de ética y sanciones.
- Órganos institucionales.

Una característica que identifica a la profesión contable es que asume la responsabilidad de actuar en interés público. En consecuencia, la responsabilidad de un profesional de la contabilidad no consiste exclusivamente en satisfacer las necesidades de un determinado cliente o de la entidad para la que trabaja. En su actuación en interés público, el profesional de la contabilidad acatará y cumplirá el presente Código. Si las disposiciones legales y reglamentarias prohíben al profesional de la contabilidad el cumplimiento de alguna parte del presente Código, cumplirá todas las demás partes del mismo.



## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

### **4.1. Interpretación de Resultados**

#### **4.1.1 De las encuestas realizadas**

Con la finalidad de obtener información real e importante de la presente investigación se aplicó la encuesta a 80 Gerentes que dirigen 50 MYPES de los diversos sectores, es importante destacar la valiosa colaboración a estos altos funcionarios por su colaboración y transparencia en contestar cada una de las preguntas formuladas en el presente cuestionario.

ENTIDADES.....	MYPES
SECTOR.....	DISTINTOS SECTORES
NO DE MYPES.....	50
NO DE ENCUESTADOS.....	80 DIRECTIVOS

4.1.1.1 ¿Considera usted que el Contrato de Leasing Financiero es un instrumento financiero importante para financiar sus bienes muebles e inmuebles de la empresa?

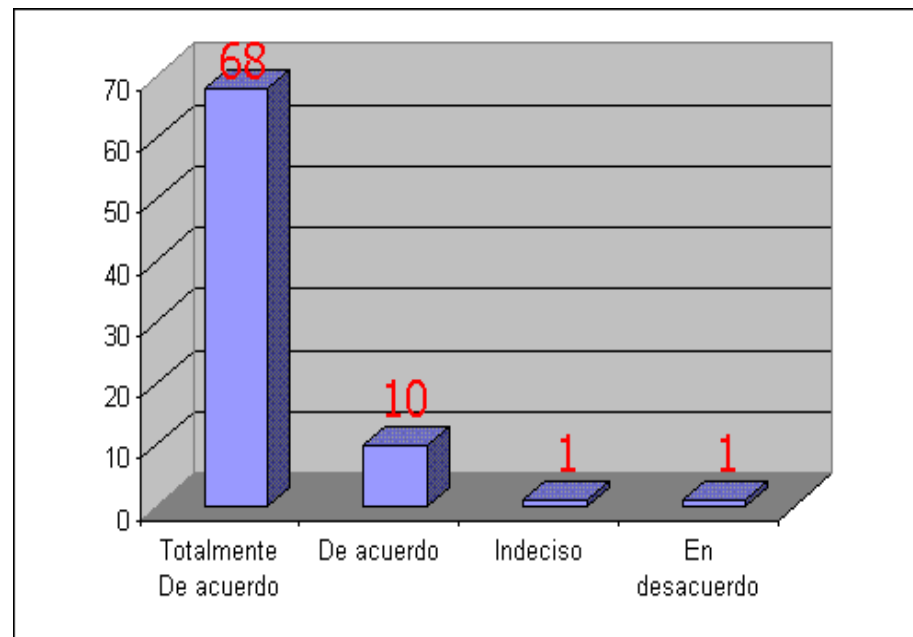
**TABLA N° 01**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	68	85.00
De acuerdo	10	12.50
Indeciso	1	1.25
En desacuerdo	1	1.25
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a la tabla N° 01 podemos determinar que un elevado porcentaje del 97.50% que representan a 78 encuestados están totalmente de acuerdo y consideran, que el instrumento financiero Leasing , son buena alternativa para financiar los bienes que requiere la empresa, entonces el desarrollo de nuestro país a través de la ampliación de otras operaciones de apalancamiento MYPES se obtendrá financiando por este instrumento financiero, otros están indecisos y en desacuerdo que representan cantidades y porcentajes menores tales como 1 persona que representa el 1.25% y 1 persona que representa el 1.25%. (Ver tabla y gráfico N° 01).

GRÁFICO N° 01



FUENTE: ENCUESTA MYPES



4.1.1.2 ¿Considera usted que el Leasing Financiero tiene ventajas atractivas para el Empresario?

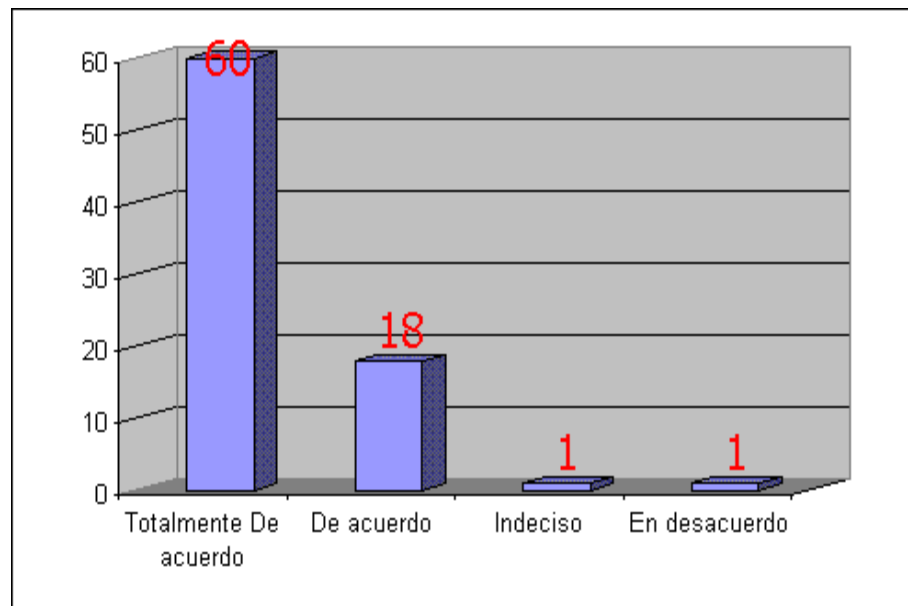
**TABLA N° 02**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	60	75.00
De acuerdo	18	22.50
Indeciso	1	1.25
En desacuerdo	1	1.25
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACION**

De los resultados obtenidos de ésta pregunta, se observa en la tabla N° 02 que 60 personas que representan el (75%) están totalmente de acuerdo y 18 personas que representan el (22.50%) están de acuerdo, que sumando llegan al 97.50% de un total de 80 encuestados. Consideran que si las herramientas del respaldo financiero son diseñadas en concordancia con la realidad, entonces el desarrollo de nuestro país a través de las políticas de riesgo adecuadas de las MYPES se obtendrá los créditos requeridos, Sin embargo encontramos un grupo menor 1 persona que representan al 1.25% está indeciso; y 1 persona que representa el 1.25% está en desacuerdo. (Ver tabla y gráfico N° 02).

**GRÁFICO N° 02**



FUENTE: ENCUESTA PYMES



4.1.1.3 ¿Las Instituciones Financieras ven como un negocio seguro cuando suscriben los contratos Leasing Financiero?

**TABLA N° 03**

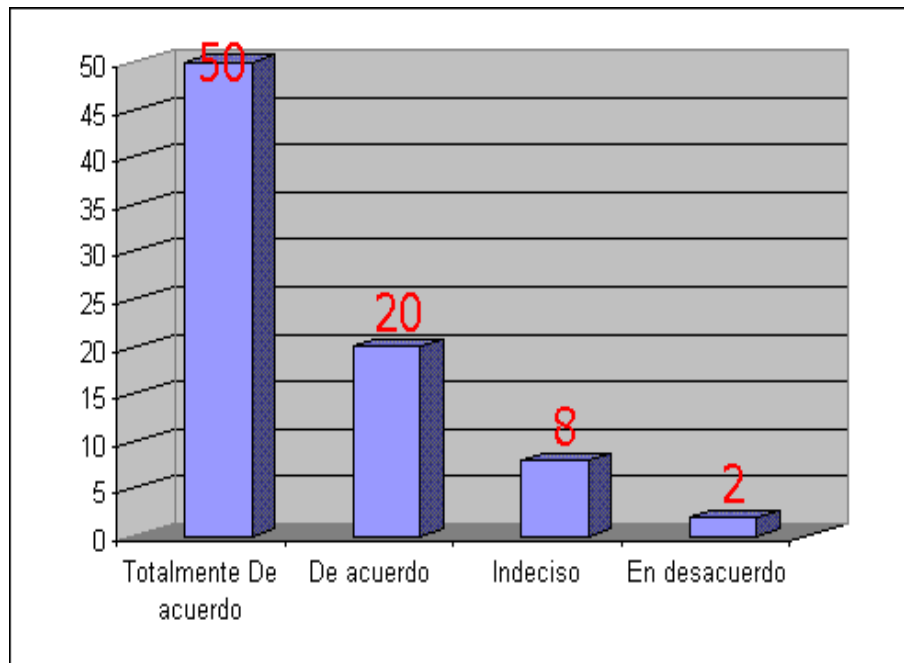
<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	50	62.50
De acuerdo	20	25.00
Indeciso	8	10.00
En desacuerdo	2	2.50
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**INTERPRETACIÓN**

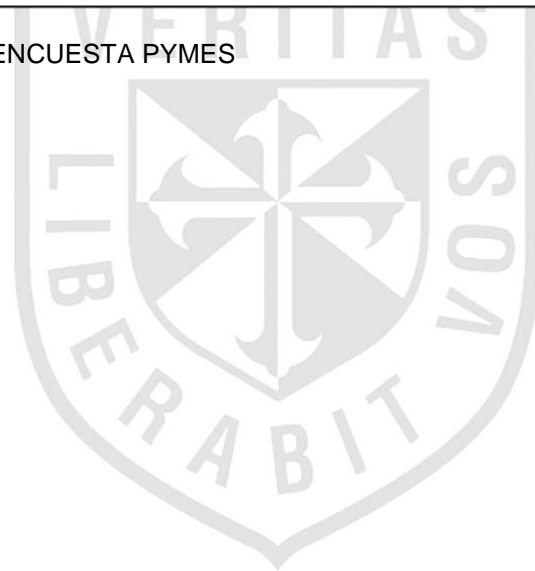
De acuerdo a la tabla N° 03 podemos determinar que el 87.50% de los encuestados consideran Ud. que si las herramientas del respaldo financiero son diseñadas en concordancia con la realidad, entonces el desarrollo de nuestro país a través de las políticas de desarrollo empresarial adecuadas de las MYPES Están indecisos el 10% de los encuestados, el 2.5% están en desacuerdo. (Ver tabla y gráfico N° 03)



**GRÁFICO Nº 03**



FUENTE: ENCUESTA PYMES



4.1.1.4 ¿Los bienes que usted adquiere por medio de un Contrato de Leasing Financiero obtienen beneficios tributarios?

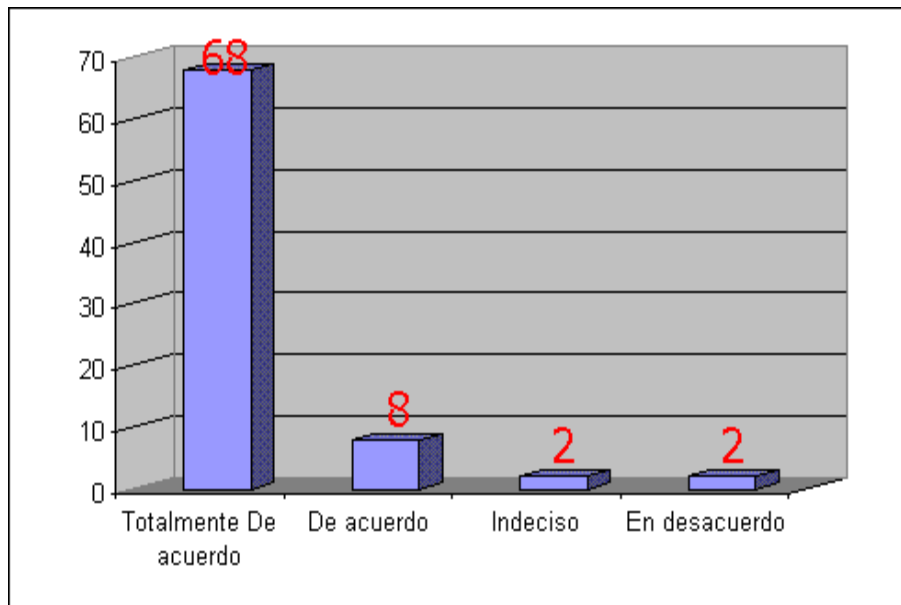
**TABLA N° 04**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	68	85
De acuerdo	8	10
Indeciso	2	2.5
En desacuerdo	2	2.5
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a la tabla N° 04 podemos determinar que 68 personas que representan el 85%; y 8 personas que representan el 10% están totalmente de acuerdo y de acuerdo, consideran que si las herramientas del respaldo financiero son diseñadas en concordancia con la realidad, entonces el desarrollo de nuestro país a través de las políticas de posicionamiento adecuadas de las MYPES. Dos personas que representan el 2.5% están indecisos y 2 personas que representan el 2.5% están en desacuerdo, son cifras pequeñas comparadas con las alternativas totalmente de acuerdo y de acuerdo, que llegan a 95%. (Ver tabla y gráfico N° 04)

GRÁFICO N° 04



FUENTE: ENCUESTA MYPES



4.1.1.5 ¿Conforme pagan las cuotas del Contrato de Leasing Financiero, este contrato les permite garantizar otras operaciones de crédito para el crecimiento de la empresa?

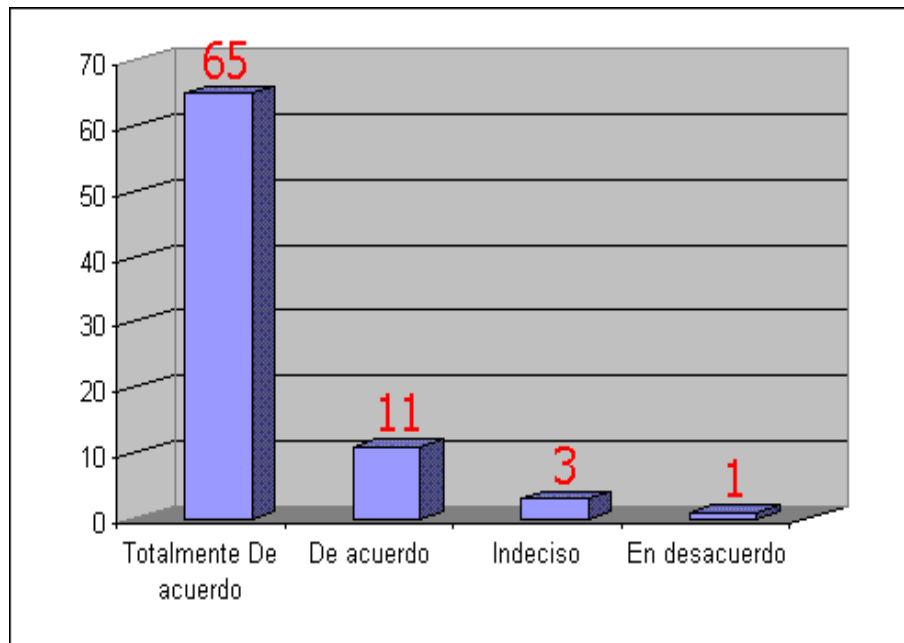
**TABLA N° 05**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	65	81.25
De acuerdo	11	13.75
Indeciso	3	3.75
En desacuerdo	1	1.25
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

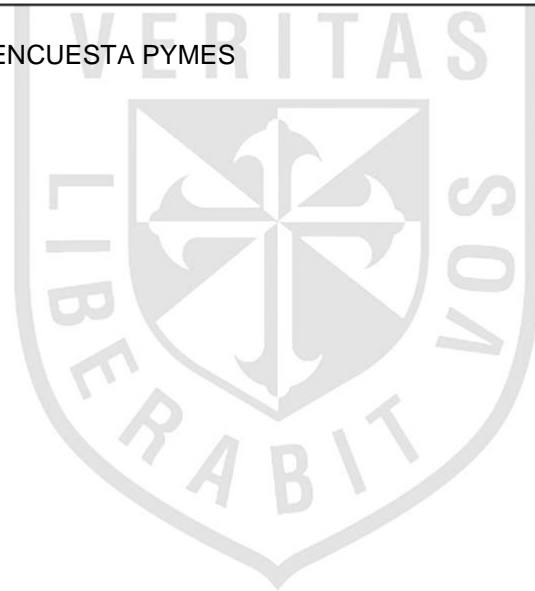
### **INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los datos obtenidos de los encuestados se observa en la tabla N° 05 que 65 personas que representan el 81.25% están totalmente de acuerdo y consideran que cuánto mayor cuidado se tenga en el diseño de las estrategias de financiamiento serán mayores las ventajas para la producción de las gestiones estratégicas de las MYPES ,11 personas que representan el 13.75% están de acuerdo. Están indecisos el 3.75% y en desacuerdo 1.25%. (Ver tabla y gráfico N° 05)

**GRÁFICO Nº 05**



FUENTE: ENCUESTA PYMES



4.1.1.6 ¿El Contrato de leasing Financiero le permite aplicar depreciación acelerada con lo cual la empresa logra beneficio?

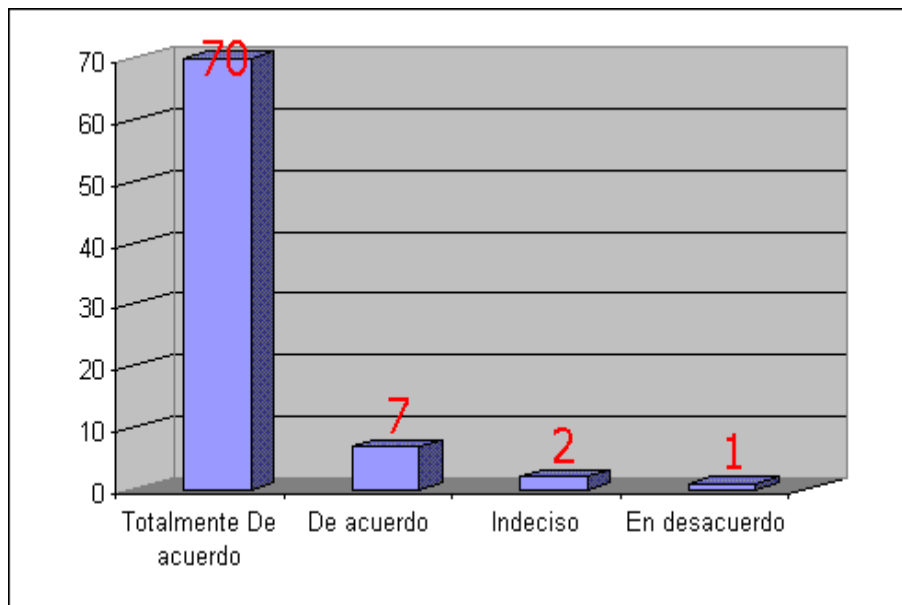
**TABLA N° 06**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	70	87.5
De acuerdo	7	8.75
Indeciso	2	2.50
En desacuerdo	1	1.25
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a la tabla N° 06 se observa que la gran mayoría de encuestados 96.25% que representan 77 personas; de las cuales 70 personas que representan el 87.50% están totalmente de acuerdo y de acuerdo, consideran que cuánto mayor cuidado se tenga en el diseño de las estrategias de financiamiento serán mayores las ventajas para la producción con políticas de riesgos adecuadas de las MYPES, 07 personas que representan el 8.75% están de acuerdo, y otras personas que están indecisas y en desacuerdo que representan cantidades y porcentajes menores tales como 02 personas que representan el 2.5%; y 1 persona que representan el 1.25%. (Ver tabla y gráfico N° 06)

GRÁFICO N° 06



FUENTE: ENCUESTA MYPES



**4.1.1.7** ¿Estaría de acuerdo que mediante su contrato de leasing financiero, permita incluir una cláusula mediante la cual le permita acceder o solicitar otros créditos?

**TABLA N° 07**

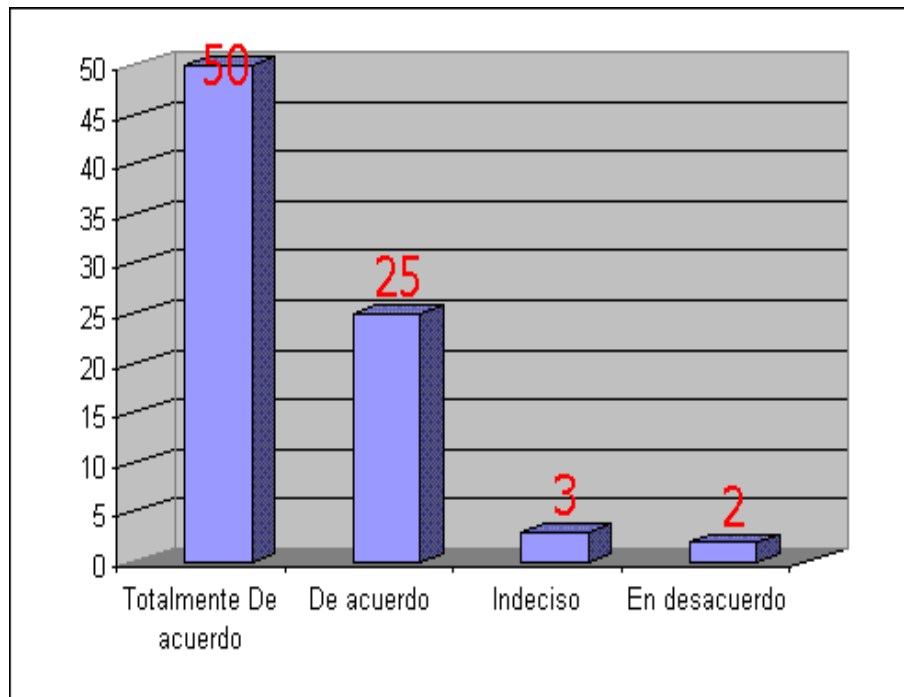
<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	50	62.5
De acuerdo	25	31.25
Indeciso	3	3.75
En desacuerdo	2	2.5
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

De los resultados obtenidos de ésta pregunta se observa en la tabla N° 07 que 50 personas que representan el 62.50% están totalmente de acuerdo en incluir una cláusula que permita facilitar el acceso a otros créditos con el respaldo del contrato de leasing financiero considerando políticas de desarrollo empresarial adecuadas de las MYPES, 25 personas que representan el 31.25% están de acuerdo, que sumados llega a un total de 93.75% de un total de 80 personas. Así encontramos también que un grupo menor 3.75% que representan a 3 personas están indecisos y el 2.50% que representan a 2 persona que están en desacuerdo. (Ver tabla y gráfico N° 07)



**GRÁFICO N° 07**



FUENTE: ENCUESTA MYPES



4.1.1.8 ¿Sería una oportunidad de que su empresa desarrolle si las Instituciones Bancarias, Financieras evalúan sus pagos del Contrato de Leasing financiero, y los que han cancelado el 50% del contrato, adicionándoles como respaldo contractual un préstamo adicional?

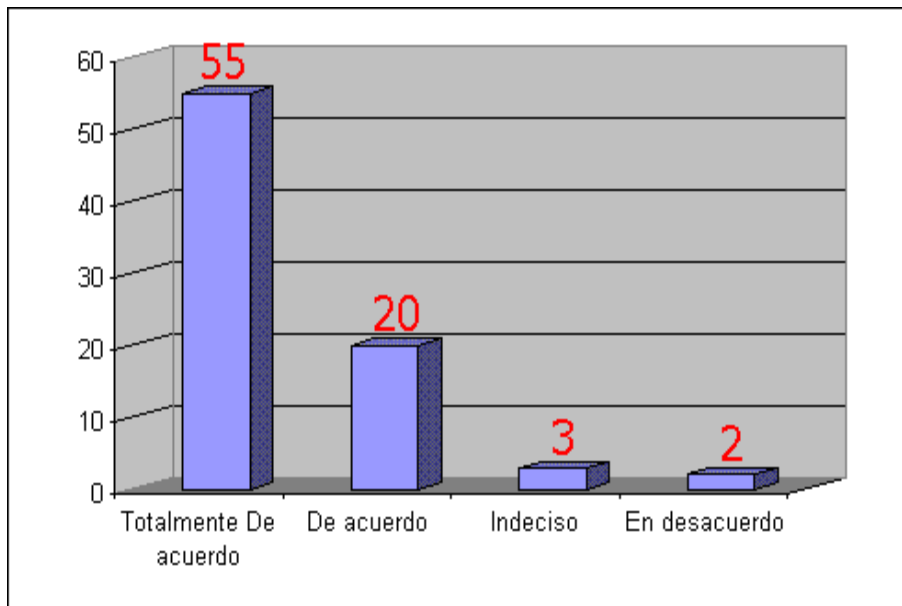
**TABLA N° 08**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	55	68.75
De acuerdo	20	25.00
Indeciso	3	3.75
En desacuerdo	2	2.50
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los datos obtenidos de los encuestados, se observa en la tabla N° 08, que 55 personas que representan el 68.75% están totalmente de acuerdo en considerar que por el cumplimiento de sus pagos según cronograma del leasing financiero si están en el 50% de su deuda los evalúen para considerar su evaluación, apoyando socialmente a las MYPES, 20 personas que representan el 25% están de acuerdo; y porcentajes menores, como 3 personas que representan el 3.75% y 2 personas que representan el 2.5%. (Ver tabla y gráfico N° 8).

**GRÁFICO N° 08**



FUENTE: ENCUESTA MYPES



4.1.1.9 ¿Algunos Contratos de Leasing Financiero, condicionan, a cubrir otras deudas de la empresa, por incumplimiento, de tal forma que los respalda?

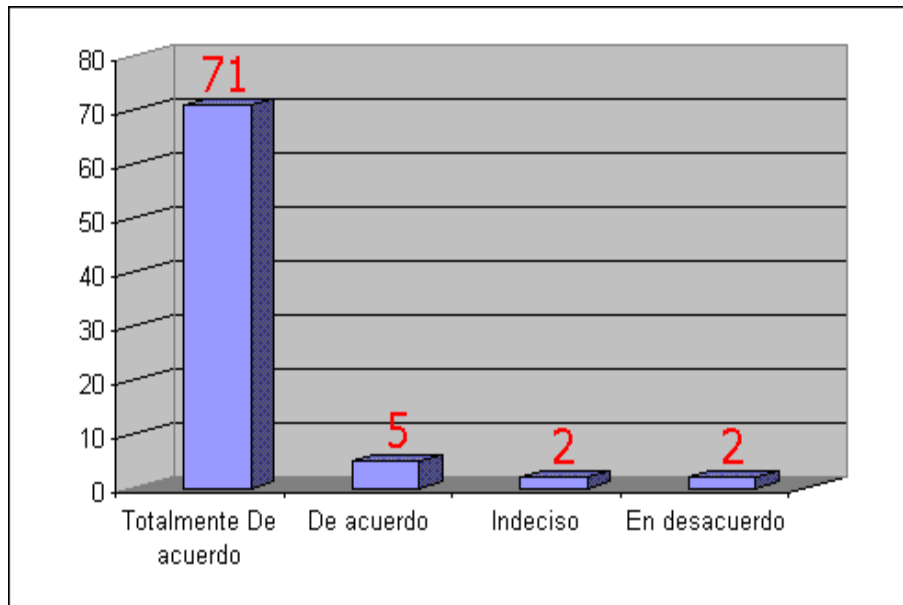
**TABLA N° 09**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	71	88.75
De acuerdo	5	6.25
Indeciso	2	2.5
En desacuerdo	2	2.5
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los datos obtenidos de los encuestados se observa en la tabla N° 09 que 71 de las personas encuestadas que son 88.75% optaron por la alternativa totalmente de afirmativo que condicionan a estar al día en otras deudas, caso contrario se podría ver afectado el contrato de leasing financiero .El 6.25% del total de las personas encuestadas que son 5 optaron por la alternativa de acuerdo. El 2.5% que representan 2 personas optaron por la alternativa indeciso y el 2.5% que representan 2 personas optaron por la alternativa en desacuerdo. (Ver tabla y gráfico N° 09).

GRÁFICO N° 09



FUENTE: ENCUESTA PYMES



**4.1.1.10** ¿Mediante el acuerdo contractual real permite perfeccionar el contrato de leasing financiero?

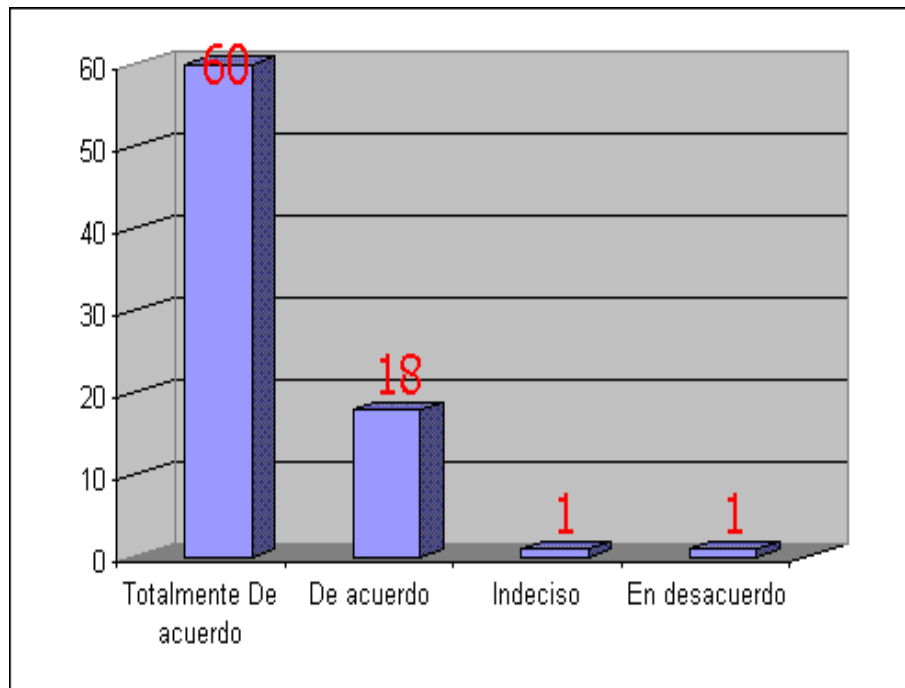
**TABLA N° 10**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	60	75.00
De acuerdo	18	22.50
Indeciso	1	1.25
En desacuerdo	1	1.25
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a la tabla N° 10 podemos determinar que el 97.50% de las personas encuestadas consideran que efectivamente el contrato les permite mejorar los términos contractuales, logrando ventajas para las MYPES, Están indecisos el 1.25% de los encuestados, el 1.25% de los encuestados están en desacuerdo. (Ver tabla y gráfico N° 10)

**GRÁFICO N° 10**



FUENTE: ENCUESTA MYPES



- 4.1.1.11 ¿El financiamiento del 100% del bien mediante el contrato leasing financiero dependerá del nivel de riesgo y capacidad de pago de la empresa?

**TABLA N° 11**

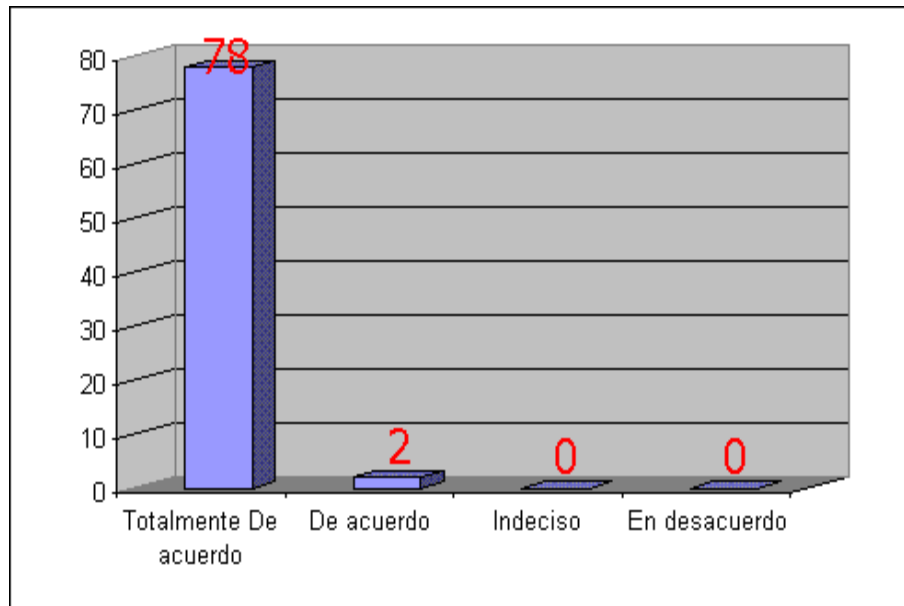
<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	78	97.5
De acuerdo	2	2.5
Indeciso	0	0
En desacuerdo	0	0
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

De los resultados obtenidos de ésta pregunta, se observa en la tabla N° 11 que de 78 personas que representan el 97.50% están totalmente de acuerdo que a mayor evaluación de los contratos se medirá el riesgo afrontar por parte de las entidades financieras otorgar otro crédito para las MYPES, siendo mayor será la posición del ante el mercado, 2 personas que representan el 2.5% están de acuerdo, sumados llegan al 100% de un total de 80 encuestados. Por un lado están indecisos 0.00%, un 0.00% están en desacuerdo; son cifras nulas comparada con las alternativas totalmente de acuerdo y de acuerdo que llegan al 100%. (Ver tabla y gráfico N° 11)



GRÁFICO N° 11



FUENTE: ENCUESTA MYPES



**4.1.1.12** ¿Teniendo su empresa un leasing financiero, no representa garantía, hasta que cancele la última cuota denominada opción de compra se cancele?

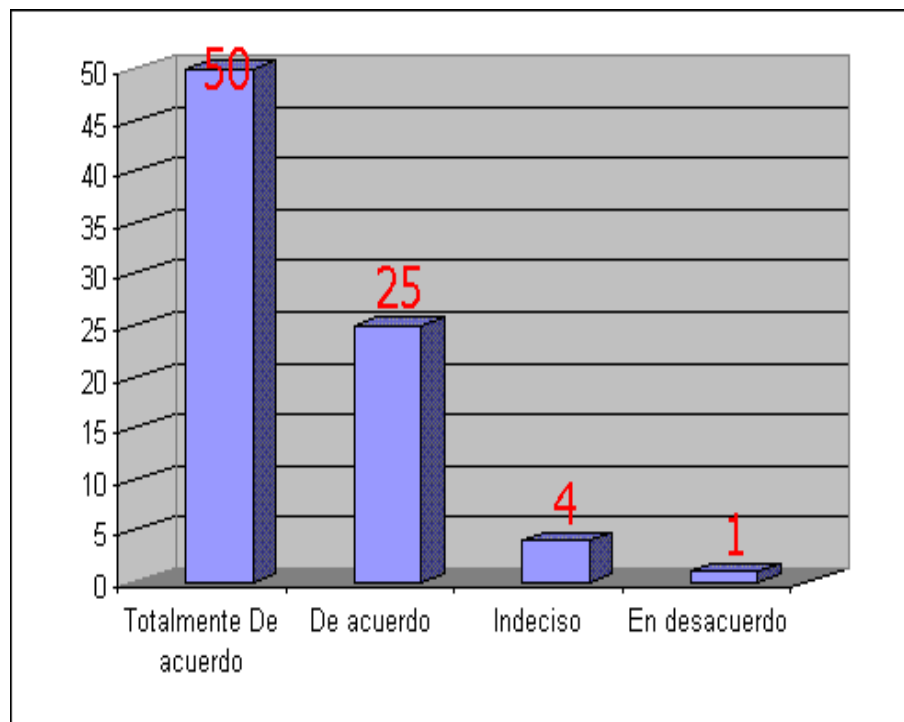
**TABLA N° 12**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	50	62.50
De acuerdo	25	31.25
Indeciso	4	5.00
En desacuerdo	1	1.25
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los datos obtenidos de los encuestados, se observa en la tabla N° 12 que la gran mayoría de encuestados 93.75% que representan 75 personas de las cuales 50 que representan el 62.50% están totalmente de acuerdo que no cuentan con garantía, por ser un contrato puntual, lo que no ayuda al desarrollo de la empresa a mayor, 25 personas que representan el 31.25% están de acuerdo e indecisos y en desacuerdo que efectivamente no cuentan con ninguna garantía hasta su cancelación y transferencia a su nombre de la empresa representan cantidades y porcentajes menores. Tales como 4 personas que representan el 5% y 1 persona que representa el 1.25%. (Ver tabla y gráfico N° 12)

GRÁFICO Nº 12



FUENTE: ENCUESTA MYPES



**4.1.1.13** ¿Mediante el acuerdo contractual unilateral se permite entablar el mutuo comercial entre las Mypes y las Instituciones financieras?

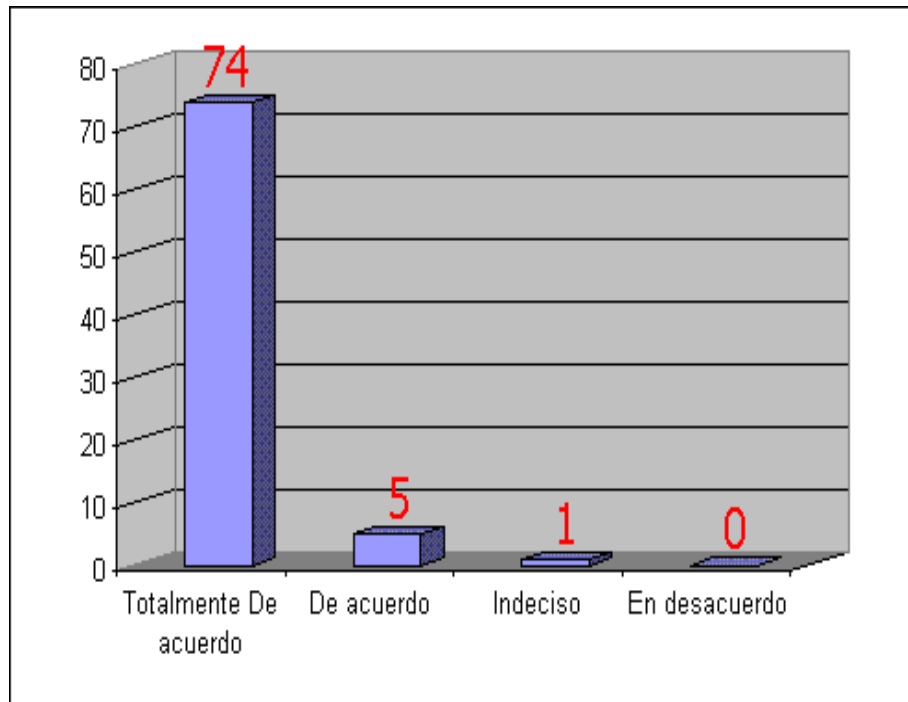
**TABLA N° 13**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	74	92.5
De acuerdo	5	6.25
Indeciso	1	1.25
En desacuerdo	0	0
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los datos obtenidos de los encuestados, se observa en la tabla N° 13 que 74 personas que representan el 92.50% están totalmente de acuerdo que se cuenta con un contrato unilateral que solo le brinda la opción de compra al final, no facilitando ningún apalancamiento hacia la MYPES sin embargo se puede modificar adherir adendas al mutuo comercial, 5 personas que representan el 6.25% están de acuerdo, y están indecisos el 1.25% y en desacuerdo 0.00%. (Ver tabla y gráfico N° 13)

GRÁFICO N° 13



FUENTE: ENCUESTA MYPES



## 4.2 Contratación de la Hipótesis

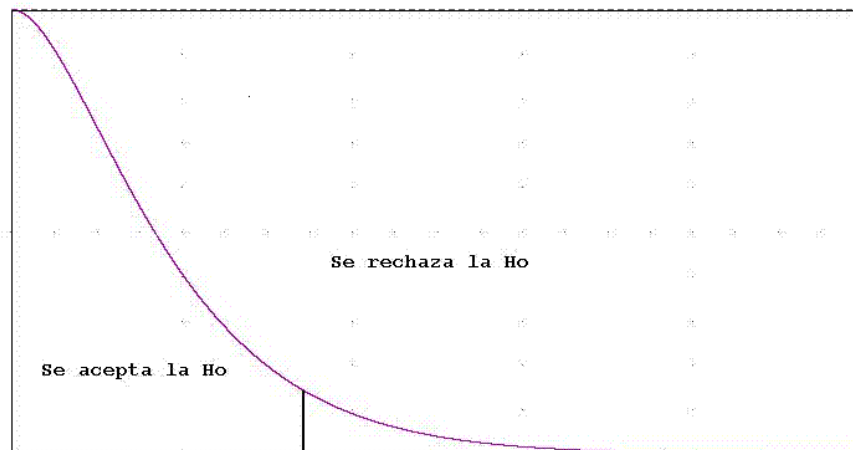
Nuestro análisis lo resolvemos por medio de la prueba de hipótesis, empleando la distribución CHI-CUADRADO.

### 1. PLANTEO DE HIPÓTESIS:

**HIPÓTESIS NULA (H<sub>0</sub>):** si los Contratos de Leasing Financiero son diseñadas en concordancia con la realidad, entonces el desarrollo de nuestro país a través de las de las MYPES **No** se obtendrá trabajando en los distintos sectores.

**HIPÓTESIS ALTERNATIVA (H<sub>A</sub>):-** si los Contratos de Leasing Financiero son diseñadas en concordancia con la realidad, entonces el desarrollo de nuestro país a través de las MYPES **Si** se obtendrá trabajando en los distintos sectores.

2. Empleamos  $X^2$  como estadística de prueba.
3. Calculamos del valor de tabla  $X^2$   
Grado de libertad.  $=(4-1)(4-1)= 09$  grados de libertad  
Nivel de significación =  $0.05 = 5\%$
4. Región de Aceptación y Región de Rechazo.  
 $X^2$  teórico = 16.919



$$X^2_t = 16.919$$

5. **Calculo:**

La Frecuencia Observada y esperada se muestra en la tabla siguiente:

**CONTRATOS DE LEASING FINANCIERO**

ITEM ANALIZADO	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	TOTAL
Contrato Real	68 (61.5)	10 (14)	01 (3)	01 (1.5)	80
Contrato Unilateral	60 (61.5)	18 (14)	01 (3)	01 (1.5)	80
Línea de Capital de Trabajo	50 (61.5)	20 (14)	08 (3)	02 (1.5)	80
Línea de Descuento de Letras	68 (61.5)	08 (14)	02 (3)	02 (1.5)	80
<b>TOTAL</b>	<b>246</b>	<b>56</b>	<b>12</b>	<b>06</b>	<b>320</b>
	<b>CHI</b>	<b>CU</b>	<b>A</b>	<b>DRA</b>	<b>DO</b>

Fo = Frecuencia observada

(68,60,50,68,10,18,20,08,01,01,08,02,01,01,02,02)

Fe = Frecuencias esperada (61.5, 14, 3 y 1.5)

$$X^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

$$X^2 \text{ calculado} = 22.9893$$

6. **Decisión:**

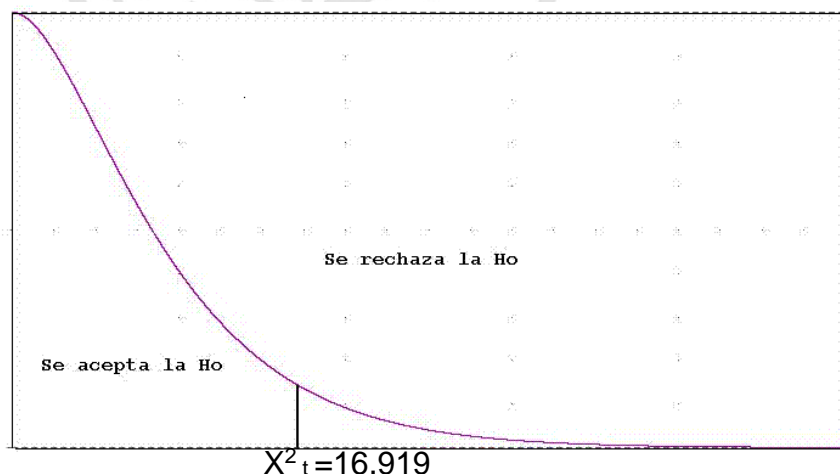
El valor de  $X^2$  pertenece a la región de rechazo por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa: que consiste en: **El Contrato de Leasing Financiero como respaldo financiero a las Mypes Peruanas** son diseñadas en concordancia con la realidad, entonces el desarrollo de nuestro país a través de las MYPES **Si** se obtendrá trabajando en los distintos sectores

## 2. PLANTEO DE HIPÓTESIS:

**HIPÓTESIS NULA (HO):** cuánto mayor cuidado se tenga en el respaldo financiero a las Mypes Peruanas, No serán mayores las ventajas para la producción de las MYPES en los distintos sectores

**HIPÓTESIS ALTERNATIVA (HA)-** cuánto mayor cuidado se tenga en el diseño de las estrategias de financiamiento Sí serán mayores las ventajas para la producción de las PYMES en los distintos sectores

2. Empleamos  $X^2$  como estadística de prueba.
3. Calculamos del valor de tabla  $X^2$   
Grado de libertad =  $(4-1) (4-1) = 09$  grados de libertad  
Nivel de significación =  $0.05 = 5\%$
4. Región de Aceptación y Región de Rechazo.  
 $X^2$  teórico = 16.919





## 5. Cálculo:

La Frecuencia Observada y esperada se muestra en la tabla siguiente:

### Respaldo financieros a las Mypes peruanas

ITEM ANALIZADO	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	TOTAL
Contrato Real	65 (60)	11(15.75)	03(2.75)	01 (1.5)	80
Contrato Unilateral	70 (60)	07(15.75)	02(2.75)	01 (1.5)	80
Línea de Capital de Trabajo	50 (60)	25(15.75)	03(2.75)	02 (1.5)	80
Línea de Descuento de Letras	55 (60)	20(15.75)	03(2.75)	02 (1.5)	80
<b>TOTAL</b>	<b>240</b>	<b>63</b>	<b>11</b>	<b>06</b>	<b>320</b>
	<b>CHI</b>	<b>CU</b>	<b>A</b>	<b>DRA</b>	<b>DO</b>

Fo = Frecuencia observada

(65,70,50,55,11,07,25,20,03,02,03,03,01,01,02,02)

Fe = Frecuencias esperada (60, 15.75, 2.75, 1.5)

$$X^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

$$X^2 \text{ calculado} = 17.9789$$

## 6. Decisión:

El valor de  $X^2$  pertenece a la región de rechazo por lo tanto rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa: que consiste en: si mejoramos los contratos a futuro en **respaldo financiero a las Mypes Peruanas** Sí serán mayores las ventajas para la producción de las MYPES en los distintos sectores



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

### **5.1 Discusión**

Las operaciones de contrato de arrendamiento financiero se enmarcan en el sistema financiero como una fórmula de financiación alternativa y complementaria disponible para todo tipo de empresas, en sus adquisiciones de bienes de inversión.

Podemos definir una operación de arrendamiento financiero como una financiación destinada a ofrecer a los industriales y los comerciantes un medio flexible y nuevo de disponer de un bien de equipo alquilándolo en vez de comprarlo.

Las operaciones de arrendamiento financiero tienen sus propias características diferenciadoras de las operaciones crediticias bancarias tradicionales, éstas son:

- La aplicación o destino de los fondos está predeterminada por común acuerdo de las partes intervinientes, mientras que el crédito

bancario tradicional no condiciona la concesión del mismo en función de una aplicación determinada.

- El deudor no recibe los fondos de una forma directa de la entidad de crédito, como ocurre con formas tradicionales de financiación (préstamos, descuentos, etc.), éstos son percibidos por terceros, es decir, el fabricante, proveedor suministrador del bien objeto de financiación.

## 5.2 Conclusiones

El contrato de arrendamiento financiero es una fuente adicional de crédito para todo tipo de empresas, cuyo costo se ha convertido en competitivo respecto de otras fuentes de financiamiento.

Antes de tomar cualquier decisión, se deberán analizar todas las posibilidades, caminos y 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 ésta alternativa de financiamiento, por ejemplo:

- 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 la 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 ésta no es dueña del activo.
- En el contrato de leasing, participan tres sujetos independientes, 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.

### **5.3 Recomendaciones**

- Se recomienda el plantear estas operaciones de respaldo, enfatizando el análisis de factibilidad comercial y económica de una micro y pequeña empresa que realice un contrato de leasing financiero, tomando en consideración los niveles de riesgos, una muestra es el cumplimiento y puntualidad mostrado en el pago.
- El apalancamiento confirmado para fines comprobados de demanda en el mercado consiguiendo generación de ventas aseguradas, van a incidir en mejorar su productividad, desarrollo empresarial, y ejercer competencia en el sector del negocio. Induce a otras empresas a salir de la informalidad al encontrar mejores opciones de financiamiento.
- Los agregados en las transacciones comerciales , usando el derecho contractual facilitan el incorporar un financiamiento adicional al leasing financiero, sirviendo de un respaldo contractual a otros servicios financieros.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### 1) Referencias Bibliográficas:

- Seminario atoché, Eladio. (2010). El Financiamiento de las MYPES de San Juan de Lurigancho: 2001-2006.
- Prado Ayala, Arlene. (2010). El Financiamiento como Estrategia de Optimización de Gestión en las Mypes Textil - Confecciones de Gamarra.
- Maguiña Soto, Juana. (2010). Estrategias de Financiamiento en la Gestión Financiera de las MYPES Comercializadoras de artículos de joyería de plata en el Distrito de Miraflores.
- Guerra Paucar, Karín. (2004). Los Costos de Financiamiento y su incidencia en la Rentabilidad de las Mypes de la Provincia de Huamanga.
- Bustamante Temoche, Jack. (2004). Las limitaciones del Crédito Bancario para el Financiamiento de las Mypes en Lima Metropolitana: Caso Gamarra.
- Jinesta Lobo, Ernesto. (1992). El Contrato de Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) con Opción de Compra. Costa Rica: Revista Judicial.
- Ruiz Jimenéz, Kendall. (2010). Leasing Operativo y Leasing Financiero. Costa Rica: Universidad Escuela Libre de Derecho.
- Salazar, Natalia. (2011). El Impacto del Leasing Financiero sobre la inversión y el empleo de las Empresas Colombianas.
- Salazar, Natalia; Cabrera, Pilar; Becerra, Alejandro. (2011). El

impacto del Leasing Financiero sobre la inversión y el empleo en las Firmas Colombianas. Colombia: Cuadernos de desarrollo.

- Colona Pérez, Carlos. (2009). Leasing: Arrendamiento Financiero. Lima: edición a cargo del autor.
- Lorenzetti, Ricardo. (2001). Derecho Contractual: Nuevas formas contractuales. Lima: Editorial Palestra.
- Effio Pereda, Fernando. (2009). Arrendamiento Financiero: Leasing. Edición: Asesor Empresarial.
- Leyva Saavedra, José. (1995). El Contrato de Leasing. Lima: Grijley.
- Bernilla Poma, Magaly. (2009). Micro y pequeña empresa MYPE: oportunidad de crecimiento. Editorial: Bernilla.

## 2) Referencias Electrónicas:

- Informativo Caballero Bustamante. ¿Qué tipos de financiamiento existen en el mercado peruano para las MYPES? (segunda parte). Extraído el 10 de setiembre 2014 desde [http://www.caballeroibustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009\\_2.pdf](http://www.caballeroibustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf)
- George, Simons. Semana económica. Extraído el 10 de setiembre 2014 desde [http://cendoc.esan.edu.pe/buscar/infoworld.exe/\[in=search.in\]?datos=cendoc&ficha=1&rg=25&h1=1&h2=25&boolean1=125217&campos1=/\(908\)](http://cendoc.esan.edu.pe/buscar/infoworld.exe/[in=search.in]?datos=cendoc&ficha=1&rg=25&h1=1&h2=25&boolean1=125217&campos1=/(908))
- Lira Briceño, Paúl. Finanzas y financiamiento. Extraído el 10 de setiembre 2014 desde

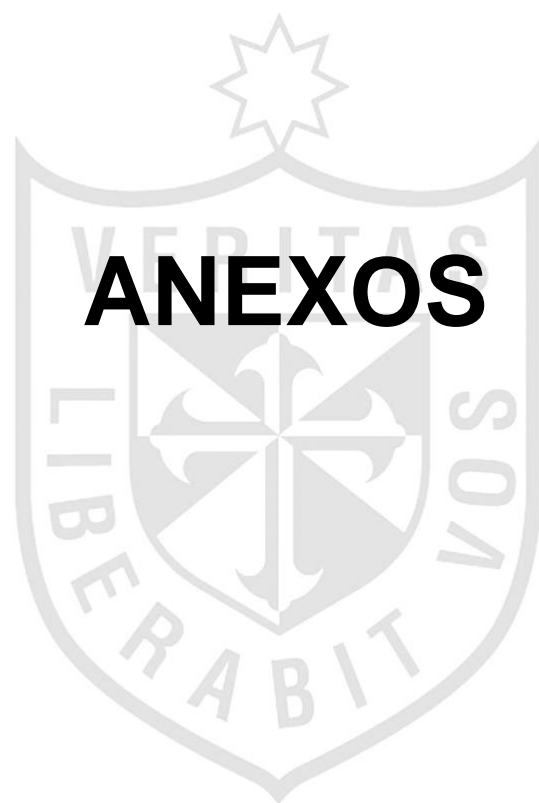
[http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS\\_FINANCIAMIENTO.pdf](http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf)

- Jemio Málaga, Mario. La Importancia del Leasing Financiero para Pequeñas y Microempresas en La Paz. Extraído el 10 de setiembre 2014 desde <http://bibliotecadigital.umsa.bo:8080/rddu/bitstream/123456789/2156/1/T-1010.pdf>
- El Financiero. Centro Financiero: Leasing o Arrendamiento. Extraído el 10 de setiembre 2014 desde [http://www.elfinancierocr.com/Centro-Financiero-Leasing-arrendamiento\\_ELFFIL20130918\\_0002.pdf](http://www.elfinancierocr.com/Centro-Financiero-Leasing-arrendamiento_ELFFIL20130918_0002.pdf)
- Soley Sans, Jorge. La Financiación especializada en la empresa. Extraído el 10 de setiembre 2014 desde <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2173877>
- Grupo Bancolombia. Leasing Financiero: Más que beneficios tributarios: Extraído el 10 de setiembre 2014 desde <http://www.leasingbancolombia.com/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheadername1=content-type&blobheadername2=Content-Disposition&blobheadername3=MDT-Type&blobheadervalue1=application%2Fpdf&blobheadervalue2=inline%3B+filename%3Dmyfile&blobheadervalue3=abinary%253B%2Bcharset%253DUTF8&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1266523863651&ssbinary=true>
- Informativo Caballero Bustamante. Asesoría especializada. Extraído el 10 de setiembre 2014 desde [https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CDsQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.perucontable.com%2Fmodules%2Fnewbb%2Fdl\\_attachment.php%3Fattachid%3D1248306161%26post\\_id%3D54227&ei=uiETVKCVJYrlsASfhlKoCg&usg=AFQjCNHDYFeFZVfHG91zBI2ZgRWj1Ys5ng&sig2=CDS\\_sunu8lsduqpvJw5rzw](https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CDsQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.perucontable.com%2Fmodules%2Fnewbb%2Fdl_attachment.php%3Fattachid%3D1248306161%26post_id%3D54227&ei=uiETVKCVJYrlsASfhlKoCg&usg=AFQjCNHDYFeFZVfHG91zBI2ZgRWj1Ys5ng&sig2=CDS_sunu8lsduqpvJw5rzw)

- Flores Doña, Maria. El Leasing Financiero Internacional en el Tratado Unidrot. Extraído el 10 de setiembre desde [http://eprints.ucm.es/1533/1/PA\\_LHDuque.pdf](http://eprints.ucm.es/1533/1/PA_LHDuque.pdf)
- Informativo Caballero Bustamante. Micro y pequeña empresa MYPE: oportunidad de crecimiento. Extraído el 10 de setiembre 2014 desde [http://www.caballero Bustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13\\_novedades\\_090713\\_mype.pdf](http://www.caballero Bustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf)







# **ANEXOS**

**ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA**

**Título: "CONTRATO DE LEASING FINANCIERO COMO RESPALDO DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES PERUANAS"**

<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES INDICADOR</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
<p><b>Problema principal</b></p> <p>¿En qué medida, el contrato de Leasing Financiero podrá utilizarse como respaldo, para la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas?</p> <p><b>Problemas secundarios</b></p> <p><b>a.-</b> ¿De qué manera, un financiamiento adicional incide en la capacidad productiva, desarrollo y competitividad de las MYPES peruanas?</p> <p><b>b.-</b> ¿En qué medida, se deben producir cambios en el contrato de Leasing Financiero, para utilizarse como respaldo para coberturar y lograr la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar el punto de equilibrio que permita evaluar los indicadores de riesgo que posibiliten la utilización del contrato de Leasing Financiero, como respaldo para la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p><b>a.-</b>Determinar el nivel de riesgo equilibrado para generar el financiamiento adicional, logrando contribuir en la capacidad productiva, desarrollo y competitividad de las MYPES peruanas.</p> <p>.</p> <p><b>b.-</b> Determinar los cambios necesarios en el contrato de Leasing Financiero, con el fin de utilizarse como respaldo para la obtención de financiamiento por parte de las MYPES peruanas.</p>	<p><b>Hipótesis principal</b></p> <p>Sí, se evalúa las situaciones en las cuales se puede utilizar un contrato de leasing financiero como respaldo para la obtención de financiamiento, entonces se producirá un crecimiento económico en las Mypes Peruanas.</p> <p><b>Hipótesis secundarias</b></p> <p><b>a.-</b> Sí, se estudia el financiamiento adicional en las Mypes peruanas, entonces se determinará la relación que tiene con el desarrollo económico y competitividad de las mismas.</p> <p><b>b.-</b> Sí, se determina los cambios necesarios en el contrato de Leasing Financiero, entonces las Mypes Peruanas podrán usar dicho contrato como respaldo para la obtención de un financiamiento adicional.</p>	<p><b>Variable independiente</b></p> <p><b>X:</b> Contrato de Leasing Financiero</p> <p>X1: Real X2: Unilateral X3: Oneroso X4: Conmutativo</p> <p><b>Variable dependiente</b></p> <p><b>Y:</b> Financiamiento a las MYPES Peruanas</p> <p>Y1: Línea de Capital de Trabajo Y2: Línea de Descuento de Letras Y3: Línea de Factoring Y4: Línea de Cartas Fianzas</p>	<p><b>1. Diseño Metodológico</b> No experimental- Transversal correlacional.</p> <p><b>2. Tipo</b> Investigación Aplicada</p> <p><b>3.Nivel</b> Descriptivo</p> <p><b>4. Procedimiento de contrastación</b> Distribución Chi cuadrado</p> <p><b>5.Población</b> La población que conformará la investigación estará delimitada por 50 empresarios MYPE</p> <p><b>6. Muestra</b> Conformado por 50 personas entre damas y caballeros dedicados al negocio empresarial mypes.</p> <p><b>7. Técnicas de recolección de datos</b> Técnica: La encuesta.</p> <p><b>8.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 21.</p>

**ENCUESTA****Instrucciones:**

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de importancia relacionado con el tema de Investigación **“CONTRATO DE LEASING FINANCIERO COMO RESPALDO DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES PERUANAS”** al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (x) en la opción que considere apropiada. Se le recuerda que esta encuesta es anónima, se agradece su participación.

**1. ¿Considera usted que el Contrato de Leasing Financiero, es un instrumento financiero importante para financiar sus bienes muebles e inmuebles de la empresa?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**2.- ¿Considera usted que el Contrato de Leasing Financiero tiene ventajas atractivas para el Empresario?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**3. ¿Las Instituciones Financieras ven como un negocio seguro cuando suscriben los Contratos de Leasing Financiero?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**4. ¿Los bienes que usted adquiere por medio de un Contrato de Leasing Financiero, obtienen beneficios tributarios?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**5. ¿Conforme pagan las cuotas del Contrato de Leasing Financiero, este contrato no les permite garantizar otras operaciones de crédito para el crecimiento de la empresa?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. **¿El leasing financiero permite aplicar depreciación acelerada con lo cual la empresa logra beneficio?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7. **¿Estaría de acuerdo que mediante su contrato de leasing financiero, se incluya una cláusula o adenda mediante la cual le permita acceder a otros créditos?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8. **¿Sería una oportunidad para el desarrollo de las Mypes, si las Instituciones Bancarias o Financieras evalúan sus pagos de Leasing Financiero, que han cancelado el 50% del contrato, adicionándoles como respaldo contractual un préstamo adicional ?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**9. ¿Algunos Contratos Leasing financiero condicionan a cubrir otras deudas de la empresa, por incumplimiento, de tal forma que los respalde el contrato mencionado?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_

---

---

**10. ¿Mediante el acuerdo contractual real permite perfeccionar el contrato de leasing financiero?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_

---

---

**11. ¿El financiamiento del 100% del bien mediante el contrato de leasing financiero, dependerá del nivel de riesgo y capacidad de pago de la empresa?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_

---

---

**12. ¿Teniendo su empresa un Contrato leasing financiero, no representa garantía, hasta cancelar la última cuota denominada opción de compra se cancele?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_

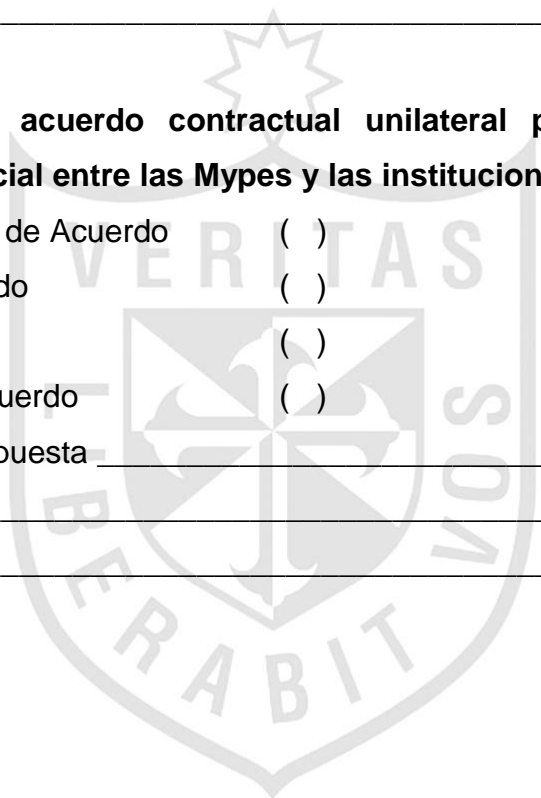
\_\_\_\_\_

**13. ¿Mediante el acuerdo contractual unilateral permite entablar el mutuo comercial entre las Mypes y las instituciones financieras?**

- a) Totalmente de Acuerdo ( )
- b) De acuerdo ( )
- c) Indeciso ( )
- d) En desacuerdo ( )

Justifica tu respuesta \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



**CARTA DE PRESENTACIÓN A DIRECTIVOS DE MYPES**

.....

**Presente.-**

Me dirijo a Ud. A fin de saludarlo y a la vez solicitarle su valiosa colaboración proporcionando sus respuestas al cuestionario que se adjunta .Se trata de un trabajo de investigación sobre: **“CONTRATO DE LEASING FINANCIERO COMO RESPALDO DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES PERUANAS”**

Cabe mencionar que se guardara la confidencialidad debida a la información originada de las respuestas de la presente encuesta.

Agradeciendo anticipadamente la atención que se digne prestar a la presente, aprovecho la oportunidad para saludarlo y reiterarme de Usted.

Atentamente,

-----

**MG. CPCC. HUMBERTO JUAN SANCHEZ RODRIGUEZ**

Nota: Este trabajo es con fines exclusivamente de investigación



