



EN LA UAP
TÚ ERES PARTE
DEL CAMBIO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y

FINANCIERAS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD DE LAS

MYPES DEL SECTOR SERVICIOS”

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR:

JESSICA BECERRA BEGAZO

ASESOR:

Mg. CPC MIGUEL ANGEL CHAVEZ CENTTI

LIMA, ABRIL 2022

DEDICATORIA

A Dios, quien supo guiarme por el buen camino y darme las fuerzas para seguir adelante.

A mis padres Flavio y María quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme dado la oportunidad de llegar a este momento muy importante de mi formación y haberme dado salud para alcanzar mis metas planteadas.

A mis padres por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron.

A todos los docentes que, con su sabiduría, conocimiento y apoyo, motivaron a desarrollarme como persona y profesionalmente.

INTRODUCCIÓN

El Contrato de Arrendamiento Financiero, frecuentemente llamado “Leasing”, es una figura comercial originaria en los Estados Unidos y utilizada a nivel internacional por las empresas de todo tipo, debido a las múltiples ventajas que aporta a las actividades empresariales y por ende a su rentabilidad en el tiempo.

Dicha alternativa financiera, permite la adquisición de nuevos activos fijos maquinarias, equipos y otros activos para la empresa, optimizando el manejo financiero y tributario de las mismas, con ello lograr ampliar el desarrollo de sus actividades económicas y financieras.

El arrendamiento financiero en el Perú ha sido reconocido mediante el decreto legislativo N° 299, como un tipo de contrato que incluye la opción de compra para el arrendatario sobre un bien recibido, permitiendo flexibilidad ante las necesidades de financiamiento de las empresas.

Tanto es la cobertura de ésta alternativa que las compañías con mayor participación en contratos leasing son las pertenecientes a la industria manufacturera con el 19.61%, seguida de las inmobiliarias (14.86%), transporte (14.62%) y los bienes de transporte terrestre el (23.18%), proyectándose como tendencia alcista en el mercado interno conforme existe una expansión de las

empresas, sobre todo las unidades productivas de mediano y pequeño tamaño como las empresas del sector servicios.

Por esta razón, se realizó el abordaje del tema sobre el arrendamiento financiero en las Mypes del sector servicios, además se resalta que la problemática planteada busca indagar acerca de la utilización del arrendamiento en las operaciones de dichas empresas, precisamente en la toma de decisiones financieras que impactan en el mantenimiento de sus operaciones, con la finalidad de estudiar el tipo, costo y rentabilidad con respecto a las alternativas de financiamiento, la adquisición de activos que necesitan para ampliar sus actividades logrando mejorar el desempeño dentro del sector empresarial, así como también señalar los riesgos inherentes a la operación económica en el corto y mediano plazo.

La Investigación se justifica desde el punto de vista de su importancia, por ser un tema esencial para el desarrollo empresarial de las Mypes del Sector servicios, su operacionalidad y las funciones administrativas que garantizan su permanencia en el contexto donde se desenvuelven. También es relevante, debido a que el Arrendamiento financiero es considerado por las Mypes una herramienta valiosa que ayude a apalancar sus operaciones internas y garanticen la sostenibilidad de sus actividades. Desde el punto de vista el estudio es viable, por disponer de los recursos necesarios para su desarrollo y culminación exitosa y servir de antecedente para futuras investigaciones relacionadas al tema objeto de estudio.

El desarrollo del estudio beneficia a los trabajadores de las Mypes del sector servicios como documento de referencia que expone el funcionamiento del arrendamiento financiero, sus orígenes y características, además de practicidad a la hora de implementarlo en sus unidades productivas. También favorece a los gerentes de las Mypes, por ser una práctica gerencial cotidiana como la búsqueda de financiamiento, expresar la manera correcta de registrarla según las normativas contables y los beneficios que se obtienen para la prosecución de las operaciones de la empresa; y también beneficia a los investigadores del tema, por responder a las exigencias de la Universidad como requisito fundamental en la obtención del título Profesional.

En este sentido, la presente investigación tiene como objetivo determinar el arrendamiento financiero en la rentabilidad de las Mype del sector servicios.

Para lograr dicho objetivo, se plantea el estudio sobre **“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIOS”**, el cual se desarrollará abordando los siguientes capítulos:

En el Capítulo I, se realiza una revisión documental que detalla los aspectos teóricos del arrendamiento financiero, su evolución histórica, ventajas y desventajas, tipología así como la tendencia actual a nivel internacional, destacando el avance que se tiene en el Perú, además de presentar su tratamiento contable y ventajas fiscales para las empresas que optan por dicha alternativa financiera.

El Capítulo II, describe la rentabilidad de las Mype, describiendo su definición a partir de diferentes autores, así como los tipos e indicadores que se utilizan para su medición.

En el Capítulo III, se analiza el caso práctico del Consorcio Santa Bárbara S.A, la cual es una empresa dedicada al servicio de transporte, se presenta la operación de leasing y su cronograma, además del análisis respectivo. Al final se esbozan las Conclusiones y Recomendaciones.

RESUMEN

El arrendamiento Financiero está catalogado como un instrumento que permite la adquisición de nuevos activos fijos maquinarias, equipos y otros activos, optimizando el manejo financiero y tributario de la unidades productivas, con la finalidad de ampliar el desarrollo de las actividades económicas y financieras de las empresas, precisamente las Pyme del sector servicio. Este instrumento de financiación no es novedoso, más bien durante los últimos años, ha evolucionado tanto que se conoce como “leasing financiero”, el cual resulta una alternativa beneficiosa para las empresas que optan por esta vía para financiar sus operaciones a corto y mediano plazo, afectando de manera positiva en su rentabilidad operativa y funcional. Por ello las Mype del sector servicios hacen uso de dicha opción, no de manera masiva sino muy prudente por el tamaño de la empresa y sus condiciones legales intrínsecas. El Consorcio Santa Bárbara S.A. llevo a cabo una operación de arrendamiento financiero durante el segundo trimestre del año 2018, con el objetivo de ampliar su flota de Autobuses para aumentar el servicio de transporte en el cono norte, la operación se realizó de manera exitosa, garantizando la sostenibilidad de la empresa y su rentabilidad en el tiempo.

INDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INTRODUCCIÓN	IV
RESUMEN	VIII
CAPITULO I	13
Antecedentes del problema	13
1.1 EVOLUCIÓN DEL ARRENDAMIENTO O LEASING	14
1.2 TENDENCIAS ACTUALES DEL LEASING	19
1.3 DEFINICIÓN DE LEASING	22
1.4 CARACTERES DEL LEASING	24
1.4.1 Estructurales:	25
1.4.2 Funcionales	27
1.5 PARTICIPANTES INTERVINIENTES EN EL LEASING	29
1.6 TIPOLOGÍA DEL LEASING	30
1.6.1 Por la Finalidad.....	31
1.6.2 Por la Naturaleza.....	34
1.6.3 Por su promoción	34
1.7 EL TRATAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO DEL LEASING	35
1.8 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING.....	37
1.9 BENEFICIOS DEL LEASING FINANCIERO	38
CAPITULO II	41
LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE	41
2.1 ORÍGENES	41
2.2 DEFINICIÓN DE RENTABILIDAD.....	44
2.3 TIPOS DE RENTABILIDAD.....	46
2.4 LAS PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS (PYME).....	49
2.5 PYME EN PERÚ	50

CAPITULO III	52
CASO PRÁCTICO	52
3.1 DATOS DE LA EMPRESA	52
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	63
REFERENCIAS	66

INDICE DE TABLAS

TABLA 1. VOLUMEN Y CRECIMIENTO POR REGIÓN	20
TABLA 2. TAMAÑO CARTERA DE LEASING (MILLONES DE DÓLARES)	21
TABLA 3. REGISTRO DE LAS OPERACIONES DE LEASING	36
TABLA 4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING	38

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. FUNCIONAMIENTO DEL LEASING FINANCIERO.....	30
FIGURA 2. TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA OPERACIÓN LEASING.....	54
FIGURA 3. ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA	56

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Los inicios del Arrendamiento Financiero, son de tiempos muy remotos como la historia misma. Su aparición se considera que fue durante la época romana, cuando la Ley Agraria establecida por Tiberio Graco, se proclamaba la expropiación de los grandes latifundios, donde se les entregó porciones de tierras a los individuos necesitados, sin heredar el derecho a la misma. (Piña y Del Águila, 2014)

Simultáneamente a estos sucesos ocurridos, ya en los pobladores fenicios habían mejorado la técnica de arrendar, obteniendo en la mayoría de los casos redimir su inversión a corto plazo y ofrecerlas de acuerdo a las circunstancias del demandante. Siguiendo con éstos inicios, el arrendamiento fue transcurriendo de la época Antigua a la Medieval y así pasando por el Renacimiento hasta presentarse en la primera y segunda revolución industrial, luego fue llevado a los Estados Unidos, desde el año 1.872 hasta 1.893, en el sector minero donde determinados capitalistas arrendaban de vez en cuando o de forma temporal sus herramientas o equipos para la explotación de los minerales. (Piña y Del Águila, 2014)

Debido al transcurrir del proceso histórico, se llega a un punto donde el arrendamiento financiero o “leasing” es considerado un aspecto financiero como se conoce actualmente. Gómez (2005) nos plantea que para el año 1950 en los Estados Unidos un ciudadano norteamericano dedicado al área del calzado aportó una nueva fórmula financiera. En efecto, a fin de que se pudiera aumentar su capacidad productiva, ya que el sector bancario no le ofrecía más créditos, en vista de lo sucedido el mismo propuso a uno de sus banqueros, poner en venta sus equipos para la obtención de un préstamo pagadero en dos años, de manera que, al terminar dicho período el banco pudiera recobrar su dinero, más los intereses correspondientes, y para el norteamericano vería la forma de aumentar su capacidad productiva y podría recuperar sus equipos.

Por esta razón, el concepto de arrendamiento financiero no es totalmente novedoso en la actualidad, lo que se estudia es su perfeccionamiento ante las situaciones económicas y el entorno donde se aplique. En los últimos años, evoluciona con el nombre de “leasing financiero”, ha resultado ser una alternativa muy provechosa para los proyectos económicos empresariales, tanto en la adquisición de capital como de apalancamiento a bienes que necesita la organización.

1.1 EVOLUCIÓN DEL ARRENDAMIENTO O LEASING

El leasing financiero se inicia en los Estados Unidos en la década de los cincuenta. Ante la creación de entidades bancarias especializadas en este

tema, ya existían operaciones de arriendo de bienes, parecidas al leasing operativo actual, que eran realizadas por empresas de envergadura para financiar las ventas de sus productos como material rodante ferroviario, contratos de servicios telefónicos con asistencia técnica, máquinas de escribir y de cálculo entre otros.

Para los autores Fraile y Martin (2008) plantearon que las industrias que iniciaron con el leasing, fueron ideadas inicialmente en las áreas financieras y comerciales de las empresas, que buscaban nuevas ideas para brindar solución al problema del reequipamiento. Consecutivamente, las compañías de leasing surgen como filiales de fabricantes, en una primera fase, y otras lo hacen como resultado de la colaboración con entidades bancarias, financieras, compañías de seguros, entre otros, cuya objetivo fue la de adquirir bienes para su posterior arriendo.

Con el transcurrir del tiempo las operaciones de leasing se incrementan fuertemente en los Estados Unidos a partir de 1952, con las tasas de expansión anual superiores al 300%. A partir de 1973, dicha tasa se estabiliza en un 150% anual debido esencialmente a las mejores condiciones de financiación de las compañías americanas y a la flexibilización de leyes fiscales. Hoy en día, la mayoría de las inversiones se financian a través del arrendamiento financiero. (Fraile y Martin, 2008)

Por su parte, Leyva (2003) afirma que la aplicación del léase con fines financieros se llevó a cabo en el los años treinta, año en que una empresa dedicada al área de supermercados celebró un contrato de arriendo con una

entidad bancaria, así mismo en Ohio una compañía dedicada al área de almacén procedió a vender el inmueble en el cual operaba a una entidad bancaria. El autor menciona que las operaciones de arriendo se hizo entrega del inmueble en lease a la compañía usuaria, que fue la vendedora, por un lapso de tiempo de 99 años con opción de compra. Esta técnica, fue novedosa y conllevó que alcanzará la cúspide en Ohio en los ochenta, logrando de esta manera el alza de las tasas de impuestos para constituir las hipotecas. (Leyva, 2003)

Mientras para el continente europeo, el leasing se inicia como fuente de financiación a principios de los años 1970, principalmente con los países de Francia y Gran Bretaña que fueron los promotores en este tema.

Para los autores Fraile y Martin (2008) nos indican que los comienzos de esta temática que se viene planteando se dieron por los bancos y las compañías de seguros que fueron los promotores de la temática planteada, luego se incorporaron los denominados mercados bancarios o los mercantiles. Luego vinieron las ventas a plazos por las filiales de bancos norteamericanos que prosiguieron con las operaciones de arrendamiento financiero. Seguidamente Francia se convierte en el primer país europeo al incorporar una legislación específica relativa a la operación de arriendo como tal.

En España, el arrendamiento financiero se da inicio a mediados de los años sesenta con la creación de las sociedades Alequinsa y Alquiber. Luego más de 30 sociedades laborando con una cifra de negocios próxima a millones de pesetas. Luego para los años setenta, el arriendo financiero se afianzo como

un instrumento de financiamiento marginal tanto porque se recurría a él cuando las restantes alternativas se hallaban agotadas como por el hecho de que su coste financiero era más elevado en términos relativos. Más aun “cuando explota la demanda de los contratos de arriendo en España con cifras altas como parte de las inversiones realizadas, lo que superaron las expectativas de los empresarios” (Fraile y Martin, 2008)

Con el tiempo el crecimiento del arriendo de finanzas en los países europeos, fue excelente debido a diversas condiciones de las respectivas economías y a sus particulares legislaciones fiscales y mercantiles. No obstante, el desarrollo de la actividad se ha mostrado sostenido en el tiempo, enfocándose directamente en los países europeos continuos.

En América Latina, según Leyva (2003), el tratamiento del arriendo financiero es diferente, tanto en significado como en su aplicación. Por ejemplo, en Brasil iniciaron las tareas con respecto al leasing con el marco regulatorio interno, que luego fue modificado según las disposiciones de la época, con el título de “arrendamiento mercantil”. No obstante, también es conocido con el nombre de “arrendamiento mercantil”.

Entre otros de los casos está el de Argentina, que estableció en una Ley de entidades financieras, permitiendo la introducción del arriendo en el marco jurídico, para luego ser mantenida con la Ley 21526, derogada posteriormente. Más tarde se promulga la Ley 25248, que se refiere a este tipo de contrato con la designación de leasing (Leyva, 2003)

En Perú, se iniciaron las actividades del arriendo de bienes de manera formal con la promulgación de la ley 22738, que a posterior fue modificado por el decreto leg. 212; y luego cambiada por el decreto leg. 299 con la Ley de Arrendamiento Financiero. Las disposiciones legales complementarias y conexas asumen, igualmente, esta terminología, como es el caso, por ejemplo, la Ley General del Sistema Financiero, que precisa la aplicación del artículo 18. (Leyva, 2003)

Domínguez (2016) hace mención que entre las industrias que emplean el leasing en el Perú, están las del sector bancario, financiero y manufacturero, que están interesadas en la compra y venta de maquinarias y equipos para el movimiento de terrenos. Cabe mencionar que las instituciones públicas encargadas del área de banco y seguros de la nación, permitió que se ejecuten contratos de leasing con diferentes empresas del área comercial y financieras del sector privado.

La conceptualización y aplicación del arrendamiento financiero en Latinoamérica, pasa por entender el origen de su denominación, además el carácter financiero que se le imprime a las operaciones, no tiene fundamentación jurídica, debido al aspecto arrendaticio de los contratos y a la realidad de uso del mismo; dejando por fuera a la razón del negocio, en las diferentes cláusulas referidas a la oportunidad de compra que involucra un pacto tanto de precio como el poder ejercida de parte de la empresa usuaria.

1.2 Tendencias actuales del Leasing

Con el pasar del tiempo, la industria de leasing a nivel mundial ha demostrado un fortalecimiento superior a la economía global. Generalmente, este proceso ha ido acompañado de nuevas formas de financiación de activos que las compañías de leasing han empezado a implementar en el negocio, ejemplo de ello es el crecimiento del volumen de los nuevos negocios en el mercado global de leasing en los 50 países líderes, pues reporte del año 2018 de White Clarke Group demuestra que en 2016 representaba un 9,4%, pasando de US\$1.005,3 billones en 2015, a US\$1.099,77 billones en 2016, esto representa para el mercado leasing un incremento de US\$94,47 billones entre los dos años.

En cuanto a la participación por región en el mercado mundial de leasing, la lista la lidera América del Norte, Europa y Asia; juntos poseen más del 95% del volumen total de la cartera colocada mediante leasing. Además, es resaltante que solo Asia logró aumentar su participación en las inversiones de los mercados a nivel mundial de leasing, logrando un crecimiento del volumen del leasing entre 2015 y 2016 del 30%.

Tabla 1. Volumen y Crecimiento por Región

Ranking	Región	Vol. Anual (US\$)	Crecimiento 2015-2016	Participación en el Mercado Mundial 2015	Participación en el Mercado Mundial 2016
1	Norte América	416.8	2.2	40.6	37.9
2	Europa	346.3	7.3	32.1	31.5
3	Asia	289.9	30	22.2	26.4
4	AUS/NZ	28.4	-8.9	3.1	2.6
5	Sur América	12.9	-6.8	1.4	1.2
6	África	5.4	-19.5	0.7	0.5

Nota: A sobancaria de datos extraídos de White Clarke Group (2018)

En Europa, el mercado Leasing se expandió un 4,9%, pasando la línea de los 100 billones de euros en el total de la cartera de leasing. Además, la magnitud de nuevos contratos de leasing creció en 9,6% en 2017 con respecto al año inmediatamente anterior. Se puede decir que la celebración de los nuevos contratos de arrendamiento operativo creció un 12,9%, la financiación de nuevos inmuebles se contrajo un 3,8%, y los nuevos contratos de financiación de vehículos crecieron 9,3% en 2017 siguiendo la tendencia alcista de los últimos años. (White Clarke Group, 2018)

El mercado leasing en EEUU, es uno de los más grande del mundo, aunque para el año 2016 se mantuvo, algunos indicadores no fueron tan alentadores, debido al crecimiento del 2,5% en el volumen de los contratos de leasing, que notablemente estuvieron inferiores al presentado en 2015 de 12,4%. No obstante, el crecimiento de la industria de leasing ha sido superior al de la economía, mostrando así su solidez financiera. Dicho registro muestra el crecimiento del volumen de los nuevos negocios de leasing por la vía de los

activos, los equipos de oficina, construcción, software, transporte aéreo, entre otros. Por otra parte, las contracciones se presentaron en el volumen de los nuevos negocios en el área del transporte de carga, minería, extracción de petróleo y gas, agricultura, entre otros. (Asobancaria, 2018)

En el caso de América Latina, al igual que los mercados ya señalados, se manifestó un crecimiento de las empresas de leasing en un 4,28% que fue superior a las economías regionales. Allí, los países líderes del mercado de leasing son México, Colombia, Chile, Brasil y no es de esperar que el Perú ocupe el quinto puesto del ranking del crecimiento y volumen de sus regiones.

Tabla 2. Tamaño Cartera de Leasing (Millones de dólares)*

Ranking	País	2015*	2016	Crecimiento 2015-2016	Participación en el Mercado
1	México	13.474	15.024	11.5%	27.0%
2	Colombia	12.963	13.598	4.9%	24.5%
3	Chile	8.945	10.470	17.0%	18.8%
4	Brasil	8.204	7.324	-10.7%	13.2%
5	Perú	6.656	6.102	-8.3%	11.0%
6	Argentina	1.242	1.136	-8.5%	2.0%

Nota: Asobancaria de datos extraídos de White Clarke Group (2018)

En cambio el mercado de leasing en México logro crecer a las sombras de las modificaciones en la estructura de los actores del mismo. Esta situación se presenta en varios países de la región, observándose dos elementos: uno que tiene que ver con los bancos y las compañías de financiamiento que han ido

dejando espacio en el mercado, mientras las empresas independientes lo han ocupado diligentemente. Dichas empresas están compuesta por empresas familiares, de capital privado y fondos de inversión; y representan un crecimiento del 42% mayor que los bancos que obtuvieron el 10% restante. (Asobancaria, 2018)

En cuanto a los nuevos negocios de leasing alcanzados en el año 2016, se estima que todos los países presentaron una disminución a excepción de Chile, Brasil y Puerto Rico. No obstante, México, Colombia y Chile se mantienen como los líderes, tanto en el volumen total de la cartera de leasing como en el volumen de los nuevos negocios. Por ello, las tendencias en la región apuntan a que el arrendamiento operativo que no tengan la oportunidad de compra de maquinaria y equipo ganará cada vez más participación en el mercado de leasing, y que este instrumento financiero se seguirá consolidando con mayor fuerza para el financiamiento de los bienes de capital. (Asobancaria, 2018)

1.3 Definición de Leasing

El termino de Leasing es denominado como un contrato de crédito por el cual un ente sede el uso de un activo tangible durante un tiempo, comprado a un proveedor, a otro ente quién se transformará en el dueño del citado bien al cumplir cabalmente con el pago de las cuotas según las condiciones establecidas en el documento legal denominado Arrendamiento Financiero. (Ferrer, 2009). Dicho documento legal de arrendamiento establece en su

contenido interno la oportunidad de compra por parte del arrendatario en la etapa final del mismo.

Así mismo los autores Westerfield y Jordan (2001) lo catalogan a este término que se viene hablando como una forma de financiamiento en que un individuo denominado arrendatario obtiene mediante un contrato con un propietario, uno o más activos fijos que pueden ser nacionales o internacionales, para emplearlos en su beneficio, a cambio del desembolso continuo de pago de cuotas en un tiempo determinado. Por lo tanto, en sí el leasing es un instrumento de financiamiento, que ayuda a mejorar o incrementar el flujo del efectivo a las empresas que realizan este tipo de negocios.

A juicio de Levy (2003) manifiesta que el leasing viene hacer un contrato por medio del cual está obligado el arrendador a financiar al arrendatario la adquisición de un bien, mueble o inmueble, durante tiempo establecido de manera irrevocable para ambas partes, participando el activo fijo del arrendatario. Para éste último, significa un ingreso adicional de financiamiento externo, debido que a través de él permite obtener bienes de capital sin la necesidad de efectuar pagos al momento de adquirirlo, sino que posteriormente establecerá un cronograma de pago cubriendo el capital e intereses estipulados en el contrato (leasing) hasta su finalización.

Para Meza (2014) el arrendamiento financiero consta de dos criterios: Uno es la opción de financiamiento y el segundo es el contrato. En el primero, establece que el individuo denominado arrendatario adquiera por medio de un

contrato con un arrendador, un conjunto de activos fijos que pueden ser nacionales o internacionales, tangibles e intangibles, de un proveedor nacional o extranjero, para ser empleados en su compañía; a cambio del pago de cuotas en determinados periodos en un tiempo determinado y con derecho de ejercer la oportunidad de compra al finalizar el contrato. Por otra parte, el autor plantea que el arrendamiento financiero como contrato mercantil, tiene como fin la localización de bienes muebles e inmuebles, con la oportunidad de compra donde el arrendador transfiere los derechos de uso de un determinado bien a cambio del pago de cuotas durante un tiempo determinado.

En el marco de las normativas contables en el orden internacional (NIC-17) quedo establecido que el arrendamiento financiero es un tipo de alquiler que se le transfieren al arrendatario todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. La titularidad del bien puede o no ser eventualmente transferida. (Sans, 2006). Dichas normas indican que un contrato de arrendamiento financiero, debe ser considerado más por su esencia y naturaleza de la transacción, que por la forma que está diseñado dicho contrato.

1.4 Caracteres del Leasing

Entre las características que señalan Piña y Del Águila (2014) definen a continuación:

1.4.1 Estructurales:

La contratación de un leasing se ejecuta tomando en cuenta la estructura del mismo, lo que implica el asumir las condiciones que estipulan las partes involucradas, entre ellas se mencionan:

- a) **Típico:** Existen la contratación que es típica o atípica, todo depende de las leyes que la contemplan el derecho romano. Desde el punto de vista financiero la adaptación se realiza dependiendo de su incidencia en el sector. El Perú toma en cuenta la contratación típica, lo que agrega un derecho y una individualización de la herramienta de arrendamiento por medio de elementos que constituyen un marco legal desde las legislación interna y los entes que hacen ver que las contrataciones hacen hincapié en los temas de tributos y los financieros que son cruciales a la hora de establecer las normativas.

- b) **Principal:** Una relación contractual se refiere a que es principal cuando se establecen con una finalidad de contrato por sí mismo, sin tener vinculación por otro documento que contenga las normativas vigentes. Esto no tiene ni lógica ni consecuencia una vez que las partes establecen las normativas que se indican en el código civil de los ochenta, en la sección tercera de contrataciones de transporte y de sus fletes. En Perú el arrendamiento es considerado como principal, porque tiene vida propia, es independiente y la jurisdicción que sea pertinente.

- c) **Consensual:** La contratación del arrendamiento es consensuada porque involucra las normativas por parte de los involucrados. Esta condición se le atribuye a la efectividad del medio y a los servicios de modernidad que ofrece el que realiza la contratación. Esto es unánime y la señala el articulado 8 del decreto legal 299, donde se define que los arriendos se hacen de escritura públicamente, lo que se interpreta como un requisito primordial del mismo.
- d) **Oneroso:** Es considerado oneroso, debido a que las partes involucradas con la situación patrimonial de la empresa que ejecuta el contrato. Suele ser una contraprestación a los derechos que se adjudica a la persona que realiza el arriendo del bien. Todo lo contrario se realiza de forma gratuita o sin fines de lucro. Por eso es que la contratación es considerado como un sacrificio de las partes, que establece un plazo y concuerdan un canon de manera periódica al inicio de la contratación.
- e) **Conmutativo:** se considera la contratación de suma importancia que las partes conozcan las implicaciones económicas del caso, así como los beneficios de su contrapartida y las valoraciones que se realizan una vez suscrito el convenio entre las partes interesadas.
- f) **Duración:** la duración de la contratación del arriendo debe seguir unas ciertas pautas para considerar los peligros de la operación, una vez que las partes esquematicen sus responsabilidades en su

entorno. Esto hace que el arriendo sea una contratación de tiempo determinado, continua y que aporta la contrapartida del mismo.

- g) **De Prestación Reciproca:** la contratación del arriendo financiero es reciproca debido a que la empresa que realiza la contratación es poseedora de los precios que establecen y del bien que se está ofreciendo, y la usuaria es la que realiza la operación y está conforme con las normativas del convenio suscrito, todo ello esta estipulado en el código de la civilidad.
- h) **De Empresa:** se considera un contrato donde la empresa determina los rasgos características que definen la financiación de las partes, y la asimila como la que produce el bien a arrendar. Según lo establecido en la legislación, en ella se reconocen las tipologías contractuales que se involucran en el mismo, tanto la empresa como la parte usuaria.

1.4.2 Funcionales

El arrendamiento financiero se presenta como el cumulo de particularidades provenientes de la funcionalidad y las etapas que caracterizan el mercado de las finanzas con la formulación de políticas de financiamiento de la unidad productiva. Entre ellas se pueden mencionar:

- a) **Financiación:** Es una de las funcionalidades principales del contrato de arriendo, debido a su naturaleza en el campo empresarial y su utilidad como herramienta financiera para el sector empresarial. Por ello, dicha alternativa se suma a otras con la que cuenta las empresas para apalancar sus actividades, uno que tiene que ver con el capital de riesgos, otras con los créditos y la otra de uso, que es el financiamiento del uso de bienes para operaciones empresariales.
- b) **De cambio:** en la contratación de arriendo el traspaso del bien, así como el derecho de uso y disfrute de los mismos, hace necesario estipular las normas para que el bien sea utilizado para apalancar las operaciones de la factoría, eso ayuda en el rendimiento de la compañía y al beneficio del sector que pertenece la misma.
- c) **Traslato de Uso y Disfrute:** se tiende a clasificar las tipologías contractuales del arriendo financiero por su naturaleza, bien sea de compra y de venta, como de conciliación mutua o de permuta. Así como los de transferencia del uso y disfrute del bien que se arrienda. De acuerdo a lo dicho, la contratación de arriendo financiero está dentro de la tipología de ser una contratación de transferencia del uso y del disfrute del bien que se arrienda, siendo la compañía usuaria la que conviene el tiempo que finaliza el mismo.

1.5 Participantes intervinientes en el Leasing

Según la legislación los intervinientes de la contratación del arriendo financiero son los siguientes:

a) **Arrendador:**

Es la persona o la empresa, con una capacidad física establecida la facultada para obtener cualquier bien o activo a ser traspasado para su utilidad en actividades empresariales y que realiza su alquiler una vez que se establezcan las condiciones pactadas. En el país lo debe autorizar el órgano con competencia en banca y seguros.

b) **Arrendatario:**

Es la persona o la empresa, con una capacidad física que hace uso del bien o capital en un tiempo que se determina según la contratación establecida, cancelando por la acción unas alícuotas según el documento de contratación.

c) **Proveedor:**

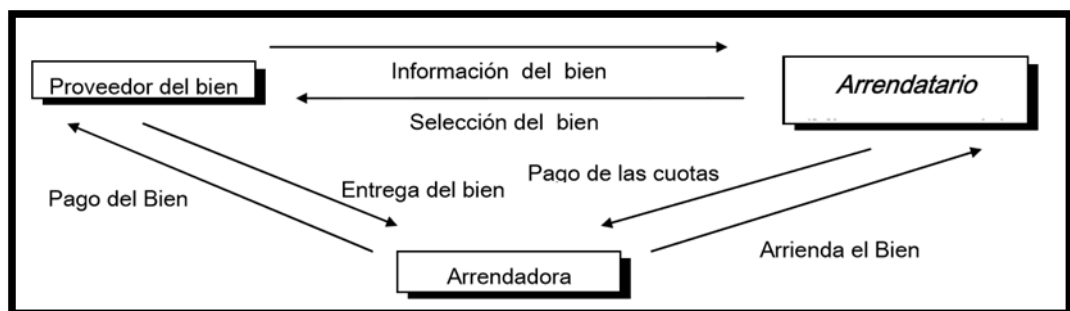
Es la persona o ente que realiza la entrega del bien, capital u objeto que estipula la contratación entre las partes, y tiene la función de indicar y realizar la factura o recibo correspondiente.

Existen además otros elementos, los cuales menciona Domínguez (2016) como son, la cosa que se trasfiere, y en segundo lugar el precio o canon que se determina una vez que se acuerde su negociación.

Dupleich (2003) señala que el valor excedentario del bien se estipula entre el 1 y 5 por ciento de su valor nominal, siendo la persona o la empresa que se arrienda la que se lleva un beneficio, asumiendo el costo del mantenimiento de la cosa que se está negociando y lo que se estipula en la contratación.

También se puede decir que el tiempo que se determina como la vida utilitaria del bien u objeto es de aproximado de 2 a 5 años, sumando las técnicas y su duración en el tiempo de uso. Dichas operaciones intervienen el que es proveedor, el que arrienda y la que funge como arrendadora, el esquema de Dupleich (2003) lo demuestra a continuación:

Figura 1. Funcionamiento del Leasing Financiero



Fuente: Tomado de Dupleich (2003)

1.6 Tipología del Leasing

La diversidad en la tipología del arrendamiento financiero depende de la jurisdicción y la doctrina que se aplique en el momento. Por ello, se presenta una clasificación tomando en cuenta las particularidades del contrato de arriendo que se determina entre las partes:

1.6.1 Por la Finalidad

Leyva (2003) menciona que la finalidad o pretensión que tienen las partes a celebrar una contratación de arriendo, debe de tomar en cuenta el método que los fracciona entre lo operativo y financiero; en cambio la normativa italiana los denomina como leasing “traslativo” y de “godimento”.

- a) **Leasing operativo:** Este contrato, es una modalidad que se pacta la parte comercial de empresa, bien sea constructora o proveedora, denominada arrendadora, está obligado a traspasar, en un tiempo establecido, la utilización de los bienes a otra industria, denominada arrendataria, y recibe como contraprestación una renta establecida de manera periódica. Por lo general, estos contratos vienen descritos de un conjunto de servicios, como reparación, mantenimiento y asistencia técnica, entre otros.

Un arrendamiento operativo (o arrendamiento de servicio) tiene como características las siguientes: Los pagos que recibe el arrendatario en general son reducidos para poder obtener el costo del activo. Uno de los argumentos importantes es que el leasing operativo suele ser a una duración parcialmente corta. Por lo tanto, la vida del leasing podría ser mucho más breve que la vida económica del activo. Una segunda característica, es que el arrendador puede volver a tomar el bien una vez que la contratación caduque. Una tercera, se puede decir que el arrendador debe hacer un mantenimiento al activo cada

cierto tiempo. Mediante alguna cláusula también podría ser el encargado de pagar los impuestos y seguros que compete. Por supuesto, estos costos se trasladarán al pago del alquiler elevándolo (Caccire y Agramonte, 2017).

En conclusión, el arriendo operativo es simplista en su manera de contratación del mismo, al que recurren aquellas compañías que no desean poner en peligro los activos que se poseen. De esta manera la normativa del contrato de arrendamiento que estipula el código civil peruano, son perfectamente aplicables.

- b) **Leasing financiero:** Dicha contratación es la exponente clásica de los arrendamientos, sigue una filosofía que hace mejorar los procesos de germinación, origen, progreso y afianzamiento de las ideas norteñas. Es una contratación que busca la financiación conocida en el mundo por otros nombres que evocan los créditos de instituciones prestadoras, y se cataloga como una manera por la cual la empresa consigue recursos financieros para apalancar las operaciones, siendo una alternativa que crece en los sectores de la industria y comerciales. Estos áreas no obtienen recursos de la nada, por eso hacen uso de estas alternativas que les brinda el mercado, con su lema que indica que se paga a medida que se genera ganancia, siendo flexible en las cancelaciones que estipula su contratación.

Por su parte Ferrer (2009) lo define como “una contratación que hace una transferencia de una cosa o activo, asumiendo los peligros que implica dicha operación, pero también que trae muchos beneficios al propietario del bien”. (p.2). Todo ello bajo la modalidad de crédito que brindan las entidades financieras a las empresas mercantiles, el cual suelen llamar Arrendamiento Financiero.

- c) **Leasing “di godimento”**: Es una contratación que tradicionalmente tiene el esquema del arrendamiento básico, pero que facilita la financiación del mismo por medio de la reducción de la utilidad del bien en su manera económica y determinando para ello el tiempo que se acuerde. Su finalidad radica en que la parte que usa el bien se compromete en el contrato a comprar la cosa y de asegurar la debida utilidad del mismo una vez que se consuma su vida útil (Leyva, 2003).
- d) **Leasing “traslativo”**: Dicha tipología es catalogada como novedosa debido a que el bien no pierde su valor económico una vez utilizado y vencido su vida útil, no se afecta el valor de inicio de la contratación conservándolo y aumentando en casos excepcionales. Por ello, esta modalidad tiene una funcionalidad originaria que se vinculan con los requerimiento industrial y siendo un instrumento de financiación de la actividad empresarial, con el fin de otorgar a los involucrados el goce y disfrute de la cosa que se utiliza.

1.6.2 Por la Naturaleza

- a) **Leasing mobiliario:** se refiere al arrendamiento de un bien, tanto de capital como muebles para ser utilizado en las operaciones industriales, que tengan que trasladarse de un lugar a otro. Esta es la base de toda operación de arrendamiento sobre todo en lo que respecta a lo económico y la parte legal.
- b) **Leasing inmobiliario:** Dicha tipología contempla a los activos que son inmuebles, es decir no se puedan movilizar de un lugar determinado a otro. En los países del sur de Europa es muy particular como mecanismo de manejo de planificación en el orden urbano. En EEUU se origina como técnica utilizada en la edificación de centros de compras. En Italia fueron aplicados por empresas del ámbito agrícola y en la administración públicamente (Leyva, 2003).

1.6.3 Por su promoción

- a) **Leasing público directo:** Dicha particularidad se refiere a una instrumentación eficiente en los ámbitos de las ciencias de la economía que se enfoca en las pequeñas unidades industriales. En ella interviene el Estado interfiriendo de manera directa en el mercado, permitiendo varios beneficios como: permitir que las empresas manejen los activos de manera técnica y especializada y la otra la inmiscuían de los personajes del ámbito social en la toma

de peligros aunado a las ganancias de la iniciativa privada (Leyva, 2003.)

1.7 El tratamiento Contable y tributario del Leasing.

En cuanto al tratamiento contable, según Domínguez (2016) señala que al momento de celebrar un leasing, el arrendatario debe registrar en su contabilidad los bienes que se vayan a arrendar y los pasivos de índole financiero que generan el importe de la transacción, con el propósito de expresar el valor real de las cancelaciones previo acuerdo entre las partes. Además se llevan anotación de los importes que garantizan los costos exactos, las cuotas descritas y el tiempo, a parte de los impuestos que son compartidos por el que arrienda, un ejemplo de ello es el siguiente caso:

La Empresa SANDREX MERCANTIL S.A., dedicada a los servicios de grúas hidráulicas, adquiere una equipo para procesar los vidrios, firma un contrato de Leasing financiero con la empresa BC Leasing S.A., que posee las siguientes características: La fecha de contratación es el 02.01.09, con una permanencia de 3 años, liquidaciones anuales, en 3 asignaciones iguales, importe de cada cupo S/. 30,000, una tasa de 10%, la fecha de vencimiento son los últimos de mes, con una vida útil de diez años, con opción de adquirirlo a S/. 2,000.

La manera en que la Empresa registro la operación en su contabilidad es la siguiente:

Tabla 3. Registro de las operaciones de Leasing

	-----X-----	DEBE	HABER
32	Activos Adquiridos en Arrendamientos Financiero	76.108,19	
37	Activo Diferido	15.891,81	
45	Obligaciones Financieras		92.000
	452 Contrato de arrendamiento financiero.	76.108,19	
	455 Costos de financiación	15.891,81	
	<i>Por el registro del contrato de arrendamiento, según el valor actual de los pagos mínimos.</i>		
	-----X-----		
45	Obligaciones financieras	30.000	
	452 Contrato de arrendamiento financiero	22.389,18	
	455 Costos de financiación	7.610,82	
40	Tributos y Aportaciones al Sistema de pensiones y de salud.	5.700	
10	Caja y Bancos		35.700
	104 Cuenta corriente		
	<i>Por el pago de la 1ª cuota (capital+intereses+IGV)</i>		
	-----X-----		
67	Gastos Financieros	7.610,82	
37	Activo Diferido		7.610,82
	<i>Por la reclasificación del gasto financiero devengado en el 1º año.</i>		
	-----X-----		
96	Gastos Financieros	7.610,82	
79	Cargas imputables a la cuenta de costos		7.610,82
	<i>Por el destino de los gastos</i>		

Nota: El ejemplo es tomado del trabajo de Ferrer (2009), el cual demuestra el registro de las operaciones de Leasing en las Empresas Financieras y Mercantiles.

Como se plasma en el cuadro anterior el arrendatario debe registrar en su contabilidad los criterios de liquidación, los pasivos considerados financieros y el periodo de deterioro del bien, con respecto a las normativas contables que estipulan el manejo del tema de arrendamiento, tanto de los bienes que son fijos como los que coloca la persona quien arrienda el bien. Por lo tanto, el

inquilino reconoce que los pasivos y los intereses que afectan a los resultados como gastos financieros y la tasa de depreciación que se calcula siguiendo la política definida para los bienes en su posesión.

Por su parte el tratamiento tributario, menciona Domínguez (2016) que la empresa que arrendo el bien puede que utilice la solvencia de los fiscales y las opciones de adquisición. También existen los impuestos que gravan las ventas y las transferencias, además de la forma del crédito generado por la fiscalía como el descontado del IGV.

1.8 Ventajas y Desventajas del Leasing

En la siguiente tabla se muestran las ventajas y desventajas más notables de las operaciones de leasing financiero según Piña y Del Águila (2014), las cuales son:

Tabla 4. Ventajas y desventajas del leasing

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Se considera una fuente de financiamiento a mediano plazo. • El seguro de los activos tiene la opción de ser financiado durante el plazo del contrato. • No desvía capital de trabajo en la adquisición de activos fijos. • La empresa adecua el flujo de caja con la disponibilidad de recursos financieros con el que cuenta. 	<ul style="list-style-type: none"> • El bien es propiedad del arrendador, a este le pertenece el valor residual que el bien pudiera conservar al final del periodo básico del leasing; y en algunos casos, ser elevado afectando al usuario. • Los intereses que se cobran son más elevado que el de un préstamo común.

Fuente: Elaboración propia en base a Piña y Del Águila (2014)

1.9 Beneficios del Leasing financiero

Para Domínguez (2016) establece que están presente tanto los beneficios económicos y financieros en las operaciones de arrendamiento financiero (Leasing), las cuales son:

a) Beneficios Económicos

En primer lugar, permite una financiación a mediano y largo plazo, además de considerar el precio que al final se descontará una vez registrado contablemente. Esto permite que la empresa tenga un antecedente crediticio óptimo como instrumento de financiación, la cual es considerada como innovadora en suplir las necesidades de equipamiento en la empresa, permitiendo también unas garantías al que obtiene el bien y proporciona un beneficio con el acceso a una línea de crédito que beneficia a la unidad productiva y hace rentable las operaciones de la misma.

b) Beneficios Financieros

Entre los beneficios financieros están: les brinda liquidez a las unidades productivas con la compra del bien o activo, también hace que el proceso de financiamiento sea óptimo en brindar la inversión directa por medio del bien, lo otro es que evita que el capital destinado a la sociedad amplíe la utilidad de la misma, con unos costes reducidos y su comparación con otras fuentes de financiación. También propicia la flexibilidad necesaria que afecte positivamente el arqueado de caja de la empresa, y garantiza que la contratación sea efectiva en cuantificar las pérdidas mediante unas disposiciones que se establecen previamente.

En este sentido, el leasing financiero es una oportunidad beneficiosa para las compañías que optan por esta vía para financiar sus operaciones a corto y mediano plazo, afectándose de manera positiva su rentabilidad tanto a nivel operativo y como funcional. Por ello las Mype del sector servicios hacen uso de dicha opción, no de manera masiva sino muy prudente por el tamaño de la empresa y sus condiciones legales intrínsecas.

CAPITULO II

LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE

2.1 ORÍGENES

Existen muchos estudios teóricos y empíricos que han debatido sobre cómo está estructurado el capital y esto se remonta hacia cuatros décadas atrás, y esto se puede venir viendo desde que el trabajo de los autores Merton and Franco Modigliani manifestaron sus proposiciones sobre la cuantía de la empresa que hoy todavía se mantienen en la actualidad.

Aunado a esto el autor Salluca-Correa (2015) define dos teorías, las cuales son: la primera es conocida como Trade Off y la segunda es Pecking Order.

En la primera teoría denominada como Trade off viene a explicar que el valor de la empresa va a depender de los flujos de caja operativos y no de cómo estos flujos se distribuyen entre los proveedores de fondo. En este sentido, los factores como los costos contrarrestan las ventajas a la deducibilidad fiscal de los gastos de la deuda, conllevado a contribuir a ratios óptimos de endeudamiento. Sin embargo, el conflicto de intereses entre directivos, accionistas, y proveedores dispensa un nuevo papel a la estructura financiera de las empresas.

Con la teoría de Peking Orden, se viene a manifestar como se sumerge la asimetría de la información, donde las compañías no tienen una estructura de capital óptima que alcanzar, sino siguen un orden jerárquico en la utilización del financiamiento, buscando primero un financiamiento interno que satisfacen esta necesidad y luego recurren a fuentes externas en caso de insuficiencia de la anterior. No obstante la estructura financiera se origina en la utilización de recursos internos como externos, siendo que la empresa puede ser más dependiente o independiente del financiamiento interno que puede obtener. (Salluca-Correa, 2015)

En este mismo orden de idea, la estructura financiera es la unión de recursos para financiar las inversiones de la compañía. Asumiendo que en la contabilidad la inversión de la industria se caracteriza por un bien y sus métodos de financiar los pasivos y el patrimonio. Por ende, los inicios de la estructura financiera se pueden ver como partida doble. La partida doble se puede visualizar en la segunda mitad del siglo XIII con el nombre de Venesiano en escritos contables que se encontraron en Florencia (año 1225) y Génova (año 1340) registradas en latín, que se utilizó una numeración romana y, algunas veces, en cifras arábigas. En Génova la contabilidad para el año 1340 tiene la peculiaridad de ser llevada sin un Diario, siendo la partida y su contrapartida anotadas en el mayor para luego ser pasada a una cuenta especial equivalente a lo que hoy lleva por nombre pérdidas y ganancias.

En Venecia se encontraron en sus libros registros sobre lo que era la partida doble, pero esto está en discusión, lo que se presume es que Italia es la

precursora de este término. Esta posición no solo es fallida porque se puede visualizar con más detalle el año que posee el libro en Génova de 1940 que consta que en 1327 se habían iniciado grandes innovaciones administrativas, por lo que es lógico suponer que la partida doble ya era conocida y aplicada. (Salluca-Correa, 2015)

Retomando el tema de la teoría Peking Orden, el punto neurálgico de la misma se centra en la necesidad de financiamiento de las empresas, donde en primer lugar buscan financiarse internamente siempre y cuando cuenten con los recursos necesarios, sino optan por al financiamiento externo que implica para la empresa una emisión de deuda y acciones, esto permite visualizar que si existe una jerarquía al momento de financiarse.

Las empresas al momento de realizar sus operaciones en el área técnica, operativas y administrativas requieren contar en concreto con los recursos necesarios y es allí donde surge el financiamiento interno, como por ejemplo cuando reinvierten sus ganancias en equipos y maquinarias para planta, realizando así un autofinanciamiento, a su vez depende del margen de utilidad que obtenga la empresa con relación a la política de dividendos. Siendo que cada compañía que tiene autofinanciamiento llega ser un agente, productor y consumidor a la misma vez. También las ganancias retenidas o no distribuidas y el flujo de efectivo, sumando la depreciación, se constituyen en fondos generados internamente, de mucha importancia para la gestión de la organización.

Entre otras de las peculiaridades de esta teoría están los ratios de pagos de dividendos que se transforman en las oportunidades de inversión, ya que es un aspecto fundamental para el cuerpo directivo de la empresa, ya que es necesario para los inversores contar una política de dividendos estable que se adapte a los ratios y sean congruentes al momento de realizar la inversión de negocio. (Salluca-Correa, 2015)

2.2 DEFINICIÓN DE RENTABILIDAD

Para Zamora (2011) nos manifiesta que la rentabilidad es el beneficio que se genera al momento de realizar la inversión en un lapso determinado, debido a que la rentabilidad se emplea en la actividad económica donde se utilizan los recursos económicos, financieros con el fin de que se pueda tener los beneficios que se esperan obtener. Se dice que una organización llega a ser rentable cuando ésta es capaz de generar más ingresos que gastos. La rentabilidad hace alusión al lucro, beneficio o ganancias que logra una empresa u organización.

Para Pérez y Stumpo (2014) igualmente la conceptualiza como aquella que tiene la capacidad de producir ganancias o beneficios por cada sol invertido y se expresa en porcentaje. No obstante resalta que la rentabilidad son las

ganancias que se pueden adquirir a través de utilizar diferentes recursos, de otra manera se puede percibir como el resultado de todo el proceso productivo. Su importancia radica en que permite a las empresas a supervivir mayor tiempo en el mercado. Se dice que la compañía que tiene buena posición económica genera ganancias, esto lo sabe gracias a que la rentabilidad le permite medir el rendimiento que se obtiene al hacer una inversión de un negocio.

Para Lindao (2018) indica que la rentabilidad viene hacer el margen de ganancia que se logra al invertir en un negocio en un lapso determinado, ya que para que una entidad sea rentable requiere que la misma cuente con el efectivo suficiente para abarcar todos sus egresos y a su vez vuelva a invertir y continúe generando beneficios que posteriormente permita a la empresa seguir creciendo en los mercados.

Por su parte Piña y Del Águila (2014) la definen como el beneficio renta expresada en elementos que son referentes y tantos porcentuales con alguna significancia en el ámbito económico con respecto a los recursos invertidos o como recursos propios. Ante estas caracterizaciones los términos significativos en materia monetaria y de rentabilidad de los elementos constituidos.

No obstante, existen conceptos que se relacionan con la rentabilidad en el análisis financiero de las empresas. Entre ellos se pueden hacer referencia a la situación financiera, presentándose como un estado financiero que muestra la situación económica de una compañía en una fecha determinada. También se puede visualizar como la manera que ha generado la empresa para obtener los

recursos (Pasivo y Patrimonio), así como los bienes y derechos que están invertidos en la empresa, lo que se puede llamar activos. (Barco, 2013)

Es de señalar que si se logra determinar cada aspecto de los estados financieros, esto permitirá conocer el nivel que se encuentran los recursos económicos que puede contar la empresa, es decir, sus activos y a su vez tener claro las obligaciones o derechos de los acreedores llamados pasivos. (Mamani, 2016)

2.3 TIPOS DE RENTABILIDAD

- **Rentabilidad Económica:** Es la que se refiere a la medida que tiende a una temporalidad el rendir de los recursos que dispone la empresa, que cuanta con una independencia en cuanto a las finanzas se refiere. También se toma como un indicio de ser rentable en el aspecto económico encontrando las posibles conceptualizaciones en cuanto a resultado y elementos de inversión concerniente con el funcionamiento de la misma (Lindao, 2018)

La que se refiere a la renta del orden económico es la que tiene cabida de generación de recursos o activos de la unidad productiva con suma independencia de su esquematización financiera o lo que compone su patrocinio. También es catalogado como un indicio de eficiencia de administrar recursos propios para el bien de la compañía, reduciendo las tasas de rendimiento a lo que están acostumbrada a resarcir en tiempos

difíciles. Una vez lograda la renta de las finanzas, las cuales miden la renta de cada accionista y sus beneficios, la económica expresa el beneficio del uso de los activos de la unidad productora.

- **Rentabilidad Financiera:** Se refiere a los recursos que se invierten en busca de mejorar la rendición de las actividades teniendo consecuencias en las colocaciones de recursos en un tiempo determinado. Esta mide lo rentable de los recursos considerados capitales de los sujetos que conforman la empresa, la cual se determina por medio de la división del resultado anual con sus reducciones correspondientes, siendo la manera de adjudicar las responsabilidades de los individuos de la compañía (Lindao, 2018)

Sumando lo que indica en la parte del numeral la cuantía del impuesto que grava las ventas de la empresa, lo que finalmente deviene de una renta financiera reduciendo los impuestos correspondientes. También pasa con la renta de índole económica, las cuantías constituidas en la participación de las ventas y el patrimonio que compone la unidad.

Dichos ratios se indican a continuación:

- **Rentabilidad Bruta sobre las Ventas:** Es la medida que establece la relación marginal entre las utilidades antes de reducción de los impuestos de la compañía. Su determinación es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Bruta sobre las ventas} = \frac{\text{Venta} - \text{Costo de Venta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

- Rentabilidad Neta sobre las Ventas: es la medida que indica que la renta de la compañía tiene una marginalidad entre las ventas y los precios de las materias que utiliza en el proceso de producción a que se dedica.

$$\text{Rentabilidad neta sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Ventas Netas}}$$

- Rentabilidad Neta del Patrimonio: Es la medida que expresa que la empresa tiene la capacidad en la generación de recursos y que aporta a los sujetos involucrados un rendimiento que es sostenible en el tiempo.

$$\text{Rentabilidad neta del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

2.4 LAS PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS (PYME)

Las Pequeñas y Micro empresas se han denominado de diversas maneras, debido a falta de consenso en su definición que varían según el enfoque y contexto. Dicha discusión se debe a la operatividad de éstas empresas y su asociación con actividades informales, pero su significado es más amplio del que se cree. También se asocian a las actividades económicas, capital, volumen de ventas y número de trabajadores o valor del producto.

Por otra parte existen un conjunto de autores que asumen como alusión a determinados criterios para definir el tamaño de la pequeña y micro empresa, entre ellos se encuentran: lo económico, lo tecnológico, la densidad de capital, el valor de los activos y el número de trabajadores. (Pérez y Stumpo, 2002)

En cambio para La Organización Internacional del Trabajo (OIT) catalogar a un ente como una Pyme considera las siguientes características: Que ésta no llega a más de 50 trabajadores, empresas familiares donde laboran 2 o más, así como cooperativas, industrias domésticas, microempresas y hasta trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía. (Pérez y Stumpo, 2012)

Por ese motivo, el entorno de las PYME se desarrolla entre experiencias nacionales e internacionales, mostrando constante evolución en asuntos

económicos, cumpliendo un rol fundamental para lograr el desarrollo y el crecimiento de las naciones, dedicadas a la producción de bienes y servicios con valor agregado y encadenamiento comercial e industrial. Muchos países dependen de estas empresas y determinan su estructura económica, aportando grandes flujos de divisas y dinamizando las economías internas, visualizándose en los indicadores como empleo, inflación, producto interno bruto entre otros.

2.5 PYME EN PERÚ

Las pequeñas y mediana empresas en el país han iniciado su repunte en los últimos años en cuanto a la cantidad de empresas creadas bajo éste rubro. En todos los departamentos a nivel nacional se perciben nuevas unidades productivas en los diferentes sectores económicos, las cuales dinamizan el mercado interno, contribuyendo a generar empleo y elevar los indicadores de productividad a nivel nacional.

En este sentido, la Ley PYME N° 30056 fue creada para apoyar a dichas empresas en el impulso de la competitividad empresarial, formalización y crecimiento de las unidades productivas bajo este sector. En la reciente modificación se establecen los criterios de clasificación, quedando de la siguiente manera:

Tabla. Clasificación de las Pyme

Tamaño	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	
Mediana Empresa	Más de 1,700 UIT y hasta 2,300 UIT	

Fuente: Marco Legal. Ley Pyme N° 30056

Por este motivo, el crecimiento de las empresas Pyme ha sido constante desde el 2018, reportando que de las 1.908.829 empresas formales registradas, el 99.5% pertenece a este segmento. Dicho segmento se clasifica en empresas Micro (96,2%), pequeñas (3,2%) y medianas (0,1%), el resto (0,5%) lo representa la gran empresa.

En resumen, la importancia de las Pyme a nivel nacional pasa por reconocer su papel en el mercado interno, su peso del 49% en el PBI nacional y nivel de empleabilidad del 88% de la población económicamente activa, demostrando un gran esfuerzo y merecido reconocimiento en la generación de nuevos empleo y productividad en la actividad económica interna. Se necesita puntualizar sus características para que los programas de fomento sean efectivos y garanticen la sostenibilidad de las unidades productivas en cada lugar del territorio nacional.

CAPITULO III

CASO PRÁCTICO

3.1 DATOS DE LA EMPRESA

- Razón Social: Consorcio Santa Bárbara S.A.
- Fecha de fundación: 11 de Noviembre del 2012
- RUC: 20538563146
- Tipo de Empresa: Privada
- Sector: Mype Servicios de Transporte
- Actividad Principal: Proveedor de servicios de transporte en Lima
- Domicilio Fiscal: Ventanilla 07076, Callao Perú

Se presenta el caso práctico, tiene como objetivo exponer la conveniencia del uso del arrendamiento financiero como alternativa de la Empresa Santa Bárbara S.A y su relación con la rentabilidad de la operación leasing en las actividades propias de la empresa. Dichas operaciones corresponden al segundo Semestre del año 2018, y consta de la adquisición de una Flota de Autobuses para ampliar el servicio de transporte en el cono norte, se presenta el contrato de Arrendamiento Financiero (Leasing) y los Estados Financieros se mostrarán al 30 de diciembre del 2018.

Datos de la Operación Financiera:

- Fecha de operación: 27/09/2018
- Valor de la opción de compra: S/. 1,993,680.00
- Valor de cada cuota: S/. 52,163.65
- Tasa de Interés Efectiva Anual: 13.393%
- Periodo de contrato: 5 años
- Número de cuotas: 58 cuotas
- Vida Útil del bien: 15 años
- Banco: MI BANCO
- Tipo de Cambio: 2.84

Cronograma de Pago Leasing

Figura 2. Tabla de Amortización de la Operación Leasing

Cod. Cliente: 53856314		T. Cambio : 2.84		Fecha de Programa : 10/05/2018				
Cliente : CONSORCIO SANTA BARBARA S.A. - COSBASA		Moneda : Soles		Nro. De Cuotas : 58				
Cod. Operación: 7051		Estado : Pendiente		TEA: 13.393				
		Total Financiar : 2		1,993,680.00				
Nro. Letra	Sec.	F. Venc.	Capital	Intereses	IGV	ISC	Seguro	Cuota
18050240100	1	27/09/2018	0.00	0.00	0.00	0.00		52,511.97
18050240158	2	27/09/2018	23,116.32	22,250.83	4,005.15	0.00	2,791.35	52,163.65
18050240258	3	29/10/2018	23,420.74	21,992.85	3,958.71	0.00	2,791.35	52,163.65
18050240358	4	28/11/2018	23,729.17	21,731.45	3,911.66	0.00	2,791.35	52,163.63
18050240458	5	28/12/2018	24,041.68	21,466.62	3,863.99	0.00	2,791.35	52,163.64
18050240558	6	28/01/2019	24,358.31	21,198.30	3,815.69	0.00	2,791.35	52,163.66
18050240658	7	27/02/2019	24,679.12	20,926.43	3,766.76	0.00	2,791.35	52,163.65
18050240758	8	29/03/2019	25,004.10	20,651.00	3,717.18	0.00	2,791.35	52,163.63
18050240858	9	29/04/2019	25,333.40	20,371.94	3,666.95	0.00	2,791.35	52,163.64
18050240958	10	29/05/2019	25,667.04	20,089.19	3,616.05	0.00	2,791.35	52,163.64
18050241058	11	28/06/2019	26,005.06	19,802.75	3,564.50	0.00	2,791.35	52,163.65
18050241158	12	30/07/2019	26,347.53	19,512.50	3,512.25	0.00	2,791.35	52,163.64
18050241258	13	29/08/2019	26,694.52	19,218.45	3,459.32	0.00	2,791.35	52,163.65
18050241358	14	30/09/2019	27,046.09	18,920.51	3,405.69	0.00	2,791.35	52,163.63
18050241458	15	30/10/2019	27,402.25	18,618.67	3,351.36	0.00	2,791.35	52,163.63
18050241558	16	30/11/2019	27,763.16	18,312.83	3,296.31	0.00	2,791.35	52,163.65
18050241658	17	30/12/2019	28,128.78	18,002.99	3,240.54	0.00	2,791.35	52,163.66
18050241758	18	28/01/2020	28,499.20	17,689.05	3,184.03	0.00	2,791.35	52,163.64
18050241858	19	28/02/2020	28,874.54	17,370.97	3,126.78	0.00	2,791.35	52,163.64
18050241958	20	30/03/2020	29,254.81	17,048.72	3,068.77	0.00	2,791.35	52,163.65
18050242058	21	29/04/2020	29,640.09	16,722.20	3,010.00	0.00	2,791.35	52,163.64
18050242158	22	29/05/2020	30,030.44	16,391.40	2,950.45	0.00	2,791.35	52,163.65
18050242258	23	30/06/2020	30,425.91	16,056.25	2,890.13	0.00	2,791.35	52,163.64
18050242358	24	30/07/2020	30,826.61	15,716.67	2,829.00	0.00	2,791.35	52,163.64
18050242458	25	31/08/2020	31,232.59	15,372.64	2,767.07	0.00	2,791.35	52,163.65
18050242558	26	30/09/2020	31,643.90	15,024.05	2,704.33	0.00	2,791.35	52,163.64
18050242658	27	30/10/2020	32,060.67	14,670.87	2,640.76	0.00	2,791.35	52,163.65
18050242758	28	30/11/2020	32,482.87	14,313.06	2,576.35	0.00	2,791.35	52,163.63
18050242858	29	30/12/2020	32,910.66	13,950.53	2,511.10	0.00	2,791.35	52,163.64
18050242958	30	29/01/2021	33,344.07	13,583.24	2,444.98	0.00	2,791.35	52,163.64
18050243058	31	01/03/2021	33,783.22	13,211.08	2,378.00	0.00	2,791.35	52,163.65
18050243158	32	31/03/2021	34,228.11	12,834.05	2,310.13	0.00	2,791.35	52,163.63
18050243258	33	30/04/2021	34,678.90	12,452.04	2,241.37	0.00	2,791.35	52,163.65
18050243358	34	31/05/2021	35,135.60	12,065.00	2,171.70	0.00	2,791.35	52,163.65
18050243458	35	30/06/2021	35,598.32	11,672.85	2,101.11	0.00	2,791.35	52,163.64
18050243558	36	30/07/2021	36,067.12	11,275.57	2,029.60	0.00	2,791.35	52,163.64
18050243658	37	31/08/2021	36,542.11	10,873.03	1,957.14	0.00	2,791.35	52,163.63
18050243758	38	30/09/2021	37,029.06	10,465.17	1,883.73	0.00	2,791.35	52,169.31
18050243858	39	02/11/2021	37,510.95	10,051.98	1,809.36	0.00	2,791.35	52,163.64
18050243958	40	02/12/2021	38,004.97	9,633.34	1,734.00	0.00	2,791.35	52,163.65
18050244058	41	03/01/2022	38,505.46	9,209.18	1,657.65	0.00	2,791.35	52,163.64

Fuente: Departamento Contable de la Empresa.

Continuación de la Figura 2.

18050244158	42	02/02/2022	39,012.57	8,779.43	1,580.30	0.00	2,791.35	52,163.65
18050244258	43	04/03/2022	39,526.35	8,344.01	1,501.92	0.00	2,791.35	52,163.63
18050244358	44	04/04/2022	40,046.90	7,902.87	1,422.52	0.00	2,791.35	52,163.63
18050244458	45	04/05/2022	40,574.31	7,455.91	1,342.06	0.00	2,791.35	52,163.64
18050244558	46	03/06/2022	41,108.63	7,003.10	1,260.56	0.00	2,791.35	52,163.64
18050244658	47	04/07/2022	41,650.02	6,544.30	1,177.97	0.00	2,791.35	52,163.64
18050244758	48	03/08/2022	42,198.54	6,079.45	1,094.30	0.00	2,791.35	52,163.63
18050244858	49	02/09/2022	42,754.27	5,608.49	1,009.53	0.00	2,791.35	52,163.64
18050244958	50	03/10/2022	43,317.36	5,131.31	923.64	0.00	2,791.35	52,163.65
18050245058	51	02/11/2022	43,887.83	4,647.86	836.61	0.00	2,791.35	52,163.65
18050245158	52	02/12/2022	44,465.79	4,158.04	748.45	0.00	2,791.35	52,163.64
18050245258	53	02/01/2023	45,051.40	3,661.78	659.12	0.00	2,791.35	52,163.66
18050245358	54	01/02/2023	45,644.71	3,158.96	568.61	0.00	2,791.35	52,163.63
18050245458	55	03/03/2023	46,245.82	2,649.55	476.92	0.00	2,791.35	52,163.64
18050245558	56	03/04/2023	46,854.86	2,133.41	384.01	0.00	2,791.35	52,163.63
18050245658	57	03/05/2023	47,471.93	1,610.48	289.89	0.00	2,791.35	52,163.65
18050245758	58	02/06/2023	48,097.13	1,080.65	194.52	0.00	2,791.35	52,163.65
18050245858	59	03/07/2023	48,724.15	543.86	97.89	0.00	2,790.61	52,156.51
			1,993,680.00	737,213.73	132,698.47	0.00	161,897.61	3,078,001.78

Fuente: Departamento Contable de la Empresa.

El Cronograma de pagos de la operación financiera se realizó para obtener un volumen de autobuses, la operación se estimó para cinco años para su cancelación, el valor a cancelar es S/. 1, 993,680.00, con opción de compra a una cuota de S/. 52,163.65 y un interés de 13.393%. Toda la operación se llevó a cabo mediante la operadora llamada Mi Banco, la cual estableció los requerimientos a la empresa contratante. A continuación, se visualizan la situación de los recursos financieros de la empresa en cuestión.

Figura 3. Estados Financieros de la Empresa

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
Al 31 de Diciembre de 2018					
(Expresado en Nuevos Soles)					
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE	S/.	Nota	PASIVO CORRIENTE	S/.	Nota
Efectivo y Equivalentes Efectivo	23,247	1	Tributos Por Pagar	5,779	8
Mat. Auxiliares, sumin y repuestos	63,450	2	Cuentas por pagar a los accionistas (socios	178,000	9
Activo Diferido	1,141,381	3			
			TOTAL PASIVO CORRIENTE	183,779	
			Obligaciones Financieras	2,816,835	10
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2,816,835	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,228,078		TOTAL PASIVO	3,000,614	
ACTIVO NO CORRIENTE	S/.	Nota	PATRIMONIO	S/.	Nota
Propiedades, Planta y Equipo	140,614	4	Capital	200,000	11
Activos por derecho de uso	1,993,680	5	Resultados Acumulados	44,554	12
Depreciación y Amortización acumulados	(81,069)	6	Resultado del Ejercicio	44,082	13
Otrod Activos no corrientes	7,947	7			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,061,172		TOTAL PATRIMONIO	288,636	
TOTAL ACTIVO	3,289,250		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,289,250	

Figura 4. Estado de Ganancia y Pérdida de la empresa.

CONSORCIO SANTA BARBARA SA	
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	
Al 31 de Diciembre 2018 (Expresado en Nuevos Soles)	
	S/.
INGRESOS DE OPERACIÓN	
Ventas Netas	405,165
	<u>405,165</u>
TOTAL INGRESOS DE OPERACIÓN	405,165
(-) Costo de Ventas	(92,841)
UTILIDAD BRUTA	312,324
EGRESOS DE OPERACIÓN	
(-) Gastos de Administracion	(65,172)
(-) Gastos de Ventas	(63,184)
UTILIDAD OPERATIVA	183,968
EGRESOS FINANCIEROS	
Gastos Financieros	(134,988)
PERDIDA NETA ANTES DE IMPUESTO	48,980
IMPUESTO A LA RENTA	(4,898)
RESULTADO DEL EJERCICIO	44,082

Fuente: Departamento Contable de la Empresa

CONSORCIO SANTA BARBARA S.A. – COSBASA

ANÁLISIS DE CUENTAS DEL BALANCE

Por el periodo terminado al 31 de Diciembre 2018

(Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

NOTA N° 1 – EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

Caja	<u>23,247.00</u>
	23,247.00

NOTA N° 2 – MAT. AUXILIARES, SUMIN Y REPUESTOS

Combustible	<u>63,450.00</u>
	63,450.00

NOTA N° 3 – ACTIVO DIFERIDO

Intereses banco Continental	223,917.90
Intereses Mi Banco (Leasing)	<u>917,463.14</u>
	1, 141,381.00

NOTA N° 4 – PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

Equipo de transporte	<u>140,614.00</u>
	140,614.00

NOTA N° 5 – EQUIPO DE TRANSPORTE- ADQUIRIDOS EN LEASING

Leasing (10 buses)	<u>1, 993,680.00</u>
	1,993,680.00

NOTA N° 6 – DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADA

Vehículos	62,207.40
Vehículo- Leasing	<u>18,861.60</u>
	81,069.00

NOTA N° 7 – OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES

IGV- Cuenta Propia	<u>7,947.00</u>
	7,947.00

NOTA N° 8 – TRIBUTOS POR PAGAR

Renta de tercera categoría Dic 2017	644.00
Renta de 4ta categoría Dic 2017	160.00
Fraccionamiento 2017	3,708.00
Es salud Dic 2017	419.00
Renta Anual 2018	<u>848.00</u>
	5,779.00

NOTA N° 9 – CTAS. POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS- Socios

Préstamo de Socio	<u>178,000.00</u>
Sr. Félix Valderrama Arnulfo	178,000.00

NOTA N° 10 – OBLIGACIONES FINANCIERAS

Préstamo Leasing	<u>2, 816,835.23</u>
	2, 816,835.23

NOTA N° 11 – CAPITAL

Capital Social	<u>200,000.00</u>
	200,000.00

NOTA N° 12 – RESULTADOS ACUMULADOS

Resultados Acumulados Años Anteriores	<u>44,554.00</u>
	44,554.00

NOTA N° 13 – RESULTADO DEL EJERCICIO

Utilidad del ejercicio	<u>44,082.00</u>
	44,082.00

INTERPRETACIÓN:

El registro de la Operación de arrendamiento se realizó a través de las Cuentas Activos en Arrendamiento financiero con un monto de S/ 1, 993,680.00 en la cual se denota solo las nuevas adquisiciones de Autobuses con el nuevo contrato de arrendamiento. La depreciación de la nueva operación de leasing es de S/ 18,861.60 y acumulada es de S/. 81,069.00 reflejándose en la cuenta de Activos no corriente. Esto incrementa de forma favorable los Activos Totales de la empresa a S/ 3, 289,250. En cuanto a los Pasivos, la operación se registró en la Cuenta Pasivos No Corrientes por un monto de S/ 2, 816,835 que corresponden a las obligaciones financieras asumidas hasta la fecha, elevando el monto por concepto de Pasivos totales. Al final del periodo 2018, la **Empresa Santa Bárbara S.A** finaliza con un Patrimonio de S/ 288, 636.00 reflejando un total entre Patrimonio más Pasivo de S/ 3,289, 250.00. Si se determina la rentabilidad del Patrimonio de la Empresa con los datos del Estado de Situación del año 2018, la formula queda de la siguiente manera:

$$\text{ROE} = \frac{44,082.00}{288,636.00} \times 100 = 15,27\%$$

Donde los S/ 44,082.00 representa la utilidad bruta durante el ejercicio fiscal y S/ 288,636.00 al patrimonio reflejado en los EEFF al año 2018. Se puede deducir que la operación de arrendamiento

produjo una rentabilidad con respecto a su patrimonio de 15,27%. Lo que es lo mismo, la compañía emplea el 15,27% de su patrimonio en la generación de utilidades.

Cabe resaltar que los Estados financieros de la Empresa **Santa Bárbara S.A** suministraron la información necesaria para la interpretación de la operación de arriendo que se presenta. En este caso se trabajó bajo los principios y prácticas contables aplicadas para el registro de las operaciones y preparación de los estados financieros, las cuales son: las normativas de contabilidad y los planes de generalidad empresarial que todas las empresas están obligadas a utilizar a partir del mes de julio del 2010, según normativa del ente fiscalizador.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Luego de realizar la revisión documental del tema objeto de estudio, y una vez expuesto el caso práctico de la empresa seleccionada, se determinaron las siguientes conclusiones con respecto al objetivo de exponer la conveniencia del uso del arrendamiento financiero como alternativa de las Mype del sector servicios y su relación con la rentabilidad de sus operaciones, aduciendo lo siguiente:

- El arrendamiento financiero se ha convertido en una novedosa y rentable alternativa utilizada por las empresas para financiar sus operaciones. Su denominación y aplicación en los países latinoamericanos, pasa por entender el origen de su denominación, además el carácter financiero que se le imprime a las operaciones, no tiene fundamentación jurídica, debido al aspecto arrendaticio de los contratos y a la realidad de uso del mismo; dejando a un lado la esencia misma del negocio, precisamente en la cláusula de opción de compra que involucra un pacto necesario tanto de precio como el poder ejercida de parte de la empresa usuaria.
- Por ese motivo, evaluar la rentabilidad de las operaciones de arrendamiento financiero con respecto a las operaciones de las Pymes,

genera un indicador que permite medir las ganancias que se pueden adquirir a través de utilizar diferentes recursos. Su importancia radica en que permite a las empresas a supervivir mayor tiempo en el mercado, caso particular las empresas que ofrecen servicios de transporte como es el caso de la Empresa **Santa Bárbara S.A.**

- La operación de arrendamiento financiero realizada por la Empresa **Santa Bárbara S.A.**, dedicada al servicio de transporte al Norte de la Ciudad de Lima se registró de manera favorable con respecto a las Normativas Contables internas. Dicha operación tuvo un monto de S/ 2, 308,176, en la cual se denota no solo las nuevas adquisiciones de Autobuses con el nuevo contrato de arrendamiento, sino otros contratos realizados en años anteriores. La rentabilidad de la empresa luego de dicha operación incremento un 15,27% sobre el patrimonio de la misma.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa hacer uso correcto de los indicadores financieros y de rentabilidad; ya que sin duda son los que permiten hacer un diagnóstico de la situación real de la organización y el punto de partida fundamental para lograr el éxito, reconociendo los puntos críticos y las necesidades financieras de la misma.
- Basados en el diagnóstico correcto y su confiabilidad, la gerencia puede definir con mayor precisión el momento adecuado para hacer uso del arrendamiento financiero, siendo una alternativa para aumentar el total de activos sin ver afectados sus niveles de liquidez, resaltando los beneficios tributarios que de ella se derivan, impactando de manera favorable los estados financieros, sirviendo como escudo fiscal que ayuda a reducir considerablemente las contribuciones impositivas de la misma.
- Es indispensable para la empresa **Santa Bárbara S.A**, en aras de su sostenibilidad y perduración en el mercado de servicios de transporte en Lima, contar con el personal técnico especializado, en el registro, monitoreo y ejecución de las diversas alternativas financieras, específicamente el arrendamiento financiero, siendo efectiva las estrategias que desde la gerencia se proyectan, esto hace menos vulnerable a la Mype ante las adversidades del mercado, así como al entorno cambiante y dinámico.

REFERENCIAS

- Asobancaria. (2018). Informe Trimestral del Mercado de Leasing. Documento Oficial. Autor
- Barco, B. (2013). Evaluación Privada de Proyectos. Lima. Editorial Universidad del Pacifico. 3º Edición.
- Caccire, C. y Agramonte, H. "Leasing y su Impacto en la Gestión Financiera de la Empresa de Transportes Josue S.C.R.L. (Trabajo de grado). Universidad Tecnológica del Perú. Facultad de Administración y Negocios. Arequipa.
- Domínguez, R. (2016) Caracterización del arrendamiento financiero (leasing) de las empresas de transporte del Perú: Caso Empresa M&N SRL. (Trabajo de grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Trujillo
- Decreto Legislativo N° 299. Aprobado en Lima, 26 de Julio de 1984. [Documento en Línea] [Consultado el 20 de Abril del 2019]. Recuperado de: [http://galvezconsultores.com/pdf-normas/LEASING%20\(D.Leg.299\).pdf](http://galvezconsultores.com/pdf-normas/LEASING%20(D.Leg.299).pdf)
- Dupleich, M. (2003). El Microleasing: Una nueva alternativa financiera para el desarrollo del pequeño agricultor rural y la microempresa. Simposium Internacional "Experiencias y desafíos en Microfinanzas y Desarrollo Rural". Octubre. Quito

- Ferrer, A. (2009). Operaciones de Leasing en las Empresas Financieras y Mercantiles. *Actualidad Empresarial*, (189), 11-14.
- Fraile, B. y Martin, B. (2008) El Leasing y el Reiting. *Revista de Contabilidad y Finanzas* 57–77.
- Gómez, C. (2005) Leasing o Arrendamiento Financiero. *Revista Contribuciones Económicas*. Vol. 1 (2), 33-45
- Levy, L. (2003) El arrendamiento financiero: sus repercusiones fiscales y financieras. México. Editorial ISEF Empresa Líder.
- Lindao, V. (2018). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de tumbes. (Trabajo de grado). Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Perú.
- Leyva Saavedra, J. (2003). El leasing y su configuración jurídica. *Vniversitas*, (106), 743-789.
- Ley de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) N° 30056 [en línea] [consultada el 24 de abril del 2019] Recuperado de: <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Meza, E. N. (2014) Arrendamiento financiero. *Revista de Investigación de Contabilidad*. 01(01) 44-51 Recuperado de: https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/833/801

Mamani, P. (2016). Arrendamiento Financiero y Gestión Financiera en las Micro y Pequeñas Empresas Del Sector Textil En La Ciudad de Juliaca. Trabajo de Grado. Universidad Peruana Unión. Lima

Normas Internacionales de Contabilidad N° 17. [Documento en Línea] [Consultado el 20 de Abril del 2019]. Recuperado de: <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC17.pdf>

Pérez, W y Stumpo, G. (2002) Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe. CEPAL. Buenos Aires.

Piña, J. y Del Águila, S. (2014) Implicaciones del Leasing financiero en la rentabilidad de la Empresa Global Rent en el periodo 2011-2013. (Trabajo de grado) Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Tarapoto

Sans, S. J. (2006) Diferencias entre el leasing operativo y el financiero bajo la NIC 17. Estrategia Financiera. 2(227) 48-52 Recuperado de: <http://pdfs.wke.es/6/8/7/7/pd0000016877.pdf>

Salluca, N. y Correa, E. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. Valor Contable, 2 (1), 35-44.

Westerfield, R. W. y Jordan, B. D. (2001). Fundamentos de Finanzas Corporativas. México: The McGraw Hill

Zamora, A. (2011) Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el Estado de Michoacán. [En

línea] Editorial Eumet.net [consultado el 24 de abril del 2019] Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/index.htm>