

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**El comportamiento del leasing como opción de financiamiento en
la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, distrito
de Lurigancho, año 2017**

Por:

Yuvan Daivi Pérez Pérez

John Jonny Vega Vega

Asesor:

Mg. Ivan Apaza Romero

Lima, julio de 2018

Área temática: Negocios y Management

Líneas de investigación – UPeU: Contabilidad Financiera

Ficha catalográfica:

Pérez Pérez, Yuvan Daivi

El comportamiento del leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, distrito de Lurigancho, año 2017/ Yuvan Daivi Pérez Pérez; John Jonny Vega Vega; Asesor: Mg. Ivan Apaza Romero – Lima, 2018.

107 páginas: Referencias, resumen y anexos.

Tesis (Contador Público), Universidad Peruana Unión. Facultad de Ciencias Empresariales. Escuela Profesional de Contabilidad, 2018.

Incluye: Referencias, resumen y anexos.

1. Leasing Financiero 2. Apalancamiento Financiero 3. Riesgo Crediticio I. Vega Vega, John Jonny, autor.

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

Mg. Iván Apaza Romero, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: “El comportamiento del leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, distrito de Lurigancho, año 2017.” constituye la memoria que presenta los Bachilleres: PÉREZ PÉREZ, YUVAN DAIVI y VEGA VEGA, JOHN JONNY para aspirar al título de Profesional de Contador Público, cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Lima, a los veintisiete días de agosto del 2018.



Mg. Ivan Apaza Romero

El comportamiento del leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica "Apple Glass Peruana S.A.C.", distrito de Lurigancho, año 2017.

TESIS

Presentada para optar el título de Contador Público

JURADO CALIFICADOR



Mg. Gladys Miler Dávila Dávila
Presidente



CPC Bethsy Areli Paredes Rodríguez
Secretario



Mg. Sinforiano Martínez Huisa
Vocal



Ing. Edison Effer Apaza Tarqui
Vocal



Mg. Iván Apaza Romero
Asesor

Lima, 26 de julio de 2018.

Dedicatoria

A mi padre y hermana por sus palabras de aliento y su apoyo incondicional en la realización de este trabajo de investigación tesis.

Yuvan Daivi Pérez Pérez

A mis padres por sus ejemplos dignos de superación y entrega.

A mis hermanos que siempre están en todo momento para animarme en mis logros académico y formación profesional.

John Jonny Vega Vega

Agradecimientos

Damos nuestro agradecimiento a Dios, por sus milagros hechos en nosotros durante los afanes estudiantiles

A nuestra querida UPeU (Universidad Peruana Unión, por recibirnos en su seno y brindarnos todos los saberes necesarios para hacernos cada vez más humilde.

A las autoridades y nuestros profesores de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, porque hicieron posible la realización del presente trabajo de investigación, con el propósito de obtener el título profesional.

A nuestro asesor, el Mg. Ivan Apaza Romero, por las valiosas horas concedidas en la orientación en los procesos para la efectividad del estudio.

A nuestros familiares y amigos, por su apoyo incondicional y danos sus palabras de aliento para continuar con nuestros estudios ahora culminado nuestra carrera profesional.

Tabla de contenido

	Págs.
Dedicatoria	v
Agradecimientos.....	vi
Resumen	xiii
Abstract	xiv
Capítulo I	15
Planteamiento del problema.....	15
1. Descripción de la realidad problemática	15
2. Formulación del problema	18
2.1. Problema general	18
2.2. Problemas específicos	19
3. Objetivos de la investigación	19
3.1. Objetivo general	19
3.2. Objetivos específicos	19
4. Justificación y viabilidad.....	19
4.1. Aporte teórico	20
4.2. Aporte institucional	20
4.3. Aporte práctico - social.....	20
5. Presuposición filosófica	21
Capítulo II	22
Fundamentos teóricos	22
1. Antecedentes de la investigación	22
2. Marco teórico	26
2.1. Origen del leasing	26

2.2. Arrendamiento financiero	29
2.3. Teorías de leasing.....	49
2.4. Análisis financiero	52
2.5. Análisis económico.....	53
2.6. Liquidez.....	53
2.7. Apalancamiento financiero	54
2.8. Riesgo crediticio	55
3. Marco conceptual	58
4. Variables de estudio	59
4.1. Variable Independiente	59
5. Operacionalización de variables	59
Capítulo III	60
Materiales y métodos	60
1. Diseño de la investigación	60
2. Tipo de investigación	60
3. Población y muestra	61
3.1. Población	61
3.2. Muestra	61
4. Proceso de recolección de datos.....	61
5. Casuística	62
Capítulo IV.....	64
Resultados y discusiones	64
1. Resultados.....	64
1.1. Apalancamiento financiero	64
1.2. Riesgo crediticio	69

2. Discusiones	78
Capítulo V.....	84
Conclusiones y recomendaciones.....	84
1. Conclusiones	84
2. Recomendaciones	86
Bibliografía	88
Anexos	94

Índice de tablas

	Págs.
Tabla 1 <i>Participación en el mercado peruano de contratos financieros - Instituciones bancarias</i>	29
Tabla 2 <i>Diferencias entre Leasing operativo y Leasing financiero</i>	37
Tabla 3 <i>Liquidez corriente</i>	64
Tabla 4 <i>Rotación de cuentas por cobrar</i>	66
Tabla 5 <i>Ratios de periodo de pagos</i>	67
Tabla 6 <i>Ratio de endeudamiento a corto plazo</i>	69
Tabla 7 <i>Ratio de endeudamiento a largo plazo</i>	71
Tabla 8 <i>Ratio de endeudamiento total</i>	73
Tabla 9 <i>Ratio de endeudamiento del activo</i>	75
Tabla 10 <i>Ratio de respaldo de endeudamiento</i>	77

Índice de figuras

	Págs.
Figura 1 <i>Esquema operativo del arrendamiento financiero</i>	44
Figura 2 <i>Liquidez corriente</i>	65
Figura 3 <i>Rotación de cuentas por cobrar</i>	66
Figura 4 <i>Ratios de periodo de pagos</i>	68
Figura 5 <i>Ratio de endeudamiento a corto plazo</i>	69
Figura 6 <i>Ratio de endeudamiento a largo plazo</i>	71
Figura 7 <i>Ratio de endeudamiento total</i>	73
Figura 8 <i>Ratio de endeudamiento del activo</i>	75
Figura 9 <i>Ratio de respaldo de endeudamiento</i>	77
Figura 10 <i>Imágenes de la empresa y sus actividades</i>	107

Índice de anexos

	Págs.
Anexo 1 <i>Matriz de consistencia</i>	94
Anexo 2 <i>Autorización para la realización del estudio</i>	95
Anexo 3 <i>Estados financieros de la empresa “Apple Glass Peruana S.A.C.”..</i>	96
Anexo 4 <i>Estado de Resultados “Apple Glass Peruana S.A.C.”</i>	102

Resumen

El objetivo del estudio fue analizar el comportamiento del leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, del distrito de Lurigancho, año 2017. El estudio fue de enfoque descriptivo y propositivo, de diseño en la modalidad de investigación no experimental. El estudio se realizó utilizando como herramienta una casuística de aplicación. Los resultados indicaron que, en el apalancamiento de la empresa, el indicador liquidez corriente, indica que el índice más bajo fue en el periodo 2016 con 1.32 soles por cada sol de deuda, habiendo una recuperación en el último periodo 2017 con 1.66 soles por cada sol de deuda. A su vez, en el riesgo crediticio de la empresa, el ratio de endeudamiento a corto plazo indica que el índice más alto fue en el periodo 2016 comprometiendo el patrimonio en 191.53%, el índice más bajo fue en el periodo 2013 con 57.69% de compromiso del patrimonio. En conclusión, según el estudio se concluye que la empresa ha utilizado el leasing como su mejor forma de apalancamiento financiero favorable para su crecimiento. En cuanto al riesgo crediticio se concluye está dentro de los parámetros aceptables de riesgo crediticio ya que la liquidez y el aumento de las ventas es los distintos periodos ha ido en aumento, logrando así consolidarse en el mercar metal mecánico del país.

Palabras clave: Leasing financiero, apalancamiento financiero, riesgo crediticio.

Abstract

The objective of the study was to analyze the leasing behavior as a financing option in the metalworking company "Apple Glass Peruana SAC", of the district of Lurigancho, year 2017. The study was of a descriptive and proactive approach, of design in the non-research modality experimental. The study was carried out using a casuistry of application as a tool. The results indicated that, in the leverage of the company, the current liquidity indicator, indicates that the lowest index was in the 2016 period with 1.32 soles for each sol of debt, having a recovery in the last period 2017 with 1.66 soles per each sun of debt. In turn, in the credit risk of the company, the short-term debt ratio indicates that the highest index was in the 2016 period committing the equity in 191.53%, the lowest index was in the 2013 period with 57.69% commitment of the patrimony. In conclusion, according to the study, it is concluded that the company has used leasing as its best form of favorable financial leverage for its growth. As regards credit risk, it is concluded that it is within the acceptable parameters of credit risk since liquidity and the increase in sales in the different periods has been increasing, thus achieving consolidation in the metal mechanic market of the country.

Keywords: Financial leasing, financial leverage, credit risk.

Capítulo I

Planteamiento del problema

1. Descripción de la realidad problemática

En Europa las empresas de leasing están agrupadas en la federación europea de compañías de equipamiento de leasing (LEASEUROPE). “En Gran Bretaña fue el país europeo donde se practicó por primera vez el leasing. Francia, tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal ex professo para las operaciones y las empresas de leasing. Por otro lado, en el país de Bélgica se cuenta con un estatuto legal de leasing. En Italia no se cuenta con una legislación en materia de leasing, sin embargo, su crecimiento es considerable, estos datos se informan con mayor frecuencia en temas de leasing. Este significativo crecimiento del leasing se presenta en otros países de este continente y de otras partes del mundo: España, República Popular China, La India, Indonesia, Corea. Sin embargo, fue Japón el país pionero del leasing que, en poco tiempo, se

convirtió en uno de los países líderes en leasing, al grado de adoptar un subtipo: El samuray leasing”.

La zona Euro también cuenta con asociaciones de leasing, el cual sirve de apoyo para diversas empresas, como también capacitan a las que desean incursionar en el rubro y el cual tienen como objetivo difundir la actividad de leasing y además de las experiencias obtenidas en los diversos países.

Explicamos que en los años 70 en parte de américa las transacciones de que hacían los leasings eran muy escasas por la falta de conocimiento el en rubro, pero en el año 80 este sector comenzó a crecer, siendo el país que destacó por su aplicación Brasil. En los años 90 se evidencia una ligera caída en este sector por las mismas deficiencias de información, para el año 2000 se observa una notoria recuperación que nos llena de esperanzas de abrigar objetivos que se desean lograr y en otras latitudes alcanzado.

Los países de américa latina como el caso de Brasil, Colombia, Uruguay y Argentina, tuvo mucho auge el leasing en los que se aplicó un ordenamiento jurídico, en sus inicios fue adoptado por empresas privadas, luego se fue extendiendo a empresas estatales, en el caso de Uruguay se promulgó una ley sobre Crédito de uso, el cual fue de mucho éxito.

La primera mención oficial del leasing, en Perú, se realizó a través del Decreto Ley 22738 del 23 de octubre de 1979, bajo la denominación de arrendamiento financiero, esta ley faculta a estas instituciones a adquirir inmuebles, maquinarias, equipos y vehículos destinados a este tipo de operaciones.

El leasing en nuestro país fue normado y regulado por diferentes Decretos Supremos, Decretos Legislativos, Resoluciones Ministeriales y Resoluciones de las diferentes instituciones reguladoras.

Las operaciones de leasing en el Perú comienza a desarrollarse en los años 80, en nuestro país cuenta con un sistema financiero conformadas por las instituciones financieras y bancarias, así también por instituciones públicas y privadas, con autorización de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), que desarrollan sus actividades a través de la intermediación financiera, cuyo propósito es buscar las mejorar económicas de la sociedad y además financiera para las empresas y personas interesadas, dicho de esta manera, estas instituciones buscan captar fondos de terceros del mercado y, colocarlos en forma de créditos o inversiones, cubriendo aquellos vacíos en temas relacionados con la disposición del dinero para terceros, su principal función es el movimiento del flujo monetario, asimismo, ofrecen servicios financieros como el caso del leasing financiero con el objetivo de brindar la oportunidad de financiar máquinas, equipos, vehículos a través de un contrato que compromete la obligación de una serie de pagos y con la opción de compra al finalizar dicho contrato. En tal sentido, las instituciones financieras ofrecen asesoría empresarial relacionada a nuevos proyectos y alternativas de financiamiento. A partir de un estudio detallado de la empresa, las instituciones financieras estructuran el financiamiento que más se adapte a la realidad de la empresa solicitante. Si la empresa tiene proyectado invertir en activos fijos, entonces optaría considerar un contrato de arrendamiento financiero.

Según Gómez & Yuceppi, (2013) afirman que “las empresas optan cada vez más por esta alternativa de financiamiento a través de leasing, ya que otorga la posibilidad de obtener beneficios tributarios y económicos. Las empresas con la finalidad de crecer han buscado fuentes de financiamiento que ayuden en el desarrollo de su actividad económica y un crecimiento sostenido, sin embargo, se enfrentan a problemáticas que desfavorecen a este fin a causa de variaciones inestables de las tasas de interés en los mercados interbancarios”.

La aplicación del arrendamiento financiero (leasing) en la empresa metalmecánica del distrito de Lurigancho, durante los últimos años, ha venido siendo una alternativa de financiamiento para aumentar sus activos, puesto que genera una mayor rentabilidad. El estudio se orienta a obtener un arrendamiento financiero para agilizar la gestión financiera, relativamente estable y así lograr reducir gastos provocados por falta de información u orientación para la toma de decisiones. Así mismo, se adquieren activos fijos mediante el financiamiento de arrendamiento financiero (leasing), es por ello, que es de interés saber el comportamiento del leasing financiero como opción de financiamiento y por ende el aumento de los beneficios económicos de la empresa.

Por todo lo presentado, se formula la siguiente pregunta de investigación:

2. Formulación del problema

2.1. Problema general

- ¿Cuál es el comportamiento de leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, del distrito de Lurigancho, año 2017?

2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es el comportamiento del apalancamiento financiero como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, del distrito de Lurigancho, año 2017?
- ¿Cuál es el comportamiento del riesgo crediticio como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, del distrito de Lurigancho, año 2017?

3. Objetivos de la investigación

3.1. Objetivo general

- Analizar el comportamiento del leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, del distrito de Lurigancho, año 2017.

3.2. Objetivos específicos

- Analizar el comportamiento del apalancamiento financiero como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”, del distrito de Lurigancho, año 2017.
- Analizar el comportamiento del riesgo crediticio como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass peruana S.A.C.”, del distrito de Lurigancho, año 2017.

4. Justificación y viabilidad

4.1. Aporte teórico

Este trabajo es importante porque gracias a la afirmación teórica permite analizar el comportamiento del leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.” del distrito de Lurigancho, año 2017, utilizando como herramienta una casuística de aplicación. Este caso se efectuará en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.”.

4.2. Aporte institucional

La información obtenida le servirá como una orientación para el empresario o empresarios que trabajan en el giro metalmecánica, con el fin de que analicen de qué manera las técnicas del leasing pueden mejorar la rentabilidad de la empresa.

4.3. Aporte práctico - social

En este aspecto social este trabajo pretende brindar un aporte a los administradores de las empresas en el área metalmecánica, ya que gracias a los resultados de la investigación ellos podrían orientarse y corregir los puntos débiles y fortalecer sus habilidades en las empresas para que su percepción organizacional sea mejor.

También sería necesario que los dueños o directores de las empresas reciban orientaciones técnicas con respecto a las informaciones financieras que le dan soporte y estabilidad para poder mantenerse en solvencia, así mismo, recurrir a capacitaciones de tema financiero para conocer y tener la capacidad de evaluar si es posible o no apalancarse con esta alternativa de financiamiento y poder decidir si es necesario o no adquirir los activos de alta tecnología que la empresa necesita y poder competir con las otras empresas de mayor desarrollo.

5. Presuposición filosófica

En relación al arrendamiento financiero, la Santa Biblia, presenta un claro ejemplo en el libro de San Mateo capítulo 21, versículos del 33 al 41 que dice: “Oíd otra parábola: Hubo un hombre, padre de familia, el cual plantó una viña, la cercó de vallado, cavó en ella un lagar, edificó una torre, y la arrendó a unos labradores, y se fue lejos. Y cuando se acercó el tiempo de los frutos, envió sus siervos a los labradores, para que recibiesen sus frutos. Mas los labradores, tomando a los siervos, a uno golpearon, a otro mataron, y a otro apedrearon. Envío de nuevo otros siervos, más que los primeros; e hicieron con ellos de la misma manera.”

Finalmente les envió su hijo, diciendo: “Tendrán respeto a mi hijo. Mas los labradores, cuando vieron al hijo, dijeron entre sí: Este es el heredero; venid, matémosle, y apoderémonos de su heredad. Y tomándole, le echaron fuera de la viña, y le mataron. Cuando venga, pues, el señor de la viña, ¿qué hará a aquellos labradores? Le dijeron: A los malos destruirá sin misericordia, y arrendará su viña a otros labradores, que le paguen el fruto a su tiempo.” (Reina-Valera, 1960).

La parábola narrada por Jesús muestra la práctica del arrendamiento que era una forma de anticipar qué parte de lo que se cosechaba era para el dueño, quien ejercía su derecho enviando a sus siervos a recaudar lo que le correspondía; sin embargo, los labradores con el fin de no pagar la renta, los golpeaban, los maltrataban y hasta lo mataban e inclusive el hijo del dueño fue asesinado. Frente a todos estos sucesos, el dueño decide quitárselos la viña a estos labradores porque no querían devolver lo establecido en el contrato y arrendar a otros viñadores que puedan prosperar la viña.

Capítulo II

Fundamentos teóricos

1. Antecedentes de la investigación

Mamani (2016) presentó su tesis titulada “Arrendamiento financiero y gestión financiera en las micro y pequeñas empresas del sector textil en la ciudad de Juliaca, 2016” con la finalidad de determinar la relación entre el arrendamiento financiero y la gestión financiera en las micro y pequeñas empresas del sector textil en la ciudad de Juliaca. El estudio realizado es de diseño no experimental, de corte transaccional o transversal, de tipo descriptivo correlacional. Así mismo, empleó el paquete estadístico SPSS 22.0 para el tratamiento de los datos en estudio. El instrumento que se utilizó es el cuestionario que consta de 18 preguntas. Esta prueba constó de dos dimensiones: apalancamiento financiero y riesgo crediticio. “Obtuvieron resultados significativos como el 71.4% de las Mypes mencionaron que existe mejora en la gestión financiera con el arrendamiento financiero. Finalmente, el autor concluyó que realmente el arrendamiento financiero optimiza la gestión financiera y por ende existe una relación significativa entre las dos dimensiones”.

Cruzado & Gonzales (2015) en su trabajo de investigación realizado en Chiclayo, titulado “Análisis del leasing como alternativa de financiamiento para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de la ciudad de Ferreñafe, sector Soltín” tuvo como objetivo obtener una información distinta y complementaria a la de las cifras absolutas, que sea útil para el análisis ya sea de carácter patrimonial, financiero y económico, ya que estos interpretan los estados financieros. “El método de investigación fue aplicada, no experimental, transaccional, descriptiva simple y para la población se consideró a 380 agricultores. Los autores concluyeron que el leasing es una alternativa de financiamiento rentable para este sector agrícola, pues les ayuda a incrementar la utilidad y a disminuir los costos”. Finalmente, determinaron tres alternativas de financiamiento para este sector, “la primera alternativa fue el alquiler, la segunda el préstamo bancario, y la tercera alternativa fue el financiamiento mediante el leasing donde determinaron que el leasing es la mejor opción.

Huamaní & Leonardo (2015) se realizaron una investigación denominado “El arrendamiento financiero y su rentabilidad en las MYPES del distrito de los Olivos” con el fin de determinar que el arrendamiento financiero en las MYPES es un mecanismo que permita adquirir bienes de capital y mejorar la rentabilidad de estas empresas. Utilizó la técnica de la encuesta, la observación y revisión documentaria, para recopilar información sobre el arrendamiento financiero y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en el distrito de los Olivos. En los resultados obtenidos en las encuestas, las pruebas estadísticas y determinación de ratios, se obtuvo que, “el arrendamiento financiero permite adquirir bienes de capital y mejorar la rentabilidad ya que estas variables tienen un alto grado de relación; como también el aumento de la liquidez al adquirir un activo fijo por este

mecanismo”. Llegando a la siguiente conclusión que, “el buen funcionamiento de un sistema de gestión administrativo permite una buena evaluación y efectividad de las operaciones crediticias de las micro y pequeñas empresas y si estas optan por este mecanismo financiero que permite adquirir bienes de capital, los cuales ayudarán a mejorar su proceso productivo y así ser más competitivos, y en consecuencia mejorar la rentabilidad de dichas empresas”.

Hernández (2014) en su investigación realizada en Lima titulada “El arrendamiento financiero como instrumento de apalancamiento para activos intangibles de las empresas peruanas de publicidad, propuesta actual”, el objetivo era “determinar la manera que el arrendamiento financiero puede convertirse en el mejor instrumento de financiación de los activos intangibles de las empresas”. El estudio consideró que es aplicativa del nivel descriptivo-explicativo; empleando los métodos descriptivo e inductivo; el diseño fue no experimental, con una muestra representada por 100 personas; el tipo de muestreo empleado fue probabilístico; la técnica utilizada para la recopilación de datos fue a través de la encuesta; el instrumento empleado fue el cuestionario; a su vez, “se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de información: análisis documental, indagación, conciliación de datos, tabulación, comprensión de gráficos; así mismo, las técnicas de procesamiento de datos: ordenamiento y clasificación, registro manual, proceso computarizado con Excel y proceso computarizado con SPSS. Los resultados mostraron que el 97% acepta que el arrendamiento financiero, podría aplicarse a los activos intangibles; el 98% acepta que el arrendamiento financiero, es mejor que cualquier otro producto financiero; el 97% acepta que el arrendamiento financiero, no solo es conveniente desde el punto de vista financiero, si no también tributario; el 100% de los encuestados, contesta que los

activos intangibles deben generar una renta que resulte superior que el costo del arrendamiento financiero para afirmar que se está aprovechando de la mejor manera; el 90% acepta que resulta adecuado que las empresas cada día obtengan más activos intangibles para generar valor y lo hagan utilizando un instrumento como el arrendamiento financiero”. Concluyó que el arrendamiento financiero es el instrumento de financiación para los intangibles de las empresas de que necesitan publicitar sus productos y servicios.

Campos (2013) desarrolló una investigación en Santiago de Chile titulada “De la operación de leasing financiero, de su naturaleza jurídica y de la evolución que ha experimentado el criterio de la jurisprudencia nacional, en cuanto a su calificación, entre los años 2000-2012”, el objetivo fue “determinar la naturaleza jurídica y evolución que ha experimentado el criterio de la jurisprudencia nacional, en cuanto a su calificación, entre los años 2000-2012” Empleó el método descriptivo, los datos fueron obtenidos de la realidad para dar solución a la problemática planteada. Concluyó que el leasing permite obtener el uso y el goce de un bien de capital o de consumo, mueble o inmueble, generalmente con el fin de mejorar el rendimiento de un proceso productivo; con una eventual, pero cierta, posibilidad de adquirir su propiedad. Todo lo anterior, sin que sea menester disponer de un capital inicial, y por ende, sin un desembolso actual de fondos, conservando con ello la liquidez de la empresa.

Ajci Monroy, R. (2006) en su tesis “el leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa Plastienvases, S.A., para optar el grado de Master en Administración Financiera en la Universidad de San Carlos de Guatemala, tuvo como objetivo Establecer

que el leasing financiero representa una mejor alternativa de financiamiento para adquisición de montacargas en la empresa Plastienvases, S.A". usó una metodología descriptiva y cuantitativa, llegando a las siguientes conclusiones: (1) La empresa Plastienvases, S.A., posee un crédito fiscal que sobrepasa los Q 12,000.000.00, capital de trabajo que no le genera ningún beneficio a la empresa. Esto derivado a la política de compra directa de maquinaria y equipo, en la cual el Impuesto Al Valor Agregado se paga en forma inmediata y directa, esto difiere cuando la adquisición se da por Leasing Financiero, donde el desembolso es parcial y de largo plazo. (2) La empresa Plastienvases, S.A. realiza el financiamiento de sus proyectos con el 50% de Capital propio y 50% con financiamiento bancario, y hasta la fecha no ha considerado ninguna otra opción de financiamiento. Sin embargo, el mercado financiero guatemalteco ofrece diversas alternativas que pueden aplicar al negocio tales como: $\frac{3}{4}$ de financiamiento con garantía prendaria y $\frac{1}{4}$ crédito documentario. Las opciones anteriormente indicadas pueden disminuir la inversión del accionista y contribuir a una mayor rentabilidad por acción.

2. Marco teórico

2.1. Origen del leasing

Peña, L. (2012) explica que la expresión inglesa leasing proviene del verbo "to lease", que significa alquilar.

En el derecho romano el emperador Zenón mediante un edicto reguló el contrato denominado enfiteusis, como una especie de la locatio conductio rei, que consiste en autorizar a las municipalidades a arrendar sus bienes de forma

indefinida a particulares para que exploten los bienes, trasladando todos los riesgos de la cosa.

El origen próximo de leasing se sitúa a finales del siglo XIX cuando las grandes compañías de ferrocarriles de los estados unidos, acudieron a una modalidad especial de arrendamiento, para adquirir gran parte de las locomotoras y vagones.

En 1920 la empresa Bell Telephone System comercializó sus teléfonos mediante un contrato combinado de arrendamiento y prestación de servicios.

Se dice que D.P. Booth Jr, es el creador del mecanismo de Leasing, pues en 1950 siendo gerente de una empresa de productos alimenticios, logró un contrato para suministrar alimentos enlatados al ejército de Estados Unidos en la Guerra de Corea. Pero como la infraestructura de su empresa era insuficiente para cumplir a cabalidad con el contrato y su capacidad financiera era limitada para comprar maquinaria, entonces Booth acude a Henry Schoenfeld, que reúne un grupo de inversionistas y en mayo de 1952 crea la United States Leasing Corporation. Esta compañía recibe un prestamos de Bank of América, obtiene fondos para comprar la maquinaria requerida por la fábrica de alimentos de Booth, que a su vez le entregó dicha maquinaria en leasing. Al obtener resultados satisfactorios, la empresa "U.S. leasing" aumentó su capital a 50,000 dólares con un prestamos de Bank of américa, y comenzó a financiar el arrendamiento de equipos. Luego fundó la "Booth Leasing Corporation" que se convirtió en la segunda empresa del rubro de los Estados Unidos con 2,700 clientes y 66 millones de dólares en contratos en el año 1961.

En 1974 el First National Citibank, por el intermedio de su arrendadora y administradora Citicol S.A. acuerda en Colombia las primeras operaciones de leasing, pero en 1975 suspende sus operaciones, año en el que se crea la empresa leasing de Colombia con la promoción de Adela Investment Company.

En nuestra legislación peruana se encuentra regulado el contrato de arrendamiento financiero en el Decreto Ley 18957 (1971) se emitió en el gobierno de militar de Velasco Alvarado, posteriormente, se promulga el Decreto Legislativo N° 299 (1984) en el segundo gobierno del presidente del Perú Belaunde Terry, donde empieza a tener mayor desarrollo, dado que nuestro país durante la década de los 80 vivió una crisis económica. En tal sentido, se necesitaba dar fuerza a la economía de nuestro país y es allí donde se opta por esta alternativa de financiamiento a través del contrato de arrendamiento financiero para poder invertir en activos fijos y poder adquirir beneficios tributarios en favor de la empresa, así como la reducción del pago del impuesto a la renta. Otro aspecto favorable para los empresarios era que podía financiar a mediano o a largo plazo.

Las entidades financieras peruanas, no todas celebran contratos de arrendamiento financiero como: Mibanco, Banco Falabella, Banco Ripley, Banco Azteca o Banco Cencosud, dado que, están enfocados a un segmento diferente en el mercado (Supertintendencia, Banca, Seguros y AFP, 2017).

La participación de las entidades financieras en el mercado que celebran contratos de arrendamiento financiero se muestran a continuación:

Tabla 1

Participación en el mercado peruano de contratos financieros - Instituciones bancarias

N°	Empresas financieras	Monto S/	Participación (%)
1	Banco de Crédito del Perú	8,021,646	37.85
2	Banco Continental	5,141,939	24.26
3	Scotiabank Perú	3,291,656	15.53
4	Interbank	1,690,032	7.97
5	Banco Interamericano de Finanzas	1,465,217	6.91
6	Banco Santander Perú	771,597	3.64
7	Banco Financiero	501,218	2.36
8	Banco GNB	179,825	0.85
9	Citibank	91,814	0.43
10	Banco de Comercio	4,772	0.02

2.2. Arrendamiento financiero

2.2.1. Definición del arrendamiento financiero

Según el Decreto Legislativo N°299, Artículo 1 (1984) define que “un contrato de arrendamiento financiero es aquel contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria, de comprar dichos bienes por un valor pactado”.

Un arrendamiento es un contrato mediante el cual el dueño de un activo (el arrendador) le otorga a otra parte (el arrendatario) el derecho exclusivo de utilizar el activo, normalmente por un período de tiempo convenido, a cambio de pago del

alquiler. La mayor parte de nosotros estamos familiarizados con el arrendamiento de casas, departamentos, automóviles, oficinas o teléfonos. Las décadas recientes han observado un enorme crecimiento en el arrendamiento de activos de negocios como es el caso de automóviles y camiones, computadoras, maquinarias e incluso plantas industriales (Salirrosas, 2017).

El arrendamiento o leasing (el término leasing viene del inglés “to lease”, que significa arrendar y su concepción más aceptada se refiere más bien a arrendamientos de largo plazo), es un contrato mediante el cual el dueño de un activo, el cual se denomina arrendador, le confiere a otra persona, llamada arrendatario el derecho de usar el activo por un período de tiempo determinado a cambio de un pago o una serie de pagos (Saavedra, 2010).

Según la NIIF 16 (2016) define un contrato de arrendamiento como un acuerdo que le transfiere al arrendatario el derecho a utilizar un activo durante un período de tiempo determinado a cambio de una remuneración. Una empresa evalúa si un contrato contiene un arrendamiento sobre la base de si el cliente tiene el derecho de controlar el uso de un activo identificado por un período de tiempo.

Según la Real Academia Española (2009) define que el contrato de arrendamiento es de locación o conducción; por este contrato una persona se obliga a ejecutar una obra o prestar un servicio a otro mediante cierto precio.

Peña, L. (2012) explica que leasing “es un contrato mediante el cual una parte entrega a otra un activo productivo para su uso o goce, a cambio de un canon, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere a locatario, si este decide ejercer la opción de adquisición que se pacta a su favor”.

2.2.2. Características del arrendamiento financiero

El arrendamiento financiero cuenta con las siguientes características:

a. Duración y carácter

Con respecto a este punto Narváez (2009) hace énfasis que, “la duración es de tres a seis años para bienes muebles y de veinte a treinta años para bienes inmuebles”; por su parte Chang (2007) dice que, “el plazo del contrato es fijado por las partes”. Asimismo, Bertolotto (2006) añade que, “el plazo del contrato suele establecerse según el período estimado de vida útil”. En ese lapso, de tiempo, el convenio no puede ser modificado, salvo por acuerdo entre ambas partes, en otras palabras, el carácter del arrendamiento financiero es irrevocable por ambas partes (Narváez, 2009).

b. Tipos de bienes

En cuanto al tipo de bien el Decreto Legislativo N° 299 (1984), refiere que, “los bienes deben ser tangibles e identificables”. Bajo el mismo criterio, Torres (2010) agrega que el arrendamiento financiero se lleva a cabo principalmente con bienes muy especializados, tales como máquinas de fabricación, equipos o vehículos especiales, adecuados a la particular necesidad de la empresa arrendataria.

c. Acción al finalizar el contrato

Lo que corresponde a la acción que se realiza al finalizar el contrato, la mayoría de autores concuerdan en que, al finalizar dicho plazo, el arrendatario puede elegir entre devolver el bien, prorrogar el acuerdo o comprar el bien a valor residual establecido en el contrato (Bertolotto, 2006). A esta opinión, García (2011), añade que, “el valor residual al que se ejerce la compra es la diferencia

entre el precio de adquisición inicial que tuvo el arrendador y los gastos e intereses abonados por el arrendatario, ante esta característica” Torres (2010) asume que, “de no ejercer la compra por parte del arrendatario, se puede prorrogar el convenio, pagando un precio menor o simplemente devolver el bien”.

Por su parte, Chang (2007) menciona que, “el arrendador no responde a los daños y vicios que pudiera tener el bien y es que esta última situación se origina debido a la participación del proveedor, ya que son ellos los que responden frente al arrendatario por la idoneidad, calidades técnicas y condiciones de funcionamiento del equipo, es por ello que el arrendador se exonera de esta responsabilidad”

d. Es un contrato consensual

En este punto se perfecciona con el acuerdo de las partes, esto es entre la empresa locadora y el arrendatario. El art. 8° del Decreto Legislativo N° 299 (1984) establece que, “el arrendamiento financiero debe ser por Escritura Pública, esto básicamente para que surta efecto ejecutivo en caso de incumplimiento de la obligación”. Contenido del contrato de arrendamiento financiero

Según el Decreto Legislativo N° 915, art. 5 (2001) Establece las normas que deberán contener los contratos de arrendamiento financiero, sólo así tendrán afecto tributario. Dichas normas se detallan a continuación:

- “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 presente artículo.
- A partir del día siguiente de la publicación del presente dispositivo, de incumplirse lo dispuesto en el primer y segundo párrafo del presente artículo, el arrendador no podrá deducir como crédito fiscal el Impuesto General a las Ventas trasladado en la adquisición del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero”.
- De haberse utilizado el crédito fiscal, éste deberá ser reintegrado, deduciéndose del crédito fiscal que corresponda al período tributario en que se produce el incumplimiento. En caso de que el monto del reintegro exceda el crédito fiscal del referido período, el exceso deberá ser deducido en los períodos siguientes hasta agotarlo. La deducción deberá afectar las columnas donde se registró el Impuesto que gravó la adquisición del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero.

2.2.3. Clasificación del arrendamiento financiero

En el contrato de arrendamiento financiero se presentan los siguientes tipos:

a. Leasing financiero

“Está modalidad de leasing es aquel mediante el cual una empresa de leasing da en arrendamiento un bien determinado que ha elegido un usuario y que éste adquiere para tal propósito. Obligándose al arrendatario a pagar un canon periódico, por un tiempo determinado e irrevocable, en que ha asumido el

arrendatario todos los riesgos y gastos de conservación de la cosa durante la vigencia del contrato en las condiciones que se acordaren, o finalmente restituir el bien materia del contrato” (Inga, 2012).

Beneficios del leasing financiero

Según Farina (2009) menciona que el leasing financiero presenta los siguientes beneficios:

Para el Arrendador

- Incrementa las colocaciones con un producto rentable.
- Los gastos y riesgos corren por el cliente.
- El IGV pagado por la adquisición del bien es usado como crédito fiscal y compensado con el IGV gravado en las cuotas del cliente.
- Permite atender segmentos del mercado que tienen mayor riesgo y rentabilidad.
- Mejora su posición de garantías, pues el activo es propiedad del banco en vez de prenda o hipoteca.
- Los bienes no pueden ser embargados.
- En caso de incumplimiento los bienes deberán ser restituidos con el mérito ejecutivo.
- Permite captar al proveedor del arrendatario como cliente”.

Para el Arrendatario

- Acceso al financiamiento que no podrían obtener con otros productos.
- Beneficio tributario de la depreciación acelerada de los activos adquiridos.

- El bien se paga mientras produce.
- Optimiza capital de trabajo y el uso de garantías.
- El interés y la depreciación son gastos deducibles del impuesto a la renta.
- El IGV de las cuotas puede ser utilizado como crédito fiscal.
- Se le permite conocer la tasa del interés.
- Es posible financiar hasta el 100% del valor de los bienes, incluido los fletes, gastos de despacho, derechos aduaneros, instalación, montaje, seguros, etc.

El leasing en los Estados Financieros del Arrendador

“Los arrendadores deben reconocer los activos que mantienen en arrendamiento financiero y deben presentarlos como cuentas por cobrar en sus balances generales, importe igual a la inversión neta efectuada en el arrendamiento. En un arrendamiento financiero, el arrendador transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad” (SUNAT, 2005).

Por consiguiente, el arrendamiento al ser cobrado por el arrendador es tratado como una devolución del capital e ingreso financiero para reembolsarle su inversión y retribuirle por sus servicios. El reconocimiento del ingreso financiero debe basarse en un patrón que refleje una tasa de retorno periódica y constante sobre la inversión neta pendiente, hecha por el arrendador en el arrendamiento financiero (Saavedra, 2010).

El leasing en los Estados Financieros del Arrendatario

Según la NIC 17, “los arrendatarios deben reconocer los arrendamientos financieros como activos y pasivos en sus balances generales, registrándolos por

importes iguales al inicio del arrendamiento, al valor razonable de la propiedad arrendada o, si éste fuera menor, al valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento. Para calcular el valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento, el factor de descuento será la tasa de interés implícita en el contrato de arrendamiento, siempre que se pueda determinar; en caso contrario, se usará la tasa de interés marginal de los préstamos del arrendatario”

“Los pagos por arrendamiento deben prorratearse entre la carga financiera y la reducción del pasivo pendiente. La carga financiera debe ser distribuida entre los períodos comprendidos en el plazo del arrendamiento de modo que represente la aplicación de una tasa de interés periódica y constante sobre el saldo pendiente del pasivo en cada periodo. Un arrendamiento financiero origina, en cada período contable, tanto gasto de depreciación como un gasto financiero”.

La política de depreciación para activos arrendados debe ser uniforme con aquella seguida para el resto de los activos depreciables que se posea y la depreciación que se reconozca debe calcularse sobre las bases establecidas en la NIC 4, Tratamiento contable de la depreciación y NIC 16, Inmuebles, Maquinaria y Equipo. Si no existe una certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad del activo al término del plazo del arrendamiento, el activo debe ser totalmente depreciado durante el plazo del contrato o durante su vida útil, el que sea más corto.

Diferencia entre el leasing financiero y el leasing operativo

Según Cruzado & Gonzales (2015) las principales diferencias pueden ser recogidas en el siguiente cuadro sinóptico, a saber:

Tabla 2

Diferencias entre Leasing operativo y Leasing financiero

Leasing Financiero	Leasing Operativo
- El arrendador es la empresa financiera o filiales de bancos.	- Son arrendadores los fabricantes, distribuidores o importadores de bienes de equipo.
- El plazo del contrato es de 3 a 5 años, si se trata de bienes muebles y de 20 a 30 años si se trata de bienes inmuebles.	- El plazo del contrato es corto, normalmente de 3 años.
- El contrato es irrevocable para ambos contratantes.	- El contrato es revocable por el arrendatario con preaviso.
- Los gastos de conservación y mantenimiento del material están a cargo del arrendatario.	- El arrendador está obligado al mantenimiento del bien, pago de servicios, etc.

b. Leasing operativo

“El leasing operativo no es un contrato con autonomía propia, con caracteres y efectos que les permitan una calificación jurídica especial, como el contrato de leasing financiero, sino un contrato de arrendamiento de cosas muebles. Es un contrato de arrendamiento que recae sobre un equipo profesional o con una cláusula que no es de su esencia, aquella mediante la cual el arrendatario se

reserva la facilidad de terminar unilateralmente el contrato por la obsolescencia del bien (Saavedra, 2010)".

c. Leaseback

El propio cliente es el que vende su propiedad a la empresa de leasing y luego la alquila, consiguiendo con ello transformar una deuda de corto a largo plazo y en la obtención de una liquidez inmediata en las ventajas fiscales, así como una mayor rapidez en la amortización (Farina, 2009).

d. Arrendamiento financiero industrial

Esto se refiere a un leasing de grandes proporciones, equipos como aviones, buques, etc., tratando a veces con el leasing internacional, el llamado Cross Border Leasing, en el que es necesario acoplar la diferente legislación del leasing entre las dos partes (Farina, 2009).

e. Arrendamiento inmobiliario y mobiliario

El arrendamiento inmobiliario es aquel contrato en el cual una sociedad cede en arrendamiento un bien inmueble destinado al uso profesional, comprado o construido expresamente por su cuenta, concediendo al arrendatario una promesa unilateral de venta (Hernández, 2014).

"El arrendamiento mobiliario es aquel contrato celebrado entre una empresa de Leasing y un usuario, en el que la empresa se obliga a adquirir y luego ceder el uso de un bien mueble elegido previamente por el usuario, por un plazo determinado, a cambio del pago de un canon periódico como contraprestación y finalizado el cual el usuario puede adquirir el bien, previo pago del valor residual pactado, celebrar un nuevo contrato o devolverlo" (Velásquez, 2016).

“Se diferencia en que el arrendamiento inmobiliario se refiere al préstamo para construcción de edificios comerciales o industriales, mientras que el mobiliario se refiere al préstamo para el equipamiento de oficinas como computadoras, fotocopadoras o muebles de importante valor económico como automóviles, aviones edificios, etc. La duración es a largo plazo” (Calderón & Inga, 2017).

2.2.4. Elementos del contrato de arrendamiento financiero

Según Salirrosas (2017) los elementos de contrato de arrendamiento financiero son los siguientes:

a. Proveedor o Vendedor

Es la empresa o entidad fabricante quien abastece el bien y hace el primer contacto con el cliente.

- Empresa domiciliada

Es la empresa propietaria del bien, materia de arrendamiento financiero. Si es una empresa domiciliada en el país, deberá ser bancaria o financiera autorizada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

- Empresa no domiciliada

Las empresas de arrendamiento financiero no domiciliadas en el país que deseen realizar estos tipos de operaciones en el mercado interno deberán estar registradas en la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Obligaciones del proveedor

Son obligaciones del proveedor:

1. Entregar el bien objeto en arrendamiento financiero al arrendatario cuando el arrendador lo autorice;

2. Asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, en buen funcionamiento y sin vicios ocultos.
3. Responder por los reclamos cubiertos por las garantías de los bienes en arrendamiento.
4. Cumplir con las leyes de protección al consumidor; y
5. Otras que se pacten entre las partes.

b. Cliente o Arrendatario

Es el cliente con capacidad legal para adquirir derechos y obligaciones, que por medio de un contrato de arrendamiento obtiene un bien, el cual gozará de los beneficios que pueda obtener de dicho arrendamiento, compensándolos con el pago de rentas durante un período determinado en el mismo contrato (Araujo, 2009).

El Decreto Legislativo N° 299 (1984), menciona que el arrendatario puede ser persona natural o jurídica, es decir, cualquier tipo de empresa constituida de acuerdo con la Ley General de Sociedades, empresas individuales de responsabilidad limitada, empresas unipersonales, cooperativas, etc.

Obligaciones del Arrendatario

“El arrendatario se obliga, durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, a:

1. Pagar las rentas o cánones en el plazo estipulado en el contrato;
2. Asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien;
3. Responder, civil y penalmente, por el uso del bien arrendado;

4. Respetar el derecho de propiedad de los bienes y hacerlo valer frente a terceros. Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores, o reestructuración forzosa de obligaciones, los bienes en arrendamiento financiero que explote el arrendatario, no formarán parte de su masa de bienes y estarán excluidos de la misma para los efectos de ley; y las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente ley”

c. Propietario o Arrendador

Según Córdoba (2016) menciona que es la entidad financiera que adquiere el bien indicado por el cliente.

Documentos generales requeridos

Los documentos que las empresas financieras prestan servicios de leasing pueden variar, sin embargo, generalmente, estos son los requisitos:

1. Carta solicitud con el detalle de la razón social de la empresa, RUC, monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas.
2. Estados financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y, del último trimestre con el detalle de las principales cuentas.
3. Flujo de caja proyectado por el plazo total de la operación.
4. Proforma del proveedor para las maquinarias y equipos.
5. Copia DNI de los representantes legales y fiadores.
6. Certificado Registral Inmobiliario emitido por Registro Públicos.
7. Copia de la declaración jurada de autoevaluó, en el caso de ser bienes inmuebles”

Obligaciones del Arrendador

Según Saavedra (2010) menciona que, “el arrendador que celebre contrato de arrendamiento financiero queda obligado a:

1. Pagar al proveedor oportunamente el precio acordado del bien;
2. Mantener los bienes arrendados, libres de embargo durante la vigencia del contrato, para asegurar la tranquila tenencia, uso y goce del bien por el arrendatario.
3. El saneamiento por evicción; y las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente Ley.
4. El arrendador, previo acuerdo de las partes, podrá ceder al arrendatario todos los derechos y acciones que en este sentido tenga contra el proveedor.
5. En los casos en que el arrendador sea también proveedor, le serán aplicables, además, las obligaciones que estipula el artículo cuarto de la presente Ley”.

d. Contrato

Es el documento firmado entre el arrendador (Locador) y arrendatario (Locatario), mediante el cual se concreta la operación. Se especifica las características del bien objeto del arrendamiento financiero, así como un plazo y normas que regulan su uso.

El Art. 5 del Decreto Legislativo 299 (1984) menciona que, “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”

e. Bienes

Tal como dispone el artículo 42° del Decreto Legislativo N° 299 (1984), los bienes materia de arrendamiento financiero deben ser plenamente identificables. La locadora mantendrá la propiedad de dichos bienes hasta la fecha en que surta efecto la opción de compra ejercida por el arrendatario por el valor pactado. El arrendatario tiene el derecho de uso del bien en el lugar, forma y condiciones establecidas en el contrato. El locador no responde por los vicios y daños de los bienes, correspondiendo al arrendatario el ejercicio de las acciones pertinentes contra el proveedor del bien.

- Obligación de asegurar los bienes

Los bienes materia de arrendamiento financiero deben estar cubiertos con póliza de seguro contra riesgos susceptibles de afectarlos o destruirlos. Es derecho irrenunciable del locador fijar las condiciones de seguro. El arrendatario es responsable del daño que pueda causar el bien, desde el momento en que lo recibe del locador.

- Plazo

El plazo de arrendamiento financiero será fijado por las partes, es decir el locador y el arrendatario.

- Opción de compra

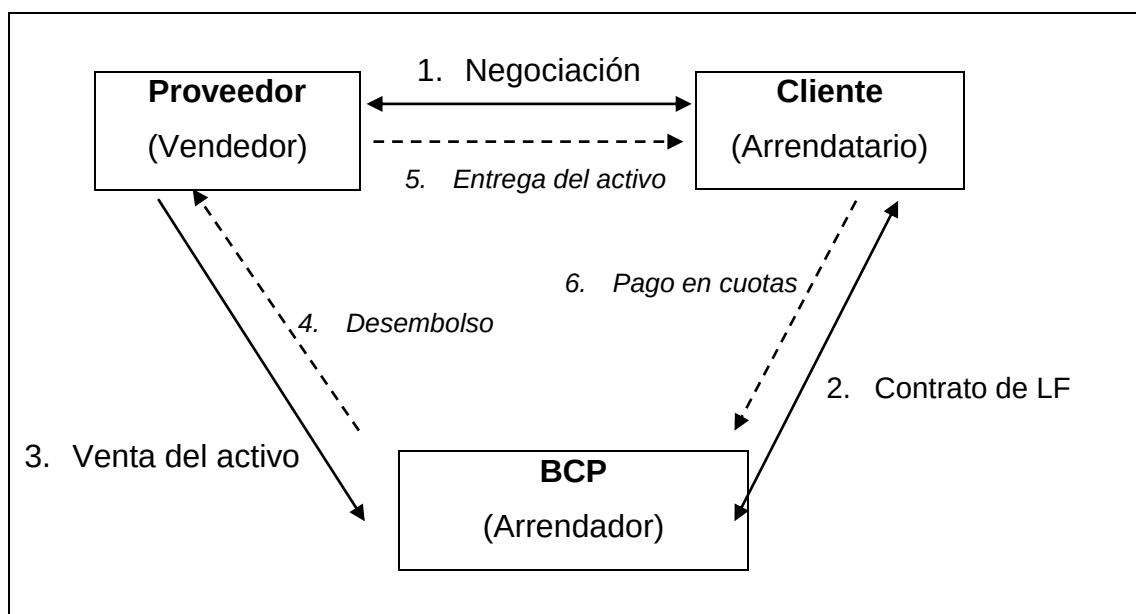
“La opción de compra del arrendatario tiene validez por el plazo de duración del contrato y podrá ejercerse en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual. El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada. En este caso no es aplicable el plazo establecido en el derecho

común, es decir en el Código Civil, artículo 1423, esto es seis (6) meses (Decreto Legislativo N° 299, 1984)”.

El valor de venta debe ser pactado en forma clara, es decir el valor residual, entendiéndose por tal la diferencia entre el valor comercial del bien, materia de arrendamiento y la amortización real de dicho bien que se realizó a través de los pagos de las cuotas periódicas; dicho valor, sea irrisorio o no, tiene importancia (Salirrosas, 2017).

Figura 1

Esquema operativo del arrendamiento financiero



2.2.5. Ventajas y desventajas del contrato de arrendamiento financiero

Según Alarcón (2007) hace mención acerca de las ventajas y desventajas del arrendamiento financiero:

a. Ventajas

- “El arrendatario se ahorra un desembolso sustancial e inmediato de dinero, ya que estos contratos no requieren mínima inicial, sino que se otorgan sobre el monto total del bien a arrendar”
- “En caso de producirse el bien por corto tiempo (para producir un producto que se elabora por temporadas, en caso de empresas que están comenzando y no tiene un futuro cierto sobre el éxito de su producto, etc.), el mismo se podrá devolver de acuerdo a los plazos (los cuales son flexibles) establecidos en el contrato.”
- Si el arrendatario desea quedarse con el bien arrendado con solo cancelar el valor de rescate al final del contrato, el bien pasa a ser de su propiedad.
- Preserva el capital del usuario para otras inversiones.
- Esta alternativa de financiamiento le evita al usuario pagar enganches, adelantos y otros cargos. Hace posible que los gastos que sean necesarios para instalar, fletar, etc., respecto del equipo adquirido, pueden ser incluidos en las rentas mensuales.
- Fiscalmente los intereses son deducibles.
- Fiscalmente el equipo es propiedad del usuario, de modo tal que la permite depreciarlo.
- Debido a que el arrendamiento garantiza un pago fijo, se facilita al usuario una planeación financiera más efectiva.
- Minimiza los riesgos de obsolescencia.
- No se distraen líneas de crédito contratadas a corto plazo.

- Es un financiamiento a mediano o largo plazo donde las tasas pueden ser fijas o ajustadas periódicamente.
- Permite conocer con exactitud el costo financiero de los bienes adquiridos cuando la contratación se hace a tasa fija.
- Los bienes arrendados pueden pagarse por sí mismos mediante su uso productivo.
- “Se puede planear el monto del pago del arrendamiento de acuerdo a la generación de ingresos del bien productivo”.

b. Desventajas

Entre las principales desventajas tenemos:

- Onerosidad de la financiación, el costo de leasing es superior respecto de los otros sistemas ortodoxos de financiación.
- Fluidez de las innovaciones tecnológicas; la fluidez del cambio tecnológico puede incidir desfavorablemente para el dador como para el tomador, en mérito a las estipulaciones contractuales convenidas y suscritas.
- Asunción de los riesgos del bien; el riesgo por depreciación o envejecimiento técnico y económico de bien contratado, es el inconveniente más grave que asumen las partes contratantes (Alarcón, 2007).

Indemnización a favor del Arrendador en caso de pérdida del bien objeto de arrendamiento financiero

Según el Decreto Legislativo N° 915, art. 7 (2001) indica lo siguiente:

Precisase que, tratándose de la indemnización a favor del arrendador destinada a reponer, total o parcialmente, el bien objeto de arrendamiento financiero:

- a) Será renta gravada del ejercicio, la parte de la indemnización que exceda el valor de adquisición del bien a reponer.
- b) No se encontrará gravada con el Impuesto a la Renta, la parte de la indemnización que no exceda el valor de adquisición del bien a reponer, siempre que se cumpla concurrentemente con lo siguiente: La adquisición del bien se contrae dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha en que se perciba el monto indemnizatorio; el bien se reponga al arrendatario en un plazo que no deberá exceder de dieciocho (18) meses contados a partir de la referida percepción.

Cuando se justifican en la administración tributaria, se autoriza un plazo mayor para la reposición física del bien, en el caso de incumplimiento con respecto a los numerales establecidos anteriormente, se considerará un arrendamiento gravado, refiriéndose al inciso que exceda el monto del capital financiado que esté en cuentas por pagar.

Si para renovar el bien se incrementa el monto del capital financiado en el contrato de arrendamiento financiero, dicho incremento será renta gravada de rendimiento del ejercicio. No obstante, si el valor de adquisición del bien a reponer es superior al monto de la indemnización y la diferencia es financiada por el arrendador, ésta última no será renta gravada.

El arrendatario considerará como costo computable del bien el mismo que tiene antes de la reposición, excepto cuando se modifique el monto del capital

financiado, en cuyo caso el costo computable se ajustará de acuerdo con dicha modificación.

Si el arrendador no repone el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero y éste por cualquier motivo se deja sin efecto, la indemnización percibida por el arrendador será renta gravada en la parte que exceda el monto del capital financiado pendiente de pago (Decreto Legislativo N° 915, 2001).

2.2.6. Tratamiento contable

Con respecto al tratamiento contable, la contabilización de los arrendamientos ha cambiado drásticamente con el pasar del tiempo. Hace algunos años, el arrendamiento financiero era atractivo para algunos debido a que la obligación no aparecía en los Estados Financieros de la empresa. Como resultado de esto, el financiamiento era considerado como un método de financiamiento “oculto” o “fuera del balance general”. Sin embargo, los requisitos contables han cambiado por lo que ahora muchos arrendamientos tienen que aparecer en el balance general como un activo capitalizado mostrando también el pasivo correspondiente (Rojas, 2012).

Contabilización en el estado de situación financiera del arrendatario

Al dar inicio el arrendamiento financiero, este debe reflejar en el estado de situación financiera, registrando como un activo y un pasivo del mismo importe, igual al valor razonable del bien alquilado o bien del valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento en caso de que si este fuera menor (Apaza, 2012).

A su vez, cada cuota una de las cuotas del arrendamiento deben ser divididas en dos partes que representen respectivamente la carga de financiera y la reducción de la deuda (NIC17, 2005).

Contabilización en el estado de situación financiera del arrendador

Según Vera (2002) menciona que esta operación por el mismo arrendador no debe ser registrada dentro de inmuebles maquinarias y equipos, más bien dentro de las cuentas por cobrar y por un importe igual a la inversión neta que se haya hecho en el contrato.

2.3. Teorías de leasing.

Leyva Savedra, J. (2003) explica las teorías de leasing como sigue:

2.3.1. Teoría del arrendamiento

“Esta tesis ha recibido singular respaldo tanto de la doctrina como de la legislación comparada. Las leyes francesas y la belga califican al leasing como “alquiler con promesa lateral de venta”. En el Perú, la ley anterior (D.L. 212, D.L. 259) y la actual (D.L. 299). Igualmente, hablan de “arrendamiento con opción de compra.”

“El arrendamiento en leasing es un instrumento jurídico que permite trasladar cargas financieras inmediatas de la adquisición del bien o bienes que el usuario precisa a un tercero, la sociedad de leasing, cuya actividad económica u objeto exclusivo, consiste precisamente en la organización y realización de operaciones de estas características”.

La unidad contractual del arrendamiento no queda desvirtuada por la inclusión de cláusulas que lo conforman como un arrendamiento con finalidad financiera, ni por el hecho de existir operaciones preparatorias, pues la compraventa entre el arrendador y el suministrador del bien constituye una relación jurídica separada y distinta del arrendamiento celebrado entre el primero y el usuario-arrendatario.

Atendiendo más a la función o finalidad perseguida por las partes, que a la estructura o elementos concurrentes en el leasing. La mejor doctrina ha formulado serias objeciones a la citada tesis y, con argumentos puntuales, ha diferenciado ambas instituciones, las cuales podemos resumirlos en los siguientes: Leasing resulta un contrato atípico, donde se mezcla el arrendamiento clásico, la cesión de propiedad para su uso, la promesa de venta, la compra a plazos y la compraventa definitivamente, además de constituir por supuesto, una forma indirecta de financiación. Existen ciertas opciones que se deben tener en cuenta en un contrato de arrendamiento que son: La forma de adquirir los activos a arrendar, las condiciones de mantenimiento, la revocabilidad (Higuerey, 2007).

2.3.2. Teoría del mutuo

León, S. (2017 p.159) explica que, “la teoría del mutuo es la que realiza un préstamo al usuario.”

Sin embargo, en virtud de un mandato la empresa de leasing le transfiere dichos fondos al proveedor con el fin de adquirir los equipos que el propio usuario ha designado. “El dominio de dichos bienes es adquirido por el usuario, para ser transferido inmediatamente a la empresa de leasing como una garantía. Esta es la forma como la empresa se asegura frente a un eventual incumplimiento del usuario lo que le daría al leasing una estrecha vinculación con el contrato de mutuo”.

Sin embargo, Saavedra, L (1983) hace una crítica a la teoría del mutuo y explica que, “(a) No existe transferencia de dinero desde la empresa de leasing al usuario. La empresa de leasing, con sus fondos, adquiere para sí el equipo previamente elegido por el usuario, (b) El usuario o mutuuario no recibe bienes

fungibles (como el dinero) de parte de la empresa de leasing, sino que los equipos (bienes claramente no fungibles) que le designó con anterioridad. El usuario no se encuentra en la hipótesis de tener que restituir otros tantos del mismo género y calidad”. Y si el usuario hace una transferencia de propiedad a la empresa leasing, al momento de su compra, como si se tratase de una garantía por pagos de las letras por el uso del equipo, al final de la última cuota pagada la empresa leasing debería restituirle el bien, simplemente por haber cumplido con los pagos establecidos (León, 2017).

2.3.3. Teoría del contrato de comodato

Carmona Gallo, C. (1979) explica en su tesis que, “la doctrina sostiene que en el fondo leasing es un comodato. Esto porque la entidad financiera entrega al usuario los bienes objeto de leasing, para que este haga uso y goce de ellos por un determinado período de tiempo. Frente a lo cual el usuario se obliga a restituirlos una vez terminado dicho plazo”.

Si nos remitimos a lo prescrito en el artículo 2174 del Código Civil, podremos apreciar las similitudes que existen entre ambos:

“El comodato o préstamo de uso es un contrato en que una de las partes entrega a la otra gratuitamente una especie mueble o raíz, para que haga uso de ella, y con cargo de restituir la misma especie después de terminado el uso. Este contrato no se perfecciona sino por la entrega de la cosa”.

No obstante, también podremos identificar algunos elementos característicos del comodato que es un contrato esencialmente gratuito, lo que no ocurre con el leasing.

2.3.4. Teoría de la Compraventa

Leyva, J. (2003 p.770) Explica que, “esta teoría surge como una respuesta a la del arrendamiento. Su nacimiento se sustenta principalmente en el estudio de la finalidad económica que buscan las partes al celebrar una operación de leasing. Esto es, en el caso del usuario, adquirir la propiedad de un bien determinado pagando su precio en forma diferida; y en la de lucro por medio de los intereses aplicados por sobre la empresa de leasing, obtener un capital invertido, además de una garantía de pago. Por tanto, de lo anterior se puede corregir que el leasing tiene la misma finalidad económica que un contrato de compraventa con una cláusula de reserva de dominio”.

“De acuerdo a la teoría de compra venta en el pacto que sostienen los partidarios el primer contrato que suscriben es uno de cesión de uso y goce del material, en virtud del cual, la entidad financiera realiza la tradición – como entrega – del bien al usuario, quien se queda con la mera tenencia. Acto seguido, celebran una opción de compra, la cual sólo se hará efectiva una vez que el usuario haya pagado todas y cada una de las cuotas”

2.4. Análisis financiero

Según Gitman, (2000) sostiene que el análisis de los estados financieros a través de los índices financieros que es la forma más usual para un análisis financiero, nos ayuda a evaluar y conocer la situación actual de la empresa. En dicho análisis es necesario emplear varios indicadores para realizar un estudio completo de tal manera que nos muestre la realidad de la empresa.

El análisis financiero permite que la contabilidad sea útil al momento de tomar decisiones, ya que, si la contabilidad no es leída sencillamente no dice nada aún

si es un directivo que no conoce mucho de contabilidad, por tal razón, el análisis financiero es muy necesario para que la contabilidad cumpla su objetivo más importante por la que fue ideada con el fin de servir de base para la toma de decisiones (Gil, 2004).

2.5. Análisis económico

El análisis económico está fundamentado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa y que ayuda a los directores a evaluar objetivamente si las decisiones acerca de los financiamientos fueron las más apropiadas, y así determinar el futuro de las inversiones de la empresa. A su vez, permite medir el progreso de la empresa comparando los resultados alcanzados con las proyecciones planeadas, además, nos informa sobre la capacidad de endeudamiento, su rentabilidad y su fortaleza o debilidad financiera, esto ayuda para el análisis de la situación económica y toma de decisiones (Calderón, 2008).

2.6. Liquidez

Según Flores (2013) la liquidez es la capacidad de pago que tiene una empresa para afrontar sus obligaciones conforme estas vayan venciendo, es decir, cumplir con cancelar dichos pasivos, por otro lado, Brun, Larraga, & Moya (2008) definen la liquidez vinculado a la facilidad para comprar (transformar dinero en activos financieros) o vender (transformar activos financieros en dinero) el máximo volumen efectivo posible, en el mínimo tiempo posible. La liquidez es necesaria para realizar las operaciones diarias, estas operaciones incluyen las compras planeadas de existencias y de inmuebles, maquinaria y equipo (Flores, 2013).

2.7. Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero se define como la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente. Así mismo, es un indicador del nivel de endeudamiento de una empresa en relación con su activo o su patrimonio (Apaza, 2010).

Por lo tanto, el apalancamiento financiero hace uso del endeudamiento para financiar las operaciones de una empresa, siendo que en vez que este financiamiento provenga de fondos propios, pueda utilizar un crédito con la finalidad de duplicar su rentabilidad. En tal sentido, consideran los intereses como los generadores de la palanca financiera (Andrade, 2017).

a. Liquidez corriente

Según Socola (2010) menciona que es un indicador que mide las obligaciones a corto plazo, por lo tanto, son los activos y pasivos de la empresa, es decir, muestra la disponibilidad corriente de la empresa por cada sol de corto plazo, se obtiene de la siguiente expresión:

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

b. Rotación de cuentas por cobrar

Según Calderón (2008) menciona que, “este indicador busca identificar el tiempo que le toma la empresa convertir el efectivo las cuentas por cobrar que hacen parte del activo corriente. Un índice elevado significa que la recuperación

de los créditos es más rápida, situación que se considera como favorable, pero también, puede tratarse de una política demasiado rigurosa en el otorgamiento de créditos que puede atemorizar a posibles clientes”

Fórmula:

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales} \times 360}{\text{Ventas Netas}}$$

c. Ratios de periodo de pagos

Este indicador sirve para medir el grado de cumplimiento de los créditos concedidos por los proveedores. Al igual que la rotación de cuentas por cobrar, este ratio nos indicará el número de veces que rota las cuentas por pagar en un período, es decir, el número de veces que se han efectivizado o pagado las deudas contraídas por la empresa en el desarrollo de su actividad (Olivera Milla, 2011).

Fórmula:

$$\frac{\text{Cuentas por pagar Comerciales} \times 360}{\text{Compras al Crédito}}$$

2.8. Riesgo crediticio

El riesgo crediticio está asociado a la incertidumbre sobre los créditos aprobados a terceros y la recuperación de éstos en plazos definidos, tratando de evitar la morosidad de la cartera de cuentas por cobrar; aunque exista riesgo en cualquier situación por lo que no sabemos con precisión lo que pasará en el futuro; sin embargo, un planeamiento adecuado minimiza los riesgos de las operaciones (Campoverde, 2008).

Por otro lado, el riesgo crediticio puede ser la probabilidad de que el deudor que puede ser una persona natural o jurídica, no cumpla con sus obligaciones según los términos acordados, es decir, existe el riesgo de que un deudor no cancele en la fecha pactada. Sólo una mala gestión podría afectar a la empresa limitando a poder obtener recursos financieros necesarios para la adquisición de activos que la empresa necesita (Saavedra, 2010).

a. Ratios de endeudamiento a corto plazo

Mide la relación entre los fondos a corto plazo aportados por los acreedores y los recursos aportados por la propia empresa, es decir mide el grado de endeudamiento o compromiso del patrimonio en relación a los capitales de terceros (Olivera Milla, 2011).

Fórmula:

$$\frac{\text{Pasivo Corriente} \times 100}{\text{Patrimonio}}$$

b. Ratios de endeudamiento a largo plazo

Mide la relación entre los fondos a largo plazo proporcionados por los acreedores, y los recursos aportados por la propia empresa, es decir mide el grado de endeudamiento o compromiso del patrimonio en relación a las deudas a largo plazo (Socola, 2010).

Fórmula:

$$\frac{\text{Pasivo Neto Corriente} \times 100}{\text{Patrimonio}}$$

c. Ratios de endeudamiento total

Mide la relación entre los fondos totales a corto y largo plazo aportados por los acreedores, y los aportados por la propia empresa, es una de las razones más importantes ya que un índice superior nos indica que la empresa está en dificultades muy serias para hacer pago de sus prestaciones a terceros, es decir no cuenta con capital para poder pagar, por un exceso de financiamiento y le ha hecho perder a la empresa su grado de autoridad y autonomía.

En estas situaciones, no sólo se corre el riesgo de quedarse sin dinero, sino que también se acentúa la dificultad para obtener capitales frescos (Olivera, 2011).

Fórmula:

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

d. Ratios de endeudamiento del activo

Mide cuánto del activo total se ha financiado con recursos o capital ajeno, tanto a corto como largo plazo, es decir el apalancamiento total se obtiene dividiendo el pasivo total entre el activo total, el resultado nos estaría indicando el porcentaje de fondos que se han obtenido de los acreedores (Calderón, 2008).

Fórmula:

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

e. Ratios de respaldo de endeudamiento

Este ratio tiene como objetivo indicar la relación que existe entre el activo fijo neto y el patrimonio neto, es decir muestra el porcentaje de respaldo que tiene el patrimonio con el activo fijo (Calderón, 2008).

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo Fijo Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

3. Marco conceptual

- Arrendador: Es arrendador el propietario del bien y por supuesto, es quien que se obliga a ceder el uso de ese bien. Es la persona que da en arrendamiento aquello que le pertenece. Persona jurídica propietaria del bien que se alquila o arrienda (Beteta, 2013).
- Arrendatario: El arrendatario es la persona que adquiere el derecho a usar un activo a cambio del pago de un canon. Es la persona que toma en arriendo alguna cosa. Persona física o jurídica que alquila un bien (Beteta, 2013).
- Arrendamiento financiero: Un arrendamiento es un contrato mediante el cual el dueño de un activo (el arrendador) le otorga a otra parte (el arrendatario) el derecho exclusivo de utilizar el activo, normalmente por un período de tiempo convenido, a cambio de pago del alquiler (Van, 1994).
- Contrato de leasing: Acuerdo mediante el cual el arrendador transfiere al arrendatario, en compensación por determinada suma de dinero que recibe de éste, el derecho de usar un bien durante un periodo convenido (Bigio, 2014).

- Apalancamiento financiero: Se denomina apalancamiento a la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente (Apaza, 2010).
- Riesgo crediticio: El riesgo crediticio está asociado a la incertidumbre sobre los créditos aprobados a terceros y la recuperación de estos en los plazos definidos, tratando de evitar la morosidad de la cartera de cuentas por cobrar (Saavedra, 2010).

4. Variables de estudio

4.1. Variable Independiente

X: Leasing como opción de financiamiento

5. Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
Leasing como opción de financiamiento.	Apalancamiento financiero	- Liquidez corriente
		- Rotación de cuentas por cobrar
		- Ratios de periodos de pagos
	Riesgo crediticio	- Ratios de endeudamiento a largo plazo
		- Ratios de endeudamiento total
		- Ratios de endeudamiento del activo
		- Ratios de respaldo de endeudamiento

Capítulo III

Materiales y métodos

1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación empleada en este estudio está definido en la modalidad de investigación no experimental. Charaja (2011) expresa que debido a que a partir de la descripción de la problemática se dota de una solución, sin someter dicha solución a ninguna prueba de experimentación, por lo tanto, no se manipularan la variable de la investigación. Por lo tanto, se trabajó en la investigación con este diseño ya que se ajusta a la modalidad de lo investigado.

2. Tipo de investigación

La investigación consiste en la descripción y el estudio profundo de la revisión bibliográfica sobre leasing como opción de financiamiento de la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.” del distrito de Lurigancho, año 2017 y de tipo propositiva porque propone al leasing como una operación financiera eficaz (Sampieri, 2006).

Según Charaja (2011) menciona que la investigación propositiva se fundamenta en una necesidad o vacío dentro de la institución. Cuando se tiene la información descrita, se realizará una propuesta de sistema de control interno de inventario para contrarrestar la problemática actual y las deficiencias encontradas. Al identificar los problemas, investigarlos, profundizarlos y dar una solución dentro de un contexto determinado.

3. Población y muestra

3.1. Población

La población de estudio estuvo conformada por una empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C. del distrito de Lurigancho, 2017.

3.2. Muestra

La muestra es no probabilística y por conveniencia. Estuvo conformada por la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C. del distrito de Lurigancho.

4. Proceso de recolección de datos

Las técnicas empleadas en esta investigación serán:

- Para el análisis del comportamiento del leasing se tomó datos referenciales de los estados financieros de la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C.” de los periodos 2012 – 2017 con el fin de proteger los intereses confidenciales de la empresa.
- Para el procesamiento de datos, se utilizó el programa de cálculo y análisis Microsoft Excel 2016 que mediante codificaciones se pudieron obtener los resultados para los ratios con sus respectiva gráficas y así poderlo representar visualmente para su respectivo análisis.

5. Casuística

En el siguiente trabajo se propuso investigar a la empresa "Apple Glass Peruana S.A.C.", que es una empresa importante en el mercado metal mecánico teniendo como actividades económicas a la fabricación de vidrio y producción de vidrio, fabricación de carrocerías para vehículos y la venta de vehículos automotores, todo esto a través de sus tres principales marcas: Apple Glass, cristal templado y laminado para el sector industrial, automotriz y arquitectónico; Apple Seat, fabricación y ensamblaje de asientos para transporte de pasajeros; Apple Bus, ensamblaje de carrocerías para omnibuses interprovinciales, turísticos y urbanos. Tiene como fecha de inicio de actividades el 03 de octubre de 1994, en la actualidad cuenta con más de 23 años de experiencia en el mercado nacional e internacional. Es considerada una empresa líder y cuenta con personal altamente calificado como ingenieros mecánicos, ingenieros industriales, supervisores, técnicos y obreros.

La empresa requiere de unidades de transporte para el traslado de los productos terminados, materias primas, materiales auxiliares, suministros y repuestos tanto a la planta de producción como entrega a clientes. Asimismo, requiere de maquinarias de producción de vidrios, asientos y carrocerías para poder cumplir y satisfacer las necesidades de sus clientes.

Debido a que la empresa utiliza el leasing como opción de financiamiento, veremos el comportamiento del mismo en la empresa y veremos las mejoras en los estados de situación financiera y de resultados que se han venido dando entre los periodos 2012 – 2017 que se tomó como referencia de la empresa Apple Glass Peruana S.A.C.

Aunque desde sus inicios la empresa no adquirió sus activos fijos a través de la modalidad de leasing en los periodos antes mencionados si lo hizo, pero no hubo un análisis del comportamiento del leasing para ver si era de beneficio o no lo era ya que no cuentan con un área de finanzas y además no tienen un personal calificado en el análisis de este tipo de financiamiento.

La falta de implementación de especialistas en el financiamiento por la modalidad del leasing genera el atraso de algunas inversiones futuras que puedan generar una mejora en el tiempo de producción y por ende un incremento en las ventas tanto nacionales como internacionales.

Debido al crecimiento del mercado nacional e internacional es necesario mantenerse a la vanguardia de la tecnología para obtener mayores beneficios económicos, pero para ello hay que saber sobre la salud de empresa para poder conocer su grado de apalancamiento y el riesgo crediticio que nos dirán si la empresa está en forma o se encuentra saludable para poder adquirir nuevas tecnologías en la modalidad de leasing.

Capítulo IV

Resultados y discusiones

1. Resultados

1.1. Apalancamiento financiero

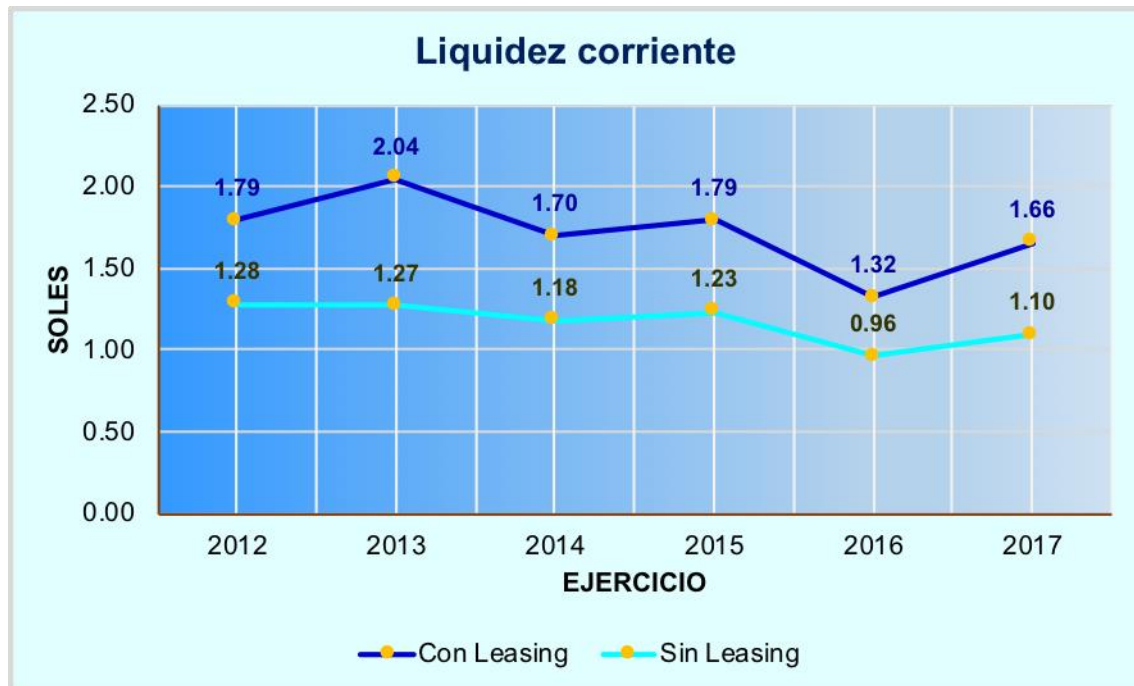
Tabla 3

Liquidez corriente

Tipo de Índice		Soles	Soles
Ítem	Ejercicio	Con Leasing	Sin Leasing
1	2012	1.79	1.28
2	2013	2.04	1.27
3	2014	1.70	1.18
4	2015	1.79	1.23
5	2016	1.32	0.96
6	2017	1.66	1.10
Promedio:		1.72	1.17

Figura 2

Liquidez corriente



Con Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2013 con 2.04 soles por cada sol de deuda, el índice más bajo fue en el periodo 2016 con 1.32 soles por cada sol de deuda, habiendo una recuperación en el último periodo 2017 con 1.66 soles por cada sol de deuda. Si bien en un periodo el índice estuvo por debajo de lo ideal (1.5 - 2.0), en el promedio de los seis años por cada sol que la empresa requiere para el pago de sus obligaciones corrientes dispone de 1.72 soles. Sin Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2012 con 1.28 soles por cada sol de deuda, el índice más bajo fue en el periodo 2016 con 0.96 soles por cada sol de deuda, habiendo una recuperación en el último periodo 2017 con 1.10 soles por cada sol de deuda. Si bien en un periodo el índice estuvo por debajo de lo ideal (1.5 - 2.0), en el promedio de los seis años por cada sol que la empresa requiere para el pago de sus obligaciones corrientes dispone de 1.17 soles. En resumen, como se puede

observar en todos los periodos y en los dos promedios, la opción con leasing ha generado mayor liquidez para el pago de sus obligaciones corrientes.

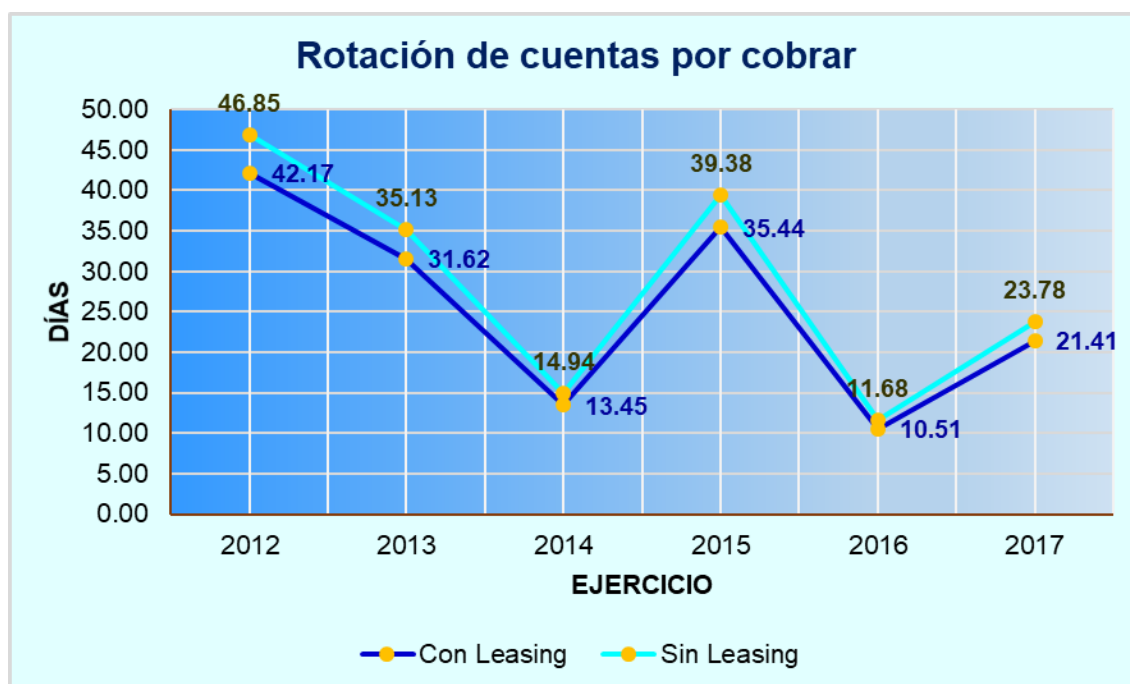
Tabla 4

Rotación de cuentas por cobrar

Tipo de Índice		Días	Días
Ítem	Ejercicio	Con Leasing	Sin Leasing
1	2012	42.17	46.85
2	2013	31.62	35.13
3	2014	13.45	14.94
4	2015	35.44	39.38
5	2016	10.51	11.68
6	2017	21.41	23.78
Promedio:		25.76	28.63

Figura 3

Rotación de cuentas por cobrar



Con Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2012 con 42.17 días, el índice más bajo fue en el periodo 2016 con 10.51 días, habiendo un aumento en el último periodo 2017 con 21.41 días para recuperar los créditos. Si bien en dos periodos el índice se aceleró, en el promedio de los seis periodos las cuentas por cobrar se recuperan en 25 días. Sin Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2012 con 46.85 días, el índice más bajo fue en el periodo 2016 con 11.68 días, habiendo un aumento en el último periodo 2017 con 23.78 días para recuperar los créditos. Si bien en dos periodos el índice se aceleró, en el promedio de los seis periodos las cuentas por cobrar se recuperan en 28 días. En resumen, como se puede observar en todos los periodos y en los dos promedios, la opción con leasing ha logrado una mejora en los días de recuperación de cuentas por cobrar.

Tabla 5

Ratios de periodo de pagos

Tipo de Índice		Días	Días
Ítem	Ejercicio	Con Leasing	Sin Leasing
1	2012	30.02	30.02
2	2013	60.35	60.35
3	2014	60.99	60.99
4	2015	75.07	75.07
5	2016	65.85	65.85
6	2017	70.12	70.12
	Promedio:	60.40	60.40

Figura 4

Ratios de periodo de pagos



Con Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2015 con 75.07 días de cumplimiento de los créditos concedidos por los proveedores, situación que pudo dañar la imagen de la empresa y con posibilidades en el futuro de sufrir un lamentable corte de crédito, el índice más bajo fue en el periodo 2012 con 30.02 días de cumplimiento de los créditos, el cual no fue favorable si lo comparamos con los días de cobranza del mismo periodo (42.15 días), en el último periodo 2017 se registra un aumento respecto al periodo 2016 de 70.12 días de cumplimiento de los créditos obtenidos de los proveedores. Si bien en un periodo el índice estuvo muy bajo, en el promedio de los seis años las cuentas por pagar se realizan hasta en 60 días, es decir la empresa goza de un periodo de dos meses de crédito. Sin Leasing: No ha sufrido ninguna variación. En resumen, la opción con Leasing no ha generado ninguna variación respecto a los periodos de pago a proveedores.

1.2. Riesgo crediticio

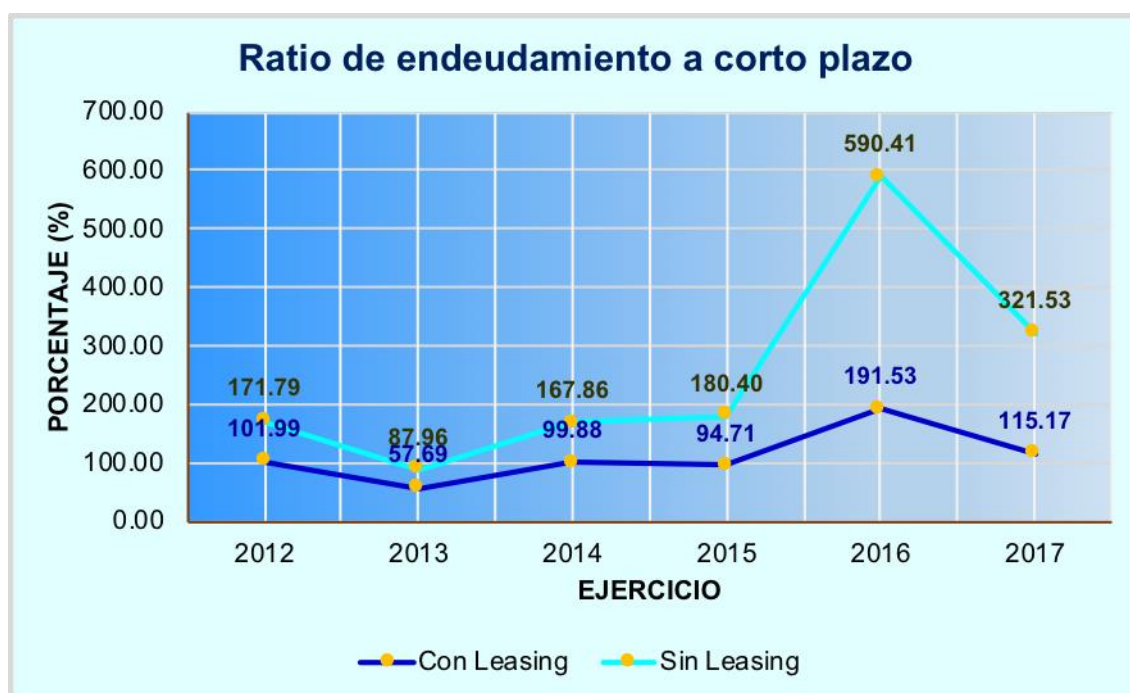
Tabla 6

Ratio de endeudamiento a corto plazo

Tipo de Índice		Porcentaje (%)	Porcentaje (%)
Ítem	Ejercicio	Con Leasing	Sin Leasing
1	2012	101.99	171.79
2	2013	57.69	87.96
3	2014	99.88	167.86
4	2015	94.71	180.40
5	2016	191.53	590.41
6	2017	115.17	321.53
Promedio:		110.16	253.32

Figura 5

Ratio de endeudamiento a corto plazo



Con Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 comprometiendo el patrimonio en 191.53%, el índice más bajo fue en el periodo 2013 con 57.69% de compromiso del patrimonio, hubo una disminución en el último periodo respecto al 2016 con 115.17% de compromiso del patrimonio en relación con capitales de terceros. En el promedio de los seis años el patrimonio se vio comprometido en 110.16% en relación a los capitales de terceros, es decir el patrimonio está comprometido 1.1 veces respecto al pasivo corriente. Sin Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 comprometiendo el patrimonio en 590.41%, el índice más bajo fue en el periodo 2013 con 87.96% de compromiso del patrimonio, hubo una disminución en el último periodo respecto al 2016 con 321.53% de compromiso del patrimonio en relación con capitales de terceros. En el promedio de los seis años el patrimonio se vio comprometido en 253.32% en relación a los capitales de terceros, es decir el patrimonio está comprometido 2.5 veces respecto al pasivo corriente. En resumen, la opción con Leasing ha generado que el patrimonio se vea comprometido en menor porcentaje que si no usara el Leasing como opción de financiamiento, es decir el patrimonio esta menos comprometido respecto al pasivo corriente.

Tabla 7

Ratio de endeudamiento a largo plazo

Tipo de Índice		Porcentaje (%)	Porcentaje (%)
Ítem	Ejercicio	Con Leasing	Sin Leasing
1	2012	11.06	2.49
2	2013	26.33	26.76
3	2014	26.36	24.60
4	2015	31.60	50.22
5	2016	66.08	197.58
6	2017	53.53	146.32
Promedio:		35.83	74.66

Figura 6

Ratio de endeudamiento a largo plazo



Con Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 donde las deudas a largo plazo comprometen 66.08% del patrimonio, el índice más bajo fue en el periodo 2012 con 11.06% de compromiso del patrimonio respecto a las deudas de largo plazo, hubo una mejora en el último periodo respecto al 2016 con 53.53% de compromiso del patrimonio en relación con capitales de terceros. En el promedio de los periodos de estudios, se obtuvo un compromiso de 35.83% del patrimonio neto, el cual, es un porcentaje aceptable, pudiendo incrementarse trasladando la deuda de corto plazo a mediano plazo para incrementar el capital de trabajo de la empresa. Sin Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 donde las deudas a largo plazo comprometen 197.58% del patrimonio, el índice más bajo fue en el periodo 2012 con 2.49% de compromiso del patrimonio respecto a las deudas de largo plazo, hubo una mejora en el último periodo respecto al 2016 con 146.32% de compromiso del patrimonio en relación con capitales de terceros. En el promedio de los periodos de estudios, se obtuvo un compromiso de 74.66% del patrimonio neto, el cual, es un porcentaje alto. En resumen, la opción con Leasing ha generado que el patrimonio se vea comprometido en menor porcentaje que si no usara el Leasing como opción de financiamiento, es decir el patrimonio esta menos comprometido respecto al pasivo no corriente.

Tabla 8

Ratio de endeudamiento total

Tipo de Índice		Soles	Soles
Item	Ejercicio	Con Leasing	Sin Leasing
1	2012	1.13	1.74
2	2013	0.84	1.15
3	2014	1.26	1.92
4	2015	1.26	2.31
5	2016	2.58	7.88
6	2017	1.69	4.68
Promedio:		1.46	3.28

Figura 7

Ratio de endeudamiento total



Con Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 con 2.58 soles por cada sol de deuda, el índice más bajo fue en el periodo 2013 con 0.84 soles por cada sol de deuda, hubo una disminución en el último periodo respecto al 2016 con 1.69 soles por cada sol de deuda. En el promedio de los periodos de estudio, por cada sol de deuda total la empresa está comprometiendo 1.46 soles. En esta situación corremos el riesgo de quedarnos sin dinero y también se acentúa la dificultad para obtener capitales nuevos. Sin Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 con 7.88 soles por cada sol de deuda, el índice más bajo fue en el periodo 2013 con 1.15 soles por cada sol de deuda, hubo una disminución en el último periodo respecto al 2016 con 4.68 soles por cada sol de deuda. En el promedio de los periodos de estudio, por cada sol de deuda total la empresa está comprometiendo 3.28 soles. En esta situación corremos el riesgo de quedarnos sin dinero y también se acentúa la dificultad para obtener capitales nuevos. En resumen, la opción con Leasing ha generado que por cada sol de deuda tenemos menor cantidad de soles para afrontar nuestros pasivos.

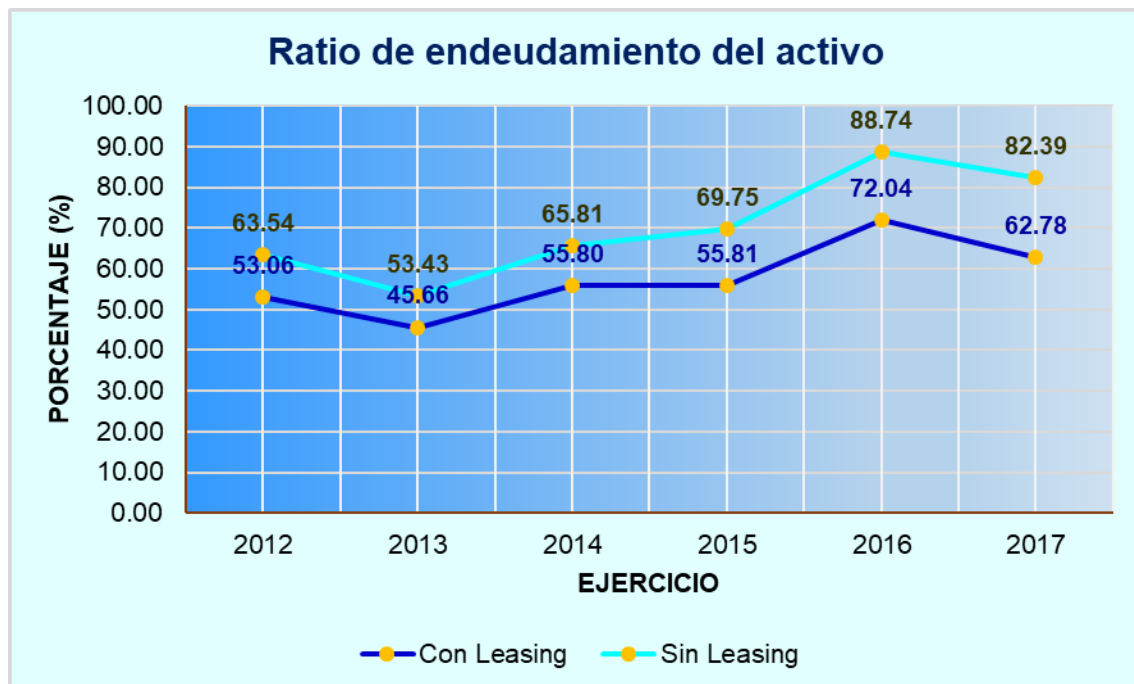
Tabla 9

Ratio de endeudamiento del activo

Tipo de Índice		Porcentaje (%)	Porcentaje (%)
Ítem	Ejercicio	Con Leasing	Sin Leasing
1	2012	53.06	63.54
2	2013	45.66	53.43
3	2014	55.80	65.81
4	2015	55.81	69.75
5	2016	72.04	88.74
6	2017	62.78	82.39
	Promedio:	57.53	70.61

Figura 8

Ratio de endeudamiento del activo



Con Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 donde ha financiado sus activos con 72% de capital de terceros, el índice más bajo se registra en el periodo 2013 donde ha financiado sus activos con 46% de capital de terceros, hubo una disminución en el último periodo respecto al 2016 donde ha financiado sus activos con 63% de capital de terceros. En el promedio de los seis años de estudio se observa que la empresa ha financiado sus activos en un 58% con capital de terceros y un 42% con capital propio. Sin Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 donde ha financiado sus activos con 89% de capital de terceros, el índice más bajo se registra en el periodo 2013 donde ha financiado sus activos con 53% de capital de terceros, hubo una disminución en el último periodo respecto al 2016 donde ha financiado sus activos con 82% de capital de terceros. En el promedio de los seis años de estudio se observa que la empresa ha financiado sus activos en un 71% con capital de terceros y un 29% con capital propio. En resumen, la opción con Leasing ha generado que la financiación de sus activos con capital de terceros sea menor a que no se utilice el Leasing como opción de financiamiento.

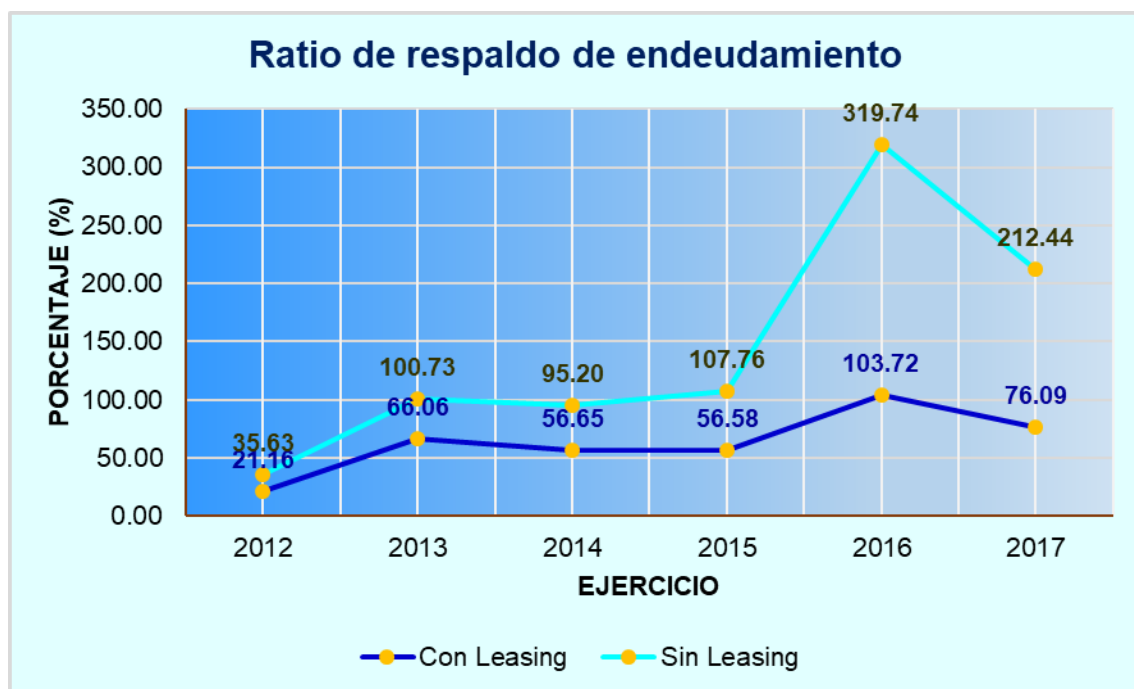
Tabla 10

Ratio de respaldo de endeudamiento

Tipo de Índice		Porcentaje (%)	Porcentaje (%)
Ítem	Ejercicio	Con Leasing	Sin Leasing
1	2012	21.16	35.63
2	2013	66.06	100.73
3	2014	56.65	95.20
4	2015	56.58	107.76
5	2016	103.72	319.74
6	2017	76.09	212.44
Promedio:		63.38	145.25

Figura 9

Ratio de respaldo de endeudamiento



Con Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 donde el activo fijo neto respalda en 104% al patrimonio neto, el índice más bajo se registra en el periodo 2012 donde el activo fijo neto respalda en 21% al patrimonio neto, hubo una disminución en el último periodo respecto al 2016 donde el activo fijo neto respalda en 76% al patrimonio neto. En el promedio de los años de estudio, el activo fijo neto respalda en 63% al patrimonio neto. Sin Leasing: Podemos observar que el índice más alto fue en el periodo 2016 donde el activo fijo neto respalda en 320% al patrimonio neto, el índice más bajo se registra en el periodo 2012 donde el activo fijo neto respalda en 36% al patrimonio neto, hubo una disminución en el último periodo respecto al 2016 donde el activo fijo neto respalda en 212% al patrimonio neto. En el promedio de los años de estudio, el activo fijo neto respalda en 145% al patrimonio neto. En resumen, la opción con Leasing ha generado que el activo fijo neto respalde en un menor porcentaje al patrimonio neto que si estuviera sin Leasing.

2. Discusiones

En el presente estudio del comportamiento del leasing se analizó el apalancamiento financiero y el riesgo crediticio que según los datos obtenidos de los periodos 2012 – 2017 de la empresa Apple Glass Peruana S.A.C., se puede observar que el apalancamiento financiero se define como la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente. Así mismo, es un indicador del nivel de endeudamiento de una empresa en relación con su activo o su patrimonio (Apaza, 2010). En cuanto a la Liquidez corriente con Leasing, en un periodo el índice estuvo por debajo de lo ideal (1.5 - 2.0), en el promedio de los seis años

por cada sol que la empresa requiere para el pago de sus obligaciones corrientes dispone de 1.72 soles; sin Leasing, también en un periodo el índice estuvo por debajo de lo ideal (1.5 - 2.0), en el promedio de los seis años por cada sol que la empresa requiere para el pago de sus obligaciones corrientes dispone de 1.17 soles. Así mismo, en la Rotación de cuentas por cobrar con Leasing, en dos periodos el índice se aceleró, en el promedio de los seis periodos las cuentas por cobrar se recuperan en 25 días; sin Leasing, también en dos periodos el índice se aceleró, en el promedio de los seis periodos las cuentas por cobrar se recuperan en 28 días. Por otro lado, en el Ratio de periodo de pago con Leasing, en un periodo el índice estuvo muy bajo, en el promedio de los seis años las cuentas por pagar se realizan hasta en 60 días, es decir la empresa goza de un periodo de dos meses de crédito; sin Leasing, no ha sufrido ninguna variación.

Por otro lado, el riesgo crediticio puede ser la probabilidad de que el deudor que puede ser una persona natural o jurídica, no cumpla con sus obligaciones según los términos acordados, es decir, existe el riesgo de que un deudor no cancele en la fecha pactada. Sólo una mala gestión podría afectar a la empresa limitando a poder obtener recursos financieros necesarios para la adquisición de activos que la empresa necesita (Saavedra, 2010). En cuanto al Ratio de endeudamiento a corto plazo con Leasing, el promedio de los seis años el patrimonio se vio comprometido en 110.16% en relación a los capitales de terceros, es decir el patrimonio está comprometido 1.1 veces respecto al pasivo corriente; en tanto que, sin Leasing, el promedio de los seis años el patrimonio se vio comprometido en 253.32% en relación a los capitales de terceros, es decir el patrimonio está comprometido 2.5 veces respecto al pasivo corriente. Así mismo en el Ratio de endeudamiento a largo plazo con Leasing, el promedio de los

periodos de estudios, se obtuvo un compromiso de 35.83% del patrimonio neto, el cual, es un porcentaje aceptable, pudiendo incrementarse trasladando la deuda de corto plazo a mediano plazo para incrementar el capital de trabajo de la empresa; mientras que, sin Leasing, el promedio de los periodos de estudios, se obtuvo un compromiso de 74.66% del patrimonio neto, el cual, es un porcentaje alto. Por otro lado, en el Ratio de endeudamiento total con Leasing, el promedio de los periodos de estudio, por cada sol de deuda total la empresa está comprometiendo 1.46 soles. En esta situación corremos el riesgo de quedarnos sin dinero y también se acentúa la dificultad para obtener capitales nuevos; mientras que, sin Leasing, el promedio de los periodos de estudio, por cada sol de deuda total la empresa está comprometiendo 3.28 soles. En esta situación corremos el riesgo de quedarnos sin dinero y también se acentúa la dificultad para obtener capitales nuevos. Luego observamos que, en el Ratio de endeudamiento del activo con Leasing, el promedio de los seis años de estudio se observa que la empresa ha financiado sus activos en un 58% con capital de terceros y un 42% con capital propio; mientras que, sin Leasing, el promedio de los seis años de estudio se observa que la empresa ha financiado sus activos en un 71% con capital de terceros y un 29% con capital propio. Finalmente, en el Ratio de respaldo de endeudamiento con Leasing, el promedio de los años de estudio, el activo fijo neto respalda en 63% al patrimonio neto; en tanto que, sin Leasing, el promedio de los años de estudio, el activo fijo neto respalda en 145% al patrimonio neto.

En cuanto a la Liquidez corriente con Leasing, en un periodo el índice estuvo por debajo de lo ideal (1.5 - 2.0), en el promedio de los seis años por cada sol que la empresa requiere para el pago de sus obligaciones corrientes dispone de 1.72

soles; sin Leasing, también en un periodo el índice estuvo por debajo de lo ideal (1.5 - 2.0), en el promedio de los seis años por cada sol que la empresa requiere para el pago de sus obligaciones corrientes dispone de 1.17 soles. Así mismo, en la Rotación de cuentas por cobrar con Leasing, en dos periodos el índice se aceleró, en el promedio de los seis periodos las cuentas por cobrar se recuperan en 25 días; sin Leasing, también en dos periodos el índice se aceleró, en el promedio de los seis periodos las cuentas por cobrar se recuperan en 28 días. Por otro lado, en el Ratio de periodo de pago con Leasing, en un periodo el índice estuvo muy bajo, en el promedio de los seis años las cuentas por pagar se realizan hasta en 60 días, es decir la empresa goza de un periodo de dos meses de crédito; sin Leasing, no ha sufrido ninguna variación.

Por lo tanto, el apalancamiento financiero hace uso del endeudamiento para financiar las operaciones de una empresa, siendo que en vez que este financiamiento provenga de fondos propios, pueda utilizar un crédito con la finalidad de duplicar su rentabilidad. En tal sentido, consideran los intereses como los generadores de la palanca financiera (Andrade, 2017).

En cuanto al Ratio de endeudamiento a corto plazo con Leasing, el promedio de los seis años el patrimonio se vio comprometido en 110.16% en relación a los capitales de terceros, es decir el patrimonio está comprometido 1.1 veces respecto al pasivo corriente; en tanto que, sin Leasing, el promedio de los seis años el patrimonio se vio comprometido en 253.32% en relación a los capitales de terceros, es decir el patrimonio está comprometido 2.5 veces respecto al pasivo corriente. Así mismo en el Ratio de endeudamiento a largo plazo con Leasing, el promedio de los periodos de estudios, se obtuvo un compromiso de 35.83% del

patrimonio neto, el cual, es un porcentaje aceptable, pudiendo incrementarse trasladando la deuda de corto plazo a mediano plazo para incrementar el capital de trabajo de la empresa; mientras que, sin Leasing, el promedio de los periodos de estudios, se obtuvo un compromiso de 74.66% del patrimonio neto, el cual, es un porcentaje alto. Por otro lado, en el Ratio de endeudamiento total con Leasing, el promedio de los periodos de estudio, por cada sol de deuda total la empresa está comprometiendo 1.46 soles. En esta situación corremos el riesgo de quedarnos sin dinero y también se acentúa la dificultad para obtener capitales nuevos; mientras que, sin Leasing, el promedio de los periodos de estudio, por cada sol de deuda total la empresa está comprometiendo 3.28 soles. En esta situación corremos el riesgo de quedarnos sin dinero y también se acentúa la dificultad para obtener capitales nuevos. Luego observamos que, en el Ratio de endeudamiento del activo con Leasing, el promedio de los seis años de estudio se observa que la empresa ha financiado sus activos en un 58% con capital de terceros y un 42% con capital propio; mientras que, sin Leasing, el promedio de los seis años de estudio se observa que la empresa ha financiado sus activos en un 71% con capital de terceros y un 29% con capital propio. Finalmente, en el Ratio de respaldo de endeudamiento con Leasing, el promedio de los años de estudio, el activo fijo neto respalda en 63% al patrimonio neto; en tanto que, sin Leasing, el promedio de los años de estudio, el activo fijo neto respalda en 145% al patrimonio neto.

El riesgo crediticio está asociado a la incertidumbre sobre los créditos aprobados a terceros y la recuperación de éstos en plazos definidos, tratando de evitar la morosidad de la cartera de cuentas por cobrar; aunque exista riesgo en cualquier situación por lo que no sabemos con precisión lo que pasará en el

futuro; sin embargo, un planeamiento adecuado minimiza los riesgos de las operaciones (Campoverde, 2008).

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

1. Conclusiones

Como resultado del trabajo de investigación, se ha determinado que la empresa “Apple Glass Peruana S.A.C”. ha utilizado el leasing como su mejor forma de apalancamiento financiero favorable para su crecimiento, actualmente la empresa se está consolidando en el mercado gracias a la innovación de sus activos fijos para poder incrementar su producción en el menor tiempo posible y así satisfacer las expectativas su cartera y de nuevos clientes. En cuanto al riesgo crediticio en el corto plazo se mantiene moderado mientras que en el largo plazo esta aceptable, respecto al endeudamiento total se tiene controlado dentro de las políticas de la empresa, en cuanto al endeudamiento del activo en su mayoría su financiamiento es con capital de terceros respaldado por su activo fijo.

Con respecto al apalancamiento financiero en la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. se concluye que el leasing ha logrado establecerse como la mejor

opción de financiamiento ya que favorece en el crecimiento financiero y económico de la empresa. También podemos concluir que, la empresa gracias a la constante innovación de sus activos mediante el apalancamiento financiero en la modalidad de leasing, si dispone de liquidez para el pago de sus obligaciones corrientes, las cuentas por cobrar están dentro de un rango aceptable y contamos con un holgado tiempo para poder pagar a los proveedores. También concluimos que en todos los periodos y en los dos promedios, la opción con leasing ha generado mayor liquidez para el pago de sus obligaciones corrientes, además ha logrado una mejora en los días de recuperación de cuentas por cobrar y no ha generó ninguna variación respecto a los periodos de pago a proveedores.

Con respecto al riesgo crediticio en la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. se concluye que es un factor importante a tener en cuenta cuando se pretenda utilizar el leasing como la mejor opción de financiamiento ya que para una buena gestión de la empresa, planear adecuadamente este factor, minimiza el riesgo de caer en malas operaciones, una mala gestión de este factor limitaría la obtención de recursos financieros en la adquisición de activos finos necesarios. También se concluye que, en cuanto al endeudamiento, está dentro de los parámetros aceptables de riesgo crediticio ya que la liquidez y el aumento de las ventas es los distintos periodos ha ido en aumento, logrando así consolidarse en el mercado metal mecánico del país. Por último también se concluye que la opción con Leasing ha generado que el patrimonio se vea comprometido en menor porcentaje que si no usara el Leasing como opción de financiamiento, es decir el patrimonio esta menos comprometido respecto al pasivo corriente y pasivo no corriente, además la opción con Leasing ha generado que por cada sol de deuda tenemos menor cantidad de soles para afrontar nuestros pasivos, también la

opción con Leasing ha generado que la financiación de sus activos con capital de terceros sea menor a que no se utilice el Leasing como opción de financiamiento y por último la opción con Leasing ha generado que el activo fijo neto respalde en un menor porcentaje al patrimonio neto que si estuviera sin Leasing.

2. Recomendaciones

De la presente investigación se determinó las siguientes recomendaciones:

- A los gerentes o directores de las empresas apostar por invertir en activos fijos que ayudará a su empresa a ser más competitivos en el mercado y a su vez, informarse bien sobre los beneficios y ventajas que propone la alternativa del arrendamiento financiero analizando la capacidad y desempeño actual de su empresa.
- Antes de realizar cualquier operación, tanto comercial como financiera debemos de conocer sus características y cualidades a fin de determinar cuál es su comportamiento del leasing en la liquidez puesto que ello es un indicador importante para la gestión de la empresa.
- Se recomienda a la empresa metalmecánica que adquiera sus activos mediante la operación financiera leasing debido a que posee mayores indicadores positivos para optar por esta opción y así mejorar su gestión financiera.
- Es importante no sacrificar capital de trabajo para adquirir un activo pues esto le resta potencial de comercialización a la empresa, es recomendable que el mismo activo se pague por sí mismo y sin generar indicadores negativos respecto a su riesgo crediticio.

- Por último, la liquidez es un indicador importante en toda empresa para realizar operaciones financieras sin disminuir la liquidez siendo un factor clave para tener siempre como responder con nuestras obligaciones con terceros y tener una buena imagen financiera como empresa.

Bibliografía

- Ajci Monroy, R. (2006). *El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa Plastienvases S.A.* Guatemala.
- Alarcón Flores, L. A. (2007). *Contratos modernos*. Lima.
- Almendarez López, R., & Santos de León, M. (2009). *Tratamiento Contable y Fiscal que se le da a la Comercialización de bienes y electrodomésticos bajo la figura del Arrendamiento Financiero, en la empresa Comercial Maritere S.A.* El Salvador.
- Andrade, A. S. (2017). *Apalacamiento Financiero y su incidencia en la distribucion de las utilidades de la empresa Ecuador oversas agencies*. Ecuador.
- Apaza Meza, M. (2010). *Consultor Económico y Financiero*. Lima: Editorial Pacífico.
- Apaza, M. (2011). *Estados Financieros Formulación – Análisis – Interpretación*. Lima: Pacifico Editores S.A.C.
- Apaza, M. (2012). *Finanzas para contadores*. Lima - Perú: Pacífico Editores S.A.C.
- Araujo. (8 de Setiembre de 2009). *Arrendamiento financiero*. Obtenido de <http://blogs/ra-abogado/2009/09/08/el-arrendamiento-financiero>
- Auccaysi Tumpay, G., Collantes Torres, L., & Gamboa Novoa, E. (2015). *Arrendamiento Financiero y su Incidencia en la situación financiera de la empresa de servicios Salubridad Saneamiento Ambiental y Servicios S.A.C.* Lima.

- Bertolotto Yecguanchuy, J. (2006). *Arrendamiento Financiero: Ventajas y desventajas. Banca y Finanzas.*
- Beteta Dávila, L. (2013). *El Arrendamiento.* Nicaragua.
- Bigio Chrem, J. (2014). *El Contrato del Arrendamiento.* Lima.
- Bravo Melgar, S. A. (1997). *Contratos Modernos Empresariales, (1° Edición).* Perú: Editorial FECAT E.I.R.L.
- Brun, X., Larraga, P., & Moya, M. (2008). *Cómo interpretar la información económica, Análisis de mercados financieros: Coyuntura económica, Sistema financiero, Política monetaria.* Barcelona, España: Bresca Profit.
- Calderón Caballero, T., & Inga Obregón, B. (2017). *Leasing Financiero como alternativa de financiamiento y el desarrollo económico de la empresa Carbonwatt S.A.C.* Lima.
- Calderón, J. (2008). *Los Estados Financieros(2da edic.).* Lima: JMC Editores.
- Campos Caro, J. A. (2013). *De la opción de leasing financiero, de su naturaleza jurídica y de la evolución que ha experimentado el criterio de la jurisprudencia nacional, en cuanto a su calificación, entre los años 2000-2012.* Santiago, Chile.
- Campoverde, F. (2008). *Riesgo crediticio, su administración y control.*
- Carmona Gallo, C. (1979). *El contrato de Leasing financiero.* Santiago de Chile: Editorial jurídica de Chile.
- Castañeda, V. (2012). *Los efectos mediante un Financiamiento a largo Plazo en la Rentabilidad de la Empresa Faresi S.A.C. 2012. .* Trujillo.
- Chang Milla, N. (2007). *Hacia un Tratamiento Tributario de las Operaciones de Arrendamiento Financiero.* Lima.
- Córdoba Padilla, M. (2016). *Gestión financiera.* Bogotá: Ediciones ECOE.

- Cruzado Salazar, N. M., & Gonzales Llontop, H. (2015). *Análisis del leasing como alternativa de financiamiento para incrementar la utilidad y la disminucion de los costos de los agricultores de la ciudad de Ferreñafe, Sector Soltin*. Chiclayo.
- Decreto Legislativo N°299, D. (1984). *Ley del arrendamiento financiero en el Perú*. Lima.
- Decreto Legislativo N°915, D. (2001). *Impuesto a la Renta - Arrendamiento financiero*. Lima.
- Escobar, G. (2008). *La administración financiera en el logro de los planes estratégicos de las empresas*. Lima.
- Farina, J. (2009). *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. Buenos Aires, Argentina: Astrea.
- Flores Soria, J. (2013). *Flujo de caja: Estados financieros proyectados, Estado de flujos de efectivos concordados con la NIIF*. Lima: Editorial Pacífico.
- Gil Alvarez, A. (2004). *Análisis Financieros*. Lima - Perú.
- Gitman, L. (2000). *Principios de Administración Financiera (8a edic.)*. San Diego: Pearson.
- Gómez Arango, D. C., & Yuceppi Osorio, A. (2013). *El Leasing: una alternativa de financiación para las EMPRESAS*. Medellin.
- Grados Becerra, E. (2012). *Impacto de un buen análisis crediticio en el mejoramiento de la rentabilidad de una microfinanciera de Trujillo*. Trujillo.
- Guzmán, L., & Castañeda, V. (2015). *La problemática del arrendamiento financiero y la mejora de la situación económica y financiera de la empresa Home Safety*. Trujillo.

- Hernández, D. (2014). *El arrendamiento financiero como instrumento de apalancamiento para activos intangibles de las empresas peruanas de publicidad, propuesta actual*. Lima.
- Higuerey, A. (2007). *Arrendamiento financiero*. Trujillo.
- Huamaní, N., & Leonardo, F. (2015). *El arrendamiento financiero y su rentabilidad en las MYPES*. Los Olivos.
- Inga Vásquez, H. I. (2012). *El leasing y su regulación en el ordenamiento jurídico peruano*. Chiclayo.
- León Tovar, S. (2017). *Contratos Mercantiles*. México.
- Leyva Saavedra, J. (2003). *El leasing y su configuración jurídica*. Bogotá.
- Lizcano Alvarez, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial, Propuesta práctica de análisis y evaluación*. Madrid.
- Luna, N. (2017). *Liquidez financiera: ¿qué es y por qué es importante?* Lima.
- Mamani, H. (2016). *Arrendamiento financiero y gestión financiera en las micro y pequeñas empresas del sector textil*. Juliaca.
- Márquez, L. (2007). *Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas*. Chimbote.
- Narváez Licerias, A. (2009). *Estudio comparativo sobre el Tratamiento contable del Arrendamiento Financiero en España, Argentina y Perú*. España.
- NIC17. (2005). *Arrendamiento financiero, Norma Internacional de Contabilidad*.
- Olivera Milla, M. (2011). *Prácticas de estudio: Herramientas de gestión Financiera*. Lima: Caballero bustamante.
- Peña, L. (2012). *Análisis de la gestión financiera de empresas azucareras*. Piura.
- Piña Del Águila, S. (2013). *Implicancia del leasing financiero en la rentabilidad de la empresa Global Rent*. Morales, San Martín.

- Real Academia Española, R. (2009). *Diccionario de la lengua española*, 22 ed. Madrid, España.
- Regalado Chauca, A. (2014). *El financiamiento y su influencia en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del Perú, Caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote*.
- Reyes, C., & Valderrama, C. (2015). *La utilización del Leasing Financiero y su influencia en la situación financiera de la empresa constructora Inversiones Pérez Castillo S.A.C. Trujillo*.
- Rojas Zamudio, M. (2012). *Arrendamiento Financiero en la gestión financiera de las Micro y Pequeñas empresas. Huancayo*.
- Saavedra Kahn, C. d. (2010). *El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el distrito de la Victoria. La Victoria, Lima*.
- Salirrosas, F. (2017). *El leasing financiero y su influencia en la competitividad de la MYPE del calzado del distrito de El Porvenir. Trujillo*.
- Sampieri, R. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Infagon Web.
- Santa Vincés, S. G. (2012). *Efectos contables y tributarios del arrendamiento mercantil (leasing), mediante la aplicación de la NIC 17. Quito*.
- Socola Cuzco, I. (2010). *Indicadores de Liquidez*. Lima: Actualidad Empresarial.
- SUNAT. (2005). *Informe N° 251-2005-SUNAT/2B0000*. Lima.
- Supertintendencia, B. S. (2017). *Balance de Comprobación*. Lima.
- Torres Vásquez, A. (2010). *Derechos Reales, Tomo II*. Lima: Moreno S.A.
- Reina - Valera (1960). *Santa Biblia*. Estados Unidos.

Velásquez Chávez, A. (2016). *El Arrendamiento financiero y su efecto en la situación económica financiera en la empresa se servicios múltiples el Saucó S.A.* Trujillo.

Vera Paredes, I. (2002). *Arrendamiento Financiero Operativo (1° Edición)*. Lima: Perú: Editorial Editores e Impresores Surco S.A.

Anexos

Anexo 1 *Matriz de consistencia*

TÍTULO: El comportamiento de leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C, distrito de Lurigancho, año 2017.

Formulación del problema	Objetivos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema general ¿Cuál es el comportamiento del leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C., del distrito de Lurigancho, año 2017?	Objetivo general Analizar el comportamiento del leasing como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C., del distrito de Lurigancho, año 2017.	Leasing como opción de financiamiento	Apalancamiento financiero	- Liquidez corriente. - Rotación de cuentas por cobrar. - Ratio de periodos de pagos.	Es descriptiva y propositiva.
Problemas específicos - ¿Cuál es el comportamiento del apalancamiento financiero como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C., del distrito de Lurigancho, año 2017? - ¿Cuál es el comportamiento del riesgo crediticio como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C., del distrito de Lurigancho, año 2017?	Objetivos específicos - Analizar el comportamiento del apalancamiento financiero como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana S.A.C., del distrito de Lurigancho, año 2017. - Analizar el comportamiento del riesgo crediticio como opción de financiamiento en la empresa metalmecánica “Apple Glass Peruana SAC, del distrito de Lurigancho, año 2017.		Riesgo crediticio	- Ratio de endeudamiento a corto plazo. - Ratio de endeudamiento a largo plazo. - Ratio de endeudamiento total. - Ratio de endeudamiento del activo. - Ratio de respaldo de endeudamiento.	

Anexo 2 Autorización para la realización del estudio



Apple Glass Peruana S.A.C.

Las Magnolias Mz.G2 Lt.34
Lima 18
Central: (51-1) 371-0324
Fax: (51-1) 371-0124
www.appleglass.com.pe

AUTORIZACION

Por el presente documento, Yo: C.P.C. JUAN ORE BARRIENTOS, identificado con D.N.I. 28601161, Contador General de la empresa Apple Glass Peruana S.A.C.

En respuesta a la solicitud de los bachilleres de contabilidad de la Universidad Peruana Unión: Yuvan Daivi Pérez Pérez y John Jonny Vega Vega, quienes solicitaron la autorización para recolectar datos para su proyecto de tesis.

Se da la autorización de lo solicitado para su proyecto de tesis, considerando que los datos que se otorgan son de índole confidencial y por ende, deben ser variados o modificados para no perjudicar la confidencialidad de la información perteneciente a la empresa. Se otorga esta información con la única finalidad de estudio de los investigadores.

Sin otro asunto en particular se emite este documento, a solicitud de los interesados.


Juan Ore Barrientos
Contador Público Colegiado
Mat. N° 637402

C.P.C. JUAN ORE BARRIENTOS

D.N.I. 28601161

Lurigancho, 31 de marzo de 2015

Apple Bus
CARROCERIAS

Apple Glass
CRISTALES

Apple Seat
ASIENTOS

Anexo 3 *Estados financieros de la empresa "Apple Glass Peruana S.A.C."*

APPLE GLASS PERUANA SAC

BALANCE DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

(Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
CAJA Y BANCOS	1,379,819.01	ANTICIPOS CLIENTES	612,334.61
CLIENTES POR COBRAR COMERCIALES	2,440,454.32	TRIBUTOS POR PAGAR	108,802.52
CTAS X COBRAR ACC Y PERSONAL	1,337.67	REMUN Y PARTIC X PAGAR	205,559.20
CTAS X COBRAR DIVERSAS	42,242.23	PROV. BENEFICIOS SOCIALES	63,235.95
EXISTENCIAS	3,108,076.25	CTAS X PAGAR COMERCIALES	2,966,838.54
EXISTENCIAS POR RECIBIR	307,173.64	CTAS X PAGAR DIVERSAS	118,937.62
CARGAS DIFERIDAS	24,163.68		
IMPUESTO A LA RTA E IM ACTIVOS	0.00		
TOTAL ACTIVO CTE	<u>7,303,266.80</u>	TOTAL PASIVO CTE	<u>4,075,708.44</u>
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
INMUEBLE, MAQUINARIA	1,815,247.41	CTAS X PAGAR DIVERSAS LXP	211,507.14
Y EQUIPO		OTRAS CTAS X PAGAR DIVERSAS	230,390.89
DEPRECIACION ACUMULADA	(969,820.00)		
UNIDADES X RECIBIR	<u>364,960.26</u>		
TOTAL ACTIVO NO CTE.	<u>1,210,387.67</u>	TOTAL PASIVO NO CTE	<u>441,898.03</u>
		<u>PATRIMONIO</u>	
		CAPITAL SOCIAL	1,782,671.53
		RESERVAS LEGALES	4,235.00
		RESULTADOS ACUMULADOS	980,497.61
		UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,228,643.86
		TOTAL PATRIMONIO	<u>3,996,048.00</u>
TOTAL ACTIVOS	<u><u>8,513,654.47</u></u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>8,513,654.47</u></u>

APPLE GLASS PERUANA SAC

BALANCE DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,013

(Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
CAJA Y BANCOS	202,999.87	ANTICIPOS CLIENTES	273,012.36
CLIENTES POR COBRAR COMERCIALES	1,709,666.24	TRIBUTOS POR PAGAR	60,645.39
CTAS X COBRAR ACC Y PERSONAL	52,334.45	REMUN Y PARTIC X PAGAR	213,350.79
CTAS X COBRAR DIVERSAS	3,134.56	BENEFICIOS SOCIALES	14,067.87
EXISTENCIAS	2,797,762.58	CUENTAS X PAGAR COMERCIALES	1,362,675.74
CARGAS DIFERIDAS	360,934.42	CUENTAS X PAGAR DIVERSAS (Cte)	472,903.04
CARGAS DIFERIDAS (Credito Fiscal)	20,700.00	OTRAS CUENTAS X PAGAR	120,817.49
TOTAL ACTIVO CTE	5,147,532.12	TOTAL PASIVO CTE	2,517,472.68
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
INMUEBLE, MAQUINARIA	4,114,832.01	CTAS X PAGAR DIVERSAS (No Cte)	1,148,868.46
Y EQUIPO			
DEPRECIACION ACUMULADA	(1,231,866.82)		
TOTAL ACTIVO NO CTE.	2,882,965.19	TOTAL PASIVO NO CTE	1,148,868.46
		<u>PATRIMONIO</u>	
		CAPITAL SOCIAL	1,782,671.53
		RESERVAS LEGALES	4,235.00
		RESULTADOS ACUMULADOS	1,380,629.14
		UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,196,620.50
		TOTAL PATRIMONIO	4,364,156.17
TOTAL ACTIVOS	8,030,497.31	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,030,497.31

APPLE GLASS PERUANA SAC

BALANCE DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,014

(Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	789,125.57	ANTICIPOS CLIENTES	864,566.38
CLIENTES POR COBRAR COMERCIALES	797,705.58	TRIBUTOS POR PAGAR	46,895.58
CTAS X COBRAR ACC Y PERSONAL	30,410.82	REMUN Y PARTIC X PAGAR	238,312.35
EXISTENCIAS	4,808,720.76	BENEFICIOS SOCIALES	60,555.51
EXISTENCIAS X RECIBIR	243,215.36	CTAS X PAGAR COMERCIALES	1,545,338.56
CARGAS DIFERIDAS	240,295.59	CTAS X PAGAR COMERCIAL VINCULADAS	365,216.44
CARGAS DIFERIDAS (Credito Fiscal)	118,643.26	CUENTAS X PAGAR (Parte Cte Leasing)	467,380.04
		OBLIGACIONES BANCARIAS (Cte)	551,016.26
TOTAL ACTIVO CTE	7,028,116.94	TOTAL PASIVO CTE	4,139,281.12
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
INMUEBLE,MAQUINARIA	4,228,677.60	CUENTAS X PAGAR (Parte No Cte Leasing)	678,496.92
Y EQUIPO		OTRAS CUENTAS X PAGAR (Alquileres)	413,728.13
DEPRECIACION ACUMULADA	(1,881,031.43)		
TOTAL ACTIVO NO CTE.	2,347,646.17	TOTAL PASIVO NO CTE	1,092,225.05
		PATRIMONIO	
		CAPITAL SOCIAL	2,000,000.00
		RESERVAS LEGALES	4,235.00
		RESULTADOS ACUMULADOS	1,093,103.39
		UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,046,918.55
		TOTAL PATRIMONIO	4,144,256.94
TOTAL ACTIVOS	9,375,763.11	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	9,375,763.11

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2015

(Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
	S/.		S/.
CAJA Y BANCOS	287,994.67	ANTICIPOS CUENTES	379,746.72
CLIENTES POR COBRAR COMERCIALES	2,715,592.89	TRIBUTOS POR PAGAR	281,534.81
CTAS X COBRAR ACC Y PERSONAL	271,457.22	REMUN Y PARTIC X PAGAR	763,925.95
EXISTENCIAS	3,102,986.18	BENEFICIOS SOCIALES	13,779.07
EXISTENCIAS X RECIBIR	518,261.94	CTAS X PAGAR COMERCIALES	2,288,503.96
CARGAS DIFERIDAS	431,515.05	CTAS X PAGAR COMERCIAL VINCULADAS	543,388.46
CARGAS DIFERIDAS (Tributos)	852,537.00	CUENTAS X PAGAR (Parte Cte Leasing)	675,481.05
ANTICIPO A PROVEEDORES	284,300.18		
TOTAL ACTIVO CTE	8,864,725.13	TOTAL PASIVO CTE	4,946,360.02
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	5,495,479.79	CUENTAS X PAGAR (Parte No Cte Leasing)	635,632.06
DEPRECIACION ACUMULADA	(2,540,826.27)	OTRAS CUENTAS X PAGAR (Alquileres)	1,011,853.06
TOTAL ACTIVO NO CTE	2,954,653.52	TOTAL PASIVO NO CTE	1,650,485.12
		<u>PATRIMONIO</u>	
		CAPITAL SOCIAL	2,000,000.00
		RESERVAS LEGALES	4,235.00
		RESULTADOS ACUMULADOS	1,674,697.28
		UTILIDAD DEL PERIODO	1,543,601.22
		TOTAL PATRIMONIO	5,222,533.50
TOTAL ACTIVOS	11,819,378.65	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	11,819,378.65

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Ai 31 de Diciembre del 2016

(Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
	S/		S/
CAJA Y BANCOS	638,426.74	ANTICIPOS CLIENTES	694,187.16
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	836,403.49	TRIBUTOS POR PAGAR	284,773.67
CTAS X COBRAR ACC Y PERSONAL	1,972.00	REMUN Y PARTIC X PAGAR	599,320.08
EXISTENCIAS	3,577,002.84	BENEFICIOS SOCIALES	17,565.01
PRODUCCION EN PROCESO	1,783,012.00	CTAS X PAGAR COMERCIALES	3,356,445.04
PRODUCCION TERMINADO	1,833,668.69	CTAS X PAGAR COMERCIAL VINCULADAS	250,063.56
CARGAS DIFERIDAS (Tributos)	1,427,592.99	CUENTAS X PAGAR FINANCIERO	1,032,281.81
ANTICIPO A PROVEEDORES	375,549.80	OTRAS CUENTAS X PAGAR (Alquileres)	1,690,540.87
TOTAL ACTIVO CTE	10,472,626.15	TOTAL PASIVO CTE	7,925,177.21
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPOS	7,466,427.04	CUENTAS X PAGAR FINANCIERO	2,734,348.86
DEPRECIACION ACUMULADA	(3,174,514.41)		
INTANGIBLES	32,890.00		
TOTAL ACTIVO NO CTE.	4,324,802.63	TOTAL PASIVO NO CTE	2,734,348.86
		<u>PATRIMONIO</u>	
		CAPITAL SOCIAL	2,000,000.00
		RESERVAS LEGALES	4,235.00
		RESULTADOS ACUMULADOS	500,000.00
		UTILIDAD DEL PERIODO	1,633,669.72
		TOTAL PATRIMONIO	4,137,904.72
TOTAL ACTIVOS	14,797,430.78	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	14,797,430.78

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2017

(Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO			PASIVO		
<u>Activo Corriente</u>			<u>Pasivo Corriente</u>		
Efectivo y Equivalente de efectivo	1,428,369.55	10.88	Tributos y aportes sist. pens. y salud por pagar	110,115.13	0.84
Clas. por cobrar comerciales - Terceros	1,888,254.46	14.39	Remuneraciones y participaciones por pagar	286,708.26	2.18
Clas. por cobrar comerciales - Relacionadas	0.00	0.00	Clas. por pagar comerciales - Terceros	1,856,154.55	14.14
Clas. por cobrar personal. acc. dir. y gerentes	45,407.03	0.35	Clas. por pagar comerciales - Relacionadas	1,963,017.33	14.96
Clas. por cobrar diversas - Terceros	850.00	0.01	Clas. por pagar diversas - Terceros (C.P.)	1,408,625.44	10.73
Servicios y otros contratados por anticipado	1,095,488.75	8.36	Obligaciones Financieras (Corto Plazo)	0.00	0.00
Existencias	3,318,675.57	25.29		<u>5,624,620.71</u>	<u>42.86</u>
Existencias por recibir	230,182.80	1.75	<u>Pasivo No Corriente</u>		
Productos Terminados	1,228,704.67	9.36	Obligaciones Financieras (Largo Plazo)	741,050.47	5.65
Productos en Proceso de Manufactura	98,203.89	0.75	Clas. por pagar diversas - Terceros (L.P.)	1,873,335.57	14.28
	<u>9,335,136.76</u>	<u>71.14</u>		<u>2,614,386.04</u>	<u>19.92</u>
<u>Activo No Corriente</u>			<u>Patrimonio</u>		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (Neto)	3,716,232.03	28.32	Capital	2,000,000.00	15.24
Intangibles	44,474.95	0.34	Reserva Legal	78,819.02	0.60
Activo Diferido	26,507.89	0.21	Resultados Acumulados	2,133,669.72	16.26
	<u>3,787,214.87</u>	<u>28.86</u>	Resultado del Ejercicio	571,256.14	4.32
				<u>4,883,744.88</u>	<u>37.22</u>
TOTAL ACTIVO	<u><u>13,122,751.63</u></u>	<u><u>100.00</u></u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>13,122,751.63</u></u>	<u><u>100.00</u></u>

Anexo 4 Estado de Resultados "Apple Glass Peruana S.A.C."

APPLE GLASS PERUANA SAC

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,012

(Expresado en Nuevos Soles.)

S./

VENTAS	20,835,495.64
COSTO DE VENTAS	<u>(16,253,920.88)</u>
RESULTADO BRUTO	4,581,574.76

GASTOS

ADMINISTRATIVOS	(1,389,063.41)
VENTAS	<u>(1,424,323.84)</u>
RESULT. DE OPERACIÓN	1,768,187.51

OTROS GASTOS E INGRESOS

INGRESOS FINANCIEROS	350,665.13
INGRESOS DIVERSOS	119,662.23
GASTOS FINANCIEROS	(215,506.97)
GASTOS DIVERSOS	<u>(23,838.02)</u>

UTILIDAD DEL EJERCICIO 1,999,169.88

PARTICIPACIONES ANTES DE IMPUESTOS	<u>(199,916.99)</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,799,252.89

IMPUESTO A LA RENTA	<u>(570,609.03)</u>
---------------------	---------------------

RESULTADO NETO DEL EJERCICIO 1,228,643.86

APPLE GLASS PERUANA SAC

**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,013**

(Expresado en Nuevos Soles.)

S./

VENTAS	19,467,154.18
COSTO DE VENTAS	(15,167,177.16)
RESULTADO BRUTO	<u>4,299,977.02</u>

GASTOS

ADMINISTRATIVOS	(1,189,104.25)
VENTAS	(1,233,500.44)
RESULT. DE OPERACIÓN	<u>1,877,372.33</u>

OTROS GASTOS E INGRESOS

INGRESOS FINANCIEROS	331,814.60
INGRESOS DIVERSOS	57,727.27
GASTOS FINANCIEROS	(307,666.90)
GASTOS DIVERSOS	(20,751.90)

UTILIDAD DEL EJERCICIO **1,938,495.40**

PARTICIPACIONES ANTES DE IMPUESTOS	(200,506.73)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>1,737,988.67</u>

IMPUESTO A LA RENTA (541,368.17)

RESULTADO NETO DEL EJERCICIO **1,196,620.50**

APPLE GLASS PERUANA SAC

**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,014**

(Expresado en Nuevos Soles.)

S./

VENTAS	21,358,613.80
COSTO DE VENTAS	(16,723,335.64)
RESULTADO BRUTO	<u>4,635,278.16</u>

GASTOS

ADMINISTRATIVOS	(1,499,275.49)
VENTAS	(1,487,102.31)
RESULT. DE OPERACIÓN	<u>1,648,900.36</u>

OTROS GASTOS E INGRESOS

INGRESOS FINANCIEROS	328,426.50
INGRESOS DIVERSOS	35,589.65
GASTOS FINANCIEROS	(335,043.51)
GASTOS DIVERSOS	(7,655.55)

RESULTADO Antes De Impuestos Y Participaciones	1,670,217.45
--	--------------

PARTICIPACIONES DE LOS TRABAJADORES	<u>(168,459.16)</u>
-------------------------------------	---------------------

UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RTA	1,501,758.29
--------------------------------------	--------------

IMPUESTO A LA RENTA	<u>(454,839.74)</u>
---------------------	---------------------

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<u>1,046,918.55</u>
-----------------------------	---------------------

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Al 31 de Diciembre del 2016

(Expresado en Nuevos Soles.)

	S/.
VENTAS	28,613,025.29
COSTO DE VENTAS	(21,155,964.52)
RESULTADO BRUTO	7,457,060.77
<u>GASTOS</u>	
ADMINISTRATIVOS	(2,628,537.09)
VENTAS	(2,215,155.70)
RESULTADO DE OPERACIÓN	2,613,367.98
<u>OTROS GASTOS E INGRESOS</u>	
INGRESOS FINANCIEROS	291,955.17
INGRESOS DIVERSOS	4,854.40
GASTOS FINANCIEROS	(301,067.50)
GASTOS DIVERSOS	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,609,110.05
PARTICIPACIONES TRABAJADORES	(263,632.52)
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RTA	2,345,477.53
IMPUESTO A LA RENTA	(711,807.81)
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	1,633,669.72

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Al 31 de Diciembre del 2017

(Expresado en Nuevos Soles)

		%
Ventas	31,756,913.01	100.00
Costo de Ventas	(26,151,540.12)	(82.35)
Utilidad Bruta	5,605,372.89	17.65
Gastos de Administración	(2,522,961.76)	(7.94)
Gastos de Ventas	(986,187.04)	(3.11)
Otros Ingresos	203,272.99	0.64
Otros Gastos	(131,641.00)	(0.41)
Utilidad Operativa	2,167,876.08	6.83
Ingresos Financieros	997,390.63	3.14
Gastos Financieros	(1,975,290.22)	(6.22)
Resultado antes de Part. e Impto.	1,189,976.49	3.75
Participación de los Trabajadores	(126,175.09)	(0.40)
Impuesto a la Renta	(317,961.24)	(1.00)
Reserva Legal	(74,584.02)	(0.23)
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	671,256.14	2.12

Figura 10 *Imágenes de la empresa y sus actividades*

