



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL ARRENDAMIENTO  
FINANCIERO (LEASING) DE LAS EMPRESAS  
DE TRANSPORTE DEL PERÚ: CASO EMPRESA  
M Y N SRL. TRUJILLO, 2016.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
DE CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORA**

**REYNA DOMÍNGUEZ, FIORELLA GUILIANA**

**ASESORA**

**Mgtr. ALVARADO LAVADO DE ARROYO, HAYDEE ROXANA**

**TRUJILLO - PERÚ**

**2016**

# TÍTULO

CARACTERIZACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)  
DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DEL PERÚ: CASO EMPRESA M Y N  
SRL. TRUJILLO, 2016.

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

---

Dr. Marino Celedonio Reyes Ponte

**PRESIDENTE**

---

Mgtr: Jhimy Franklin Uriol Gonzales

**SECRETARIO**

---

Mgtr: Edwin Alberto Arroyo Rosales

**MIEMBRO**

---

Mgtr: Haydee Roxana Alvarado Lavado  
de Arroyo

**ASESORA**

## DEDICATORIA

A mi **madre** que  
siempre esta conmigo  
apoyándome,  
brindándome amor y  
confianza, en que sí  
puedo lograr mis  
objetivos y que nunca  
me dé por vencida

A mi **abuelita** que desde el  
cielo me bendice y protege  
todos los días, porque antes  
de morir me dijiste que sería  
una gran profesional y esas  
palabras me alientan a seguir  
adelante.

## AGRADECIMIENTO

**A Dios:**

Todo poderoso porque  
nunca me abandona, en  
cada momento difícil  
está conmigo y me da  
fuerzas para seguir  
adelante a pesar de  
los  
obstáculos que se  
me  
presenten en el camino,  
nunca dejaré de  
agradecerle por los  
padres que me ha dado.

ningún interés siempre  
dispuesto en apoyarme y  
orientarme, Dios lo bendiga  
por su buen corazón.

Al Señor:

**C.P.C. Wilder Sagastegui**

**Guarniz**, que sin ser mi  
asesor o profesor de mi  
universidad, siempre me  
ayudo en cada duda, sin

A mis **padres**:

Que son mi razón  
para salir adelante,  
ser mejor cada día.

Me han enseñado  
desde pequeña a  
trabajar y a ganarme  
la vida honradamente.

Gracias mamita  
porque con tu apoyo  
estoy culminando mi  
carrera profesional.

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del arrendamiento financiero (Leasing) de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N SRL. Trujillo, 2016.

La investigación fue de tipo cualitativa, nivel descriptivo, se utilizó como instrumento el cuestionario que se aplica a través de la entrevista al gerente general de la empresa estudiada.

Encontrando los siguientes resultados: Al optar por el uso del arrendamiento financiero en las empresas se obtuvieron diversos beneficios como: utilización del IGV de las cuotas del leasing como crédito fiscal, depreciación acelerada del activo, adquirir activos modernos sin la necesidad de hacer grandes desembolsos de dinero, así mismo, gastos deducibles del impuesto a la renta, permite financiar activos hasta en un 100%; éste es accesible para pequeñas y grandes empresas. En cuanto al caso estudiado, se concluye que al utilizar el arrendamiento financiero la empresa, aumentó su flota de vehículos, mejoró la calidad, aumentó la preferencia de sus clientes, mejoró su liquidez y rentabilidad.

Finalmente el arrendamiento financiero fue favorable para las empresas, su uso trajo ventajas tanto en lo económico, financiero y tributario para su permanencia en el mercado competitivo.

**Palabra clave:** Arrendamiento Financiero.

## **ABSTRACT**

The main objective of this research was to: Describe the characteristics of the leasing of Perù transport companies and the company M y N SRL. Trujillo, 2016.

The research was of qualitative type, descriptive level, was used as instrument the questionnaire that is applied through the interview to the general manager of the company studied.

Finding the following results: When choosing to lease the company, various benefits were obtained: use of IGV leasing quotas as a tax credit, accelerated depreciation of the asset, acquire modern assets without the need to make large disbursements Money, as well as expenses deductible from income tax, can finance assets up to 100%; This is accessible to small and large companies. As for the case studied, it is concluded that when using the financial leasing company, it increased its fleet of vehicles, improved the quality, increased the preference of its customers, improved its liquidity and profitability. Finally the leasing was favorable for the companies, its use brought economic, financial and tax advantages for its permanence in the competitive market.

**Keyword:** Leasing.

## CONTENIDO

TÍTULO .....	iii
JURADO EVALUADOR DE TESIS .....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT .....	viii
CONTENIDO.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	12
II. REVISION DE LITERATURA.....	17
2.1 Antecedentes .....	17
2.1.1 Internacionales:.....	17
2.1.2 Nacionales .....	19
2.1.3 Locales.....	22
2.2 Bases Teóricas .....	25
2.2.1 Marco Teórico .....	25
2.2.2 Marco Conceptual: .....	83
2.3 Hipótesis .....	85
III. METODOLOGIA.....	86
3.1 Tipo de investigación .....	86
3.2 Nivel de investigación .....	86
3.3 Diseño de investigación .....	86
3.4 Población y muestra .....	86
3.5 Definición y operacionalización de las variables:.....	87

3.6 Técnicas e instrumentos.....	88
3.7 Plan de Análisis:.....	88
3.8 Matriz de Consistencia .....	89
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS .....	90
4.1 Resultados .....	90
4.1.1 Resultados del objetivo específico N° 1 .....	90
4.1.2 Resultados del objetivo específico N° 2 .....	93
4.1.3 Resultados del objetivo específico N° 3 .....	96
4.1.4 Resultados del objetivo específico N° 4 .....	97
4.2 Análisis de los resultados .....	97
4.2.1 Respecto al objetivo específico N° 1 .....	97
4.2.2 Respecto al objetivo específico N° 2 .....	98
4.2.3 Respecto al objetivo específico N° 3 .....	102
4.2.4 Respecto al objetivo específico N°4 .....	102
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	104
5.1 Conclusiones.....	104
5.1.1 Respecto al objetivo específico N°1 .....	104
5.1.2 Respecto al objetivo específico N°2 .....	104
5.1.3 Respecto al objetivo específico N°3 .....	105
5.1.4 Respecto al objetivo específico N°4 .....	105
5.2 Recomendaciones .....	107
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....	108
Referencias bibliográficas .....	108
Anexos .....	111
Cuestionario.....	111

Cronograma ..... 114

## **I. INTRODUCCIÓN**

El informe de investigación titulado **“CARACTERIZACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DEL PERÚ. CASO EMPRESA M Y N SRL. TRUJILLO, 2016.”** se realiza con la finalidad que las empresas conozcan a fondo las características del arrendamiento financiero, para que conozcan sus ventajas y desventajas, de esta forma opten de utilizarlo o no, para que aumenten sus ingresos y sean más competitivas.

El Arrendamiento comienza desde la Edad Antigua, pasando por la Medieval y El Renacimiento hasta llegar a la primera y segunda Revolución Industrial, reflejándose en los Estados Unidos desde 1872 hasta 1893, en las mineras, donde los capitalistas arrendaban sus equipos para la explotación de minerales por períodos eventuales o temporales. Pero tal vez no fueron estos los acontecimientos que marcaron de manera convincente la creación de los arrendamientos. Más bien se le puede atribuir el nacimiento del Leasing o Arrendamiento Financiero como es conocido en la actualidad, a un zapatero industrial norteamericano cuando en el año 1950, desea incrementar la producción pero no cuenta con más créditos por parte de los bancos. Partiendo de esto se le ocurre la idea de ofrecerle a un banquero su equipo en funcionamiento por un período de dos años, a cambio del capital que necesitaba. De tal manera que culminado el lapso el banquero pudiera recuperar su inversión con los respectivos intereses y el zapatero pudiera incrementar su producción y recuperar su equipo. De esta operación nace la U.S Leasing, siendo una de las de mayor importancia en

los Estados Unidos. Es necesario acotar que así como la primera arrendadora nace en los Estados Unidos, hoy en día las mejores se encuentran en esta nación. **Araujo, 2014.**

La primera mención oficial del leasing, en el 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.

En nuestro país normalmente las empresas utilizan el Leasing o arrendamiento financiero en el sector transporte, haciéndolo de la siguiente manera: La empresa solicita a una entidad bancaria un financiamiento para bus, el banco procede a evaluar los requisitos y accede a financiar. La entidad bancaria o arrendadora adquiere el bus y lo pone a disposición del arrendatario, estableciéndole cuotas donde se incluyen tanto costo del vehículo como gastos relacionados. La empresa arrendataria hace uso del vehículo, donde todos los gastos por desmejoramiento van por cuenta de ella y una vez finalizado el contrato podrá adquirir el vehículo y lo mejor es que no tendrá que pagar la totalidad del costo, ya que el arrendamiento establece que los pagos hechos son parciales del pago total.

Las operaciones de financiamiento a través del leasing o arrendamiento financiero se han disparado exponencialmente en la última década, especialmente entre las pequeñas y medianas empresas debido al creciente requerimiento de las empresas por ampliar su capacidad de producción y al incremento de la oferta por parte de bancos y entidades especializadas.

La Asociación de Bancos (Asbanc), informó que a diciembre del 2003, estas operaciones sólo representaban un financiamiento de US\$ 1,238 millones, mientras

que en el 2013 ya alcanzaban un volumen de US\$ 9,274 millones, lo que implica un aumento 649%, todo un récord.

A diferencia de las grandes empresas, que cuentan con financiamiento de mediano plazo ya sea bancario, de proveedores o vía mercado de capitales; las pequeñas y medianas empresas tienen un acceso más restringido. Por ello, el leasing permite acceder a bienes productivos con un alto impacto para el crecimiento de estas empresas, que sería incluso más relevante que un incentivo tributario”, señala un informe del Área de Estudios Económicos y Estadísticas de la Asbanc.

A través del leasing o arrendamiento financiero, una empresa selecciona un activo (una máquina, un vehículo, un local) para que una entidad financiera lo adquiera y se lo arriende por un periodo determinado. En ese lapso, la empresa paga una renta con una opción de compra al final de la transacción. **Pineda, 2010.**

Según la Asbanc, los sectores económicos con mayor participación en el monto total de contratos de arrendamiento financiero fueron la industria manufacturera con 19.61%; las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, con 14.86%; el transporte, almacenamiento y comunicaciones con 14.62%; electricidad, gas y agua con 13.78%; el comercio con 12.31% y la minería con 10.32%.

En cuanto a los bienes productivos que se contratan vía leasing, destacan las maquinarias y equipos industriales con el 38.38% del total, los bienes inmuebles con el 27.07% y las unidades de transporte terrestre con el 23.18%.

Por lo anteriormente expuesto, el enunciado del problema es el siguiente:

**¿Cuáles son las características del arrendamiento financiero (Leasing) de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N SRL. Trujillo, 2016?**

Para dar respuesta al problema expuesto anteriormente, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Describir las características del arrendamiento financiero (Leasing) de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N SRL. Trujillo, 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos

Específicos:

1. Describir las características del arrendamiento financiero de las empresas de transporte del Perú, 2016.
2. Describir las características del arrendamiento financiero de la empresa M. y N SRL. Trujillo, 2016.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del arrendamiento financiero de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N SRL. Trujillo, 2016.
4. Capacitar al gerente general y a los responsables de los órganos de línea involucrados en la toma de decisiones de la empresa M y N SRL. Trujillo, 2016 sobre las fuentes de financiamiento.

Finalmente, la presente investigación se justifica porque es importante y necesario conocer a nivel descriptivo las características del arrendamiento financiero (Leasing) de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N SRL. Trujillo, 2016; a través de la aplicación de un cuestionario por medio de una entrevista al gerente de dicha empresa.

Así mismo, ésta investigación servirá como antecedente y base teórica para estudios posteriores a ser realizados por estudiantes de nuestra universidad y de otros ámbitos geográficos.

## II. REVISION DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales:

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales todo trabajo de investigación realizado por investigadores en cualquier país del mundo (menos Perú), sobre aspectos relacionados con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Ajcip, 2006; en su trabajo de tesis titulada: El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas en la empresa Plastienvases, realizada en la ciudad de Guatemala. Cuyo objetivo general fue:** Establecer que el leasing financiero representa una mejor alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas en la empresa Plastienvases.

Llegando a los siguientes **resultados:** el financiamiento en la adquisición de montacargas ha dado como resultado que la opción de leasing se ha presentado como la mejor alternativa que la empresa ha podido adoptar para la renovación de sus equipos; así mismo, la empresa ha tenido políticas de compra directa de maquinarias y equipos lo cual el impuesto al valor agregado se ha pagado en forma inmediata y directa. Esto con el leasing no ha sucedido, muy por el contrario el IGV se ha diferido en el tiempo que ha durado el contrato.

**Gómez , Osorio, 2013; en su trabajo de tesis titulada: El Leasing, una alternativa de financiación para las empresas. Realizada en la ciudad Medellín- Colombia. Cuyo objetivo general** fue: Explicar que el Leasing es una alternativa de crecimiento de las Pymes en Medellín. Llegando a los siguientes **resultados:** La pertinencia en la utilización del leasing como motor de crecimiento económico en las Pymes, ha permitido a las unidades productivas ser más competitivas mediante la inversión eficiente en bienes de capital dado los constantes cambios tecnológicos y la generación en poco tiempo de nuevos activos sofisticados.

El leasing en Colombia se ha establecido como una opción clara al crédito para el sector productivo, especialmente para financiar la adquisición de activos fijos. Siendo el sector transportes y la industria los que más han usado el leasing financiero como mecanismo de financiación; esto gracias a sus ventajas como: Mayor liquidez, menor deuda, manejo de desembolsos parciales, conservación del capital de trabajo, financiación hasta del 100% del activo, utilización del crédito fiscal, protección contra la obsolescencia y simplificación de los procesos contables.

### 2.1.2 Nacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales todo trabajo de investigación realizado en cualquier ciudad del Perú (menos la Región La Libertad), sobre aspectos relacionados con las variables y unidades de estudio de nuestra investigación.

**Saavedra, 2010; en su trabajo de tesis titulada: El arrendamiento financiero en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el distrito de la Victoria. Realizada en la ciudad de Lima. Cuyo objetivo general fue:** Determinar cómo el arrendamiento financiero (Leasing) optimizará la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el distrito de La Victoria. Llegando a los siguientes **resultados:** Como se puede apreciar, el valor de la prueba estadística cae en la zona de rechazo, por lo que a un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, concluyendo a su vez que, efectivamente si el Arrendamiento Financiero (Leasing) constituye una buena alternativa de financiamiento para obtener activos fijos de alta tecnología, entonces optimizara la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el distrito la Victoria. Evaluando las tres (3) alternativas de financiamiento, para que una MYPE pueda adquirir el activo fijo que necesita, se llega a la conclusión de que el arrendamiento financiero es la alternativa que le va a generar mayor rentabilidad.

Además, debemos tomar en cuenta las ventajas del arrendamiento financiero al no necesitar garantías, no compromete su capital de trabajo, la depreciación y los intereses son gastos deducibles para el Impuesto a la Renta. La alternativa del arrendamiento financiero por los beneficios que brinda, generará incremento de la MYPE, al no tener que desembolsar recursos propios. De no existir esta alternativa, limitaría el crecimiento de la MYPE y no podría atender sus necesidades para desarrollarse en un mundo competitivo y globalizado.

**Damián, 2013; en su trabajo de tesis titulada: El arrendamiento financiero como fuente de financiamiento para las empresas en el Perú. Realizada en la ciudad de Chimbote.** Cuyo **objetivo general** fue: Determinar y describir los beneficios financieros, administrativos y tributarios que genera el arrendamiento financiero para las empresas en el Perú. Llegando a los siguientes **resultados**: Se obtiene mayor liquidez al optar por la financiación de leasing ya que existe un mayor escudo tributario, esto gracias a la depreciación acelerada en el plazo de la operación, sin necesidad de esperar los plazos que la ley impone para cada bien.

Al momento de financiar un activo a través del leasing la empresa obtiene una menor deuda ya que dicha financiación solo se da por el valor del activo, es decir sin aplicar el impuesto general a las ventas. Cuando la empresa desea adquirir un activo a través de la

financiación de leasing, el desembolso que realiza en cada periodo es una salida menor de efectivo para la empresa (se ajustan a las necesidades de la empresa), evitando así correr el riesgo de quedarse sin efectivo o realizar un desembolso significativo si se optase por otra forma de financiación. A través de esto el beneficio que la empresa obtiene es de disponer mayor cantidad de efectivo (conservación del capital de trabajo) para realizar otro tipo de operaciones que ayuden en su crecimiento. Las cuotas que se pagan por la financiación del leasing llegan a constituir un gasto para la empresa por lo cual le permite una disminución en la base imponible, permitiendo así un importante ahorro tributario a la empresa. Al adquirir un activo por arrendamiento, ayuda a la empresa al remodelamiento o implementación de equipos nuevos de manera que le permita una mayor optimización de producción, dándose la posibilidad de abandonar la opción de compra al finalizar el contrato y realizar uno nuevo y así seguir trabajando con un nuevo activo ampliamente productivo.

### 2.1.3 Locales

En este trabajo se entiende por antecedentes locales todo trabajo de investigación realizado dentro de la provincia La Libertad, menos de otras ciudades del Perú, relacionado con nuestras variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Ramírez, 2006; en su trabajo de tesis titulada: El arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas del sector calzado, realizado en la ciudad de Trujillo.** Cuyo **objetivo general** fue: Determinar y describir el arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas del sector calzado y de la empresa Calimoda.

Llego a los siguientes **resultados**: El Gerente de Calimoda manifiesta que los principales problemas de su empresa fueron la falta de liquidez para poder obtener máquinas con alta tecnología. El arrendamiento financiero ha mejorado su proceso de producción y calidad del calzado; además, este tipo de financiación ha permitido que las mismas máquinas cancelen sus cuotas con sus propios ingresos generados; así mismo, ha permitido desplazarse a otros mercados más exigentes y obtener la rentabilidad que desea.

**Figuroa, 2012; en su trabajo de tesis titulada: Incidencia del arrendamiento financiero (leasing) y sus beneficios en la mejora de la gestión financiera y tributaria en la empresa Transportes Joselito S.A.C., realizada en la ciudad de Trujillo.** Cuyo **objetivo general** fue: Determinar la incidencia del arrendamiento financiero (leasing) y como optimizar la gestión financiera y tributaria de la empresa Transportes Joselito S.A.C. Llegando a los siguientes **resultados**: La empresa Joselito, producto de las compras con préstamos bancarios poseía un crédito fiscal que sobrepasaba los pagos mensuales de IGV, esto debido a la política de compra directa de activos. La empresa ha mejorado a raíz de la aplicación del arrendamiento financiero, donde el desembolso de dinero es periódico y el IGV se difiere en el tiempo que dure contrato; igualmente, le permitió modernizar sus unidades de transporte y reducir los gastos por mantenimiento.

**Zavaleta, 2015; en su trabajo de tesis titulada: Ventajas del arrendamiento Financiero (Leasing) frente a otras alternativas de financiamiento para las empresas de transporte del Perú: Caso Transporte Montana. E.I.R.L. Realizada en la ciudad de Trujillo.** Cuyo **objetivo general** fue: Determinar y describir las ventajas del arrendamiento financiero frente a otras alternativas de financiamiento para las empresas de transporte del Perú y de la empresa Transportes Montana E.I.R.L., Trujillo,

2015. Llegando a los siguientes **resultados**: se ha establecido que efectivamente el arrendamiento financiero como alternativa de financiación que aplicó la empresa Transportes Montana EIRL, ha sido muy ventajoso en cuanto le ha permitido desarrollar acciones positivas en la financiación de unidades de transporte de carga, desde adquirir y renovar unidades sin inmovilizar fondos, ya que estos estarán disponibles para hacer frente a los gastos imprevistos o para aprovechar nuevas oportunidades de inversión. Así mismo, la empresa ha tenido mayor liquidez, pues este financiamiento permite que las propias unidades paguen su deuda con los rendimientos que generan.

Por lo tanto, este tipo de financiamiento le ha permitido tener unidades modernas con tecnología avanzada para brindando el mejor servicio. En el aspecto económico coinciden que el leasing permite renovar y adquirir bienes de inmediato (mediante el contrato) sin hacer grandes desembolsos de dinero permitiendo así que los mismos bienes se autofinancien y la empresa tenga más flexibilidad y liquidez; en el aspecto tributario permite que los bienes se deprecien aceleradamente, por otro lado, el impuesto general a las ventas (IGV) se aplique en las cuotas durante el tiempo que dure el contrato; en el aspecto financiero coinciden también que el arrendamiento financiero no compromete otras líneas de crédito que afecten a las empresas.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Marco Teórico**

#### **2.2.1.1 Antecedentes Históricos**

- **Orígenes Primitivos**

El concepto del leasing no es nuevo; lo que sí es nuevo es el perfeccionamiento y sofisticación que han acompañado al mismo. El leasing constituye una de las más elocuentes manifestaciones del cambio que se ha venido operando, en los últimos años, en las costumbres del sector empresarial respecto a la manera de decidir sus inversiones en bienes de capital; de allí que, con cierta frecuencia, se le presente, ante y sobre todo, con una técnica o modalidad financiera nueva.

- **Cinco mil años de Leasing.**

Cinco mil años antes de Cristo (Medio Oriente, Mesopotamia), ceder el uso de sus terrenos a cambio de un canon; luego el leasing desarrolló una forma de arrendamiento.

- **Leasing en la Antigua Grecia.**

Se desarrollaban Leasing (Contratos de Arrendamiento) de esclavos, minas, barcos, etc. entre un banco y una fábrica de escudos.

- **El Leasing de esclavos.**

En Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos a las minas.

- **Otros Orígenes.**

Leasing tiene sus cimientos en el pueblo egipcio cuya práctica data del año 3,000 a.C., desarrollando contratos de arrendamiento en donde participaban un arrendador, un arrendatario y una opción de compra.

- **Orígenes Próximos**

- Los Promotores del Leasing**

Los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales o filiales de estas quienes vieron en el arrendamiento industrial una novedosa fórmula para dar salida a sus productos.

- Empresas explotadoras de grandes ferrocarriles americanos.

- Empresas de telecomunicaciones como Bell

Telephon Syistem decidió sus operaciones con éxito bajo este sistema, esto es, alquilando sus teléfonos en lugar de venderlos.

- Otras empresas como la International Business Machines, la International Cigar Machinery y la United Schoe Machinery Corporation, con resultados positivos.

- **Las primeras empresas de Leasing.**

- El punto de partida del leasing con sus actuales características es el año 1952 en que se funda en San Francisco de California la United States Leasing Corporation, a fines del mismo año se funda también la Boothe Leasing Corporation.

- La característica básica de estas empresas estriba en que su finalidad no es de producción sino de servicios o de intermediación financiera, empleando una mejor terminología. Atendiendo a su objeto social, entonces, proporcionan ayuda financiera a las empresas que requieren la utilización de bienes de capital o de equipo, poniendo en relación a estas con las empresas fabricantes o distribuidoras de tales bienes.

### **2.2.1.2 Evolución y desarrollo del leasing**

El Leasing es el negocio que ha obtenido el más espectacular crecimiento en el mundo capitalista, iniciando a partir de la década del cincuenta y alcanza su mayor esplendor en la década del 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito, por todo el mundo.

- **En los Estados Unidos.**

- El desarrollo alcanzado por el leasing en los Estados Unidos tuvo como cercanos aliados a normas fiscales

de amortización poco liberales, créditos bancarios a mediano plazo poco desarrollados, una etapa de economía próspera con márgenes de beneficios apreciables pero con empresas comprometidas con una renovación acelerada de bienes de capital. En suma, una época de fuerte demanda de capitales frente a una rigidez de la oferta de los mismos.

- **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.

- En Francia, país que tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal ex professo para las operaciones y las empresas de leasing.

- Bélgica es otro de los países que cuenta con un estatuto legal para el leasing.

- En Italia, a pesar de no tener aún una legislación orgánica en materia de leasing, su crecimiento es considerable, tal como lo demuestran los datos que siempre con mayor frecuencia se brindan con relación a los contratos en general, y al leasing en especial.

- 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.

- **En Latinoamérica**

- Siguiendo el ejemplo de Europa, Latinoamérica también tiene su Federación de Empresas de Leasing (Felease), que agrupa a diversas empresas del arrea con el objeto de promover la actividad del leasing y dar a conocer la experiencia obtenida en diversos países.

- Debemos anotar que en esta parte de América, al igual que en Europa en sus primeros años, las transacciones de leasing fueron escasas. Sin embargo, la situación mejoró hacia la década del 80, siendo Brasil el país en el que alcanzó su mayor auge. En los años siguientes, a consecuencia de la crisis internacional, se registró una inesperada caída; empero, en estos últimos años se observa una notoria recuperación que nos lleva a pensar y abrigar

esperanzas en acercarnos al desarrollo alcanzado en otras latitudes.

- En Brasil el Contrato de Leasing tiene un ordenamiento jurídico en donde la ley define al leasing o arrendamiento mercantil, para ellos como la operación realizada entre personas jurídicas, que tengan por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos a terceros por la arrendadora, para fines de uso propio de la arrendadora y que atiendan a las especificaciones de esta.

- Ecuador es otro de los primeros países que se preocupó de darle una regulación especial e leasing.

- En Chile existe la asociación Chilena de Empresas de Leasing, la cual a tenido a su cargo la difusión de la importancia económica del leasing y sus bondades en el financiamiento de las empresas en estos últimos años.

- En Colombia se aplican a las operaciones de leasing las disposiciones del Código Civil y del Código de comercio relativo al mandato, arrendamiento, compraventa etc.

- En Uruguay, la carencia de regulación especial fue superada por la citada ley conocida como "Crédito de uso", que se define como un contrato de crédito en

virtud de la cual la institución acreditante coloca un dinero para aplicar los fondos a la adquisición de un bien por parte del tomador.

- En Argentina el leasing ingresa a inicios de la década del 60, siendo adoptado no solamente por empresas privadas sino también por empresas estatales.

- **En el Perú**

- La primera mención oficial del leasing, en nuestro país, 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 inician su despegue en los primeros años de la década del 80, como lo demuestra el hecho de Sogewiese Leasing que obtuvo utilidades por el doble de su capital social y alcanza su más alto índice de crecimiento entre los años de 1984-1986, siendo el mayor beneficiado el

sector industrial con un 34% del total de sus transacciones efectuadas, seguido por el sector comercio con un 28%, servicios con 20%. El crecimiento se detuvo en los años siguientes.

- Las empresas que hacen uso importante de leasing son el sector bancario, financiero, la industria manufacturera, los negocios de maquinarias y equipos para el movimiento de tierras.

- Las empresas habilitadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros a operar en leasing en el mercado son las financieras, bancarias y algunas empresas especializadas entre ellas tenemos

- Bancarias: de Crédito, Wiese, Bandesco, Mercantil, Santander, Interandino, Interamericano, Interbanc, Continental, Nuevo Mundo.

- Financieras: Promotora Peruana, Interfip, Sanpedro, de Crédito, Nacional, Sudamericana, del Sur.

- Especializadas: Sogewiese Leasing, Lima Leasing, Latino Leasing, Citileasing.

### **2.2.1.3 Naturaleza jurídica del leasing**

"Para encarar, sin excesiva, el problema de la naturaleza jurídica del Leasing no debemos olvidar que estamos ante una figura que, aunque evolucionada y modalizada, tiene su origen en el Derecho anglosajón.

El trasplante a un sistema como el nuestro ha de hacerse con el máximo cuidado para no desvirtuar radicalmente la figura de su origen."

✓ **Panorama doctrinario**

Uno de los temas más apasionantes de los estudios del derecho es, el estudio de la naturaleza jurídica de cada una de las instituciones, la cual viene motivada por: Encontrar una respuesta ¿Qué es tan o cuál institución? a la pregunta: esto es, en el "Conjunto determinaciones que hacen que una institución sea lo que es y, en efecto, la distinguen de toda otra."

La naturaleza jurídica de una institución viene dada por la síntesis de los caracteres jurídicos de la misma que, en su conjunto, la individualizan, y cuya caracterización nos permitirán "naturalizarla" en el mundo del derecho.

Acá vamos a estudiar básicamente dos interrogantes: ¿cómo es? y, sobre todo, ¿qué es el contrato de Leasing? , la doctrina, la legislación y la jurisprudencia comparada denotan significativos puntos de divergencia, con respecto a Leasing lo que hace una institución polémica la determinación de la naturaleza jurídica de Leasing reviste gran interés e

importancia, pues ella nos permitirá saber, en concreto, que normas jurídicas habrán de aplicarse a ella.

A continuación expondremos las principales posiciones contenidas en doctrina y apoyadas por algunas jurisprudencias extranjeras toda vez que en el Perú no conocemos algunas

#### ✓ **Teoría del arrendamiento**

Una de las primeras teorías, sino la primera, propuesta para explicar la esencia con naturaleza del contrato de Leasing.

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 (Dec. Leg. 212) y la actual (Dec. Leg. 259). Igualmente, hablan de "arrendamiento con opción de compra."

En opinión de los propulsores de la tesis del arrendamiento, se debe huir de las ficciones y examinar el leasing tal como se desarrolla en la realidad; y, en ella, dicen, se observa que la esencia de la relación jurídica entre la empresa de leasing y la usuaria está en el cambio entre la atribución temporaria del goce de un bien y el pago de contraprestación, la

cual constituye, pues la causa típica del contrato de arrendamiento.

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. No obstante, la adquisición del bien por sociedad del leasing es determinada directamente por el arrendamiento, ya que se trata de un contrato de ejecución (adquisición del bien) dentro del marco de otro distinto (arrendamiento financiero).

Esta posición, aun cuando en líneas generales sus propulsores manifiesten concordia, no sucede lo mismo en cuanto a su aplicación.

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:

- En primer lugar debemos formular la siguiente pregunta ¿qué propósito práctico anima a la empresa usuaria a adquirir bienes en leasing? Como norma general, podemos decir que la usuaria, al adquirir bienes en régimen de leasing, pretende utilizarlos y extraer el máximo de utilidad económica posible, pero con la posibilidad latente, de adquirirlos a su sola decisión y por un precio residual que es menor al precio del mercado.

- En segundo lugar podemos advertir otras diferencias en el significado que tienen el canon en ambos negocios. Así, mientras en la relación arrendaticia el pago de las rentas periódicas significa la contraprestación por la cesión del uso del bien, en el leasing el uso es solo uno de los elementos componentes del canon, el cual supone el pago de conjunto de prestaciones a las que se obliga la empresa del leasing,, entre las que se incluyen además de la cesión del uso, la adquisición del bien y la eventual transferencia de la propiedad por el valor residual pactado para la opción de compra.

- En tercer lugar, que los derechos y obligaciones

nacidos de la firma del contrato del leasing se apartan sustancialmente del esquema típico del arrendamiento.

Rojo Ajuria dice que la dificultad para regular el leasing como arrendamiento radica en la llamada función financiera del mismo, por cuanto el arrendamiento solo tiene tal función cuando encubre una relación de crédito y de garantía.

Concluyendo, debemos convenir que el leasing y el arrendamiento tienen, efectivamente, un punto de encuentro, un punto común: la puesta a disposición de bienes en calidad de uso. Sin embargo, si nos atenemos a la finalidad, función y efectos de cada una de estas instituciones contractuales, tal como hemos visto, los puntos que lo distancian son muy evidentes.

#### ✓ **Teoría de la compraventa**

Los gestores de esta doctrina desconformes con los argumentos esgrimidos por la teoría del arrendamiento, que en su opinión pretende deliberadamente sustraer el contrato al régimen jurídico de la compraventa, decidieron dirigir sus investigaciones hacia la función económica que desempeña este negocio jurídico. El leasing, escribe Cuesta Rute, es una operación de crédito y el ánimo del empresario es el mismo que le lleva a convenir una

compraventa; la diferencia está únicamente en el modo de financiarlo.

El jurista italiano de Nova, a su turno señala que el leasing operativo se acerca más a la normatividad del arrendamiento; en tanto que, el leasing financiero, tiende a acercarse más a la compraventa, sobre todo a la compraventa con reserva de propiedad.

- Un primer dato diferenciador es que la compraventa a plazos el financiamiento se realiza a través de una prorrataización del precio del bien hecha por el mismo vendedor; en cambio, en el leasing interviene como financiador un sujeto diferente al vendedor del bien: la empresa de leasing. Además, la relación jurídica nacida entre la empresa financiera y la financiada, no puede ser calificada, en paridad, como la de un contrato de compraventa a plazos con reserva de propiedad: ella es, y así debe entenderse, una relación de financiamiento especial.

- La segunda observación, se centra en el diferente mecanismo de transferencia de propiedad. En la compraventa con reserva de propiedad el comprador adquiere automáticamente la propiedad del bien, con el pago de la última cuota del previo pactado. En este caso, el comprador al que el vendedor ha transmitido la

propiedad mediante entrega sometida a condición suspensiva, ha obtenido una posición jurídica independiente de la voluntad del vendedor, una expectativa de propiedad, que es considerada por la doctrina como un derecho patrimonial actual. Con el cumplimiento de la condición suspensiva aquél derecho se transforma en pleno, es decir, en propiedad absoluta. El leasing, por contrario, vencido el plazo contractual en el cual la usuaria tiene el uso del bien, hace necesaria la emisión de una nueva declaración de voluntad, de parte de la usuaria, para ejercer, pues, la opción de compra que le confiere el contrato.

- La tercera, ligada a la libertad de elección.

- La cuarta, relacionada con el canon a pagar como contraprestación el monto del canon no puede ser tomado como argumento decisivo en pro de la calificación del contrato, ya que al coincidir la duración de la vida económica del bien y la duración del contrato, el interés de la empresa usuaria de convertirse en propietaria se desvanece; en cambio, cuando existe una diferencia entre ambos elementos resurge el interés de ella por transformar el derecho personal en derecho real, el que se verificará previo pago del valor residual establecido.

El intento, tanto de la doctrina como de la jurisprudencia de asimilar el leasing a la compraventa con reserva de propiedad, especialmente en el plano funcional, no es el más atinado, pues el leasing no es una operación de financiamiento cualquiera, sino una de la realización de esta finalidad asume una calificación precisa y una estructuración particular.

Según lo analizado no es posible pensar en la identidad de naturaleza entre ambos negocios jurídicos, aunque aparezcan sujetos a un mismo régimen toda vez que la finalidad económica perseguida por una y otra institución contractual es distinta por ende, se puede decir, que "la identidad funcional entre la compraventa con reserva de propiedad y el leasing es más aparente que real".

#### ✓ **Teoría del depósito**

Olvidando, para algunos deliberadamente, la función estrictamente financiera del contrato de leasing, un sector minoritario de la doctrina ha pretendido explicar su naturaleza jurídica en base a las normas que disciplinan el contrato de depósito, pues consideran que la empresa de leasing entrega los bienes a la usuaria en tal calidad.

A saber: "Por el depósito voluntario el depositario de obliga a recibir un bien para custodiarlo y devolverlo cuando lo solicite el depositante.

El depósito es un contrato que reposa, esencialmente, en la fiducia, es decir, se sustenta en la confianza que el depositario le inspira al depositante, toda vez que, resulta evidente, nadie entregará un bien para ser custodiado si no es a una persona en la que se pueda confiar.

La custodia del bien, considerada como elemento típico, mas no exclusivo, del depósito, pues la encontramos, igualmente, presente en otros negocios aunque en ellos, por lo general, como prestación accesoria, en cuanto presupuesto instrumental para su restitución, tiene en el contrato de depósito la calidad de función específica, de prestación principal el beneficio, en principio, es para una de las partes, la depositante pues la depositaria le presta un servicio al custodiar y conservar el bien el cual es de naturaleza gratuita, más no de esencia pero nada impide que el depósito sea hecho también en beneficio o interés de la depositaria, o de un tercero, el mismo Código permite que sea convenida una remuneración y prevé que ella

pueda deducirse de la calidad profesional, de la actividad del empresario u otras circunstancias.

Igualmente, por responder a la finalidad misma del contrato, se excluye la posibilidad que la depositaria pueda hacer uso del bien y en efecto, hacer suyos los frutos y rentas por lo expuesto, hasta ahora consideramos incorrecta la calificación jurídica propuesta por este sector de minoría, pues es evidente que estamos ante dos instituciones que ingresan al campo del Derecho con distinta naturaleza y finalidad. Así, mientras el fin esencial, o característica principal, del depósito es el deber de custodiar conservar y restituir el bien; en el leasing, en cambio, junto a la finalidad financiera, se conjugan otras peculiaridades, como la transferencia de la propiedad, la disponibilidad económica del bien y la atribución de un derecho unilateral de opción de compra después de concluido el plazo contractual.

#### ✓ **Teoría del mandato**

Según hemos anotado, quien selecciona el bien y realiza los tratos y acuerdo con el fabricante o proveedor, incluida la determinación del precio, por lo general, es la futura empresa usuaria; sin embargo, la que adquiere el bien, para luego ponerlo a disposición

de esta última, es la empresa de leasing. La teoría del mandato ha sido objeto de certeras observaciones, las que no han podido ser rebatidas satisfactoriamente. En cuanto a la primera, creemos debe ser abandonada, entre otras razones, porque no se puede considerar como mandataria a la empresa de leasing, pues ella adquiere los bienes en su nombre y por su propia cuenta, no operando, en efecto, a continuación transmisión de los mismos (como prescribe el art. 1810 del Código civil de 1984) al no adquirir la usuaria la propiedad de los bienes.

Además, la teoría del mandato es, inaplicable al leasing por las siguientes razones:

- Para aceptar la tesis del mandato es necesario aceptar que el usuario actúa en interés o por cuenta de la sociedad de leasing; sin embargo, el usuario actúa en su propio interés al elegir el proveedor y determinar las condiciones de los bienes.

- El usuario no concluye el contrato de compraventa con el proveedor. Ni el proveedor se obliga a entregar el bien, ni la sociedad de leasing a pagar el precio, mientras éste no le haga llegar su consentimiento expresado formalmente en un pedido y orden de compra.

- El mandato, se formaliza en la primera convención, sin embargo, vemos que allí no se determina ni el bien ni el precio. Es dudoso, pues que exista un mandato en el que el mandatario no reciba ninguna instrucción del mandante.

#### ✓ **Teoría del mutuo**

Los últimos estudios desarrollados en esta materia, corresponden a los autores que destacan, en esencia, su naturaleza financiera; pero la mayoría de ellos, estimando al dinero como objeto propio de este negocio, pretenden asimilar su naturaleza jurídica a la del contrato de mutuo.

En este sentido, Tribes define al leasing como técnica de crédito en la cual el prestamista ofrece al prestatario la locación de un bien unida a una promesa unilateral de venta.

Según esta tesis, es la empresa usuaria la que adquiere la propiedad de los bienes, pero simultáneamente los vende a la empresa de leasing, la que se convierte en propietaria fiduciaria de los mismos hasta la devolución del dinero prestado, incluidos, gastos, intereses y el margen de ganancia. Una vez pagados los cánones establecidos, la empresa usuaria puede adquirir la propiedad de los bienes, mediante el

ejercicio de la opción de compra; si no hace uso o ejercicio de ella, pues, no adquiere la propiedad del bien. Esta doctrina nos sugiere algunas observaciones básicas; pero, antes debemos anotar que el Código civil de 1984, siguiendo la actual tendencia de la espiritualista y alejándose de la tradición jurídica romanista normado el mutuo como un contrato que se perfecciona por el solo consentimiento de las partes (art. 1648), en el mutuo existe una operación crediticia de carácter directo por la cual el mutuante transfiere al mutuuario la propiedad de determinados bienes fungibles, obligándose éste a devolver otros de la misma especie y cantidad. En el leasing, antes bien, el crédito se otorga en forma indirecta a través de la adquisición de un bien de capital y la concesión del mismo en luso a la empresa usuaria. En este caso, pues, no existe transferencia de la propiedad, sino que ella también permanece en el patrimonio de la empresa del leasing cumpliendo una finalidad de garantía.

Además, se considera imposible una operación de leasing de dinero, toda vez que éste no es un bien identificable; en cuanto a los bienes consumibles, enunciado en el artículo 1648 del Código civil.

En suma, concebir al leasing como un préstamo de dinero que hace la empresa de leasing a la usuaria no se acomoda a la realidad, pues si el leasing implicase un préstamo de dinero no se comprende porque motivo la empresa usuaria no compra directamente el bien o bienes al suministrador, una vez que la empresa leasing le ha prestado el dinero.

✓ **Teoría de la gestión de negocios**

Entre los autores alemanes que han dedicado algunas páginas al estudio del leasing, hay algunos que se inclinan a encuadrarlos dentro de la categoría de los "negocios de gestión" pues estiman que la empresa leasing opera como agente de la empresa arrendataria para obtener el bien que ella desea, y una vez que lo consigue se lo financia, entregándole seguidamente para su uso y explotación. La denominación genérica de gestión de negocios regula, la gestión de negocios basada en un mandato y la gestión de negocios sin mandato.

A esta gestión de negocios sin mandato, producto de la humanista romana, e inspirada en la idea que un hombre debe ayudar a sus semejantes cuando éstos necesitan de ella, el Código civil de 1984 dedica los artículos 1950 al 1953, reconociéndole su carácter sui

generis. El legislador no define la figura de la gestión de negocios, solo la describe en el artículo 1950, a saber: "Quien careciendo de facultades de representación y sin estar obligado, asume conscientemente la gestión de los negocios o la administración de los bienes de otro que lo ignora, debe desempeñarla en provecho de éste".

Algunos rasgos característicos que tipifican la gestión de negocios: falta de toda obligación, legal o voluntaria, de asumir la gestión; ella se constituye por un acto unilateral de voluntad realizado con el convencimiento de gestionar un negocio ajeno y en interés ajeno. En efecto, no hay gestión de negocios si se tiene que realizar los actos por imperativo legal, o si se ha recibido encargo del interesado, pues en tales casos se tratará de una obligación legal o de un mandato, respectivamente.

En segundo lugar, la intervención del gestor responde a una razón de índole altruista, esto es, velar por la defensa de un interés ajeno, en base al propósito de favorecer representado sin beneficio correlativo para el gestor, la gestión de negocios ajenos en la creencia que son propios, no quedan comprendidos dentro de esta figura jurídica.

Estos rasgos tipificantes nos permiten señalar que la gestión de negocios y el leasing, son dos instituciones que nacen y se desarrollan con finalidades diferentes. La primera es una institución extracontractual, pues nace de un acto unilateral de voluntad y viene motivada por un espíritu de caridad o benevolencia. El segundo, en cambio, es un típico contrato de financiación, pensado y estructurado para brindar a las empresas un canal de financiamiento alternativo o complementario a los tradicionales.

✓ **Teoría del contrato atípico**

Corresponde ahora detenerse en la sede de aquella doctrina que, no encontrando solución a la naturaleza jurídica del leasing en ninguno de los contratos típicos regulados en el ordenamiento jurídico, ni en una conjunción o combinación de los mismos, recurren a la categoría de los contratos atípicos .

Cabe entonces una interrogante: ¿qué es un contrato atípico? Algunos responderían, inmediatamente, aquel contrato que no es típico, es decir, que no es reconocido legislativamente; pero, esto no dice mucho. Atípico, pensamos, es aquel contrato que, no obstante tener identificación propia, y reunir los requisitos necesarios para ser típico, no ha merecido aun

recepción legislativa a través de una disciplina particular. Cuando hablamos de disciplina particular, nos estamos refiriendo a que ella venga contenida en algún Código o en una Ley especial.

La atipicidad, vale recordar, no choca con ningún problema de validez, de licitud o de admisibilidad, pues tales contratos pueden perfectamente celebrarse, amparándose en el principio general de autonomía privada y de la libertad contractual (art.1354 del C.c.). Tampoco son contrarios a la ley, a la moral o al orden público: en materia de contratos atípicos, falta un régimen legal.

La doctrina , ha intentado superar este impase elaborando algunos criterios para la interpretación e integración de estos contratos, los cuales son esencialmente dos: el de la absorción que pretende asimilar el contrato atípico al contrato típico más próximo o semejante: y el de la combinación, propuesta por los alemanes que busca coordinar los posible elementos típicos del contrato atípico.

La tesis de la atipicidad goza de aceptación, tanto de la doctrina como de la jurisprudencia, en los países que no tienen legislación del leasing.

En opinión de Rueda, la reglamentación de la Disposición Adicional Séptima de la Ley de 29 de julio de 1988 ha determinado el desvanecimiento del carácter atípico del leasing financiero. Si contamos con una regulación positiva contenida en una disposición normativa con rango de Ley, no se puede seguir afirmando con tanta claridad, como hasta ahora, que el leasing es un contrato atípico. Lo que ocurre es que el tipo es incompleto, pues se limita a establecer los elementos necesarios o requisitos imprescindibles que deben concurrir para admitir como arrendamiento financiero a un contrato.

✓ **Teoría del contrato mixto**

Sin alejarse del centro estructural del negocio, algunos autores han calificado al leasing como un contrato mixto, resultante de la fusión de varios esquemas negociables, a saber: compraventa, arrendamiento y opción de compra, dicen unos; mandato, compraventa, arrendamiento y venta eventual, opinan otros.

¿Qué es un contrato mixto?" La doctrina y la jurisprudencia no entregan una definición clara de esta institución. Podemos decir que es aquel contrato que se caracteriza por la fusión o mescolanza de elementos pertenecientes a tipos de contratos diferentes, los

cuales no es posible separarlos, ni siquiera conceptualmente, por haber formado un totum. Si fuera posible la separación, se ha dicho, no habría contrato mixto, pues faltaría su presupuesto natural, esto es, la fusión o la síntesis de elementos que aplican esta categoría de contratos.

Respecto a los elementos que concurren para formar el contrato mixto, esto es, si de contratos típicos o de si éstos con atípicos, o de si estos últimos solamente, la doctrina dista de ser pacífica. Para un sector importante por cierto, sólo se puede hablar de contratos mixtos en caso que se conjuguen en un mismo negocio, prestaciones de dos o más negocios reconocidos por ley, según su función típica y en relación de coordinación. Para otros también conforman esta categoría aquellos que son el resultado de la fusión de elementos tanto de negocios típicos con atípicos, como de negocios atípicos solamente.

A este tipo de contratos, igualmente, le corresponde una causa mixta, aunque siempre unitaria, que ella resulta de la fusión de dos o más causas heterogéneas entre sí.

### ✓ **Teoría del contrato complejo**

Conduciéndose igualmente dentro de la óptica estructural, otros autores consideran que el leasing, a pesar de habersele querido ver como un mero arrendamiento con opción de compra, la verdad es que se trata de un contrato complejo, integrado por finalidades económicas y funciones jurídicas precisas, entre las que destaca la de la financiación de la moderna empresa. El leasing es un negocio unitario y complejo, entre cuyos elementos existe un nexo de tal naturaleza que sería imposible que cada uno de ellos mantuviera su finalidad, su sentido jurídico, abstrayéndolo de los demás.

Diez Picazo señala que contratos mixtos son aquellos que los que, dentro de un mismo son aquellos en los que, dentro de un mismo contrato, confluyen elementos que pertenecen a distintos tipos de contratos. Reúnen elementos de diversos tipos contractuales, aunque creando una unidad orgánica. Son complejos, en cambio, aquellos en los cuales las prestaciones de cada una de las partes, las obligaciones asumidas o los pactos establecidos, aisladamente considerados, pertenecen a un tipo

contractual preexistente del cual parcialmente se aíslan para integrarse en el negocio.

✓ **Teoría del contrato indirecto**

Tomando como punto de referencia la finalidad económica perseguida por las partes, algunos autores han creído ver en el leasing negocio indirecto. Luego de explicar que el legislador del Brasil realizó una simbiosis de conceptos tradicionales para mostrar la creación de una nueva figura contractual, pues tomo del Código civil la palabra "arrendamiento" y del Código de comercio la de "mercantil" señala que el leasing es un negocio jurídico indirecto, en el cual la financiación se hace bajo la forma del contrato de arrendamiento.

En la actualidad es muy frecuente encontrar en los diversos sistemas jurídicos negocios indirectos, es decir, negocios elegidos jurídicos negocios indirectos, es decir, negocios elegidos y queridos por las partes.

En el negocio indirecto, para la consecución del fin querido, se hace no de una vía oblicua, transversal, es decir, no se toma una vía normal, ordinaria, produciéndose una disonancia entre el medio empleado, que es un negocio típico, y el fin práctico perseguido.

En sentido amplio, estima la doctrina, los negocios indirectos engloban o comprenden a los negocios simulados, fiduciarios y a los fraudulentos en sentido estricto, sin embargo, él no debe confundirse ni mezclarse con éstos.

En los negocios indirectos, a diferencia de los simulados, explicaba Ascarelli, las partes quieren efectivamente el negocio que poner en movimiento; ellas quieren efectivamente someterse a su disciplina jurídica, no a otra diversa; quieren , además los efectos típicos del negocio adoptado, sin los cuales ellas no alcanzarían su finalidad práctica.

Igualmente, el negocio indirecto es diferente al fiduciario ya que éste persigue una finalidad única, y no doble, como el indirecto. Además, éste no tiene su eficacia típica limitada por un convenio anterior, sino que con aquella eficacia consigue, a la vez, la de otros tipos de negocios, merced a una especial disposición de sus elementos.

El negocio indirecto no ha llegado a constituir una categoría jurídica, esto es, no configura un tipo negociable reconocido legislativamente.

### ✓ **Teoría del negocio fiduciario**

Prescindiendo de las formas jurídicas y de los conceptos o rótulos, ha dicho uno de sus teóricos, el leasing es, en sustancia, un préstamo que recibe la usuaria de la financiera, conservando ésta la propiedad fiduciaria de los bienes como garantía del crédito otorgado. La financiera, explica el mismo autor, efectúa un préstamo a la usuaria, pero en virtud de un mandato que ésta le ha conferido, entrega el dinero al suministrador designado por la usuaria para adquirir los bienes elegidos por ella. La propiedad de estos bienes es adquirida por la usuaria y transferida inmediatamente a la empresa de leasing en garantía del crédito. En consecuencia, ésta es la propietaria fiduciaria de los bienes durante todo el plazo del contrato; aquella es sólo la detentadora del uso del bien durante ese lapso.

En la lógica del Giovanoli I, el leasing produciría efectos personales oponibles entre las partes, es decir, entre la usuaria y la empresa de leasing, la cual no podrá enajenar los bienes en virtud del pacto de fiducia. Según lo anotado, pues, en el leasing se vislumbraría un real negocio fiduciario, particularmente el negocio conocido como fiducia

cuya causa y consecuencias jurídicas ha promovido una importante literatura.

Los antecedentes históricos de este tipo de negocios se suelen encontrar en la fiducia que conoció el Derecho Romano. A pesar que las fuentes históricas que se poseen sobre la fiducia no son lo suficientemente extensas y clases, parece haber consenso que en el Derecho Romano se conoció la fiducia testamentaria. Esta le permitía al testador ordenar que sus bienes y derechos fueran adquiridos, en su sucesión por un fiduciario, con el fin que éste les diera el destino previsto según las instrucciones del testador.

¿A qué se denomina negocio fiduciario?

En opinión de Puig Brutau, es aquel negocio que consiste en la atribución patrimonial que uno de los contratantes (el fiduciante) realiza a favor de otro (el fiduciario), para que éste utilice el derecho adquirido para la finalidad que se haya convenido (pacto de fiducia), con la obligación del adquirente de retransmitir el bien o derecho adquirido al enajenante o un tercero, una vez cumplida dicha finalidad.

Pugliese, por su parte, indica que se denominan fiduciarios aquellos negocios por medio de los cuales una parte transmite a la otra la plena titularidad de un

derecho, contra la promesa de quien adquiere, de retransmitir el derecho mismo al enajenante o a un tercero, con la modalidad de que efectúen un cierto fin práctico.

El fin realmente querido por las partes con el negocio fiduciario no corresponde a aquel típico del negocio mismo, el negocio es querido, y seriamente querido por las partes, pero para un fin diverso de su fin típico. Así, en un caso típico de negocio fiduciario, como es la transferencia de propiedad con el fin de garantía, la transferencia es efectivamente querida por las partes, pero no con la intención de cambio, sino con el fin de garantía.

La naturaleza y la estructura del negocio fiduciario ha sido explicada por la doctrina tradicional articulando dos negocios diferentes, lo que ha llevado a llamarla "teoría del doble efecto". Según esta teoría, de un lado hay un negocio jurídico real y dispositivo, que comporta una verdadera transmisión de la propiedad o del derecho al fiduciario. De otro, hay un negocio obligatorio a restituir, posteriormente, el bien o el derecho al fiduciante o al tercero especialmente designado para ello.

Este negocio se caracteriza, porque las parte eligen para su fin práctico un negocio jurídico cuyos efectos exceden de aquel fin: la transmisión de la propiedad para garantizar un crédito la cesión de un crédito para que el cesionario cobre. El fiduciario, en efecto recibe un poder jurídico del que no ha de abusar, esto es, no deberá darle un destino distinto al propuesto. Quién trasmite lo hace confiando en que no lo hará.

Después de estas breves notas, vale formularse la siguiente pregunta: ¿se puede considerar al leasing como un negocio fiduciario? Creemos, de la mano de la mejor doctrina que no, toda vez que éste, ni se condice con la mecánica ni con la esencia misma del leasing.

Contrasta con la visión fiduciaria de realidad de la mecánica del leasing: la usuaria no es propietaria de los bienes al haberlos adquirido con dinero prestado por la empresa de leasing, sino que dichos bienes son adquiridos por ésta, del proveedor indicado por aquella, con recursos propios.

Según esto, resulta poco creíble la supuesta adquisición de la usuaria de los bienes objeto del negocio y la transmisión en garantía de ellos que efectuaría en el mismo instante a la financiera. Si se

tratara de una transferencia con el fin de garantía, rasgo típico de la fiducia no se justifica la existencia de la opción de compra a favor de la usuaria, toda vez que la empresa de leasing, como fiduciaria, estaría obligada a restituir la propiedad en el momento en que la usuaria, como deudora, satisfaga el crédito, sin requerir, en consecuencia, manifestación de voluntad adicional.

El leasing, por ser una figura contractual proveniente del sistema jurídico anglosajón, no es de fácil encaje en nuestro sistema continental. **Araujo, 2010.**

#### **2.2.1.4 Elementos que intervienen en el Leasing**

- **Elementos personales:**

**El arrendador:** es la persona jurídica autorizada por las leyes a efectuar operaciones de arrendamiento financiero. En nuestro país, el artículo 2° del Decreto Legislativo N° 299 (29.07.1984) señala que el Arrendador tiene que ser autorizado previamente por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

**El proveedor:** es la persona que provee o que construye el bien que necesita el Arrendatario. Es importante señalar que las características del bien son señaladas por el arrendatario y no por el arrendador.

**El arrendatario:** es la persona que suscribe un Contrato de Arrendamiento Financiero con la finalidad

de gozar del uso del bien objeto del contrato. Puede ser cualquier persona, natural o jurídica.

▪ **Elementos esenciales:**

- La cosa: se refiere al bien que se dará en arrendamiento.
- El precio: que sea determinable al hacerse exigible.
- El tiempo: el arrendamiento, como lo indica su carácter temporal en la definición, el tiempo es un elemento esencial.

▪ **Diferencias entre arrendamiento financiero y operativo:**

- **En cuanto al arrendador:**

Leasing operativo: fabricantes, distribuidores, importadores de bienes de equipo.

Leasing financiero: empresas financieras o filiales de bancos.

- **Duración de contrato:**

Leasing operativo: de 1 a 3 años

Leasing financiero: de 3 a 5 años para bienes muebles y de 20 a 30 años para bienes inmuebles.

- **Carácter del Contrato:**

Leasing operativo: revocable por el arrendatario con previo aviso.

Leasing financiero: irrevocable por ambas partes.

### **Obsolescencia:**

Leasing operativo: la soporta el arrendador.

Leasing financiero: por cuenta del arrendatario. Según

**Apalmo, 2010.**

#### ▪ **Obligaciones y derechos del arrendador.**

- Entregar la cosa en buen estado para el uso convenido o natural de la misma cosa.
- Conservar la cosa en ese buen estado y responder por los vicios o defectos ocultos de la cosa arrendada.
- Garantizar el uso o goce pacífico de la cosa por todo el tiempo del contrato.
- Recibir o en su caso exigir una renta acordada en el contrato.

#### ▪ **Obligaciones del arrendatario.**

- Pagar la renta
- Usar debidamente la cosa
- Conservar la cosa
- Avisar de las reparaciones necesarias y de las novedades dañosas.

### **2.2.1.5 Clases de arrendamiento:**

#### ❖ **Arrendamiento Financiero.**

Es aquel mediante el cual una empresa (arrendadora financiera), se obliga a comprar un bien para conceder el uso de éste a un cliente (arrendatario), durante un

plazo forzoso, el arrendatario a su vez se obliga a pagar una renta, que se puede fijar desde un principio entre las partes, siempre y cuando ésta sea suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien, y en su caso los gastos accesorios aplicables.

Al término de la relación contractual, el arrendatario puede optar por comprar el activo a un precio inferior al del mercado, mismo que se puede fijar desde el inicio del contrato, prolongar el plazo del contrato a rentas inferiores a las anteriores o bien participar con la arrendadora de la venta del bien a un tercero.

❖ **Arrendamiento Puro.**

Sigue los principios básicos del arrendamiento financiero con la salvedad de que otorga la posesión, pero no establece un mecanismo para otorgar la propiedad. En esta modalidad del arrendamiento, el arrendatario no tiene la opción de comprar el bien al término del contrato, por lo que la arrendadora le dará aviso de la terminación del contrato, en dicha notificación, se establecerá el valor de mercado del bien, ello a efecto de que en su caso, el arrendatario manifieste su deseo de adquirir el bien al valor indicado.

En caso de que el arrendatario no compre el bien, la arrendadora podrá venderlo a un tercero a valor de mercado o darlo a un tercero en arrendamiento puro o financiero, sin que éstas se consideren opciones terminales.

❖ **Sale & Lease back.**

Consiste en la venta de un bien propiedad del arrendatario a una arrendadora financiera y ésta a su vez posteriormente se lo arrienda al arrendatario. Ello mejora las condiciones de liquidez de este último, ya que le permite disfrutar de los servicios del bien a cambio de pagos sucesivos por el mismo durante la vigencia del contrato en incluso haber recibido una suma de dinero por el mismo bien al haberlo vendido. Se deberá consultar con cada arrendadora, cuales son los bienes susceptibles de este tipo de financiamiento. En términos contables el leasing representa un gasto por lo cual en varios lugares del mundo puede deducirse de sus ingresos con el consecuente alivio fiscal.

**2.2.1.6 Características del Arrendamiento Financiero**

- La arrendadora financiera debe adquirir los bienes objeto del contrato de acuerdo a las especificaciones y del proveedor indicados por el arrendatario.

- La concesión temporal del uso o goce de la cosa objeto del contrato.

- El precio del contrato debe de ser una cantidad determinada o determinable que cubra el valor de adquisición del bien, el beneficio o utilidad de la arrendadora por la inversión, las comisiones, fletes, gastos, impuestos y demás accesorios. Dicho precio deberá pagarse en fracciones, cuotas o rentas según se convenga en el contrato.

- La asunción de los riesgos es a cargo del arrendatario financiero, así como de los vicios de la cosa y gastos de conservación y mantenimiento.

- La obligación de la arrendataria financiera de optar al finalizar el contrato, por alguna opción respecto al bien

1. Compra

2. Prórroga del contrato

3. Venta del bien a un tercero, u otra

- Plazo Forzoso. Se trata del periodo inicial o irrevocable en el cual ninguna de las partes pueden rescindir el contrato y abarca gran parte o toda la vida económica del bien y se calcula de tal manera que las rentas de ese periodo sean iguales al costo del bien dado. Según **Tovar ,1989**.

### **Derechos del arrendatario**

Puede "rescindir el arrendamiento" en forma unilateral. Puede promover un juicio sobre cumplimiento de contrato al arrendador, a in de que éste sea condenado a ejecutar las reparaciones requeridas; y durante el mismo, podrá también diferir el pago de las rentas.

### **Contabilidad del arrendatario**

El arrendatario registrará en contabilidad en el comienzo del arrendamiento, un activo de acuerdo a la naturaleza del bien arrendado (inmovilizado tangible o intangible) y un pasivo financiero con el mismo importe, que será el menor de entre el valor razonable del activo arrendado y el valor inicial de los pagos acordados, entre los que se incluye el pago por la opción de compra (cuando no existan dudas razonables de que se haga) y cualquier importe que se haya garantizado, excluyéndose las cuotas contingentes (que varían en el tiempo), el coste de los servicios y los impuestos repercutibles por el arrendador.

 **Cuotas de carácter contingente:** Pagos por arrendamiento cuyo importe no es fijo sino que varía a lo largo del tiempo.

Los gastos directos que se pudieran producir al inicio del arrendamiento en los que incurra el arrendatario se considerarán como mayor valor del activo.

Para calcular el valor actual del activo se utilizará el tipo de interés acordado en el contrato, si no se pudiera determinar, se utilizaría el tipo de interés del arrendatario para operaciones similares.

La carga financiera (intereses) se distribuirá a lo largo de todo el arrendamiento y se cargará en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en el cual se devengue, aplicando el método de tipo de interés efectivo. Las cuotas contingentes (que no son fijas varían en el tiempo) serán gastos del ejercicio.

El arrendatario aplicará en su contabilidad los criterios de amortización, deterioro y baja que correspondan al activo, y a la baja de los pasivos financieros lo dispuesto en el apartado. **Meza, 2009.**

#### **Tratamiento Tributario**

- El arrendatario puede utilizar como Crédito Fiscal el impuesto general a las ventas (IGV) de las cuotas y de la opción de compra (se entiende, por el valor residual).

- El Impuesto General a las Ventas pagado en las cuotas y en la transferencia (si se ejerce la opción de

compra), es considerado como Crédito Fiscal así la entidad se encuentre exonerada del Impuesto a la Renta (no del IGV, pues en este caso dicho Impuesto es considerado como gasto).

#### **Tratamiento Contable**

NIC 17 “Arrendamientos”, NICSP 13 “Contratos de Arrendamiento”. Los bienes se consideran activo fijo para el arrendatario y colocación para el arrendador.

El documento fuente es el contrato de Leasing Financiero.

El arrendatario reconoce el pasivo, los intereses se afectan a resultados como gastos financieros.

La tasa de depreciación se calcula siguiendo la política establecida para los activos de su propiedad. Según **Finanzas, 2009.**

#### **2.2.1.7 Contabilización del arrendamiento financiero para el arrendatario**

##### **▪ Reconocimiento inicial**

Al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, un arrendatario reconocerá sus derechos de uso y obligaciones bajo el arrendamiento financiero como activos y pasivos en su estado de situación financiera por el importe igual al valor razonable del bien arrendado, o al valor presente de los pagos mínimos

por el arrendamiento, si éste fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento.

Cualquier costo directo inicial del arrendatario (costos incrementales que se atribuyen directamente a la negociación y acuerdo del arrendamiento) se añadirá al importe reconocido como activo.

▪ **Medición posterior**

Con posterioridad a su reconocimiento inicial, el arrendatario reconocerá por cada cuota devengada, gastos financieros (de acuerdo al plazo transcurrido) y la reducción de la deuda reconocida contablemente. Asimismo, podrá depreciar el activo. Debe considerarse que la depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil. Para estos efectos, el importe depreciable de un activo se distribuirá de forma sistemática a lo largo de su vida útil

La siguiente fórmula refleja este cálculo:

		Importe Depreciable
Depreciación	=	-----
		Vida útil

En donde:

Concepto	Detalle
Importe Depreciable	Es el costo de un activo, u otro importe que lo haya sustituido, menos su valor residual
Valor Residual	Es el importe estimado que la entidad podría obtener actualmente por la disposición del elemento, después de deducir los costos estimados por tal disposición, si el activo ya hubiera alcanzado la antigüedad y las demás condiciones esperadas al término de su vida útil.
Vida Útil	Es: a) El periodo durante el cual se espera utilizar el activo por parte de la entidad; o b) El número de unidades de producción o similares que se espera obtener del mismo por parte de una entidad.

El cargo por depreciación de cada periodo se reconocerá en el resultado del periodo, salvo que se haya incluido en el importe en libros de otro activo. Según **Espinoza, 2011**.

### **2.2.1.8 Beneficios del arrendamiento financiero**

- No se requieren garantías adicionales.
- Agilidad en el proceso de evaluación y aprobación.
- Ahorro Impositivo.
- Financiamiento de Pólizas de Seguro, si es solicitado.
- Mejora índices financieros a empresas.
- Mejor administración del capital de trabajo.
- Servicio integral pre y post compra y asesoría constante y especializada.
- Renovación y modernización de tecnología.
- Plazos acordes a las necesidades del cliente.
- Pagos de acuerdo al flujo de la empresa.

#### **▪ Beneficios Económicos**

Permite una financiación a mediano y largo plazo.

Es un costo totalmente deducible del beneficio obtenido, ya que es el “propio equipo” adquirido el que financia la inversión (autofinanciamiento).

Es un instrumento de modernización en la empresa al evitar la necesidad de vender el equipo obsoleto para conseguir otro, al permitir que se realice la operación sin otras garantías colaterales.

La empresa no tiene que someterse a los requisitos de garantía necesarios para recibir el crédito.

La empresa no tiene que hacer un desembolso inicial para adquirir el bien, por lo que la utilización del leasing para la adquisición de activos productivos es más conveniente que la financiación con otras fuentes.

- **Beneficios Tributarios**

- Impuesto a la renta**

- Se permite depreciar el activo en el plazo del contrato del leasing. Esto afecta la utilidad imponible, por consiguiente deviene en un menor pago del impuesto a la renta (mayor liquidez para la empresa).

- El uso del método de la Depreciación Acelerada reduce los impuestos en los primeros años de vida de un activo, ya que cuanto mayor sea el cargo por depreciación menor será el pasivo real por impuestos.

- Impuesto general a las ventas (IGV)** Con el leasing, las empresas financian el valor venta (100%) y no el precio de venta (118%). El pago del IGV del activo se difiere en el tiempo. Por lo tanto, las cuotas del leasing están afectas al IGV.

- Beneficios Financieros**

- Este instrumento financiero ofrece múltiples beneficios, principalmente proporciona liquidez a las empresas para la adquisición de activo fijo. A continuación, enumeramos los beneficios que brinda:

- Optimiza el Capital de trabajo, debido a que no se necesita una inversión inmediata en la adquisición. - Evita la ampliación de Capital Social, lo que permite una utilidad por Acción mayor en la medida que la empresa genere utilidades.
- El más importante es el costo financiero, el cual es menor en comparación a otras alternativas de financiamiento, este se mantiene fijo durante el contrato.
- Proporciona flexibilidad en la estructura de las cuotas periódicas de acuerdo al flujo de caja del negocio.
- Cada contrato de leasing es asegurado por pérdidas totales, por lo que en caso de un siniestro o pérdida total, el arrendatario queda cubierto.
- **Marco legal**
  - Base Legal.** Decreto Legislativo Nro. 299, que regula las operaciones de arrendamiento financiero en nuestro país, fue publicado el 29/7/1984, y normas modificatorias (en adelante, Ley de Arrendamiento Financiero)
  - Decreto Legislativo N.º 915, norma que precisa los alcances del artículo 18º del Decreto Legislativo N.º 299, modificado por la Ley N.º 27394, publicado el 12.4.2001, y norma modificatoria.
  - Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo N.º 122-94-EF, publicado el

21.9.1994, y normas modificatorias (en adelante,

Reglamento de la LIR).

- Código Civil, promulgado mediante el Decreto Legislativo N.º 295, publicado el 25.07.1984, y normas modificatorias.

▪ **Decreto Legislativo N° 915**

Precisa los alcances del artículo 18° del Decreto legislativo N° 299 sobre Arrendamiento Financiero, modificado por la Ley N° 27394 (12/04/2001).

Según el **Artículo 18°.-** Para efectos tributarios, los bienes objeto de arrendamiento financiero se consideran activo fijo del arrendatario y se registrarán contablemente de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). La depreciación se efectuará conforme a lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta:

- El arrendatario debe utilizar los bienes arrendados exclusivamente en el desarrollo de su actividad empresarial.

- Su duración mínima ha de ser de dos (2) o de cinco (5) años, según tengan por objeto bienes muebles o inmuebles, respectivamente.

Los bienes tomados en arrendamiento financiero serán considerados como activos fijos para el arrendatario; por lo tanto, son sujetos de depreciación.

La importancia que tiene para el arrendatario el adquirir activos en arrendamiento financiero es el ahorro tributario,

producto de llevar al gasto por depreciación en forma acelerada durante la vida del contrato.

Se debe tener en cuenta que la depreciación se inicia a partir del mes en que dichos bienes son utilizados por los arrendatarios en su actividad productora de renta gravada.

Según **Effio, 2009**.

#### **Aspecto contable**

En virtud a lo regulado en el artículo 41° de la LIR, la depreciación debe efectuarse sobre el costo de adquisición, o valor de ingreso al patrimonio. Es importante resaltar por cuanto, si bien la legislación del impuesto a la renta establece que toda adquisición debe sustentarse con un comprobante de pago; en este tipo de contrato al constituir para efectos del IGV un servicio, los comprobantes se emiten conforme se van cumpliendo los plazos acordados de vencimiento de cada cuota. En este sentido, el artículo 4° del D.L. N° 915 dispone que el registro contable se sustentara con el contrato de arrendamiento financiero señalando además que el arrendatario deberá activar el bien por el monto del capital Financiado. **Daniel , 2009**.

#### **Aspecto tributario**

El valor financiado es el punto de partida para fines tributarios, quiere decir, que el presente valor se tomará como referencia para la determinación de los gastos de intereses, así

también de la depreciación, ambos desde el enfoque tributario. Otro aspecto a considerar para fines tributarios es el provecho de la depreciación determinada en función al plazo del contrato, del cual puede diferir sustancialmente con el criterio empleado en la contabilidad el cual estará en base a la vida útil.

### **Riesgos del arrendamiento financiero**

Para leasing inmobiliario de vivienda, los plazos son más reducidos que otras alternativas de financiamiento. Los trámites de transferencia de bienes sujetos a registro pueden ser más largos que trámites de hipotecas y/o prendas.

**Fernández, Aparicio & Oliver, 2009.**

#### ▪ **Importancia del arrendamiento financiero**

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

equipos obsoletos o ya envejecidos sin acudir a la compraventa, sino a esta original forma de arrendamiento (locación) que es el leasing. Pueden enunciarse una serie de ventajas del leasing. Entre ellas podemos mencionar:

- Pone a disposición de la empresa usuaria considerables medios para aquellas inversiones que la tecnología moderna impone cada vez con mayor frecuencia y vuelve, como consecuencia, tempestiva la inversión.

- Permite la construcción o la renovación de sus instalaciones a quien no está en condiciones de hacer frente a la adquisición de bienes instrumentales con sus propios medios o con el recurso a los acostumbrados canales de financiación.

- Permite a los usuarios evitar ingentes inmovilizaciones, dándole oportunidad, eventualmente de convertirse en propietario de los bienes arrendados (lacados) al fin del período determinado del contrato, o bien (sobre todo para el leasing mobiliario) después del período de utilización económica presumible de los mismos bienes. Eventualmente, el arrendatario tiene la oportunidad, de convertirse en propietario de los bienes lacados al finalizar el periodo del contrato, o bien después del periodo de utilización económica presumible de dichos bienes.

- **Ventajas del Arrendamiento financiero**

- Depreciación acelerada y ahorro de Impuesto**

- La depreciación acelerada sobre el valor presente de las cuotas del leasing y los intereses son considerados como conceptos deducibles en cuenta de resultados de la contabilidad del arrendatario.

- Por un lado, esta circunstancia facilita un proceso de amortización acelerada, y de otro, una disminución de las obligaciones impositivas al afectar la base imponible del Impuesto a la Renta y deduciendo sus intereses como gasto. Así mismo, lo más importante del financiamiento es que se calcula sobre el valor venta, por lo que el cliente paga el IGV en cuotas y no al momento de comprar el bien.

- Protección contra obsolescencia**

- El arrendamiento reduce el riesgo de obsolescencia para el arrendatario. Así mismo, libera recursos al no inmovilizar fondos en activos fijos como ocurre con una inversión tradicional en bienes de equipo.

- La empresa arrendataria adquiere, de este modo, una mayor flexibilidad, y adaptabilidad ante las condiciones cambiantes del mercado y subsecuentemente, puede mejorar la rentabilidad global del negocio.

### **Tesorería sin fluctuaciones severas**

La operación de leasing no afecta en gran medida los movimientos de tesorería (caja) de la empresa arrendataria esto permitiendo obtener un estado de liquidez más estable, sin comprometer el capital de trabajo de la empresa.

### **Financiación del (100%) del bien a tasas fijas**

La principal ventaja radica en el acceso a bienes con financiación al 100% sin necesidad de disponer recursos adicionales. El arrendamiento financiero (leasing) exige desembolsos iniciales poco significativo y sin grandes formalidades tales como anticipos de una o más cuotas, gastos de documentación, y/o garantías.

Su ventaja en comparación con otras formas de financiación (créditos, compra a plazos, préstamos, etc.), donde los desembolsos iniciales son realmente importantes (del 30% al 40% del valor del bien en algunos casos), es evidente y puede ser determinante en relación a la toma de decisión sobre la financiación más adecuada.

Por lo tanto, es el vehículo adecuado para empresas que no quieran inmovilizar recursos en la adquisición de bienes.

### **Buen control presupuestario**

Permite a la empresa arrendataria un control del presupuesto, muy preciso dado que las cuotas de alquiler están preestablecidas conjuntamente con la posibilidad de tener de

la misma forma a los gastos de reparación, si se los incorpora en el contrato.

### **Flexibilidad**

Permite financiar bienes de una forma rápida y sencilla que son asimilables a las necesidades productivas de un periodo determinado que por lo general, se pretenderá que sea el que ofrezca una productividad o servicio más elevado.

### **Autonomía financiera del arrendatario**

La posibilidad de ampliar la capacidad productiva o de servicio del negocio sin perder autonomía financiera constituye, en consecuencia, una cualidad destacable del Arrendamiento Financiero.

### **Menos costo de financiamiento**

El Leasing es más barato que otros tipos de financiamiento ya que las Arrendadoras no cobran comisiones de administración que generalmente los departamentos de crédito tradicional si los cobran. Por otro lado el bien adquirido se cancelará en cuotas mensuales, calzando sus pagos con los ingresos que le generará el activo, favoreciendo de esta manera su flujo de caja. Finalmente, el bien está asegurado contra todo riesgo durante todo el periodo de arrendamiento. **Apaza, 2012.**

#### **▪ Contrato de Arrendamiento Financiero**

Es aquel contrato de financiación por el cual un empresario toma en arrendamiento (locación) de una entidad financiera

un bien de capital, previamente adquirido por ésta a tal fin, a pedido del arrendatario (locatario), teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al arrendador (locador) amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de locación, más un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al arrendatario (locatario) a adquirir en propiedad el bien al término del arrendamiento (locación) mediante el pago de un precio denominado valor residual. No obstante lo anterior, la NIC 17 “Arrendamientos” ha definido al Arrendamiento Financiero como un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo, sin embargo, la propiedad del mismo puede o no ser transferida. De otra parte, el artículo 1º del Decreto Legislativo N° 299 Ley que regula en nuestro país el Arrendamiento Financiero, ha establecido 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.

De acuerdo a lo anterior, podríamos concluir que un Contrato de Arrendamiento Financiero es un “Contrato de Financiación

de compra en locación”, mediante el cual una empresa, denominada “Arrendataria” disfruta el uso de un bien de capital, adquirido previamente por una empresa de Leasing (Arrendadora) a un tercero (proveedor). A cambio de esta cesión, el Arrendatario debe pagar cuotas periódicas al Arrendador, con la opción que al finalizar el contrato, el primero adquiera la propiedad del bien al segundo, a cambio de un valor residual. **Empresarial, 2012.**

### **2.2.1.9 Datos Informativos de la Empresa**

**Nombre:** Empresa M y N S.R.L.

**Rubro:** Transporte

**Inicio de sus Actividades:** 02 de Junio del 1996.

**Gerente General:** Andrés Villanueva Valverde.

**Visión:**

Buscamos la excelencia y la rentabilidad mediante los niveles óptimos de competitividad, servicio, calidad, seguridad y protección del medio ambiente.

Desarrollamos procesos de operación, de innovación y de mejora continua, modernizando día con día unidades, equipo, infraestructura y tecnología.

**Misión:**

Asegurar el bienestar y superación de nuestro personal para contar con un capital humano calificado y reconocido por la organización como el valor principal que fortalece el crecimiento de la misma. Desarrollar tecnología e infraestructura de vanguardia para garantizar el servicio, la calidad, la seguridad, la protección del medio ambiente y contribuir al desarrollo de la sociedad en la que participamos.

### 2.2.2 Marco Conceptual:

- **Arrendamiento Financiero:**

Se entiende por arrendamiento financiero, el contrato mediante el cual el arrendador concede el uso y goce de determinados bienes, muebles e inmuebles, por un plazo de cumplimiento forzoso al arrendatario, obligándose éste último a pagar un canon de arrendamiento y otros costos establecidos por el arrendador. Al final del plazo estipulado el arrendatario tendrá la opción de comprar el bien a un precio predefinido, devolverlo o prorrogar el plazo del contrato por periodos ulteriores.

- **Amortizar:** son reducciones en el valor de los activos o pasivos para reflejar en el sistema de contabilidad cambios en el precio del mercado u otras reducciones de valor.

- **Arrendador:** Puede ser una persona física o moral, obligada a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso al arrendatario.

- **Arrendamiento:** Es un acuerdo, con independencia de su instrumentación jurídica, en el que el arrendador conviene con el arrendatario en percibir una suma única de dinero, o una serie de pagos o cuotas, por cederle el derecho a usar un activo durante un periodo de tiempo determinado, con independencia de que el arrendador quede obligado a prestar servicios en relación con la explotación o mantenimiento de dicho activo.

- **Arrendatario:** Es la persona física o moral que tendrá el uso o goce temporal de los bienes adquiridos por el arrendador, pagando por estos la cantidad de dinero pactada en el contrato de arrendamiento.
- **Atípico:** Que se aparta de las características representativas del género a que pertenece.
- **Auge:** Crecimiento o desarrollo notables y progresivos de algo, en especial de un proceso o una actividad.
- **Canon:** Es la cuota que se paga periódicamente a cuenta de la posesión directa de algún bien, por la persona que tiene el dominio útil del bien.
- **Cimientos:** Principio y raíz de una cosa.
- **Contratos:** Es un acuerdo voluntario entre dos partes, llamadas deudor y acreedor. Cada parte puede estar constituida por más de una persona, o sea que puede haber más de un deudor y/o más de un acreedor vinculados por el contrato. Pertenecen al género de los actos jurídicos, caracterizándose por ser bilaterales.
- **Fiduciario:** Es aquella persona física o moral encargada de un fideicomiso y de la propiedad de los bienes que lo integran, a solicitud de un fideicomitente y en beneficio de un tercero, sea este fideicomisario o beneficiario.
- **Financiera:** es un término que ostenta un uso recurrente en el ámbito de las finanzas y de los negocios. Por caso, es que uno de los empleos que más recibe la palabra es justamente para designar a todo aquello relativo y propio del mundo de las finanzas.

- **Jurídica:** Es lo relacionado con el Derecho, que es el conjunto de normas que regulan la conducta del hombre en sociedad, y establecen penas ante su incumplimiento.
- **Locación:** Permite nombrar el arrendamiento o la acción de arrendar. Este verbo, a su vez, hace referencia a pagar un cierto precio para el aprovechamiento temporal de cosas o servicios.
- **Locatario:** Persona que toma una cosa en uso pagando o intercambiando para ello el locatario y el locador firmaron el contrato.
- **Mercantil:** Es lo relativo al comercio o al mercado, entendiéndose por mercado al espacio físico donde se desarrollan las actividades comerciales de compra y venta de mercaderías o mercancías.

### **2.3 Hipótesis**

La presente investigación no contiene hipótesis por ser descriptiva- No experimental.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo de investigación:**

El tipo de fue cualitativo, porque se limitó solo a describir las variables de estudio, en base a la revisión bibliográfica documental.

#### **3.2 Nivel de investigación:**

El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

#### **3.3 Diseño de investigación:**

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

##### **3.3.1 No experimental**

Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

##### **3.3.2 Descriptivo**

Fue descriptivo porque el estudio fue limitado a describir las principales características de las variables complementarias y principales.

#### **3.4 Población y muestra**

**3.4.1 Población:** Fueron las empresas de transporte del Perú

**3.4.2 Muestra:** Fue la empresa de transporte M Y N SRL.

### 3.5 Definición y operacionalización de las variables:

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>	<b>DEFINICIÓN</b>	<b>DIMENSIÓN</b>	<b>MEDICIÓN</b>
Arrendamiento Financiero (Leasing)	Es un contrato de alquiler donde un arrendador (persona u entidad) cede el uso de un bien inmovilizado a un arrendatario, quién tendrá la obligación de realizar un pago único o una serie de pagos constantes al arrendador hasta la finalización del contrato, momento en el cual tendrá la opción de compra del bien arrendado.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Usted ha tenido una idea exactamente clara sobre el Arrendamiento financiero?</li> <li>2. ¿El Arrendamiento financiero le ha permitido obtener más unidades de transporte sin necesidad de hacer grandes desembolsos de dinero?</li> <li>3. ¿Cree usted que ha mejorado la rentabilidad y la calidad de su servicio al hacer uso del Arrendamiento financiero?</li> <li>4. ¿Ha tenido usted renovación y modernización de tecnología por medio del Arrendamiento financiero?</li> <li>5. ¿Le ha dado el Arrendamiento financiero beneficios Tributarios?</li> </ol>	<p>Redacción</p> <p>Redacción</p> <p>Redacción</p> <p>Redacción</p> <p>Redacción</p>

### **3.6 Técnicas e instrumentos:**

#### **3.6.1. Técnicas:**

Se utilizó la técnica de la entrevista.

##### **3.6.1.1 Entrevista:**

Es la comunicación que se estableció entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales y a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto.

#### **3.6.2 Instrumentos:**

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario.

##### **3.6.2.1 Cuestionario:**

Se utilizó este instrumento para poder aplicar la técnica de la entrevista, se le realizó una serie de preguntas al gerente general de la empresa.

### **3.7 Plan de Análisis:**

Para lograr el objetivo específico 1 se utilizó el análisis de los antecedentes pertinentes.

Para lograr el objetivo específico 2 se aplicó un cuestionario al Gerente General como representante de la empresa del caso.

Finalmente, para lograr el objetivo específico 3 se hizo un análisis comparativo de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2

### 3.8 Matriz de Consistencia

Título	Problema	Objetivo General	Objetivos Específicos	Variables	Técnicas e Instrumentos	Metodología
<p>Caracterización del Arrendamiento financiero (Leasing) de las empresas de transporte del Perú: Caso empresa M y N SRL. Trujillo, 2016.</p>	<p>¿Cuáles son las características del arrendamiento financiero (Leasing) de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N SRL. Trujillo, 2016?</p>	<p>Describir las características del arrendamiento financiero (Leasing) de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N SRL. Trujillo, 2016.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características del arrendamiento financiero de las empresas de transporte del Perú, 2016.</li> <li>2. Describir las características del arrendamiento financiero de la empresa M. y N SRL. Trujillo, 2016.</li> <li>3. Hacer un análisis comparativo de las características del arrendamiento financiero de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N SRL. Trujillo 2016.</li> <li>4. Capacitar al gerente general y a los responsables de los órganos de línea involucrados en la toma de decisiones de la empresa M y N SRL. Trujillo 2016 sobre las fuentes de financiamiento.</li> </ol>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b></p> <p>Arrendamiento Financiero</p>	<p><b>TÉCNICA:</b></p> <p>- Entrevista</p> <p><b>INSTRUMENTO:</b></p> <p>- Cuestionario</p>	<p><b>TIPO DE INVESTIGACIÓN:</b></p> <p>Cualitativo</p> <p><b>NIVEL DE INVESTIGACIÓN:</b></p> <p>Descriptivo</p> <p><b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:</b></p> <p>No experimental Descriptivo</p> <p><b>POBLACIÓN:</b></p> <p>Empresas de Transporte del Perú</p> <p><b>MUESTRA:</b></p> <p>Empresa M y N SRL.</p>

#### IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

**41 Resultados:** En éste capítulo se hizo un estudio de los aspectos más importantes para el informe y se realizó el diagnóstico y análisis aplicando la entrevista y el cuestionario realizado al gerente general, luego se procedió a analizar los resultados y a sugerir la propuesta.

**4.1.1 Resultados del objetivo específico N° 1:** Describir las características del arrendamiento financiero de las empresas de transporte del Perú, 2016.

<b>AUTORES</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Ajci, 2006.</b>	Este autor señala que en la empresa, el arrendamiento financiero (Leasing) ha sido la mejor alternativa que la ésta ha podido optar para la renovación de activos. Así mismo la empresa también ha tenido compra directa de maquinarias y equipos donde el impuesto al valor agregado se ha pagado de forma inmediata y directa, caso que no ocurre en el Leasing, en este el IGV se difiere en el tiempo que dure el contrato.

<p><b>Gómez, Osorio 2013.</b></p>	<p>En las empresas los autores señalan, al uso del Leasing como motor de crecimiento económico de las pequeñas y medianas empresas, porque ha permitido a las unidades productivas ser más competitivas, mediante la inversión eficiente en bienes de capital dado los constantes cambios tecnológicos y la generación en poco tiempo de nuevos activos sofisticados. Lo definen como una opción clara al crédito para el sector productivo, especialmente para financiar la adquisición de activos fijos.</p>
<p><b>Saavedra, 2010.</b></p>	<p>Este autor señala que en las empresas, el Leasing constituye una buena alternativa de financiamiento para obtener activos fijos de alta tecnología. También es la alternativa que le va a generar mayor rentabilidad, sus ventajas son: no necesitan garantías, no compromete su capital de trabajo, la depreciación y los intereses son gastos deducibles para el Impuesto a la Renta.</p> <p>El Leasing ayuda a las empresas a desarrollarse en un mundo competitivo y globalizado.</p>
<p><b>Damián, 2013.</b></p>	<p>Este autor señala que en las empresas, se obtiene mayor liquidez al optar por el leasing ya que existe un mayor escudo tributario, esto gracias a la depreciación acelerada en el plazo de la operación, sin necesidad de esperar los plazos que la ley impone para cada bien. Al momento de financiar un activo a través del leasing las empresas obtienen una menor deuda ya que dicha financiación solo se da por el valor del activo, es decir sin aplicar el impuesto general a las ventas. Cuando las empresas desean adquirir un activo a través del leasing, el desembolso que realiza en cada periodo es una salida menor de efectivo para ésta, evitando así correr el riesgo de quedarse sin efectivo o realizar un desembolso significativo si se optase por otra forma de financiación.</p>

<p><b>Figuerola, 2012.</b></p>	<p>Este autor señala que la empresa, ha mejorado a raíz de la aplicación del Leasing, porque antes producto de las compras con préstamos bancarios poseía un crédito fiscal que sobrepasaba los pagos mensuales de IGV, esto debido a la política de compra directa de activos. Así mismo el desembolso de dinero es periódico y el IGV se difiere en el tiempo que dure contrato; igualmente, le permitió modernizar sus unidades de transporte y reducir los gastos por mantenimiento.</p>
<p><b>Zavaleta, 2015.</b></p>	<p>El autor señala que el Leasing como alternativa de financiación que aplicó la empresa, ha sido muy ventajoso en cuanto le ha permitido desarrollar acciones positivas en la financiación de unidades de transporte de carga, desde adquirir y renovar unidades sin inmovilizar fondos, ya que estos estarán disponibles para hacer frente a los gastos imprevistos o para aprovechar nuevas oportunidades de inversión. Así mismo, la empresa ha tenido mayor liquidez, pues este financiamiento permite que las propias unidades paguen su deuda con los rendimientos que generan.</p>

**Fuente: Elaborado de los antecedentes del presente trabajo de investigación.**

**4.1.2 Resultados del objetivo específico N° 2:** Describir las características del arrendamiento financiero de la empresa M y N. Trujillo, 2016.

Se presentaran los resultados hallados a través de la entrevista al gerente general de la empresa, la cual fue realizada personalmente y basada en un cuestionario previamente elaborada.

<b>PREGUNTAS</b>	<b>RESPUESTAS</b>
<p><b>1. ¿Cuántas unidades de transporte tiene la empresa en la actualidad?</b></p>	<p>El gerente señaló: La empresa M y N, en la actualidad cuenta con 16 vehículos de transporte, antes teníamos 9.</p>
<p><b>2. ¿El arrendamiento financiero ha permitido a la empresa obtener unidades de transporte sin necesidad de hacer grandes desembolsos de dinero?</b></p>	<p>El gerente señaló: Si, por medio del leasing la empresa ha obtenido vehículos sin necesidad de hacer grandes desembolsos de dinero.</p>
<p><b>3. ¿Creé que sin el arrendamiento financiero usted hubiera podido aumentar su flota de vehículos?</b></p>	<p>El gerente señaló: No, ya que si la empresa hacía ese desembolso de dinero hubiera tenido problemas con sus cuentas por pagar.</p>

<p><b>4. ¿Usted creé que ha mejorado la calidad de su servicio de transporte al hacer uso del arrendamiento financiero?</b></p>	<p>El gerente señaló: Si, ya que los vehículo son modernos y los usuarios se sienten más seguros y cómodos.</p>
<p><b>5. ¿Usted creé que ha mejorado la rentabilidad de su empresa?</b></p>	<p>El gerente señalo: si, por medio del Leasing ha mejorado la rentabilidad de la empresa, porque permite incrementar la capacidad operativa o de servicio para que la empresa pueda ser más óptimo y oportuno frente a los clientes.</p>
<p><b>6. ¿Ha tenido renovación y modernización de tecnología por medio del arrendamiento financiero?</b></p>	<p>El gerente señaló: si, por medio del leasing podemos obtener activos nuevos y aumentar la flota de vehículos en la empresa.</p>
<p><b>7. ¿El arrendamiento financiero le ha dado beneficios tributarios?</b></p>	<p>El gerente señalo: Si, por medio de la depreciación acelerada.</p>
<p><b>8. ¿Usted ha tenido una idea exactamente clara sobre el Arrendamiento financiero?</b></p>	<p>El gerente señaló: No, había escuchado del arrendamiento financiero pero no sabía todas las ventajas que éste tenía, ni mucho menos los grandes beneficios que tenía para la empresa al ser utilizado.</p>

<p><b>9. ¿Usted creé que a través arrendamiento financiero se renueva el activo fijo con más facilidad?</b></p>	<p>El gerente señaló: Si, ya que por medio del Leasing obtenemos activos nuevos, sin que la empresa se quede sin efectivo.</p>
<p><b>10. ¿Considera Ud. que se debe divulgar más cáusticamente las ventajas del arrendamiento financiero especialmente a las micro y pequeñas empresas?</b></p>	<p>El gerente señaló: Si, ya que en la actualidad hay muchos empresarios que desconocen o saben poco como fue mi caso, sobre las ventajas que tiene el arrendamiento financiero para la empresa.</p> <p>Así la empresa podría tener activos nuevos y generar ingresos sin necesidad de gastar el efectivo, de esta manera pueda cumplir con sus cuentas por pagar.</p>
<p><b>11. ¿Cuáles fueron las razones por la cual la empresa obtuvo un leasing financiero?</b></p>	<p>Nombro algunas razones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de liquidez para comprar al contado.</li> <li>- La urgencia de adquirir unidades de transporte frente a la demanda de los clientes.</li> <li>- Renovar la flota de vehículos</li> </ul>

**Fuente: Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa estudiado.**

**4.1.3 Resultados del objetivo específico N° 3: Hacer un análisis comparativo de las características del arrendamiento financiero de las empresas de transporte del Perú y de la empresa M y N. Trujillo 2016.**

<b>Resultados objetivo 01</b>	<b>Resultados objetivo 02</b>	<b>Diferencia</b>
<p>En los resultados obtenidos las empresas señalan que el arrendamiento financiero (Leasing) es la mejor alternativa que éstas han podido optar para la renovación de sus activos.</p> <p>En el Arrendamiento Financiero el impuesto general a las ventas se difiere en el tiempo que dure el contrato, existe un mayor escudo tributario, esto gracias a la depreciación acelerada, es considerado como el motor de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, porque les permitió mejorar su proceso de producción y la calidad.</p> <p>Por el uso del Leasing las empresas fueron más eficientes, competitivas y obtuvieron activos de alta tecnología.</p> <p>También ayudó a las empresas a desarrollarse en un mundo globalizado.</p> <p>Se obtuvo mayor liquidez al optar por el Leasing ya que los mismos activos obtenidos por medio de éste, generan ingresos al hacer usados inmediatamente después de su compra, de esta forma pagan sus cuotas del Leasing.</p>	<p>En los resultados de la empresa M y N, esta optó por el uso del arrendamiento financiero (Leasing), el cual ha sido beneficioso para la empresa, por la depreciación acelerada hubo menor pago del impuesto a la renta, han obtenido vehículos nuevos sin hacer grandes desembolsos de dinero, la calidad de servicio ha mejorado ya que son modernos y los clientes se sienten más seguros y cómodos. Ha mejorado su rentabilidad porque aumentó la capacidad de servicio para que la empresa pueda ser más óptico y oportuno frente a sus clientes, mediante el Leasing los mismos vehículos comprados son usados inmediatamente, generando ingresos y éstos mismos puedan pagar las cuotas del Leasing.</p> <p>El Gerente señaló haber desconocido antes de hacer uso del arrendamiento financiero todas las ventajas de éste para la empresa, de haber conocido exactamente todos los beneficios hubiera haber optado por éste financiamiento antes, así la empresa hubiera aumentado su flota de vehículos antes y generado ingresos, siendo esto favorable para la empresa M y N.</p>	<p>Si Coincide</p>

**Fuente: Elaboración propia.**

#### **4.1.4 Resultados del objetivo específico N° 4:**

Después de haber analizado los resultados comparativos del objetivo específico N° 3, se propone mantener el arrendamiento financiero en la empresa M y N SRL; y capacitar al gerente y a los responsables de los órganos de línea involucrados en la toma de decisiones de la empresa sobre las fuentes de financiamientos.

## **42 Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Respecto al objetivo específico N° 1:**

Las empresas que optaron por utilizar el arrendamiento financiero (Leasing), les resultó muy ventajoso, les permitió obtener activos sin necesidad de hacer el pago total, utilizándose inmediatamente después de la compra, generando ingresos, el cual ayudó a pagar las cuotas del Leasing, el IGV de las cuotas se utilizó como crédito fiscal, lo cual fue beneficioso para las empresa.

Al comprar activos estos fueron modernos el cual ayudó a tener más demanda y ser más competitivas frente a las demás empresas, aumentando su liquidez y a mejorar su rentabilidad.

El uso del Leasing para muchas empresas fue un motor de crecimiento, porque les permitió ser más eficientes, capacitadas y tener activos de alta tecnología.

#### **4.2.2 Respecto al objetivo específico N° 2**

##### **Pregunta 1:**

**¿Cuántas unidades de transporte tiene la empresa en la actualidad?**

En la empresa antes de aplicar el arrendamiento financiero (Leasing) su flota de vehículos era de sólo 9 vehículos y al optar por el Leasing aumentó a 16, esto resultó favorable para la empresa.

##### **Pregunta 2:**

**¿El arrendamiento financiero ha permitido a la empresa obtener unidades de transporte sin necesidad de hacer grandes desembolsos de dinero?**

A la empresa le ha sido muy ventajoso este tipo de fuente de financiamiento, ya que optar por el Leasing le ha permitido obtener activos sin necesidad de pagar la cantidad total del bien, así la empresa cuenta con efectivo para sus gastos posteriores.

##### **Pregunta 3:**

**¿Creé que sin el arrendamiento financiero usted hubiera podido aumentar su flota de vehículos?**

La empresa no hubiera podido aumentar su flota de vehículos, porque hubiera tenido que hacer el pago al contado del vehículo dejando sin efectivo a la empresa para sus deudas.

**Pregunta 4:**

**¿Usted creé que ha mejorado la calidad de su servicio de transporte al hacer uso del arrendamiento financiero?**

La empresa M y N por el Leasing mejoró su calidad de servicio ya que por medio de este obtuvo vehículos nuevos, sintiéndose más seguros, cómodos y satisfechos los clientes por los vehículos modernos.

**Pregunta 5:**

**¿Usted creé que ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**

En la empresa la rentabilidad ha mejorado porque el Leasing permitió aumentar la capacidad de servicio para que sea más oportuno frente a sus clientes, por el uso del Leasing la empresa ha obtenido activos los cuales han generado ingresos mayores que sus gastos, teniendo así utilidad siendo esto rentable para la empresa.

**Pregunta 6:**

**¿Ha tenido renovación y modernización de tecnología por medio del arrendamiento financiero?**

La empresa gracias al Leasing ha podido renovar con vehículos nuevos, esto es ventajoso para la empresa, aumentando así sus clientes.

**Pregunta 7:**

**¿El arrendamiento financiero le ha dado beneficios tributarios?**

Por medio de la depreciación acelerada, el impuesto a la renta es menor; con respecto a las cuotas mensuales del Leasing; están gravadas con el impuesto general a las ventas y se puede utilizar como crédito fiscal para aquellas empresas que no están inafectas ni exoneradas del IGV, caso que en esta empresa no se puede utilizar por ser de Transporte de pasajeros ya que está exonerada del IGV, sólo si la empresa está exonerada se puede utilizar el IGV como costo.

**Pregunta 8:**

**¿Usted ha tenido una idea exactamente clara sobre el Arrendamiento financiero?**

La falta de conocimiento o capacitación a los gerentes o personal de la empresa sobre las fuentes de financiamiento u otros temas importantes y necesarios, trae consigo desventajas para esta, ya que no le permite crecer, expandirse, renovarse.

**Pregunta 9:**

**¿Usted creé que a través arrendamiento financiero se renueva el activo fijo con más facilidad?**

Una de sus ventajas más importantes del Leasing es la renovación de los activos fijos, la empresa es quien escoge al

proveedor y el bien de acuerdo a sus necesidades, y solicita al banco que lo compre y se lo arriende en cuotas a un plazo estipulado según un contrato, esto se realiza de una manera rápida y eficiente para la empresa.

**Pregunta 10:**

**¿Considera Ud. que se debe divulgar más cáusticamente las ventajas del arrendamiento financiero especialmente a las micro y pequeñas empresas?**

Es necesario e importante saber correctamente todas las ventajas y beneficios del arrendamiento financiero, más las medianas y pequeñas empresas ya que para éstas algunas fuentes de financiamiento no son accesibles, el Leasing es para todo tipo de empresa que tiene necesidad de un bien para seguir produciendo pero que no cuenta con todo el efectivo para pagarlo pero que tiene demanda.

**Pregunta 11:**

**Cuáles fueron las razones por la cual la empresa obtuvo un Arrendamiento financiero?**

Las razones para que una empresa opte por el arrendamiento financiero son varias, falta de liquidez para adquirir un bien inmediato, renovar sus activos, demanda de su servicio, mejorar su calidad con activos modernos.

### **4.2.3 Respecto al objetivo específico N° 3**

Teniendo los resultados del primer y segundo objetivo podemos analizar para este objetivo lo siguiente:

Al hacer el análisis comparativo de los resultados del objetivo específico 1 frente a los resultados del objetivo específico 2, se concluye que, efectivamente hay coincidencia, en las empresas ha sido favorable utilizar el arrendamiento financiero, aumentando su liquidez, tuvo beneficios tributarios, aumentó sus activos sin necesidad de gastar su efectivo y pueda cumplir con sus deudas respectivas.

### **4.2.4 Respecto al objetivo específico N°4**

Se propone la capacitación anual, porque el Gerente general manifestó en la entrevista que antes no estaba informado de todas las ventajas que el arrendamiento financiero tenía.

La capacitación al gerente y a los órganos de línea encargados de la toma de decisiones de la empresa sobre las fuentes de financiamiento, debe ser anual, expuesto por el gerente de finanzas, esto será beneficioso para la empresa, así todos estarán informados sobre las ventajas de éstas, tomando así la mejor decisión al optar por una.

En la actualidad la empresa M y N SRL; utiliza la fuente de financiamiento del arrendamiento financiero (Leasing), siendo favorable para la empresa.

La propuesta de mejora que se plantea en el presente informe de investigación es para que la empresa mejore su liquidez y rentabilidad.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

#### 5.1.1 Respecto al objetivo específico N°1:

Se concluye que el arrendamiento financiero (Leasing) influye de manera positiva para el desarrollo de las empresas de transporte y para aquellas empresas cuya actividad requiere de renovación, modernización de sus activos fijos, que necesiten producir pero que no cuenten con efectivo disponible, de esta manera aumenta su demanda y permanencia en el mercado.

#### 5.1.2 Respecto al objetivo específico N°2:

Para el caso Empresa de Transporte M y N SRL.se concluye, la decisión de optar por el uso del arrendamiento financiero (Leasing) ha sido muy ventajoso, antes de usarlo la empresa no podía aumentar su flota de vehículos, teniendo demanda.

Al utilizarlo la empresa aumento sus vehículos de transporte, mejoro su calidad de servicio con flota de vehículos modernos, dando más seguridad, calidad, oportunidad y eficiencia a sus clientes, aumentando de esta forma su liquidez y rentabilidad.

### **5.1.3 Respecto al objetivo específico N°3:**

Finalmente se concluye que el arrendamiento financiero (Leasing) es muy ventajoso para las empresas que necesiten renovar sus activos y no cuenten con el dinero suficiente. Así mismo ayuda a las empresas a mejorar liquidez, rentabilidad, calidad, eficiencia y permanencia en el mercado.

Para las empresas que deseen seguir creciendo, deben saber que la compra de bienes es un factor importante. En el rubro del transporte de pasajeros, estas adquisiciones son los buses. La forma más frecuente para renovar la flota es a través del Arrendamiento financiero. El leasing puede ser utilizado en todo tipo de empresa, no hay restricción alguna para poder optar por éste.

### **5.1.4 Respecto al objetivo específico N°4:**

Se concluye que el arrendamiento financiero (Leasing) influye de manera positiva en las empresas ya sean grandes o pequeñas, permitiéndoles tener un mejor nivel de servicio dentro del mercado.

La propuesta es que en la empresa M y N SRL; se capacite anualmente sobre las fuentes de financiamiento al gerente y demás miembros que participen en la toma de decisiones de la empresa.

En la actualidad la empresa cuenta con la fuente de financiamiento Leasing, porque les resulta más ventajoso por las siguientes razones:

- Permite depreciar el activo en el plazo del contrato del leasing, esto afecta la utilidad imponible, por consiguiente deviene en un menor pago del impuesto a la renta (mayor liquidez para la empresa).
- El uso del método de la Depreciación Acelerada reduce el pasivo tributario durante los periodos en que se deprecien los activos.
- Es un instrumento de modernización en la empresa al evitar la necesidad de vender el equipo obsoleto para conseguir otro, al permitir que se realice la operación sin otras garantías colaterales.
- La empresa no tiene que someterse a los requisitos de garantía necesarios para recibir el crédito.

## **5.2 Recomendaciones**

En base a las conclusiones mencionadas anteriormente se realizan las siguientes recomendaciones:

- Se tiene que capacitar anualmente a los miembros involucrados en la toma de decisiones de la empresa sobre las fuentes de financiamiento, para que comparen sus beneficios y opten por la mejor alternativa para la empresa; es importante, porque le permitirá a la empresa; mantener una economía estable, mejorar su rentabilidad y ser competitiva.
- Al optar por el uso del arrendamiento financiero permite que la empresa aumente su liquidez y pueda cumplir con sus obligaciones corrientes y no corrientes, así mismo ayuda que la empresa pueda seguir creciendo no solo en tamaño sino en eficiencia.

## ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### Referencias bibliográficas

Ajcip, R. (2006). El Leasing Financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montecargas. Guatemala.

Apalbo, M. (Setiembre de 2010). Google. Obtenido de <http://marbellaapalmo.blogspot.com/>

Apaza, M. (2012). Contabilización de instrumentos Financieros. Perú: Instituto Pacífico.

Araujo, G. (Setiembre de 2010). Google. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos101/leasing-o-arrendamiento-financiero/leasing-o-arrendamiento-financiero2.shtml#ixzz3fLQQNGDI>

Bernal, L. (Junio de 2011). Google. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos15/arrendamiento-financiero/arrendamiento-financiero.shtml#forma>

Casimiro, M. R. (2003). Analisis y Evaluacion Financiera de la Empresa. Lima: Entrelineas.

Damian. (2013). El arrendamiento financiero como fuente de financiamiento para las empresas en el Perú.

Effio, P. (2009). Arrendamiento financiero o Leasing. Lima Perú: Instituto Pacífico.

Empresarial, A. (2012). ¿Como contabilizar un arrendamiento Financiero y un retroarrendamiento Financiero. Asesor Empresarial, 1-28.

- Espinoza, H. A. (2011). *Activos Adquiridos en Arrendamiento Financiero*. Asesor Empresarial.
- Fernandez, S. A., Aparicio, J. R., & Oliver, M. C. (Enero de 2009). Google. Obtenido de <http://www.contabilidad.tk/arrendamiento-financiero.html>
- Finanzas, M. d. (Julio de 2009). *Modalidad de Financiamiento: Arrendamiento Financiero*. Lima, Lima.
- Flores, J. (2009). *Finanzas para Ejecutivos*. CECOF.
- Gomez, D. (2013). *Leasing*. Medellin.
- Marlene, T. (2004). Google. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/el-arrendamiento-financiero-o-leasing/>
- Meza, M. A. (2009). *Consultor Financiero*. lima: pacifico.
- Miranda, J. (s.f.). Google. Recuperado el 14 de junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos67/glosario-contabilidad/glosario-contabilidad5.shtml>
- Pineda, F. (setiembre de 2010). Google. Recuperado el 21 de junio de 2015, de <http://elarrendamientofinanciero.blogspot.com/2010/09/antecedentes-historicos.html>
- Robert F.Meigs, J. R. ((2008)). *Contabilidad la base para decisiones gerenciales*. IrwinMC Graw - Hill .
- Saavedra. (2010). *El arrendamiento financiero en la gestion financiera de las micro y pequeñas empresas*.
- Sotero Amador Fernandez, J. R. (Enero de 2009). Google. Recuperado el 14 de junio de 2015, de <http://www.contabilidad.tk/arrendamiento-financiero.html>

Tovar, S. L. (1989). El Arrendamiento Financiero. Mexico: Raul Márquez

Romero.

Zavaleta. (2015). Ventajas del arrendamiento financiero (Leasing) frente a otras alternativas de financiamiento para las empresas de transporte del Perú.

**Anexos**

**Cuestionario**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÀNGELES DE CHIMBOTE  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CUESTIONARIO**

El presente cuestionario fue aplicado en la entrevista que se hizo al gerente de la empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del Arrendamiento Financiero de las empresas de transporte del Perú: Caso Empresa M y N SRL. Trujillo, 2016.

**I. REFERENTE AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:**

1.1 Edad del representante legal de la empresa  Años

1.2 Sexo del representante Legal:

Masculino  Femenino

1.3 Grado de instrucción:

- Ninguno	<input type="checkbox"/>				
- Primaria	<input type="checkbox"/>	Incompleta		Completa	<input type="checkbox"/>
- Secundaria	<input type="checkbox"/>	Incompleta	<input type="checkbox"/>	Completa	<input type="checkbox"/>
- Superior	<input type="checkbox"/>	No Universitaria Incompleta	<input type="checkbox"/>	Completa	<input type="checkbox"/>
- Superior	<input type="checkbox"/>	Universitaria Incompleta	<input type="checkbox"/>	Completa	<input type="checkbox"/>

**II. REFERENTE A LA EMPRESA**

2.1 Nombre de la empresa.....

2.3 Años de permanencia en el mercado Años.

2.4 Cantidad de unidades de transporte Unidades.

### **III. REFERENTE AL FINANCIAMIENTO**

**3.1 ¿cuántas unidades de transporte tiene la empresa en la actualidad?**

Respuesta .....

**3.2 ¿El arrendamiento financiero ha permitido a la empresa obtener unidades de transporte sin necesidad de hacer grandes desembolsos de dinero?**

Respuesta .....

**3.3 ¿Creé que sin el arrendamiento financiero usted hubiera podido aumentar su flota de transporte?**

Respuesta .....

**3.4 ¿Usted creé que ha mejorado la calidad de su servicio de transporte al hacer uso del arrendamiento financiero?**

Respuesta .....

**3.5 ¿Usted creé que ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**

Respuesta .....

**3.6 ¿Ha tenido renovación y modernización de tecnología por medio del arrendamiento financiero?**

Respuesta .....

**3.7 ¿El arrendamiento financiero le ha dado beneficios tributarios; como la deducción del IGV en las cuotas?**

Respuesta .....

**3.8 ¿Usted ha tenido una idea exactamente clara sobre el Arrendamiento financiero?**

Respuesta .....

**3.9 ¿Usted creé que a través arrendamiento financiero se renueva el activo fijo con más facilidad?**

Respuesta .....

**3.10 ¿Considera Ud. que se debe divulgar más cáusticamente las ventajas del arrendamiento financiero especialmente a las micro y pequeñas empresas?**

Respuesta .....

**3.11 ¿Cuáles fueron las razones por la cual la empresa obtuvo un leasing financiero?**

Respuesta .....

**Cronograma**

<b>CRONOGRAMA DE CAPACITACIÓN</b>				
<b>DI A</b>	<b>HORA</b>	<b>TEM A</b>	<b>ASISTENTES</b>	<b>EXPOSITOR</b>
<b>04/01/2017</b>	<b>15:00 - 17:00</b>	<b>Las Fuentes de Financiamiento</b>	<b>Gerente General</b>	<b>Gerente Finanzas</b>
			<b>Gerente Marketing</b>	
	<b>17:00 - 19:00</b>	<b>Ventajas de las Fuentes de Financiamiento</b>	<b>Gerente RR.HH</b>	
			<b>Contador</b>	