



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial-CompartirIgual 2.5 Perú](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/).

Vea una copia de esta licencia en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Escuela Profesional de Contabilidad

Sede – Morales

INFORME DE TESIS:

“Implicancia del leasing financiero en la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013”.

Para optar el título de Contador Público

Investigadores : Bach. Piña Ocmín Jair Neyro
Bach. Del Águila García Saúl

Asesor CPCC. M. Sc. Aníbal Pinchi Vásquez

TARAPOTO – PERÚ

2014

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Escuela Profesional de Contabilidad



INFORME DE TESIS:

“Implicancia del leasing financiero en la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013”.

Investigadores : Bach. Piña Ocmín Jair Neyro
Bach. Del Águila García Saúl

Dra. ROSSANA HERMINIA HIDALGO POZZI
PRESIDENTE

CPCC. M. Sc. MARTHA LIZ REATEGUI REATEGUI
SECRETARIA

Ing. Agroind. PIERRE VIDAURRE ROJAS
MIEMBRO

CPCC. M. Sc. AMBAL PINCHI VASQUEZ
ASESOR

DEDICATORIA

A nuestros padres quienes son las personas que significan el gran motivo para seguir siendo mejores en nuestras vidas y a quienes siempre será nuestro agradecer y respeto.

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis agradezco a Dios por bendecirnos y por habernos permitido llegar hasta donde estamos ahora haciendo realidad este sueño anhelado.

Agradecer también a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la presente tesis titulada **“IMPLICANCIA DEL LEASING FINANCIERO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GLOBAL RENT EN EL PERIODO 2011 – 2013”**, investigación que ha sido desarrollada por los investigadores con la finalidad y el propósito de conocer y analizar cómo se establece e implica el leasing Financiero la rentabilidad de la empresa Global Rent en los periodos 2011-2013, en cumplimiento del Reglamento de investigación y desarrollo de la Universidad Nacional de San Martín para obtener el título profesional de Contador.

Señores Miembros del jurado se espera que el presente trabajo de investigación sea evaluado y merezca aprobación.

Atentamente

Los Autores

INDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
PRESENTACION	IV
INDICE	V
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VIII
CAPITULO I: INTRODUCCION	9
INTRODUCCIÓN	9
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	9
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	10
1.3.1 Objetivo General	10
1.3.2 Objetivos Específicos	10
1.4 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	10
1.4.1 Limitación de tiempo	10
1.4.2 Limitación geográfica	11
1.4.3 Limitación de recursos	11
1.5 HIPOTESIS	11
CAPITULO II: MARCO TEORICO	12
MARCO TEÓRICO	12
2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO DEL PROBLEMA	12
2.2 BASES TEÓRICAS	15
2.2.1 EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING).	15
2.2.2 RENTABILIDAD	30
2.2.3 NIC 17 - ARRENDAMIENTOS	32
2.3 DEFINICIÓN DE TERMINOS BASICOS	56
CAPITULO III: METODOLOGIA	59
3.1 Tipo de investigación	59
3.2 Nivel de población	59

3.3 Población, muestra y unidad de análisis	59
3.3.1 Población	59
3.3.2 Muestra	59
3.3.3 Unidad de análisis	59
3.4 tipos de diseño de investigación	59
3.5 Métodos de investigación	59
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	60
3.7 Técnicas de procesamiento y análisis de datos	60
CAPITULO IV: RESULTADOS y DISCUSION	61
4.1. Resultados descriptivos	61
4.2. Resultados explicativos	64
4.3. Discusión de resultados	65
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	66
5.1 Conclusiones	66
5.2. Recomendaciones	67
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	68
ANEXOS	70

RESUMEN

A nivel global el sector de la construcción es muy importante, en este rubro también está conformado por el sector del alquiler de maquinaria pesada el cual brinda al país un desarrollo, y dado las diferentes formas de financiamiento de adquisición de maquinarias se desea determinar como el leasing financiero influye en la situación económica financiera, mediante su aplicación y análisis sobre la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013.

Para lo cual se tuvo que utilizar como base de datos los estados financieros, así como los datos de las declaraciones de la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT), con la cual se determinó los ratios de rentabilidad de la empresa.

Aunque pese a la mejora de la rentabilidad para el segundo año de estudio, se puede notar, que ésta disminuye en el año 2013, debido a los gastos de reparaciones de las maquinas. En conclusión se puede notar que el leasing financiero afecta de manera positiva a la empresa, siempre y cuando se tenga maquinaria operativa dentro de nuestros activos.

ABSTRACT

Globally the construction sector is very important in this area is also shaped by the rental sector of heavy machinery which gives the country a development, and given the different ways of financing the acquisition of machinery is to be determined as the financial leasing influences the economic and financial situation, through its application and analysis on the profitability of the company Global Rent in the period 2011-2013.

For which I had to use as a database of financial statements and data declarations of the Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT), with which profitability ratios of the company was determined.

Although despite the improvement in profitability for the second year of study, you may notice that this decrease in 2013 due to the costs of repairs of machines. In conclusion it can be noted that the financial leasing positively affect the company as long as operating machinery have within our assets.

CAPITULO I: INTRODUCCION

INTRODUCCIÓN

1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Los avances tecnológicos producidos han llevado a la empresa a la búsqueda de nuevas formas para incrementar su productividad y con ello ser competitivos. Es por esto, que en los últimos tiempos el desarrollo de las inversiones empresariales ha obligado a la búsqueda de nuevas fórmulas de financiación para dar acceso a las empresas con altos porcentajes de capital inmovilizado al uso y disfrute de los bienes de equipos que requiere el funcionamiento eficiente del negocio. Por tanto, una de estas fórmulas es el Arrendamiento (leasing) y en esto radica fundamentalmente su importancia, ya que permite el financiamiento de inversiones en bienes de carácter permanente durante un período de tiempo sin comprometer fondos en el momento de adquirir el bien.

¿CUÁL ES LA IMPLICANCIA DEL LEASING EN EL NIVEL DE RENTABILIDAD ALCANZADO POR LA EMPRESA GLOBAL RENT EN EL PERIODO 2011 – 2013?

1.2 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Los motivos que originan a realizar esta investigación, es la importancia que están generando las micro y pequeñas empresas en el mercado financiero, que permita tener soluciones rápidas e ingresar al mercado financiero por medio de los leasing financieros, para brindar alternativas de solución para su desarrollo económico, incluyendo la adquisición de los activos fijos.

Normalmente, el leasing no resulta interesante para particulares, ya que las cuotas a pagar son más elevadas que si realizáramos la compra en propiedad. Pero sí lo es para las empresas, pues las cuotas son un gasto deducible, no requiere hacer un desembolso inicial, puede financiarse la totalidad del bien y, además, tiene importantes beneficios fiscales en el Impuesto de Sociedades.

Actualmente en nuestro país en el marco del crecimiento económico las empresas tienen la necesidad de adquirir el equipo necesario para poder brindar un servicio de calidad, por lo cual en esta investigación se busca analizar la alternativa de financiación del financiero leasing y cómo implica en el nivel de rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013.

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo General

- Determinar como el leasing financiero influye en la situación económica financiera, mediante su aplicación y análisis sobre la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Establecer de qué manera el leasing financiero, influye en los recursos económicos de la empresa Global Rent.
- Establecer como el leasing financiero incide en el ratio de rentabilidad.
- Determinar los recursos de financiamiento utilizados por la empresa Global Rent. para la adquisición de los activos fijos que serán utilizados para la obtención de la rentabilidad.

1.4 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Limitación de tiempo

El presente trabajo de investigación se realizará por un período de cinco meses, del 01/07/2014 al 30/11/2014.

1.4.2 Limitación geográfica

La investigación de este trabajo se realizará en la empresa Global Rent, el cual está ubicado en la Provincia de San Martín, departamento de San Martín – Perú.

1.4.3 Limitación de recursos

Este trabajo de investigación está financiado por los recursos propios de los investigadores.

1.5 HIPOTESIS

Hipótesis:

El leasing financiero como alternativa de financiamiento influye favorablemente en la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO DEL PROBLEMA

CASTILLO SAAVEDRA, Ana. (1999). Instrumentos Financieros y Leasing Como Alternativa de Financiamiento. La presente tesis señala que el leasing es una fuente de financiamiento que contribuye a mejorar la liquidez de la empresa, al financiar el total del bien a adquirir (incluido el impuesto) sin requerir la inversión inicial alguna. El leasing ha ganado un lugar propio dentro del menú de opciones financieras, el cual ha sido diseñado especialmente para los planes de expansión y renovación de planta y/o equipos con tecnología moderna.¹

CHUQUIZUTA TORRES, Sedy. (2009). Influencia del Leasing como Alternativa de Financiamiento en la Situación Económica Financiera de la Empresa Comercializadora de Combustibles y Lubricantes SERVICON SAC del Distrito de Tarapoto en el Año 2009. La presente tesis señala que al aplicar la nueva alternativa de financiamiento permitirá una mejor gestión en la empresa e influirá de manera positiva y mantendrá una adecuada rentabilidad, todo producto de un análisis financiero y de una planificación adecuada. Mediante la influencia del leasing, los activos fijos han ganado un lugar propio dentro del menú de opciones financieras, por haber sido diseñada específicamente para los planes de adquisición de activos fijos y la opción de compra de la misma.²

GÓMEZ JUÁREZ, Juan Pedro. (2010).El Arrendamiento Financiero Como Medio Para Impulsar A Las Pequeñas Y Medianas Empresas. La presente tesina ha llegado a la conclusión de que toda empresa que

¹CASTILLO SAAVEDRA, Ana. (1999). *Instrumentos Financieros y Leasing Como Alternativa de Financiamiento.*

²CHUQUIZUTA TORRES, Sedy. (2009). *Influencia del Leasing como Alternativa de Financiamiento en la Situación Económica Financiera de la Empresa Comercializadora de Combustibles y Lubricantes SERVICON SAC del Distrito de Tarapoto en el Año 2009.*

desea crecer y desarrollarse lo puede lograr a través de estrategias del arrendamiento financiero, la cual es una opción de financiamiento externo para obtener los recursos necesarios para adquirir bienes de capital teniendo casi intacto su capital de trabajo, debido a que no implica desembolsar grandes cantidades de efectivo.³

HERNANDEZ DOMINGO, Celis. (2007). Los Instrumentos Financieros en la Gestión Óptima de las Empresas del Sector Construcción. En la presente investigación, se define el término estructura de financiamiento como la combinación entre recursos financieros propios y ajenos a corto y largo plazo que se destinan a la adquisición de activos que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos.

La estructura financiera es un traje a la medida para cada empresa y su selección debe tener en cuenta los métodos nacionales e internacionales que al efecto se han estudiado. La estructura financiera de la empresa está influida por las características personales de quien toma las decisiones. Teniendo influencia en el trabajo de investigación de forma directa por la aplicación de los instrumentos financieros enfocados directamente en el leasing.⁴

SAAVEDRA KAHN, Cristina del Carmen. (2010). El Arrendamiento Financiero (Leasing) En La Gestión Financiera De Las Micro Y Pequeña Empresas (MYPES) En El Distrito De La Victoria. Universidad Nacional Mayor De San Marcos. Lima, Perú. La presente tesis tiene como objetivo determinar como el arrendamiento financiero optimizara la gestión financiero de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el distrito de la Victoria, la cual tiene como conclusión que el arrendamiento financiero constituye una buena alternativa de financiamiento para obtener activos fijos, además los micro y pequeños empresarios han logrado un gran auge

³GÓMEZ JUÁREZ, Juan Pedro. (2010). *El Arrendamiento Financiero Como Medio Para Impulsar A Las Pequeñas Y Medianas Empresas.*

⁴HERNANDEZ DOMINGO, Celis. (2007). *Los Instrumentos Financieros en la Gestión Óptima de las Empresas del Sector Construcción.*

y muchas de ellas han incursionado en la exportación o son proveedoras de empresas exportadoras.⁵

ZARATE MARCHAN, Richard y ZARATE MARCHAN JAMES (2007). El Leasing, una Alternativa de Financiamiento Para Las Empresas Procesadoras de Productos Microbiológicos de la Región Tumbes. El presente trabajo de investigación señala que además de la evaluación financiera de las alternativas de financiamiento, se presenta un amplio rango de factores a considerar en la decisión de la mejor opción, tales como el costo de oportunidad, diferencias en los costos de mantenimiento, las diferencias en obsolescencia y las diferencias en las posiciones contractuales de arrendamiento versus otras formas o fuentes de financiamiento.

Tomando en cuenta que el leasing es una buena alternativa de financiamiento, se necesita una buena planificación para una excelente toma de decisiones de acuerdo a las diferentes alternativas de financiamiento. La aplicación de estas teorías para el desarrollo del trabajo de investigación ayudara a resolver el problema implantado con respecto a la falta de conocimientos de las diferentes formas de financiamiento en una empresa.⁶

⁵SAAVEDRA KAHN, Cristina del Carmen. (2010). *El Arrendamiento Financiero (Leasing) En La Gestión Financiera De Las Micro Y Pequeña Empresas (MYPES) En El Distrito De La Victoria.*

⁶ZARATE MARCHAN, Richard y ZARATE MARCHAN JAMES (2007). *El Leasing, una Alternativa de Financiamiento Para Las Empresas Procesadoras de Productos Microbiológicos de la Región Tumbes.*

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING).

Los antecedentes del "leasing", son tan antiguos como la historia misma. Su primera referencia se consigue en el Imperio Romano, cuando la Ley Agraria propuesta por Tiberio Graco aprobaba la expropiación de los grandes latifundios, siéndoles entregadas en pequeñas parcelas a los ciudadanos pobres, en arriendo hereditario sin derecho.

No obstante lo anterior, paralelamente a éstos acontecimientos ya el pueblo fenicio había desarrollado la técnica de arrendar, logrando en la mayoría de los casos rescatar su inversión en poco tiempo y venderlas de acuerdo a las circunstancias del demandante. Siguiendo la estela de éstos inicios, el arrendamiento pasa por toda la Edad Antigua, Medieval y Renacimiento hasta llegar a la primera y segunda revolución industrial, reflejándose en los Estados Unidos, desde 1,872 hasta 1,893, en las minerías donde ciertos capitalistas arrendaban por períodos eventuales ó temporales equipos para la explotación de los minerales, en general.

Habiéndose pasado por todo éste proceso histórico, llegamos al año crucial donde el "leasing" toma el aspecto financiero como lo conocemos hoy en día. En 1,950, nace de un industrial zapatero norteamericano la idea de poner en rigor ésta nueva fórmula financiera. En efecto, debido a que dicho zapatero deseaba incrementar su capacidad productiva y los bancos no le ofrecían más crédito, propuso a uno de sus banqueros, vender su equipo en funcionamiento para la obtención de un préstamo por dos años, de manera que, al término de dicho período el banco pudiera recuperar su dinero, más los intereses respectivos, y el zapatero aumentar su capacidad productiva y recuperar nuevamente el equipo.⁷

El concepto del leasing no es nuevo; lo que sí es nuevo es el perfeccionamiento y sofisticación que han acompañado al mismo.

⁷ Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/2005/orgc-leasing.htm>

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.⁸

Cinco mil años de Leasing.

Cinco mil años A.C. (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.

EVOLUCION 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:

⁸Recuperado de <http://prezi.com/sepbykynp4i7/leasing/>

- 1) Normas fiscales de amortización poco liberales.
- 2) Créditos bancarios a mediano plazo poco desarrollados.
- 3) 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 (FELELEASE), 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 al leasing.

En Chile existe la asociación Chilena de Empresas de Leasing, la cual ha 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 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.⁹

⁹Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin.shtml>

DEFINICION DEL LEASING: ETIMOLOGIA Y DENOMINACION

La palabra leasing, de origen anglosajón, deriva del verbo inglés "to lease", que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo "lease" que se traduce como arriendo, escritura de arriendo, locación, etc.

Así tenemos algunas derivaciones:

- En Estados Unidos "Leasing"
- Francia "credit-bail", "equipement-bail", "location financiere avec promesse de vente"
- Bélgica "location-financement"
- Italia "locazione finanziaria"
- España "Arrendamiento financiero"
- Brasil "Arrendamiento Mercantil"
- Argentina "locación de bienes de capital o locación financiera"
- Uruguay "Arrendamiento Financiero" y "crédito de uso"
- Perú "Arrendamiento financiero"

La denominación de arrendamiento financiero fue acogida favorablemente por los países de América. Apoyados en la mejor doctrina comparada, nos permitimos decir que la denominación arrendamiento financiero es una traducción inexacta e incompleta del término inglés leasing; de allí como se ha dicho, ella resulte inaceptable para la técnica jurídica.

EL PROBLEMA DE LA DEFINICIÓN

En el contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing se estima que una determinada entidad financiera (llamada Sociedad de Arrendamiento Financiero) adquiere una cosa para ceder su uso a una persona durante un cierto tiempo la cual habrá de pagar a esa entidad una cantidad periódica (constante o variable). Transcurrida la duración del contrato, el concesionario tiene la facultad de adquirir la cosa a un precio determinado, que se denomina residual, en cuanto a que su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por la sociedad de Arrendamiento Financiero (más los intereses y gastos) y las

cantidades abonadas por el cesionario a esa sociedad. Si el cesionario no ejercita la opción de adquirir la cosa, ha de devolverla a la sociedad de Arrendamiento financiero, de no convenir con ella una prórroga del contrato mediante el pago de cantidades periódicas más reducidas.

Descriptivas

Las definiciones que ingresan a esta sede destacan por su particularidad del leasing, su naturaleza contractual.

Se define como un negocio jurídico, el leasing es un contrato complejo de arrendamiento por el cual una parte, en lugar de adquirir un bien de capital que necesita solicita de la otra parte que lo adquiera y le concede su uso y goce por un periodo determinado, vencido el cual podrá el locatario dar por terminado el contrato, restituir la maquinaria obsoleta y celebrar un nuevo contrato sobre un bien de capital al DIA con el progreso tecnológico, o adquirir el bien objeto del contrato por un precio equivalente a su valor residual. Como contraprestación el locatario se obliga a pagar al locador una suma periódica de dinero que se fija de manera de permitir la amortización del valor del bien durante el periodo de duración del contrato.

Podemos dar una explicación exacta del significado del leasing o arrendamiento financiero: El leasing es un contrato de financiamiento en virtud del cual una de las partes, la empresa de leasing se obliga a adquirir y luego dar en uso un bien de capital elegido, previamente por la otra parte, la empresa usuaria, a cambio del pago de un canon como contraprestación por esta, durante un determinado plazo contractual que generalmente coincide con la vida útil del bien financiado el cual puede ejercer la opción de compra, pagando el valor residual pactado, prorrogar o firmar un nuevo contrato o, en su defecto devolver el bien.

CARACTERES DEL LEASING

1. CARACTERES ESTRUCTURALES

En el contrato de leasing estos caracteres se advierten en la naturaleza de su composición, del contenido de las prestaciones asumidas cada una de las partes y de la forma como se obtiene el cumplimiento las mismas; las funcionales, a su vez, se derivan del rol que a él le corresponde desempeñar dentro del mercado financiero como complementaria a las tradicionales fórmulas de financiación de la empresa. Empecemos, entonces, con las estructurales diciendo que el leasing es un contrato.

❖ TIPICO

La clasificación de los contratos en típicos y atípicos es de muy antigua data y se ha dado en todos los países con legislación positiva vigente; no obstante, ella no tiene en el derecho moderno ni la misma importancia ni el mismo sentido que en el derecho romano.

El leasing, esta institución financiera, tal como acontece hoy en los países donde él tiene presencia significativa, en el Perú es un contrato típico, y ello, en efecto, porque el Derecho positivo, luego de individualizar el leasing a través de una serie de elementos y datos peculiares, lo ha valorado y le ha atribuido una concreta regulación: primero, el Dec. Leg. 212, después del Dec. Leg. 299. Aunque, debemos subrayar, el legislador, como ya es habitual ante la aparición de nuevas instituciones contractuales, al redactar este dispositivo se ha preocupado más de los aspectos tributarios y financieros que del aspecto sustancial.

❖ PRINCIPAL

Un contrato es principal cuando cumple, por sí mismo, un fin contractual propio y subsistente, sin relación necesaria con ningún otro contrato; es decir, no depende ni lógicamente ni jurídicamente de otro, pues él se presenta independiente de aquél.

En vía de ejemplo, son contratos principales todos los que figuran en la Sección Segunda del Libro VII del Código civil de 1984, con excepción de la fianza, que es accesoria, los de los Libros Segundo y Tercero del Código de comercio, claro está, los que aún permanecen en su seno, como los contratos de transporte, de fletamento.

Nuestro Ordenamiento Jurídico positivo y, en su momento, la doctrina predominante, confieren al leasing el título de contrato principal, y ello, sin duda, porque tiene vida propia, independiente lógica y jurídicamente de cualquier otro contrato. Según esto, pues, el contrato de compraventa, seguros y otros, a pesar de tener la claridad de principales, tienen en el leasing la de accesorios.

❖ **CONSENSUAL**

El contrato de leasing, como eficaz y reconocido medio de financiamiento puesto al servicio de la empresa actual para contribuir a su modernización y, en efecto, a su eficiencia, no queda al margen de esta realidad: su consensualidad es admitida por unanimidad, pues ella en sí resulta evidente. Por ello, cuando el artículo 8 del Dec. Leg. 299 prescribe que "el contrato de arrendamiento financiero se celebrará mediante escritura pública...", debemos, en puridad, interpretar tal exigencia sólo como una formalidad ad probationem, en razón que ella no se requiere para otorgar relevancia jurídica a la voluntad contractual, pues el negocio es eficaz cualquiera sea la forma de exteriorización, sino el sólo efecto de hacer posible la prueba de la existencia del contrato, o de su contenido sobre la forma en el leasing nos referimos.

❖ **ONEROSO**

Son onerosos, aquellos contratos en los cuales cada una de las partes sufre un sacrificio (empobrecimiento) patrimonial con la intención de procurarse una correspondiente ventaja: percibir una atribución patrimonial, o un enriquecimiento proporcional, como contraprestación. Son gratuitos (o lucrativos, o di lucro, o de beneficencia), aquellos en los cuales una sola de las partes recibe una ventaja patrimonial, o lucro (atribución patrimonial), y la otra sólo soporta el sacrificio.

En el contrato de leasing, el sacrificio patrimonial que experimenta la empresa financiera, al adquirir el bien y conceder el uso del mismo durante un plazo inicial, se ve compensado con el pago del canon periódico que recibe y, en su oportunidad, por el pago del valor residual pactado para la ulterior transferencia de la propiedad del bien. A su turno, la empresa usuaria surge un sacrificio patrimonial al tener que pagar los respectivos cánones, pero se beneficia con el uso, disfrute y, a su sola decisión, con la propiedad del bien que ha sido materia del contrato.

❖ **CONMUTATIVO**

Se impone la categorización del leasing como contrato conmutativo y ello, ante todo, porque en el acto mismo de estipulación de este negocio, cada parte realiza la valoración del sacrificio y la ventaja que le depara su celebración. Con razón, pues, se dice que cada parte conoce con la debida anticipación, cual es la importancia económica que el contrato reviste para ella.

❖ **DE DURACION**

Podemos decir, que el leasing es un contrato de duración porque las prestaciones, tanto de la empresa de leasing como de la usuaria, se van ejecutando en el tiempo, durante un lapso prolongado. El dilatar la ejecución de las prestaciones en el tiempo es presupuesto fundamental para que el leasing produzca el efecto querido por ambas partes y satisfaga, a su vez, las necesidades que los indujo a contratar. La duración en él no es tolerada, sino, por el contrario, querida por ellas. En suma, más estrictamente, el leasing es un contrato de duración determinada, cuya prestación de la empresa de leasing es continuada y la contraprestación de la usuaria es periódica.

❖ **DE PRESTACIONES RECIPROCAS**

El leasing, acorde con la terminología del Código civil, es un contrato con prestaciones recíprocas, donde la empresa de leasing es acreedora de los cánones e, inversamente, deudora de los bienes, sean estos muebles o inmuebles; en tanto, la usuaria es acreedora de los bienes y deudora de los

cánones. Si esto es así, entonces, al leasing le son aplicables las disposiciones contenidas en el Título VI, de la Sección Primera del Libro VII Del Código civil.

❖ **DE EMPRESA**

Tanto la doctrina como el propio Dec. Leg. 299 reconocen que el leasing integra la gran familia de los llamados "contratos empresa". Por ejemplo, el art. 2 de la citada Ley prescribe: "Cuando la locadora esté domiciliada en el país deberá necesariamente ser una empresa bancaria, financiera o cualquier otra empresa autorizada por la S.B.S...". Como se observa, para la Ley, al menos expresamente, una de las partes es una empresa: la empresa de leasing: pero, nosotros sabemos que uno de los rasgos típicos, sino su finalidad primaria de éste es la de ser un contrato de financiación de la empresa, es decir, de aquella que produce bienes o servicios para el mercado.

Según esto, pues, debemos reconocer que habitualmente son dos empresas las que intervienen en el leasing como partes contractuales: La empresa de leasing, de un lado, y la empresa usuaria, del otro.

2. CARACTERES FUNCIONALES

Habiéndonos referido a los que consideramos caracteres estructurales del leasing, nos interesa ahora hacer mención a los que la doctrina y jurisprudencia destacan como funcionales, a saber:

❖ **DE FINANCIACION**

Las doctrinas económica y jurídica están de acuerdo que las más marcada entre las particularidades del leasing es la de ser un contrato de financiación. El predominio de esta finalidad es patente, obvia, debido en lo fundamental a que el leasing tiene como objetivo primario ofrecer a las empresas un canal de financiamiento alternativo o complementario a las líneas de crédito tradicionales. Por eso, con sumo acierto, se dice que ahora las empresas tienen a su disposición, además de los tradicionales "capital de riesgo" y "capital de crédito", otra constituida por el denominado "capital de uso", de forma tal que, a la pacífica distinción entre titularidad del capital (del Estado o accionistas privados) y

titularidad de dirección (de los ejecutivos o de los técnicos), se puede agregar una ulterior subdistinción entre la titularidad del capital de la empresa y la titularidad del capital de gestión.

❖ **DE CAMBIO**

El contrato de leasing, permite la circulación de la riqueza, al conceder el uso y goce económico de un bien, por un plazo determinado, y al otorgar la totalidad de los poderes económicos que tiene sobre el bien materia del negocio, si se hace uso de la opción de compra; de otro, posibilita una mayor eficiencia y expansión de la empresa usuaria, incrementando su producción y sus resultados la vez que se incentiva la sustitución y renovación de los bienes de capital, impulsando, en consecuencia, el desarrollo del sector de la industria y el comercio.

❖ **TRASLATIVO DE USO Y DISFRUTE**

Para alcanzar una mejor exposición didáctica de las instituciones contractuales, la doctrina en estas últimas décadas clasifica los contratos vendiendo a sus objetivos sustanciales. En tal sentido, se habla, de un lujo de contratos traslativos de la propiedad, donde naturalmente está la compraventa, el mutuo, la permuta etc.; y, de otro, de contratos traslativos de uso y disfrute, en los que se alistan el arrendamiento, el comodato, etc.

Siguiendo esta clasificación, que tiene directa conexión con la apuntada función de cambio, se puede decir que el leasing es un contrato traslativo de uso y disfrute de bienes de capital y, eventualmente, es título para la adquisición de la propiedad de los mismo, si es que la empresa usuaria decide que esa es la opción más conveniente a sus propios interés al final del plazo contractual.

MODALIDADES DEL LEASING

POR SU FINALIDAD

Aquí nos interesa conocer cuál es la finalidad de cada una de las partes contractuales, o de ambas, para celebrar este tipo de contratos, es decir, que pretende en sí, o mejor cual es la pretensión que anima a las empresas intervinientes en esta relación negocial.

A) LEASING OPERATIVO O OPERATIONAL LEASE

Históricamente, el leasing operativo aparece como un negocio de comercialización al que recurrían las empresas fabricantes de bienes con un alto grado de sofisticación y con rápido proceso de obsolescencia. Estas empresas, por aquellos tiempos, se enfrentaban a empresas renuentes a adquirir bienes que corrían el riesgo de verse pronto superados por otros más modernos. Ante tal situación, no les quedó otra alternativa que arrendarlos en vez de venderlos, otorgando, además, la posibilidad de sustituir los bienes tecnológicamente obsoletos por otros más sofisticados. Vale citar, en esta sede, la experiencia de la Bell Telphon System, que en 1877 colocó en el mercado sus aparatos telefónicos mediante un servicio combinado de alquiler y asistencia técnica.

El denominado leasing operativo, que para algún sector de la doctrina constituye la forma primitiva del leasing, es una modalidad contractual de comercialización por la cual una empresa, generalmente fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a una empresa arrendataria el uso de un determinado bien, a cambio de una renta periódica, como contraprestación. Por lo general, este tipo de contratos vienen acompañados de una serie de servicios, tales como mantenimiento, reparación, asistencia técnica, etc.

El leasing operativo presenta las siguientes características:

- Los bienes que se arriendan son instrumentales de modelo standard. A la empresa arrendadora le corresponde atender la instalación, garantizar su buen funcionamiento, las cargas y gastos inherentes al derecho de propiedad y, en ciertos contratos, también asume los gastos ocasionados por el normal uso.
- Por sus características, los bienes pueden ser fácilmente objeto de nuevos contratos.
- La duración del contrato es usualmente breve, no más de un año por ello, resulta inferior a la vida física y económica del bien otorgado en arriendo.
- Concede a ambas partes la facultad de resolver el contrato en cualquier momento, siempre que lo hagan con un preaviso.
- La renta está compuesta, por lo general, por una cuota fija y una variable. La primera, viene establecida en función de la cuota de amortización del bien, mientras que la segunda sirve para proporcionar a la arrendadora la recuperación del costo y el beneficio esperado.
- El leasing operativo supone, para la potencial empresa arrendataria, una alternativa a la inversión directa con recursos propios.
- Este contrato no reconoce opción de compra a favor de la empresa arrendataria, pues la transferencia de la propiedad no está en la intención de las partes.

B) LEASING FINANCIERO

Este fenómeno negocial, en la actualidad, es el máximo exponente del clásico contrato de leasing, pues él traduce con eufonía la filosofía que motivó su nacimiento, desarrollo y consolidación en la praxis norteamericana. A éste, como genuino y típico contrato de financiación, y no a otro, se le ha rebautizado en Francia con el término "crédit-bail"; en Bélgica, con el de "locativon amortissement"; en Italia, con el de "locazione fiananziaria"; en Portugal, con el "locacao financeira"; en España, y en nuestra patria, con el de "arrendamiento financiero".

A esta técnica de financiamiento, con presencia indiscutible ahora en las legislaciones y en la jurisprudencia comparadas, se le define generalmente como "un contrato por el cual una de las partes – empresa de leasing- se obliga a adquirir de un tercero determinados bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica y fiscal del bien, y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por cuenta del usuario, quién, al finalizar dicho período, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido".

El leasing financiero presenta las siguientes características¹⁰

- El contrato de arrendamiento financiero transfiere al arrendatario los derechos de propiedad del bien al término del plazo de arrendamiento.
- El arrendatario tiene la opción de comprar el bien, a un precio que se espera sea más bajo que el valor razonablemente justo.
- El plazo del arrendamiento es la mayor parte de la vida útil del bien, sea o no transferido el derecho de propiedad.
- El valor presentado a la fecha de inicio del contrato de los pagos mínimos es mayor que, o igual a, todo el valor razonablemente justo del bien arrendado previa deducción de los beneficios y créditos tributarios a dicha fecha.
- El leasing financiero representa un compromiso contractual no anulable, asumido por un usuario o arrendatario de efectuar una serie de pagos a un arrendador, a cambio de un determinado bien.
- El arrendamiento adquiere el usufructo del bien, mientras el arrendador mantiene la propiedad del mismo.
- Generalmente, el periodo del contrato coincide con la vida económica del bien y el monto total de los pagos que el usuario conviene en efectuar excede el precio de compra del bien, diferencia que representa el costo del mismo.

¹⁰ Actualidad Empresarial N° 307 - Segunda Quincena de Julio 2014

- Los contratos de leasing se encuadran generalmente en una de las dos categorías siguientes:
 - Venta para el usuario y retorno del bien en leasing.
 - Adquisición de un bien en leasing.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> - Es un financiamiento a mediano plazo. - El seguro de los activos se puede financiar durante el plazo del contrato. - No distrae capital de trabajo en adquirir activos fijos. - Adecuación del flujo de caja con la disponibilidad de recursos financieros de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dado que el bien es propiedad del arrendador, a este le pertenece el valor residual que el bien pudiera conservar al final del periodo básico del leasing; y en algunos casos, ese valor puede ser elevado perjudicando al usuario. - El interés que suele cobrarse es más elevado que el de un préstamo común.

RENTABILIDAD

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera¹¹

Para estudiar la evolución de la empresa y conocer al corto y medio plazo de la misma se pueden utilizar lo siguiente:

¹¹ Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>

a) Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica (o ratio de rentabilidad económica) mide o calcula la utilidad generada por los activos, pero sin tener en cuenta el costo para financiarlos. O sea, lo que nos permite conocer el ratio de rentabilidad económica es si el crecimiento de una empresa fue generado gracias a una mejora o por el contrario como deterioro del resultado.¹²

La interpretación de esta ratio es directa, ya que se compara la rentabilidad de la empresa antes de la retribución de los recursos utilizados y el impuesto sobre beneficio, con las inversiones reales utilizadas en su obtención. De aquí que sea una medida de la rentabilidad de las inversiones al margen de la forma de financiación elegida.

En esta ratio no influye la forma de financiación, es decir no influye si decide financiarse con deuda o con recursos propios, y esta es una de las principales ventajas de la rentabilidad económica, ya que permite comparar dos empresas que se financian de forma diferente es decir una con deuda y otra con recursos propios y que ambas obtengan la misma rentabilidad económica.¹³

b) Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera o ROE (Return On Equity) mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, accionistas, socios e inversores. También permite realizar a priori, una comparación entre mantener los fondos invertidos en la empresa o realizar inversiones alternativas. La rentabilidad financiera es el resultado de dividir el beneficio después de impuestos entre los fondos propios. Sin embargo, mientras que en la rentabilidad económica la fuente de financiación era independiente para su cálculo, en la rentabilidad financiera se tiene en cuenta la estructura financiera de la empresa¹⁴

¹² Recuperado de <http://www.inversion-es.com/rentabilidad-inversion/rentabilidad-economica.html>

¹³ Recuperado de: <http://asesoriaalicante.es/rentabilidad-economica-asesoria/>

¹⁴ Recuperado de http://ruc.udc.es/bitstream/2183/12444/2/CastelaoLopez_Jose_TFG_2014.pdf (Pág. 61)

NIC 17 – ARRENDAMIENTOS ¹⁵

Arrendamientos

Esta Norma revisada sustituye a la NIC 17 (revisada en 1997) Arrendamientos, y se aplicará en los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005. Se aconseja su aplicación anticipada.

Norma Internacional de Contabilidad nº 17 (NIC 17) Arrendamientos

Objetivo

1. El objetivo de esta Norma es el de prescribir, para arrendatarios y arrendadores, las políticas contables adecuadas para contabilizar y revelar la información relativa a los arrendamientos.

Alcance

2. Esta Norma será aplicable al contabilizar todos los tipos de arrendamientos que sean distintos de los:

- (a) Acuerdos de arrendamiento para la exploración o uso de minerales, petróleo, gas natural y recursos no renovables similares; y
- (b) Acuerdos sobre licencias para temas tales como películas, grabaciones en vídeo, obras de teatro, manuscritos, patentes y derechos de autor.

Sin embargo, esta Norma no será aplicable como base de la valoración de:

- (a) Inmuebles poseídos por arrendatarios, en el caso de que los contabilicen como inversiones inmobiliarias (véase la NIC 40, Inversiones inmobiliarias);
- (b) Inversiones inmobiliarias suministradas por arrendadores en régimen de arrendamiento operativo (véase la NIC 40);
- (c) Activos biológicos poseídos por arrendatarios en régimen de arrendamiento financiero (véase la NIC 41, Agricultura); o
- (d) Activos biológicos suministrados por arrendadores en régimen de arrendamiento operativo (véase la NIC 41).

¹⁵Recuperado de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC17.pdf>

3. Esta Norma será de aplicación a los acuerdos mediante los cuales se ceda el derecho de uso de activos, incluso en el caso de que el arrendador quedara obligado a prestar servicios de cierta importancia en relación con la explotación o el mantenimiento de los citados bienes. Por otra parte, esta Norma no será de aplicación a los acuerdos que tienen la naturaleza de contratos de servicios, donde una parte no ceda a la otra el derecho a usar algún tipo de activo.

Definiciones

4. Los siguientes términos se usan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:

Arrendamiento es un acuerdo por el que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero, o una serie de pagos o cuotas, el derecho a utilizar un activo durante un periodo de tiempo determinado.

Arrendamiento financiero es un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo. La propiedad del mismo, en su caso, puede o no ser transferida.

Arrendamiento no cancelable es un arrendamiento que sólo es revocable:

- (a) Si ocurriese alguna contingencia remota;
- (b) Con el permiso del arrendador;
- (c) Si el arrendatario realizase un nuevo arrendamiento, para el mismo activo u otro equivalente, con el mismo arrendador; o bien
- (d) Si el arrendatario pagase una cantidad adicional tal que, al inicio del arrendamiento, la continuación de este quede asegurada con razonable certeza.

Arrendamiento operativo es cualquier acuerdo de arrendamiento distinto al arrendamiento financiero.

El comienzo del plazo del arrendamiento es la fecha a partir de la cual el arrendatario tiene la facultad de utilizar el activo arrendado. Es la fecha del reconocimiento inicial del arrendamiento (es decir, del reconocimiento de activos, pasivos, ingresos o gastos derivados del arrendamiento, según proceda).

Costes directos iniciales son los costes incrementales directamente imputables a la negociación y contratación de un arrendamiento, salvo si tales costes han sido incurridos por un arrendador que sea a la vez fabricante o distribuidor.

Cuotas contingentes del arrendamiento son la parte de los pagos por arrendamiento cuyo importe no es fijo, sino que se basa en el importe futuro de un factor que varía por razones distintas del mero paso del tiempo (por ejemplo, un tanto por ciento de las ventas futuras, grado de utilización futura, índices de precios futuros, tipos de interés de mercado futuros, etc.).

Inicio del arrendamiento es la fecha más temprana entre la del acuerdo del arrendamiento y la fecha en que se comprometen las partes en relación con las principales estipulaciones del mismo. En esta fecha:

- (a) Se clasificará el arrendamiento como operativo o como financiero; y
- (b) En el caso de tratarse de un arrendamiento financiero, se determinarán los importes que se reconocerán al comienzo del plazo de arrendamiento.

Inversión bruta en el arrendamiento es la suma de:

- (a) Los pagos mínimos a recibir por el arrendamiento financiero, y
- (b) Cualquier valor residual no garantizado que corresponda al arrendador.

Inversión neta en el arrendamiento es la inversión bruta del arrendamiento descontada al tipo de interés implícito en el arrendamiento.

Ingresos financieros no devengados son la diferencia entre:

- (a) La inversión bruta en el arrendamiento; y
- (b) La inversión neta en el arrendamiento.

Pagos mínimos por el arrendamiento son los pagos que el arrendatario, durante el plazo del arrendamiento, hace o puede ser requerido para que haga, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente como los costes de los servicios y los impuestos que ha de pagar el arrendador y le hayan de ser reembolsados. También se incluye:

- (a) En el caso del arrendatario, cualquier importe garantizado por él mismo o por un tercero vinculado con él; o
- (b) En el caso del arrendador, cualquier valor residual que se le garantice, ya sea por:
 - (i) Parte del arrendatario;
 - (ii) Un tercero vinculado con éste; o
 - (iii) Un tercero independiente que sea capaz financieramente de atender a las obligaciones derivadas de la garantía prestada.

Sin embargo, si el arrendatario posee la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea suficientemente más reducido que el valor razonable del activo en el momento en que la opción sea ejercitable, de forma que, al inicio del arrendamiento, se puede prever con razonable certeza que la opción será ejercida, los pagos mínimos por el arrendamiento comprenderán tanto los pagos mínimos a satisfacer en el plazo del mismo hasta la fecha esperada de ejercicio de la citada opción de compra, como el pago necesario para ejercitar esta opción de compra.

Plazo del arrendamiento es el periodo no revocable para el cual el arrendatario ha contratado el arrendamiento del activo, junto con cualquier periodo adicional en el que éste tenga derecho a continuar con el arrendamiento, con o sin pago

adicional, siempre que al inicio del arrendamiento se tenga la certeza razonable de que el arrendatario ejercerá tal opción.

Tipo de interés implícito en el arrendamiento es el tipo de descuento que, al inicio del arrendamiento, produce la igualdad entre el valor actual total de (a) los pagos mínimos por el arrendamiento y (b) el valor residual no garantizado, y la suma de (i) el valor razonable del activo arrendado y (ii) cualquier coste directo inicial del arrendador.

Tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario es el tipo de interés que el arrendatario habría de pagar en un arrendamiento similar o, si éste no fuera determinable, el tipo al que, al inicio del arrendamiento, aquél incurriría si pidiera prestados, en un plazo y con garantías similares, los fondos necesarios para comprar el activo.

Valor razonable es el importe por el que puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua.

Valor residual garantizado es:

- (a) Para el arrendatario, la parte del valor residual que ha sido garantizada por él mismo o por un tercero vinculado con él (el importe de la garantía es la cuantía máxima que podrían, en cualquier caso, tener que pagar); y
- (b) Para el arrendador, la parte del valor residual que ha sido garantizada por el arrendatario o por un tercero, no vinculado con el arrendador, y que sea financieramente capaz de atender las obligaciones derivadas de la garantía prestada.

Valor residual no garantizado es la parte del valor residual del activo arrendado, cuya realización por parte del arrendador no está asegurada o bien queda garantizada exclusivamente por un tercero vinculado con el arrendador.

Vida económica es:

- (a) El periodo durante el cual un activo se espera que sea utilizable económicamente, por parte de uno o más usuarios; o
- (b) La cantidad de unidades de producción o similares que se espera obtener del activo por parte de uno o más usuarios.

Vida útil es el periodo de tiempo estimado que se extiende, desde el comienzo del plazo del arrendamiento, pero sin estar limitado por éste, a lo largo del cual la entidad espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado.

5. Un acuerdo o un compromiso de arrendamiento puede, durante el periodo que media entre el inicio del arrendamiento y el comienzo del plazo de arrendamiento, incluir una cláusula para ajustar los pagos por arrendamiento a consecuencia de cambios en el coste de construcción o adquisición de la propiedad arrendada, o bien a consecuencia de cambios en otras medidas del coste o valor, tales como niveles generales de precios, o en los costes del arrendador por la financiación del arrendamiento. Si fuera así, para los propósitos de esta Norma, el efecto de tales cambios se considerará que han tenido lugar al inicio del arrendamiento.

6. La definición de arrendamiento comprende contratos para el alquiler de activos, que contengan una cláusula en la que se otorgue al que alquila la opción de adquirir la propiedad del activo tras el cumplimiento de las condiciones acordadas. Tales contratos se conocen como contratos de arrendamiento-compra.

Clasificación de los arrendamientos

7. La clasificación de los arrendamientos adoptada en esta Norma se basa en el grado en que los riesgos y beneficios, derivados de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario. Entre tales riesgos se incluyen la posibilidad de

pérdidas por capacidad ociosa u obsolescencia tecnológica, así como las variaciones en el rendimiento debidas a cambios en las condiciones económicas. Los beneficios pueden estar representados por la expectativa de una explotación rentable a lo largo de la vida económica del activo, así como por una ganancia por revalorización o por una realización del valor residual.

8. Se clasificará un arrendamiento como financiero cuando se transfieran sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Por el contrario, se clasificará un arrendamiento como operativo si no se han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.

9. Puesto que la transacción entre un arrendador y un arrendatario se basa en un acuerdo de arrendamiento entre las partes, será necesario que para ambos se utilicen definiciones coherentes. La aplicación de estas definiciones a las diferentes circunstancias de las dos partes que intervienen en la operación puede tener como consecuencia que el mismo arrendamiento se clasifique de distinta forma por arrendador y arrendatario. Este podría ser el caso, por ejemplo, si el arrendador se beneficiara de una garantía referida al valor residual, aportada por un intermediario no vinculado con el arrendatario.

10. El que un arrendamiento sea financiero u operativo dependerá del fondo económico y naturaleza de la transacción, más que de la mera forma del contrato*. Ejemplos de situaciones que, por sí solas o de forma conjunta, normalmente conllevarían la clasificación de un arrendamiento como financiero son:

- (a) El arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento;
- (b) El arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea suficientemente inferior al valor razonable, en el momento en que la opción sea ejercitable, de modo que, al inicio del arrendamiento, se prevea con razonable certeza que tal opción será ejercida;

- (c) El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo (esta circunstancia opera incluso en caso de que la propiedad no vaya a ser transferida al final de la operación);
- (d) Al inicio del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento es al menos equivalente a la práctica totalidad del valor razonable del activo objeto de la operación; y
- (e) Los activos arrendados son de una naturaleza tan especializada que sólo el arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones importantes.

11. Otros indicadores de situaciones que podrían llevar, por sí solas o de forma conjunta con otras, a la clasificación de un arrendamiento como de carácter financiero, son las siguientes:

- (a) Si el arrendatario puede cancelar el contrato de arrendamiento, y las pérdidas sufridas por el arrendador a causa de tal cancelación fueran asumidas por el arrendatario;
- (b) Las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el valor razonable del importe residual recaen sobre el arrendatario (por ejemplo en la forma de un descuento por importe similar al valor en venta del activo al final del contrato); y
- (c) El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo periodo, con unos pagos por arrendamiento que sean sustancialmente inferiores a los habituales del mercado.

12. Los ejemplos e indicadores contenidos en los párrafos 10 y 11 no son siempre concluyentes. Si resulta claro, por otras características, que el arrendamiento no transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, éste se clasificará como operativo. Por ejemplo, este podría ser el caso en el que se transfiera la propiedad del activo, al término del arrendamiento, por un pago variable que sea igual a su valor razonable en ese momento, o si existen pagos

contingentes como consecuencia de los cuales el arrendatario no tiene sustancialmente todos esos riesgos y beneficios.

13. La clasificación del arrendamiento se hará al inicio del mismo. Si en algún otro momento el arrendador y el arrendatario acordaran cambiar las estipulaciones del contrato, salvo si el cambio fuera para renovarlo, de forma que esta modificación habría dado lugar a una clasificación diferente del arrendamiento, según los criterios establecidos en los párrafos 7 a 12, en el caso de que las condiciones se hubieran producido al inicio del arrendamiento, el contrato revisado se considerará un nuevo arrendamiento durante todo el plazo restante del arrendamiento. No obstante, los cambios en las estimaciones (por ejemplo las que suponen modificaciones en la vida económica o en el valor residual del activo arrendado) o los cambios en otras circunstancias (por ejemplo el impago por parte del arrendatario), no darán lugar a una nueva clasificación del arrendamiento a efectos contables.

14. Los arrendamientos de terrenos y edificios en conjunto se clasificarán como operativos o financieros de la misma forma que los arrendamientos de otros activos. Sin embargo, una característica de los terrenos es, normalmente, su vida económica indefinida y, si no se espera que la propiedad de los mismos pase al arrendatario al término del plazo del arrendamiento, éste no recibirá todos los riesgos y beneficios sustanciales inherentes a la propiedad. En tal caso, el arrendamiento del terreno se considerará como operativo. Cualquier pago realizado al contratar o adquirir un derecho de arrendamiento que se contabilice como un arrendamiento operativo, representará un pago anticipado por el arrendamiento, que se amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento, a medida que se obtengan los beneficios económicos producidos por el mismo.

15. Los componentes de terrenos y de construcciones, en un arrendamiento de terrenos y construcciones en conjunto, se considerarán de forma separada a efectos de la clasificación del arrendamiento. Si se espera que la propiedad de ambos componentes se transfiera al arrendatario al término del plazo de

arrendamiento, ambos componentes se clasificarán como arrendamiento financiero, tanto si se contemplan como un sólo arrendamiento o como dos, a menos que esté claro—a partir de otras características— que el arrendamiento no transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios asociados a la propiedad de uno o ambos componentes. Cuando los terrenos tengan una vida económica ilimitada, el componente de terrenos se clasificará normalmente como un arrendamiento operativo, a menos que se espere que la propiedad sea transferida al arrendatario al término del plazo de arrendamiento, de acuerdo con el párrafo 14. El componente de construcciones se clasificará como un arrendamiento financiero u operativo, en consonancia con lo establecido en los párrafos 7 a 13.

16. Cuando sea necesario para clasificar y contabilizar un arrendamiento de terrenos y construcciones, los pagos mínimos por el arrendamiento (incluyendo todo pago por adelantado) se distribuirán entre los componentes de terrenos y construcciones proporcionalmente a los valores razonables relativos que representen los derechos de arrendamiento en los citados componentes de terrenos y construcciones en el inicio del arrendamiento. Si los pagos por el arrendamiento no pueden repartirse fiablemente entre estos dos componentes, todo el arrendamiento se clasificará como arrendamiento financiero, a menos que esté claro que ambos componentes son arrendamientos operativos, en cuyo caso todo el arrendamiento se clasificará como operativo.

17. En un arrendamiento de terrenos y construcciones en conjunto en el que resulte insignificante el importe que, de acuerdo con el párrafo 20, se reconocería para el componente de terrenos, los citados terrenos y las construcciones pueden tratarse como una unidad individual a los efectos de la clasificación del arrendamiento y clasificarse como un arrendamiento financiero u operativo de acuerdo con los párrafos 7 a 13. En tal caso, se considerará la vida económica de los edificios como la que corresponda a la totalidad del activo arrendado.

18. La valoración por separado de los componentes de terrenos y construcciones no será necesaria cuando los derechos del arrendatario, tanto en terrenos como en

construcciones, sean clasificados como una inversión inmobiliaria de acuerdo con la NIC 40, y se adopte el modelo del valor razonable. Se requerirán cálculos detallados para hacer esta evaluación sólo si la clasificación de uno o ambos componentes podría resultar, en el caso de no realizarse tales cálculos, incierta.

19. Según la NIC 40, es posible que el arrendatario clasifique los derechos sobre un inmueble mantenido en régimen de arrendamiento operativo, como inversión inmobiliaria. Si esto sucediese, tales derechos sobre el inmueble se contabilizarán como si fueran un arrendamiento financiero y, además, se utilizará el modelo del valor razonable para el activo así reconocido. El arrendatario continuará la contabilización del arrendamiento como un arrendamiento financiero, incluso si un evento posterior cambiara la naturaleza de los derechos del arrendatario sobre el inmueble, de forma que no se pudiese seguir clasificando como inversión inmobiliaria. Este será el caso si, por ejemplo, el arrendatario:

- (a) Ocupa el inmueble, que por tanto se clasificará como un inmueble ocupado por el dueño, por un coste atribuido igual a su valor razonable en la fecha en la que se produce el cambio de uso; o
- (b) Realiza una transacción de subarriendo, en la que transfiera a un tercero no vinculado, sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la titularidad del derecho de arrendamiento. Dicho subarriendo se contabilizará, por parte del arrendatario, como un arrendamiento financiero al tercero, aunque éste pudiera registrarlo como un arrendamiento operativo.

Contabilización de los arrendamientos en los estados financieros de los arrendatarios

Arrendamientos financieros / Reconocimiento inicial

20. Al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, éste se reconocerá, en el balance del arrendatario, registrando un activo y un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor actual de los pagos

mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento. Al calcular el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, se tomará como factor de descuento el tipo de interés implícito en el arrendamiento, siempre que sea practicable determinarlo; de lo contrario se usará el tipo de interés incremental de los préstamos del arrendatario. Cualquier coste directo inicial del arrendatario se añadirá al importe reconocido como activo.

21. Las transacciones y demás eventos se contabilizarán y presentarán de acuerdo con su fondo económico y realidad financiera, y no solamente en consideración a su forma legal. Mientras que la forma legal de un acuerdo de arrendamiento puede significar que el arrendatario no adquiera la titularidad jurídica sobre el bien arrendado, en el caso de un arrendamiento financiero, su fondo económico y realidad financiera implican que el arrendatario adquiere los beneficios económicos derivados del uso del activo arrendado durante la mayor parte de su vida económica, contrayendo al hacerlo, como contraprestación por tal derecho, una obligación de pago aproximadamente igual al inicio del arrendamiento, al valor razonable del activo más las cargas financieras correspondientes.

22. Si tal operación de arrendamiento no quedara reflejada en el balance del arrendatario, tanto sus recursos económicos como las obligaciones de la entidad estarían infravalorados, distorsionando así cualquier ratio financiero que se pudiera calcular. Será apropiado, por tanto, que el arrendamiento financiero se recoja, en el balance del arrendatario, simultáneamente como un activo y como una obligación de pagar cuotas de arrendamiento en el futuro. Al comienzo del plazo del arrendamiento, tanto el activo como la obligación de pagar cuotas futuras, se registrarán en el balance por los mismos importes, excepto si existen costes directos iniciales relativos al arrendatario, que se añadirán al importe reconocido como activo.

23. No resultará adecuado presentar las obligaciones relativas a los bienes arrendados, en los estados financieros, como deducciones del valor de los activos correspondientes. En caso de que la entidad realice, en el balance,

distinción entre pasivos corrientes y no corrientes, observará esta misma distinción para las deudas derivadas de los arrendamientos.

24. Es frecuente incurrir en ciertos costes directos iniciales al emprender actividades específicas de arrendamiento, tales como los que surgen al negociar y asegurar los acuerdos y contratos correspondientes.

Los costes que sean directamente atribuibles a las actividades llevadas a cabo por parte del arrendatario en un arrendamiento financiero, se incluirán como parte del valor del activo reconocido en la transacción.

Valoración posterior

25. Los pagos mínimos por el arrendamiento se dividirán en dos partes que representen las cargas financieras y la reducción de la deuda viva. La carga financiera total se distribuirá entre los ejercicios que constituyan el plazo del arrendamiento, de manera que se obtenga un tipo de interés constante en cada ejercicio, sobre el saldo de la deuda pendiente de amortizar. Los pagos contingentes se cargarán como gastos en los ejercicios en los que sean incurridos.

26. En la práctica, y con la finalidad de simplificar los cálculos, el arrendatario podrá utilizar algún tipo de aproximación para distribuir las cargas financieras entre los ejercicios que constituyen el plazo del arrendamiento.

27. El arrendamiento financiero dará lugar tanto a un cargo por amortización en los activos amortizables, como a un gasto financiero en cada ejercicio. La política de amortización para activos amortizables arrendados será coherente con la seguida para el resto de activos amortizables que se posean, y la amortización contabilizada se calculará sobre las bases establecidas en la NIC 16, Inmovilizado material y en la NIC 38, Activos intangibles. Si no existiese certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al término del plazo del arrendamiento, el activo se amortizará totalmente a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, según cuál sea menor.

28. El importe amortizable del activo arrendado se distribuirá entre cada uno de los ejercicios de uso esperado, de acuerdo con una base sistemática, coherente con la política de amortización que el arrendatario haya adoptado con respecto a los demás activos amortizables que posea. En caso de que exista certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al finalizar el plazo del arrendamiento, el periodo de utilización esperado será la vida útil del activo; en otro caso, el activo se amortizará a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, según cual sea menor.

29. El arrendamiento financiero dará lugar a un cargo por amortización y a otro de tipo financiero en cada ejercicio, pero la suma de esos importes no será igual a la cuota a pagar en el ejercicio y, por tanto, no será adecuado considerar como gasto simplemente la cuota a pagar en el mismo. De acuerdo con lo anterior, es improbable que el activo y el pasivo correspondientes al arrendamiento sigan siendo de igual importe después del comienzo del plazo del arrendamiento.

30. Para determinar si el activo arrendado ha visto deteriorado su valor, la entidad aplicará la NIC 36 Deterioro del valor de los activos.

31. Además de los requisitos informativos fijados en la NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar, los arrendatarios revelarán en sus estados financieros la siguiente información, referida a los arrendamientos financieros:

- (a) Para cada clase de activos, el importe neto en libros a la fecha del balance.
- (b) Una conciliación entre el importe total de los pagos del arrendamiento y su valor actual, en la fecha del balance. Además, la entidad informará de los pagos mínimos del arrendamiento en la fecha del balance, y de su correspondiente valor actual, para cada uno de los siguientes plazos:
 - (i) Hasta un año; (ii) entre uno y cinco años; (iii) más de cinco años.
- (c) Cuotas contingentes reconocidas como gasto en el ejercicio.

- (d) Importe total de los pagos mínimos por subarrendos que se esperan recibir, en la fecha del balance, por los subarrendos financieros no cancelables que la entidad posea.
- (e) Una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento donde se incluirán, sin limitarse a ellos, los siguientes datos:
 - (i) Las bases para la determinación de cualquier cuota de carácter contingente que se haya pactado;
 - (ii) La existencia y, en su caso, los plazos de renovación de los contratos, así como de las opciones de compra y las cláusulas de actualización o escalonamiento de precios; y
 - (iii) Las restricciones impuestas a la entidad en virtud de los contratos de arrendamiento, tales como las que se refieran a la distribución de dividendos, al endeudamiento adicional o a nuevos contratos de arrendamiento.

32. Además de lo anterior, serán aplicables a los arrendatarios las exigencias de información fijadas por la NIC 16, NIC 36, NIC 38, NIC 40 y NIC 41, para los activos arrendados en régimen de arrendamiento financiero.

Arrendamientos operativos

33. Las cuotas derivadas de los arrendamientos operativos se reconocerán como gasto de forma lineal, durante el transcurso del plazo del arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto por reflejar más adecuadamente el patrón temporal de los beneficios del arrendamiento para el usuario

34. Para los arrendamientos operativos, los pagos correspondientes a las cuotas de arrendamiento (excluyendo los costes por otros servicios tales como seguros o mantenimiento) se reconocerán como gastos de forma lineal, a menos que resulte más apropiado el uso de otra base de carácter sistemático que recoja, de forma más representativa, el patrón de generación de beneficios para el usuario. Lo

anterior es independiente de la forma concreta en que se realicen los pagos de las cuotas.

35. Además de los requisitos informativos fijados en la NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar, los arrendatarios revelarán, en sus estados financieros, la siguiente información referida a los arrendamientos operativos:

- (a) El total de pagos futuros mínimos del arrendamiento, derivados de contratos de arrendamiento operativo no cancelables, que se vayan a satisfacer en los siguientes plazos:
 - (i) Hasta un año; (ii) entre uno y cinco años; (iii) a más de cinco años.
- (b) El importe total de los pagos futuros mínimos por subarriendo que se espera recibir, en la fecha del balance, por los subarriendos operativos no cancelables.
- (c) Cuotas de arrendamientos y subarriendos operativos reconocidas como gastos del ejercicio, revelando por separado los importes de los pagos mínimos por arrendamiento, las cuotas contingentes y las cuotas de subarriendo.
- (d) Una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento concluidos por el arrendatario, donde se incluirán, sin limitarse a ellos, los siguientes datos:
 - (i) Las bases para la determinación de cualquier cuota.
 - (ii) La existencia y, en su caso, los plazos de renovación o las opciones de compra y las cláusulas de actualización o escalonamiento; y
 - (iii) Las restricciones impuestas a la entidad en virtud de los contratos de arrendamiento, tales como las que se refieran a la distribución de dividendos, al endeudamiento adicional o a nuevos contratos de arrendamiento¹.

Contabilización de los arrendamientos en los estados financieros de los arrendadores

Arrendamientos financieros / Reconocimiento inicial

36. Los arrendadores reconocerán en su balance los activos que mantengan en arrendamientos financieros y los presentarán como una partida a cobrar, por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento.

37. En una operación de arrendamiento financiero, sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad son transferidos por el arrendador, y por ello, las sucesivas cuotas a cobrar por el mismo se consideran como reembolsos del principal y remuneración financiera del arrendador por su inversión y servicios.

38. Es frecuente que el arrendador incurra en ciertos costes directos iniciales, entre los que se incluyen comisiones, honorarios jurídicos y costes internos que son incrementales y directamente atribuibles a la negociación y contratación del arrendamiento. De ellos se excluyen los costes de estructura indirectos, tales como los incurridos por un equipo de ventas y comercialización. En el caso de arrendamientos financieros distintos de aquéllos en los que esté implicado un productor o distribuidor que también sea arrendador, los costes directos iniciales se incluirán en la valoración inicial de los derechos de cobro por el arrendamiento financiero, y disminuirán el importe de ingresos reconocidos a lo largo del plazo de arrendamiento. El tipo de interés implícito del arrendamiento se define de forma que los costes directos iniciales se incluyen automáticamente en los derechos de cobro del arrendamiento financiero; esto es, no hay necesidad de añadirlos de forma independiente. Los costes incurridos por productores o distribuidores, que también son arrendadores, en relación con la negociación y contratación de un arrendamiento, se excluyen de la definición de costes directos iniciales. En consecuencia, éstos se excluirán de la inversión neta del arrendamiento y se reconocerán como gastos cuando se reconozca el beneficio de la venta, lo que

para un arrendamiento financiero tiene lugar normalmente al comienzo del plazo de arrendamiento.

Valoración posterior

39. El reconocimiento de los ingresos financieros, se basará en una pauta que refleje, en cada uno de los ejercicios, un tipo de rendimiento constante, sobre la inversión financiera neta que el arrendador ha realizado en el arrendamiento financiero.

40. Todo arrendador aspira a distribuir el ingreso financiero sobre una base sistemática y racional a lo largo del plazo del arrendamiento. Esta distribución se basará en una pauta que refleje un rendimiento constante en cada ejercicio sobre la inversión neta relacionada con el arrendamiento financiero. Los pagos del arrendamiento relativos a cada ejercicio, una vez excluidos los costes por servicios, se destinarán a cubrir la inversión bruta en el arrendamiento, reduciendo tanto el principal como los ingresos financieros no devengados.

41. Las estimaciones de los valores residuales no garantizados, utilizados al computar la inversión bruta del arrendador en un arrendamiento, serán objeto de revisiones regulares. Si se hubiera producido una reducción permanente en la estimación del valor residual no garantizado, se procedería a revisar la distribución del ingreso financiero no devengado a lo largo del plazo del arrendamiento, y cualquier reducción respecto a las cantidades de ingresos ya devengados se reconocerá inmediatamente.

41. Un activo sometido a un arrendamiento financiero, que haya sido clasificado como mantenido para la venta (o incluido en un grupo enajenable de elementos clasificado como mantenido para la venta) de acuerdo con la NIIF 5, se contabilizará según lo establecido en esa Norma.

42. Los arrendadores que sean también fabricantes o distribuidores reconocerán los resultados derivados de la venta en el ejercicio, de acuerdo con las políticas

contables utilizadas por la entidad para el resto de las operaciones de venta directa. Si se han aplicado tipos de interés artificialmente bajos, el resultado por la venta se reducirá al que se hubiera obtenido de haber aplicado tipos de interés de mercado. Los costes incurridos por el fabricante o el distribuidor que sea también arrendador, y estén relacionados con la negociación o la contratación del arrendamiento, se reconocerán como un gasto cuando se reconozca el resultado en la venta.

43. Los fabricantes o distribuidores ofrecen a menudo a sus clientes la posibilidad de comprar o alquilar un activo. El arrendamiento financiero de un activo, cuando el arrendador es también fabricante o distribuidor, dará lugar a dos tipos de resultados:

- (a) Las pérdidas o ganancias equivalentes al resultado de la venta directa del activo arrendado, a precios normales de venta, teniendo en cuenta todo tipo de descuentos comerciales y rebajas que sean aplicables; y
- (b) La ganancia financiera que se obtenga en el transcurso del periodo del arrendamiento.

44. El ingreso ordinario por venta registrado al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, por un arrendador que sea fabricante o distribuidor, es igual al valor razonable del activo o, si fuera menor, al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, descontados a un tipo de interés de mercado. El coste de la venta reconocido al comienzo del plazo del arrendamiento será el coste de la propiedad arrendada o la cantidad por la que estuviese contabilizada si es diferente, menos el valor actual del importe al que ascienda el valor residual garantizado. La diferencia entre el ingreso ordinario y el coste de la venta es la ganancia en la venta, que se reconocerá como tal de acuerdo con las políticas seguidas por la entidad para las operaciones de venta directa.

45. Los fabricantes o distribuidores que sean también arrendadores, aplican a veces tipos de interés artificialmente bajos a fin de atraer a los clientes. El uso de tales tipos podría significar el reconocimiento, en el momento de la venta, de

una porción excesiva del resultado total de la transacción. En el caso de que se empleen tipos de interés artificialmente bajos, el resultado de la venta quedará reducido a la que se hubiera obtenido de aplicar un tipo de interés de mercado.

46. Los costes directos iniciales, en los casos de arrendadores que sean fabricantes o distribuidores, se reconocerán como gastos al comienzo del plazo del arrendamiento, puesto que están relacionados principalmente con la obtención de las ganancias del fabricante o distribuidor en la venta.

47. Además de los requisitos informativos fijados en la NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar, los arrendadores revelarán en sus estados financieros la siguiente información, referida a los arrendamientos financieros:

- (a) Una conciliación, en la fecha del balance, entre la inversión bruta total en los arrendamientos y el valor actual de los pagos mínimos a recibir por los mismos. Además, la entidad revelará, en la fecha del balance, tanto la inversión bruta total en dichos arrendamientos como el valor actual de los pagos mínimos a recibir por causa de los mismos, para cada uno de los siguientes plazos:
 - (i) Hasta un año; (ii) entre uno y cinco años; (iii) más de cinco años.
- (b) Los ingresos financieros no devengados.
- (c) El importe de los valores residuales no garantizados reconocidos a favor del arrendador.
- (d) Las correcciones de valor acumuladas que cubran insolvencias relativas a los pagos mínimos por el arrendamiento pendientes de cobro.
- (e) Las cuotas contingentes reconocidas en los ingresos del ejercicio.
- (f) Una descripción general de los acuerdos de arrendamiento significativos concluidos por el arrendador.

48. A menudo resulta útil informar, como indicador del crecimiento en la actividad arrendadora, sobre la inversión bruta en arrendamientos financieros conseguida en el ejercicio, deducidos los correspondientes ingresos financieros no devengados, a

la que se restarán los importes de los contratos de arrendamiento cancelados en ese mismo intervalo de tiempo.

Arrendamientos operativos

49. Los arrendadores presentarán en su balance, los activos dedicados a arrendamientos operativos de acuerdo con la naturaleza de tales bienes.

50. Los ingresos procedentes de los arrendamientos operativos se reconocerán como ingresos de forma lineal a lo largo del plazo de arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto, por reflejar más adecuadamente el patrón temporal de consumo de los beneficios derivados del uso del activo arrendado en cuestión

51. Los costes incurridos en la obtención de ingresos por arrendamiento, incluyendo la amortización del bien, se reconocerán como gastos. Los ingresos por arrendamiento (excluyendo lo que se reciba por servicios tales como seguro y conservación) se reconocerán de una forma lineal en el plazo del arrendamiento, incluso si los cobros no se reciben con arreglo a tal base, a menos que otra fórmula sistemática sea más representativa del patrón temporal con el que los beneficios derivados del uso del activo arrendado disminuyen.

52. Los costes directos iniciales incurridos por el arrendador en la negociación y contratación de un arrendamiento operativo, se añadirán al importe en libros del activo arrendado y se reconocerán como gasto a lo largo del plazo de arrendamiento, sobre la misma base que los ingresos del arrendamiento.

53. La amortización de los activos amortizables arrendados se efectuará de forma coherente con las políticas normalmente seguidas por el arrendador para activos similares, y se calculará con arreglo a las bases establecidas en la NIC 16 y en la NIC 38.

54. Para determinar si el activo arrendado ha visto deteriorado su valor, la entidad aplicará la NIC 36.

55. El arrendador, que sea a la vez fabricante o distribuidor de los bienes arrendados, no reconocerá ningún resultado por la venta cuando celebre un contrato de arrendamiento operativo, puesto que la operación no es en ningún modo equivalente a una venta.

56. Además de los requisitos informativos fijados en la NIIF 7, los arrendadores revelarán, en sus estados financieros, la siguiente información referida a los arrendamientos operativos:

- (a) El importe total de los pagos mínimos futuros de los arrendamientos correspondientes a los arrendamientos operativos no cancelables, así como los importes que corresponden a los siguientes plazos:
 - (i) Hasta un año; (ii) entre uno y cinco años; (iii) más de cinco años.
- (b) El total de las cuotas de carácter contingente reconocidas como ingreso en el ejercicio.
- (c) Una descripción general de las condiciones de los arrendamientos acordados por el arrendador.

57. Además, será también de aplicación a los activos arrendados a terceros en régimen de arrendamiento operativo, los requisitos de información exigidos en la NIC 16, la NIC 36, la NIC 38, la NIC 40 y la NIC 41.

Transacciones de venta con arrendamiento posterior

58. Una venta con arrendamiento posterior es una transacción que implica la enajenación de un activo y su posterior arrendamiento al vendedor. Las cuotas del arrendamiento y el precio de venta son usualmente interdependientes, puesto que

se negocian simultáneamente. El tratamiento contable de las operaciones de venta con arrendamiento posterior dependerá del tipo de arrendamiento implicado en ellas.

59. Si una venta con arrendamiento posterior resultase ser un arrendamiento financiero, se evitará reconocer inmediatamente como resultado, en los estados financieros del vendedor arrendatario, cualquier exceso del importe de la venta sobre el importe en libros del activo enajenado. Este importe, se diferirá y amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento.

60. Si el arrendamiento posterior es un arrendamiento financiero, la operación es un medio por el cual el arrendador suministra financiación al arrendatario con el activo como garantía. Por esta razón, no será apropiado considerar el exceso del importe de la venta sobre el importe en libros del activo como un resultado realizado. Este exceso se diferirá y amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento.

61. Si una venta con arrendamiento posterior resultase ser un arrendamiento operativo, y quedase claro que la operación se ha establecido a su valor razonable, cualquier resultado se reconocerá inmediatamente como tal. Si el precio de venta fuese inferior al valor razonable, todo resultado se reconocerá inmediatamente, excepto si la pérdida resultase compensada por cuotas futuras por debajo de los precios de mercado, en cuyo caso se diferirá y amortizará en proporción a las cuotas pagadas durante el periodo en el que se espere utilizar el activo. Si el precio de venta fuese superior al valor razonable, dicho exceso se diferirá y amortizará durante el periodo en el que se espere utilizar el activo.

62. Si el arrendamiento posterior fuese un arrendamiento operativo, y tanto las cuotas como el precio se estableciesen utilizando valores razonables, se habrá producido efectivamente una operación normal de venta y se reconocerá inmediatamente cualquier resultado derivado de la misma.

63. En los contratos de arrendamiento operativo, si el valor razonable del bien en el momento de la venta con arrendamiento posterior fuera inferior a su importe en libros, la pérdida derivada de la diferencia entre ambas cifras se reconocerá inmediatamente.

64. Sin embargo, para los arrendamientos financieros, tal ajuste no será necesario, salvo que se haya producido un deterioro del valor, en cuyo caso el importe en libros se rebajará hasta que alcance el importe recuperable, de acuerdo con la NIC 36.

65. Las obligaciones sobre revelación de información, establecidas tanto para los arrendadores como para los arrendatarios, serán igualmente aplicables a las ventas con arrendamiento posterior. En el caso de la descripción general de los acuerdos relevantes de los arrendamientos, será oportuno revelar las disposiciones no habituales que se hayan incluido en los acuerdos, o bien en los términos de las transacciones de venta con arrendamiento posterior.

66. Las operaciones de venta con arrendamiento posterior pueden cumplir las condiciones para tener que informar por separado de ellas según la NIC 1 Presentación de estados financieros.

Disposiciones transitorias

67. Conforme a lo establecido en el párrafo 68, se aconseja la aplicación retroactiva de esta Norma, pero no se obliga a ello. Si no se aplicase la Norma de forma retroactiva, se considerará que el saldo de cualquier arrendamiento financiero preexistente ha sido determinado de forma apropiada por parte del arrendador, que lo contabilizará en adelante, de acuerdo con el contenido de la presente Norma.

68. La entidad que previamente haya aplicado la NIC 17 (revisada en 1997) aplicará las modificaciones contenidas por esta Norma de forma retroactiva para todos los arrendamientos, o bien, si la NIC 17 (revisada en 1997) no se aplicó

retroactivamente, para todos los arrendamientos que hayan comenzado desde que se aplicó por primera vez la citada Norma.

Fecha de vigencia

69. La entidad aplicará esta Norma en los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005.

Se aconseja su aplicación anticipada. Si alguna entidad aplicase esta Norma para un periodo que comenzase antes del 1 de enero de 2005, revelará ese hecho.

Derogación de la NIC 17 (revisada en 1997)

70. Esta Norma deroga la NIC 17, Arrendamientos (revisada en 1997).

2.3 DEFINICIÓN DE TERMINOS BASICOS

Leasing financiero: El leasing financiero, también conocido como “arrendamiento financiero” o “arrendamiento con opción a compra”, es un contrato mercantil que celebra una empresa locadora (arrendadora) para el uso de un bien mueble o inmueble por la arrendataria, a cambio de pagos periódicos que pueden ser por adelantado o al vencimiento y con opción a favor de la arrendataria para comprar dichos bienes por un valor previamente pactado.

Las normas contables del arrendamiento financiero están regidas por la NIC (Norma Internacional de Contabilidad) N°17 "Tratamiento Contable de los Contratos de Arrendamiento", el FASB (Financial Accounting Standard Board) N° 13 "Contabilización de los Arriendos" y por la ley del Impuesto a la Renta.¹⁶

Rentabilidad: La rentabilidad no es otra cosa que "el resultado del proceso productivo". Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado.

Es la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó. La obtención del mayor beneficio posible es el fin básico de la empresa; de hecho, si no hay beneficios cualquier otro objetivo a largo plazo no se podrá cubrir¹⁷

Leasing Operativo: El leasing operativo es un alquiler, que permite al cliente el uso de un bien por un plazo determinado. El leasing o

¹⁶Recuperado de: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/vol6_n1/pdf/leasing.pdf

¹⁷Recuperado de http://webs.ono.com/martinpascual/pv70601_tresconceptos.pdf

arrendamiento operativo es una alternativa eficiente para las empresas que requieren inversión en activos o bienes de capital.

Arrendador: Es arrendador el propietario del bien y por supuesto, es quien que se obliga a ceder el uso de ese bien. Es la persona que da en arrendamiento aquello que le pertenece. Persona jurídica propietaria del bien que se alquila o arrienda.

Arrendatario: El arrendatario es la persona que adquiere el derecho a usar un activo a cambio del pago de un canon. Es la persona que toma en arriendo alguna cosa. Persona física o jurídica que alquila un bien.

Es aquel cliente que solicita el financiamiento para satisfacer sus necesidades de requerimiento de bienes, ya sea maquinaria, equipo o inmuebles para la industria. Al solicitar el financiamiento se compromete a tomarlo en arrendamiento con el pacto de compraventa futura.

Obligaciones del arrendatario

- Debe pagar el precio del arrendamiento puntualmente.
- Cumplir las garantías exigidas por el banco.
- Asumir las obligaciones contraídas en el contrato que incluye el uso adecuado del bien, mantenimiento, cambio de repuestos, información, etc.
- Contratar seguros contra todo tipo de riesgo.
- Entregar el bien en la fecha de vencimiento del contrato de arrendamiento cuando no se ejerce la opción de compra o antes de su vencimiento a solicitud del banco como consecuencia de la resolución del contrato.¹⁸

Financiación: Es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro).

¹⁸ Actualidad Empresarial N° 307 - Segunda Quincena de Julio 2014

Proveedor: Es la persona que surte a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

Contrato de Arrendamiento: Cuando hablamos de contrato de arrendamiento hacemos referencia a un tipo de contrato que se establece normalmente entre dos partes y que supone que la primera (el arrendador) le entrega algún elemento suyo (mueble o inmueble) a la segunda parte (el arrendatario) para que la utilice en su beneficio propio. Este contrato de arrendamiento supone que la segunda parte, el arrendatario, debe pagar por ese préstamo de manera periódica a lo largo del tiempo que se establezca de común acuerdo en el contrato. En algunos casos, el pago puede ser en dinero y en otros casos puede ser otorgándosele al arrendador parte del producto que el arrendatario logra a partir del uso de ese espacio o elemento (por ejemplo, si se arrienda una porción de tierra para ser trabajada).

CAPITULO III: METODOLOGIA

3.1 Tipo de investigación

El Tipo de investigación del presente trabajo es **Investigación Aplicada**, porque tiene como objetivo tener nueva información a partir de conocimientos adquiridos a través de la investigación.

3.2 Nivel de población

Empresa Global Rent.

3.3 Población, muestra y unidad de análisis

3.3.1 Población

La población está representada por la Empresa **GLOBAL RENT**.

3.3.2 Muestra

La muestra es del tipo no probabilístico, en la modalidad de muestreo por criterio. Por lo tanto la muestra está representada por la empresa GLOBAL RENT

3.3.3 Unidad de análisis

Consistirá en la selección del Estados Financieros para la elaboración datos a analizar de la de la empresa GLOBAL RENT.

3.4 tipos de diseño de investigación

El diseño del presente trabajo es del tipo **Correlacional**, porque se busca describir la relación entre la rentabilidad y el leasing.

3.5 Métodos de investigación

El método del presente trabajo es del tipo **Inductivo** porque se busca determinar que partiendo de un caso particular se puede llevar a un nivel general

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas documental o bibliográfica

La técnica a utilizar para la recolección de la información será:

a) La bibliografía de investigación

Se refiere a los informes publicados sobre estudios que presentan datos: Artículos científicos, Tesis.

b) La bibliográfica Conceptual

Se refiere a todos los demás trabajos abarcando: las enciclopedias, diccionarios, libros, artículos que den opiniones, informes de experiencias, exposición de teorías.

- **Fichas bibliográficas:** son de cartulina o de papel, formato pequeño para tomar datos bibliográficos.

3.7 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

TECNICAS	INSTRUMENTOS	ALCANCE	FUENTES/ INFORMANTES
Análisis documental.	Análisis de ratios financieros	Evaluación de la gestión financiera	Estados Financieros
	Guía de análisis documental	Elaborar Presupuesto y flujo de caja	Información sobre ventas, costos y gastos
	Guía de análisis documental	Elaborar EEFF	Información sobre ventas, costos y gastos

CAPITULO IV: RESULTADOS y DISCUSION

4.1. Resultados descriptivos

Datos generales

RAZÓN SOCIAL	FELIPE SEGUNDO LAM CHUQUIZUTA
RUC	10081398661
NOMBRE COMERCIAL	GLOBAL RENT
CIIU	71121
ACTIVIDAD O GIRO	ALQUILER DE MAQ. Y EQUIP DE CONTRUCCION.
FECHA DE CONSTITUC.	18/06/2007
CAPITAL SOCIAL	S/.449,453
DOM. FISCAL	MZA. L LOTE. 9 URB. MARTINEZ DE COMPAGÑON
REPRESENT. LEGAL	FELIPE SEGUNDO LAM CHUQUIZUTA
REG. TRIBUTARIO	REGIMEN GENERAL DEL IMP. A LA RENTA
TIPO DE OPS.	CONTADO Y CREDITO
TRIBUTOS CTA PROPIA:	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS
	IMPUESTO A LA RENTA
	IMPTO TRANSACCIONES FINANCIERAS
	TRIBUTOS LABORALES
TRIBUTOS A RETENER	PENSIONES (AFP, ONP)
	IMPUESTO A LA RENTA 4TA Y 5TA CAT.
	ESSALUD-VIDA
	OTROS.

RATIOS DE RENTABILIDAD

- RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

También llamado ROE (Return On Equity en inglés), es el más conocido en este aspecto. Este indicador muestra la cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio. Evidentemente, la meta es que el indicador sea lo más alto posible, a través de la maximización de la utilidad.

	2,011	2,012	2,013
Rendimiento del Patrimonio (ROE)			
Mide la rentabilidad de los accionistas			
Utilidad neta	120,691	238,519	115,006
/ Promedio de patrimonio	570,144	689,583	924,028
= Rendimiento del Patrimonio	21.2%	34.6%	12.4%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

- MÁRGEN DE RENTABILIDAD

Tal como los demás indicadores de rentabilidad, este, también conocido como Margen de Utilidad Neta, cuantifica el aporte de una determinada variable a las utilidades. En este caso, la variable aportante son las ventas. El ratio, pues, mide qué porcentaje de cada sol vendido se convierte en ganancia.

Idealmente, cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades. Pero sabemos que eso es imposible, pues las ventas tienen que hacer frente a una gran diversidad de costos. Entonces, uno de los objetivos debe ser minimizar los costos, procurando que la mayor parte posible de los ingresos por ventas se transforme en utilidades. Ello implica buscar la máxima eficiencia en el proceso de producción, así como en los de administración y ventas.

	2,011	2,012	2,013
Margen de rentabilidad			
Mide el % rendimiento de cada S/.1 de ventas.			
Utilidad neta	120,691	238,519	115,006
/ Ventas	2,190,414	3,609,035	4,461,591
= Margen de rentabilidad	5.5%	6.6%	2.6%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

- DUPONT - RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN

Parte del supuesto que ningún índice o razón individual sirve para determinar todos los aspectos de la condición financiera de la empresa, por lo que combina el estado de resultados con el balance general para generar dos medidas globales de la rentabilidad: el rendimiento sobre la inversión (RSI) y el rendimiento sobre el capital (RSC).

El RSI conjuga inicialmente el margen de utilidad neta (que mide la rentabilidad de las ventas de la empresa) por la rotación de activos totales (que mide la eficiencia de la utilización de los activos para generar las ventas), es decir:

	2,011	2,012	2,013
DuPont - Rendimiento de la inversión			
Utilidad neta	120,691	238,519	115,006
/ Promedio total de activos	2,670,327	3,173,993	4,010,001
= Rendimiento de la inversión	4.5%	7.5%	2.9%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

4.2. Resultados explicativos

- RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

Es la capacidad de generar utilidades por cada sol invertido, en ese sentido se muestra que en el año 2011 tenemos un resultado de 0.212, en el año 2012 tenemos un resultado de 0.346, y en el año 2013 tenemos un resultado de 0.124, lo cual es aceptable en relación al sector económico al que pertenece la empresa, aunque en el último año se tiene una disminución de la utilidad neta razón por la cual se tiene un resultado más bajo

- MÁRGEN DE RENTABILIDAD

Tal como vimos anteriormente lo ideal sería transformar por cada sol invertido, obtener un sol de utilidades, pero es algo utópico que eso pase, por lo que se muestra que en el año 2011 tenemos un resultado de 0.055, en el año 2012 tenemos un resultado de 0.066, y en el año 2013 tenemos un resultado de 0.026, en este último año se refleja que se tuvo unos costos algo más elevados razón por la cual se tiene un menor índice

- DUPONT - RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN

El índice siguiente trata de relacionar la utilidad neta con la rotación de activo, por lo que obtenemos los siguientes índices en el en el año 2011 tenemos un resultado de 0.045, en el año 2012 tenemos un resultado de 0.075, y en el año 2013 tenemos un resultado de 0.029 nuevamente se muestra este último año se refleja que se tuvo una rotación mayor de activos, razón por la cual se tiene dicho resultado

4.3. Discusión de resultados

- RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

Se puede notar que en año 2011 la relación entre la utilidad neta y el promedio del patrimonio es aceptable para esta empresa viendo el rubro en el que esta, pero en el año siguiente se ve una alza debido a que tanto la utilidad y el patrimonio aumenta debido a aumento de patrimonio, pero al año siguiente se puede notar una baja considerable esto debido a que se tuvo una alza considerable en lo que es relación a los gastos.

- MÁRGEN DE RENTABILIDAD

Tal y como se puede observar en el año 2011 la relación entre la utilidad neta y las ventas es aceptable es de aproximadamente 6 céntimos por cada sol invertido, pero en el año siguiente se observa un aumento debido aumento de las ventas así como de la utilidad obtenida al final del año 2012, pero para el año 2013, se tiene una disminución del aproximadamente el 60%, aun teniendo una mayor venta que el año anterior y teniendo maquinaria nueva adquirida, lo que demuestra que se tuvo na alza considerable en sus costos debido a que la utilidad neta es menor que los otros 2 años anteriores

- DUPONT - RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN

En este índice de rentabilidad se puede ver el mismo patrón en el año 2011 se tiene un porcentaje considerable, en el año 2012, se tiene una mejora debido al aumento de maquinas así como de la utilidad neta, pero para el año 2013, este índice disminuyo en aproximadamente 60% mismo porcentaje del ratio anterior, y esto refleja q viene a ser una constante para este año en particular aun viendo que claramente se refleja un aumento de maquinas, pero una disminución de la utilidad neta

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

El Analizar la información contable histórica fue importante para esta investigación porque nos permitió analizar los resultados obtenidos para los años de estudio (2011, 2012 y 2013), así mismo conocer cada característica de la empresa y todo lo referente a su actividad económica principal, por lo cual se concluye en lo siguiente:

- Se comprobó que el leasing financiero mejora la capacidad de generar utilidades con el patrimonio, aunque el resultado disminuye para el año 2013 pero aun así resultado es aceptable con relación al sector económico a la que pertenece la empresa.
- Se puede notar nuevamente que gracias a la maquinaria que tienen contratos de leasing se tiene un mayor índice de ventas en los tres años consecutivos, aunque la diferencia se nota en la utilidad neta la cual disminuye en el 2013, pero el índice de margen de rentabilidad sigue siendo aceptable.
- Se concluye que el ratio de rendimiento de la inversión es aceptable porque está haciendo un uso eficiente de sus activos en especial los que tienen contratos de leasing.

5.2. Recomendaciones

Gracias a los resultados y conclusiones obtenidas al analizar la información contable histórica fue de la empresa Global Rent para los años de estudio (2011, 2012 y 2013), y todo lo referente a su actividad económica principal, se puede recomendar lo siguiente:

- Elaborar un cuadro de control preventivo para las maquinas antiguas, la cuales al estar al no estar 100% operativas afectan a los índices de rentabilidad, y de esta manera no se tendrá que hacer mayores gastos en lo que concierne a los gastos y/o servicios de reparación
- Se recomienda que el personal que se contrata con la finalidad de operar la maquinaria sea reclutado y evaluado, debido a que algunas de las fallas que se reportaron en las maquinas fueron por un mal uso o un mal manejo de la misma.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

a) Tesis.

- CASTILLO SAAVEDRA, Ana. (1999). Instrumentos Financieros y Leasing Como Alternativa de Financiamiento.
- CHUQUIZUTA TORRES, Sendy. (2009). Influencia del Leasing como Alternativa de Financiamiento en la Situación Económica Financiera de la Empresa Comercializadora de Combustibles y Lubricantes SERVICON SAC del Distrito de Tarapoto en el Año 2009.
- GÓMEZ JUÁREZ, Juan Pedro. (2010). El Arrendamiento Financiero Como Medio Para Impulsar A Las Pequeñas Y Medianas Empresas.
- HERNANDEZ DOMINGO, Celis. (2007). Los Instrumentos Financieros en la Gestión Óptima de las Empresas del Sector Construcción.
- SAAVEDRA KAHN, Cristina del Carmen. (2010). El Arrendamiento Financiero (Leasing) En La Gestión Financiera De Las Micro Y Pequeña Empresas (MYPES) En El Distrito De La Victoria.
- ZARATE MARCHAN, Richard y ZARATE MARCHAN JAMES (2007). El Leasing, una Alternativa de Financiamiento Para Las Empresas Procesadoras de Productos Microbiológicos de la Región Tumbes.

b) Páginas Web

- CASTELAO López José. “Análisis económico financiero de Mercadona y Dia.” Página 61 (en Línea). Disponible en:
http://ruc.udc.es/bitstream/2183/12444/2/CastelaoLopez_Jose_TFG_2014.pdf
(Consulta: 07 Diciembre 2014)
- GÓMEZ Castañeda Omar Ricardo. “Leasing o Arrendamiento Financiero” (en Línea). Disponible en <http://www.eumed.net/ce/2005/orgc-leasing.htm> (Consulta: 06 Diciembre 2014)

- “El Leasing” (en Línea). Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin.shtml> (Consulta: 06 Diciembre 2014)
- “Leasing” (en Línea). Disponible en <http://prezi.com/sepbykynp4i7/leasing/> (Consulta: 06 Diciembre 2014)
- “Leasing Financiero” (en Línea). Disponible en:
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/vol6_n1/pdf/leasin_g.pdf (Consulta: 06 Diciembre 2014)
- “Normas Internacionales de Contabilidad N 17” (en Línea). Disponible en <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC17.pdf> (Consulta: 06 Diciembre 2014)
- “Rentabilidad” (en Línea). Disponible en <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html> (Consulta: 07 Diciembre 2014)
- “Rentabilidad Económica” (en Línea). Disponible en <http://www.inversion-es.com/rentabilidad-inversion/rentabilidad-economica.html> (Consulta: 07 Diciembre 2014)
- “Rentabilidad Económica por su Asesoría” (en Línea). Disponible en <http://asesoriaalicante.es/rentabilidad-economica-asesoria/> (Consulta: 07 Diciembre 2014)
- “Tres Conceptos Financieros: Liquidez, Solvencia y Rentabilidad” (en Línea). Disponible en http://webs.ono.com/martinpascual/pv70601_tresconceptos.pdf (Consulta: 06 Diciembre 2014)

c) Revistas

- Actualidad Empresarial N° 307 - Segunda Quincena de Julio 2014

ANEXOS

GLOBAL RENT

BALANCE GENERAL

Al 31 de Diciembre del 2011-2012-2013

ACTIVO	2011	2012	2013
Activo no corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	132,255.52	S/. 43,551	183,850.60
Inversiones financieras	-	-	-
Activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas			
Activos disponibles para la venta			
Activos por Instrumentos Financieros Derivados			
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto de provisión acumulada)			20,580.00
Cuentas por Cobrar a Vinculadas			
Otras Cuentas por Cobrar (neto de provisión acumulada)			
Existencias (neto de provisión acumulada)			
Activos Biológicos			
Activos no corrientes disponibles para la venta			
Gastos Pagados por Anticipado	2,468.42	24,556	2,415.31
Otros activos		235,713	
Total Activo Corriente	134,724	303,820	206,846
Activo no corriente			
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo	-	-	-
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo	-	-	-
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	-	-	-
Inversiones financieras	-	-	-
Activos disponibles para la venta			
Activos financieros mantenidos a vencimiento			
Inversiones al método de la participación			
Otras Inversiones financieras			
Activos por Instrumentos Financieros Derivados			
Existencias		392,495	233,906.33
Activos Biológicos			
Inversiones Inmobiliarias			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación y desvalorización acumulada)	2,523,450.04	2,954,020	3,530,075.13
Activos Intangibles (neto de amortización y desvalorización acumulada)	12,153.21	10,128	8,102.15
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo			31,071.75
Crédito Mercantil			
Otros Activos		17,196	
Total Activo no corriente	2,535,603	3,373,839	3,803,155
Total Activos	2,670,327	3,677,659	4,010,001

PASIVO			
Pasivo corriente			
Sobregiros Bancarios		S/. 744	802.35
Obligaciones Financieras	433,883.34		1,506,608.64
Cuentas por Pagar Comerciales	659,278.38	179,743	406,865.35
Cuentas por Pagar a Vinculadas	968.54	1,408	7,501.90
Provisiones			
Impuesto a la Renta y Particip. Corrientes	32,052.71	55,432	32,555.91
Otras Cuentas por Pagar	502,000.00	713,000	
Pasivos por Instrumentos Financieros Derivados			
Total pasivo corriente	1,628,183	950,327	1,954,334
Pasivo no corriente			
Obligaciones Financieras	471,999.74	1,918,311	1,131,639.16
Cuentas por Pagar Comerciales			
Cuentas por pagar a Vinculadas			
Pasivos por Instrumentos Financieros Derivados			
Provisiones			
Otras Cuentas por Pagar			
Ingresos Diferidos (netos)			
Impuesto a la Renta y Particip.Diferidos Pasivo			
Acciones Preferentes			
Pasivo no corriente	472,000	1,918,311	1,131,639
Total Pasivo	2,100,183	2,868,638	3,085,973
PATRIMONIO NETO			
Capital	449,453	449,453	449,453.33
Capital adicional			
Resultados no realizados		238,519	
Reservas Legales			
Otras Reservas			
Resultados Acumulados	120,691	121,049	474,574.63
Diferencias de Conversión			
Total Patrimonio Neto	570,144	809,021	924,028
Total Pasivo y Patrimonio	2,670,327	3,677,659	4,010,001

GLOBAL RENT

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Al 31 de Diciembre del 2011-2012-2013

Ingresos Operacionales	2011	2012	2013
Ventas Netas (ingresos operacionales)	2,190,413.51	S/. 3,609,035	S/. 4,461,591
Otros Ingresos Operacionales	-	-	-
Total de Ingresos Brutos	2,190,414	3,609,035	4,461,591
Costo de Ventas (Operacionales)	-1,029,629.30	-2,864,106.00	-
Otros costos operacionales	-	-	3,490,103.93
Total Costos Operacionales	-1,029,629.30	-2,864,106.00	3,490,103.93
Utilidad Bruta	1,160,784	744,929	971,487
Gastos Operacionales			
Gastos de Administración	-571,232.23	-137,604.00	-359,178.08
Gastos de Ventas	-380,814.65	-91,825.00	-186,834.81
Utilidad Operativa	208,737	515,500	425,474
Otros Ingresos (gastos)			
Ingresos Financieros	38,619.38	14,011.00	102.11
Gastos Financieros	-104,924.03	-184,397.00	-
Participación en los resultados de empresas vinculadas bajo el método de participación	-	-	311,775.35
Ganancia o pérdida por instrumentos financieros derivados	-	-	-
Ganancia o pérdida por venta de activos	-	-48,205.00	-
Otros Ingresos	21,165.47	44,834.00	88,384.00
Otros Gastos	-	-	-
Efecto acumulado por cambios en las políticas contables	-	-	-
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta	163,598.15	341,743.00	202,185.00
Participación de los trabajadores	-	-	-
Impuesto a la Renta	-42,907.00	-103,224.00	-87,179.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	120,691.15	238,519.00	115,006.00

- MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES INDICADORES	DISEÑO	INSTRUMENTO
PROBLEMA GENERAL Cuál es el nivel de rentabilidad alcanzado por la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013, mediante la aplicación del leasing financiero.	OBJETIVO GENERAL Determinar como el leasing financiero, mediante su aplicación y análisis trasciende en la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013	HIPOTESIS GENERAL El leasing financiero implica de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Global Rent en el periodo 2011 – 2013.	Leasing Financiero Variable Independiente (X) Rentabilidad Variable Dependiente (Y)	CORRELACIONAL <p>M= Muestra X= V. independiente Y= V. Dependiente R= relación</p>	Análisis documental
	OBJETIVOS ESPECIFICOS Establecer la manera en que el leasing financiero, influye en los recursos económicos de la empresa Global Rent. Establecer la manera en que el leasing financiero incide en el ratio de rentabilidad.				