



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD CON
MENCIÓN EN FINANZAS**

TESIS

**EL LEASEBACK COMO INSTRUMENTO FINANCIERO EN LA
DISTRIBUIDORA “GYP” S.A.C. HUARAL, AÑO 2012.**

PRESENTADO POR

**CHACON ZOLANO, LISET MAURA
SANTOS AVILA, JORGE ARMANDO**

ASESOR

TORRES MÉNDEZ, PAVEL OTMARO

Los Olivos, 2017



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**EL LEASEBACK COMO INSTRUMENTO
FINANCIERO EN LA DISTRIBUIDORA “GYP”
S.A.C. HUARAL, AÑO 2012.**

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

PRESENTADO POR:

CHACON ZOLANO, LISET MAURA
SANTOS AVILA, JORGE ARMANDO

ASESOR

Ing. PAVEL OTMARO TORRES MÉNDEZ

LIMA - PERÚ

2017



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**EL LEASEBACK COMO INSTRUMENTO
FINANCIERO EN LA DISTRIBUIDORA “GYP”
S.A.C. HUARAL, AÑO 2012.**

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

PRESENTADO POR:

CHACON ZOLANO, LISET MAURA
SANTOS AVILA, JORGE ARMANDO

ASESOR

Ing. PAVEL OTMARO TORRES MÉNDEZ

LIMA - PERÚ

2017

SUSTENTADO ANTE LOS SIGUIENTES JURADOS

.....
C.P.C. José Antonio REYES
UGAZ

Presidente

.....
C.P.C. Víctor Fernando CHAVEZ
SANCHEZ

Secretario

.....
C.P.C. Julio Cesar VILLALOBOS
CHUMPITAZ

Vocal

.....
ING. Pavel Otmaro TORRES
MÉNDEZ

Asesor

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedicamos a nuestros maestros, que nos permiten visualizar de manera objetiva, la meta que aspiramos alcanzar. A nuestros compañeros, en su lucha por enriquecer su conocimiento y a todos aquellos que estén dispuestos a entregar su vida por llegar a la cúspide de su profesión.

RESUMEN

La presente investigación tiene por objeto analizar el Leaseback y su aplicación en las PYMES principalmente en la distribuidora “GYP” S.A.C. realizado en la provincia de Huaral, de esta manera determinar si la forma de financiarse ayudaría a la empresa a tener mayor liquidez y así aumentar su capacidad productiva en el negocio.

La primera mención oficial del Leasing en nuestro país se realizó a través del D.L. 27738 del 23 de octubre de 1979, bajo la denominación de arrendamiento financiero. Este dispositivo modificó las normas contenidas en el D.L. 18957 del 17 de setiembre de 1971, que regulaba la actividad de las empresas financieras, facultando, al mismo tiempo, a estas instituciones a adquirir inmuebles, maquinarias, equipo y vehículos destinados a este tipo de operaciones.

Teniendo en cuenta que en la distribuidora “GYP” S.A.C. se debe conocer los requisitos de las instituciones bancarias para la obtención del Leaseback.

Además el estudio de investigación nos da a conocer qué tipo de leasing existen y cómo se deriva del Leaseback frente a ellas. Asimismo de implementar un tipo de indicador financiero que nos permita mostrar la incidencia del leaseback en la obtención de liquidez en la distribuidora “GYP” S.A.C.

Para finalizar el presente estudio, muestra un caso práctico donde los indicadores financieros (ratios) nos detallen el incremento de la liquidez por parte de la obtención del leaseback.

Palabras Claves: Leaseback. Liquidez, instrumento financiero

ABSTRACT

The objective of the present investigation is to analyze Leaseback and its application in PYMES mainly in the "GYP" SAC distributor in the province of Huaral and in this way determine if this form of financing would help the company to have greater liquidity and thus increase its productive capacity in the business .

The first official mention of leasing in our country was made through the D.L. 27738 of October 23, 1979, under the name of financial leasing. This device modifies the norms contained in D.L. 18,957 of September 17, 1971, which regulated the activity of financial companies, at the same time enabling these institutions to acquire real estate, machinery, equipment and vehicles for this type of operations.

Taking into account that the distributor "GYP" S.A.C must know the requirements of the banking institutions to obtain the leaseback.

In addition, the research study shows us what type of leasing exists and how it is derived from the leaseback in front of them, and also to implement a type of financial indicator that allows us to show the incidence of leaseback in obtaining liquidity in the distributor "GYP" SAC

To conclude the present study, it shows a practical case where the financial indicators (ratios) detail the increase of liquidity by obtaining the leaseback.

Keywords: leasing, liquidity, financial instrument.

CONTENIDO

DEDICATORIA.....	i
RESUMEN.....	ii
ABSTRACT.....	iii
INDICE DE FIGURAS.....	vi
INDICE DE TABLAS.....	vii
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	12
1.2.1 PROBLEMA PRINCIPAL.....	12
1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS	12
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	12
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	12
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	12
1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	13
1.4.1 JUSTIFICACIÓN.....	13
1.4.2 IMPORTANCIA.....	13
1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES.....	14
1.5.1. ALCANCES.....	14
1.5.2. LIMITACIONES.....	14
CAPÍTULO II: ASPECTOS TEÓRICOS	15
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
2.1.1 A NIVEL INTERNACIONAL.....	15
2.2 BASES TEÓRICAS	18
2.2.1 FINANCIAMIENTO.....	18
A) FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.....	20

B) FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.....	23
2.2.2 SISTEMA FINANCIERO PERUANO	26
2.2.3 MERCADO FINANCIERO	30
2.2.4 EL LEASING COMO INSTRUMENTO FINANCIERO PARA LA DISTRIBUIDORA “GYP” S.A.C.....	35
A) ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING FINANCIERO	41
B) ARRENDAMIENTO OPERATIVO O LEASING OPERATIVO	45
C) RETRO-LEASING O LÉASE-BACK	48
2.2.5 EL LEASEBACK.....	52
2.2.6 REQUISITOS PARA EL TRÁMITE DEL LEASE BACK	55
2.2.7 ELEMENTOS DE UNA SOLICITUD DE PRÉSTAMO.....	58
2.2.8 COMPONENTES DE UN CRÉDITO.....	62
2.2.9 LOS RATIOS FINANCIEROS.....	67
A) RATIOS DE LIQUIDEZ.....	70
B) RATIOS DE SOLVENCIA:.....	72
C) RATIOS DE RENTABILIDAD	75
D) RATIOS DE GESTIÓN.....	78
2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	81
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA – CASUÍSTICA.....	83
3.1 DESARROLLO INTEGRAL DE UN CASO PRÁCTICO.....	83
CAPÍTULO IV: INFORME DE INVESTIGACIÓN.....	96
4.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	96
4.2 CONCLUSIONES.....	97
4.3 RECOMENDACIONES.....	98
REFERENCIAS	99
ANEXOS.....	103

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N°1 FUENTES DE FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO.....	24
FIGURA N°2 SISTEMA FINANCIERO PERUANO.....	28
FIGURA N°3 TIPOS DE ARRENDAMIENTO.....	41
FIGURA N°4 ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING FINANCIERO..	42
FIGURA N°5 PASOS DEL LEASING.....	44
FIGURA N°6 ARRENDAMIENTO OPERATIVO O LEASING OPERATIVO.....	45
FIGURA N° 7 RETROLEASING O LEASE-BACK.....	49

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N°1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	92
TABLA N°2 ESTADO DE RESULTADOS.....	93
TABLA N°3 RATIOS FINANCIEROS.....	94

INTRODUCCIÓN

Debido a la globalización de la economía, el retro leasing o Léase-back determina un nuevo enfoque de la economía moderna en el mundo. La primera mención oficial del leasing en nuestro país se realizó a través del D.L. 27738 del 23 de octubre de 1979, bajo la denominación de arrendamiento financiero. Este dispositivo modificó las normas contenidas en el D.L. 18957 del 17 de setiembre de 1971, que regulaba la actividad de las empresas financieras, facultando, al mismo tiempo, a estas instituciones a adquirir inmuebles, maquinarias, equipo y vehículos destinados a este tipo de operaciones.

La primera operación de Leaseback fue realizada por la cadena californiana de super- markets Safeway Stores Incorporation, empresa que en 1936 vendió y luego adquirió sus inmuebles a través de esta novel técnica de asistencia financiera. Esta fórmula, inspirada en los procedimientos de financiación conocidos desde 1880 con el nombre de Equipement trust agreements o Philadelphia plan, alcanzó pronto un rápido desarrollo en otros Estados, como el de Ohio, por ejemplo, fruto fundamentalmente de la escasez de fuentes de financiamiento y de una legislación fiscal que le era propicia.

El Leaseback es un contrato en virtud del cual una empresa vende un bien de su propiedad (de naturaleza mueble o inmueble) a una empresa de leasing, la que simultáneamente, le concede el uso del mismo bien, contra el pago de cuotas periódicas durante un plazo determinado y le otorga una opción de compra al final del contrato por un valor residual preestablecido.

En definitiva, para mejorar la grave situación que se vive en el interior del país, en este caso la provincia de Huaral, dada la alta tasa de desinformación de los temas relacionados con las finanzas y la falta de liquidez en las empresas, es indispensable mejorar la economía de las PYMES.

Este proyecto servirá a todos los negociantes y empresarios de la zona, específicamente a la empresa "GYP" S.A.C. para que conozcan de todos los

beneficios y obligaciones que conlleva el ser una empresa formal y que esté asociado a las finanzas.

Por el cual, desarrollaremos en el **capítulo I**, la problemática de la falta de información sobre el instrumento financiero Leaseback para poder aumentar la liquidez de la empresa, que para esto se plantea unos objetivos de solución, la importancia que tendrá para la sociedad.

Capítulo II Desarrollaremos las bases teóricas en donde fundamentamos las definiciones de los términos más utilizados que nos servirán de aclaración para la comprensión de nuestro trabajo.

Capítulo III Presentaremos el desarrollo del caso práctico de nuestro problema de investigación que representa la problemática de cómo aumentar la liquidez en la empresa, para eso presentamos la elaboración de ratios financieros para conocer el impacto del Leaseback.

Capítulo IV Se desarrollará el informe de investigación donde detallan el resultado que hemos obtenido, lo que hemos empleado para poder avanzar nuestro trabajo de investigación, la discusión del caso práctico, a que conclusión hemos podido llegar y que recomendaciones daríamos según la investigación realizada.

Mediante este estudio, será útil para la sociedad, poder entender las dudas a las interrogantes, asimismo, encontraras soluciones a la problemática.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

Las Pequeñas y Medianas empresas, constituyen un sector estratégico de la economía peruana, debido a la generación de empleo, aumenta el número de puestos de trabajo en nuestro país. Este tipo de empresas necesitan financiamiento para su crecimiento económico.

Hoy en día, en estas condiciones mundiales y locales, las empresas deben pensar en nuevas formas de crecimiento, El Leaseback, comúnmente denominado, ha demostrado ser muy apropiado, tanto para adquirir nuevas inversiones, como para brindar liquidez a las empresas. Generalmente es una posibilidad financiera ventajosa, tanto para nuevos empresarios o ya constituidos, bien sean pequeños, medianos o grandes.

En la provincia de Huaral, la Distribuidora “GYP” S.A.C. fue creada para la venta y distribución de abarrotes en general, impulsando al crecimiento de las pymes en dicha provincia.

Nuestra empresa se encuentra entre las principales distribuidoras de abastecimiento de abarrotes, perteneciente a la asociación de Comerciantes “Señor de Los Milagros” en Huaral.

El problema principal al que se enfrenta en la actualidad, es la forma de cómo obtener mayor liquidez debido a cierta significancia de incremento de las cuentas por cobrar y para esto necesitamos conocer un instrumento financiero que nos permita obtener una ventaja con nuestro activo fijo del cual disponemos para luego arrendarlo y obtener liquidez en la empresa.

El sistema financiero peruano cuenta con una serie de instrumentos financieros, los cuales están definidos en el decreto legislativo N° 299 del 260684 ley que define y regula el arrendamiento financiero. Por lo tanto, al tener un activo fijo y no

conocer un instrumento financiero de cómo sacar provecho para los beneficios económicos de la empresa, esto nos afectara en la liquidez y por ende, tendremos efectos y/o consecuencias como el de no poder abastecerse de mercadería para la venta, realizar los pagos correspondientes a terceros, gastos de personal, pago a proveedores, los servicios básicos y otros.

Entre los factores que perjudican el acceso al Leaseback encontramos: a) la falta de conocimiento por parte de la empresa de los tipos de leasing que existen en el Perú y si son favorables para la empresa, b) la falta de información sobre los requisitos y/o procedimientos que exigen las entidades financieras para la adquisición del Leaseback y por último, c) la falta de implementación de los indicadores financieros como herramienta con relación al efecto del leaseback.

Por lo tanto, estos tres factores nos han perjudicado en la demora del acceso y al efecto del leaseback en la empresa.

Ante estos factores, la distribuidora "GYP" S.A.C. sugiere conocer los tipos de leasing que existen en el Perú y si son favorables para la empresa, por consiguiente, describir cuáles son los requisitos y/o procedimientos que exigen las entidades financieras para la adquisición del Leaseback. Asimismo implementar indicadores financieros como herramienta para mostrar y/o indicar el efecto del leaseback en la liquidez del activo con relación a la situación económica de la empresa.

Finalmente, el Leaseback constituye una alternativa de financiamiento de los últimos años ya que hoy en día se ha ido incrementando para la obtención de financiamiento de activos, teniendo relativa participación en el sistema financiero peruano.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 PROBLEMA PRINCIPAL:

¿De qué manera el Leaseback es una alternativa de financiamiento en la distribuidora “GYP” S.A.C. Huaral (2012)?

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS:

¿Existe algún tipo de leasing en el Perú para la obtención de financiamiento en la distribuidora “GYP” S.A.C. Huaral (2012)?

¿Cuáles son los requisitos y procedimientos que exigen las entidades financieras para la obtención del leaseback para la distribuidora “GYP” S.A.C. Huaral (2012)?

¿Existe algún indicador financiero para conocer el efecto del leaseback en la Distribuidora “GYP” S.A.C. Huaral (2012)?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar el Leaseback como alternativa de financiamiento en la distribuidora “GYP” S.A.C. Huaral (2012).

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir si existe algún tipo de leasing, (operativo, financiero y leaseback) en el Perú para la obtención de financiamiento en la distribuidora “GYP” S.A.C. Huaral (2012).
- Conocer cuáles son los requisitos y procedimientos administrativos para la obtención del leaseback para la distribuidora “GYP” S.A.C. Huaral (2012).
- Mostrar si existe un indicador financiero para conocer el efecto del leaseback en la Distribuidora “GYP” S.A.C. Huaral (2012).

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1 JUSTIFICACIÓN:

Debido a la gran competencia del mercado y las deudas a corto plazo mal concedido la empresa no cuenta con liquidez inmediata, ya que maneja un ciclo de recuperación de capital a largo plazo.

La Distribuidora GYP S.A.C. tiene la necesidad de conocer un instrumento financiero que le permita obtener mayor liquidez. Para ello contamos con un tipo de financiamiento que es el Leaseback, por el cual la empresa pueda financiar con su propio activo, mejorar la liquidez, pero sin perder los bienes ya adquiridos.

1.4.2 IMPORTANCIA:

La presente investigación es importante porque nos permite tener mayor liquidez y beneficios con nuestro activo, por la cual se pueda incrementar el capital con el activo ya adquirido por la empresa. Conociendo este instrumento financiero que es el Leaseback nos da la oportunidad de poder arrendar, siendo el Leaseback un instrumento financiero apropiado para poder obtener mayor liquidez.

1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES:

1.5.1. ALCANCES

La presente investigación servirá de base en la Distribuidora GYP S.A.C. sobre el leaseback como instrumento financiero, por lo tanto es necesario que las personas conozcan o estén informadas sobre este tipo de financiamiento, que permite tener una mayor liquidez, una mayor influencia en sus decisiones y poder analizar desde el punto de vista crítico.

También la presente investigación servirá Para las pequeñas y medianas empresas en nuestro país ya que estos constituyen un sector estratégico de la economía peruana, conocer una alternativa de solución a través de su propio activo.

1.5.2. LIMITACIONES

El presente trabajo de investigación nos limita por la escasez de libros que trata específicamente del tema Leaseback. Ya que no es tan conocido o usado en el Perú, precisamente por la falta de información. Por lo tanto, en las investigaciones realizadas nos hemos basado en tesis relacionadas al leasing financiero, la cual se ha encontrado dificultad en la búsqueda de tesis que se enfoquen en el retro leasing o Leaseback.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN:

2.1.1 A NIVEL INTERNACIONAL:

Para la presente investigación se tomó como fuentes de estudio diversas tesis, que han sido desarrolladas en diferentes centros de estudios a lo largo del tiempo, las cuales han servido como guía para ampliar el tema central a investigar.

- Echegoyen Soteras, Amalia L. (2011) ***“Las operaciones de sale and leaseback de activos inmobiliarios como instrumento de mejora de la eficiencia de las entidades de crédito”***. Presentado para obtener el Grado de Doctor en la universidad complutense de Madrid-España.

El presente estudio se centra en las operaciones de venta de activos inmobiliarios por parte de las entidades de crédito para su posterior arrendamiento en contratos a largo plazo. La terminología inglesa es frecuentemente utilizada para referirse a estas transacciones conocidas como operaciones de “sale and Leaseback”.

El objetivo de estudio será probar que este tipo de operaciones son una estrategia de optimización bancaria y operativa, descartando otro tipo de motivaciones como las de mera especulación inmobiliaria. Por lo que se exponen metodologías que seguiremos para nuestro estudio de investigación. Finalmente el estudio nos hace comprender que hay un ámbito geográfico global: en España y en la Unión Europea, puesto que la importancia relativa de las mismas es el conjunto de las llevadas a cabo en un periodo analizado.

- Jines Muñoz, A. Rada Pazmiño, J. Limones Loor, M. (2009) “**Proyecto de evaluación del leasing financiero como una herramienta de financiación para pequeñas y medianas empresas (Pymes) caso aplicado “Acalosa S.A.”** Tesis de grado Facultad de ciencias Humanísticas y Económicas, Presentado para obtener el título de Economista con mención en Gestión Empresarial en la Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil-Ecuador.

Este proyecto tiene por objeto analizar el Leasing Financiero y su aplicación en Las PYMES principalmente en la empresa ACALOSA S.A. y de esta manera determinar si esta forma de financiarse ayudaría a la empresa a tener mayor liquidez y así aumentar su capacidad productiva. Particularmente, esta investigación se basará en la aplicación de la legislación contable y tributaria vigente en su país. Las normativas internacionales, principios contables y demás herramientas permitirán conocer más a fondo cómo se opera el Leasing en nuestro sistema financiero. Para finalizar, el presente estudio detalla los beneficios implícitos, tratativa legal, contable, tributaria y demás; tanto del Leasing Financiero como del Préstamo Bancario a través de la aplicación a la empresa ACALOSA S.A. con lo que se conocerá cuál de estas formas de financiarse les dará un mayor apalancamiento financiero.

- Monroy Rodrigo A. (2006) “**El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa Plastienvases, S.A.**” Tesis Grado de Maestría en Administración Financiera, presentado para obtener el título de: Maestro en Ciencias económicas Empresariales, en la Universidad de San Carlos de Guatemala.

El presente estudio se centra en la política de compra directa de maquinarias y equipo, en la cual el impuesto al valor agregado se paga en forma inmediata y directa. La compra directa de los montacargas,

conlleva a que en un periodo no mayor de 6 años, la empresa tenga equipos obsoletos con altos costos de mantenimiento y no aptos para la logística de carga y descarga de productos que se manejan. La evaluación de las opciones de financiamiento en la adquisición de montacargas da como resultado que la opción de leasing financiero se presenta como la mejor alternativa que la empresa pueda adoptar para la renovación de sus equipos (Montacargas), donde el desembolso es parcial y de largo plazo.

- Pedro Raxon, Miguel (2008) "***El arrendamiento financiero (leasing) en una empresa que se dedica a la venta de maquinaria pesada y liviana***" Tesis en el Grado Facultad de Ciencias Económicas, presentado para obtener el título contador público y auditor en el grado académico de licenciado en la Universidad de san Carlos de Guatemala.

Este proyecto tiene por objeto analizar a las empresas comerciales dedicadas a la venta de maquinaria pesada y liviana. Obtiene mayores ingresos, aplicando el arrendamiento financiero como medio de venta, que utilizando el método de venta directa, ya que al utilizar el primero de estos, sus ingresos aumentan por la financiación que otorga al arrendatario. Asimismo, con esta opción, ofrecen a sus clientes mayores ventajas financieras y fiscales que las ofrecidas por otras alternativas de financiamiento en el mercado financiero. El objetivo principal de ésta, es el incremento de sus ventas y para el arrendatario es aprovechar la financiación, las ventajas financieras y fiscales que esta operación conlleva, así como también optar por la opción de compra que le ofrece el arrendador. Al adquirir el arrendatario, maquinaria pesada, por medio de arrendamiento financiero, le permitirá obtener mayores beneficios comparados con otras formas de financiamiento, ya que éste mecanismo le provee el 100% de financiación del valor del bien.

2.2 BASES TEÓRICAS:

A continuación veremos las diferentes teorías de autores, que explican sobre el financiamiento y el Leaseback como instrumento financiero. Una herramienta de ayuda que permite a las empresas a obtener liquidez inmediata, lo cual detallaremos los tipos, ventajas, desventajas, conceptos que nos permitan entender mejor.

2.2.1 FINANCIAMIENTO:

Córdova M. (2012, p. 308) explica:

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo; es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones. Una empresa es capaz de generar holgadamente sus propios recursos, tampoco tendrá excesivos problemas de obtener recursos ajenos y viceversa. Es bueno que la empresa cuente con el capital suficiente para empezar el negocio, pero también es necesario conocer las distintas maneras de financiarse a corto y largo plazo, para disponer de ingresos sanos de forma regular.

Según la definición que nos muestra el autor, el financiamiento es de vital importancia para obtener los recursos financieros disponibles y el crecimiento de una organización, clave para el desarrollo de emprendimientos exitosos y perdurables.

Por lo tanto, el autor: **Briceño P. (2009, p. 55)**, “se refiere en su definición al Financiamiento como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios”.

Por otro lado el autor: **Valencia W. (2009, p. 76)** Nos menciona que las empresas necesitan:

Financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento; dichas estrategias permiten abrir más mercados en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir, adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. La forma en que las empresas realizan el financiamiento es a través de instrumentos de deuda o vía capital, que también es utilizable para reducir pasivos con vencimiento a corto plazo y los de largo plazo que llegan al final de su tiempo de gracia.

Por consiguiente, el autor: **Briceño, P. (2009, p. 59)**, nos menciona lo siguiente:

Para entender cómo funcionan las finanzas dentro de su organización, imaginemos a una empresa como dos recipientes interconectados: uno de ellos etiquetado como “fuentes” y el otro como “usos”. El recipiente fuentes representa la cantidad de dinero con el que la empresa debe contar para operar, en tanto que el marcado como usos determina la manera como esos recursos son utilizados.

Según el autor: **Espinoza Isaac (2010, p. 19)**, Existen varias fuentes de financiación en las empresas:

Dentro de ellas tenemos el Financiamiento a corto y a largo plazo, que permiten a la empresa promover y financiar nuevos proyectos de inversión para así alcanzar nuevos niveles de rentabilidad financiera. Las cuales se clasifican según el plazo de vencimiento: Financiamiento a corto plazo (el vencimiento es inferior a un año); Financiamiento a largo plazo (el vencimiento es superior a un año).

En resumen, el financiamiento es una alternativa financiera que te permite obtener recursos, a través de la adquisición de bienes o servicios, la cual obtienes un beneficio, crecimiento en la empresa que te permite implementar tu capital, adquirir nuevas plantas, aprovechando la oportunidad que se presente en el mercado, reduciendo así deudas a corto y largo plazo en un periodo de gracia.

A) FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO:

Brealey M. (2011, p. 238) Menciona:

El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo; por lo general, las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa. Es un componente de la estructura financiera muy importante de toda empresa, pues se genera con este pasivo, la financiación de lo que se requiera para operar y que debido a que es una fuente a bajo costo, se debe tener cuidado de no cumplir con las obligaciones adquiridas.

Desde el punto de vista del autor el Financiamiento a corto plazo son obligaciones que se realizan no más de un año, por lo tanto, esto genera un bajo costo en la tasa de interés que te permite obtener un buen crecimiento en la empresa.

Por lo tanto, nos indica también el autor: **Flores J. (2013, p. 249)**, menciona que:

El financiamiento a corto plazo es cuando la gerencia financiera, obtiene recursos financieros para aplicarlos en forma inmediata a las obligaciones contraídas que vencen en un plazo máximo de un año. Esta modalidad de financiamiento se presenta en el estado de situación financiera dentro del pasivo corriente.

Por otro lado, el autor: **Córdova M. (2012, p. 233)**, explica, Para disponer de capital de trabajo, las empresas recurren al financiamiento a corto plazo, que son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. De las cuales nos menciona:

Financiamiento Sin Garantías Específicas, consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía, así:

- ✓ Cuentas por pagar
- ✓ Pasivos Acumulados
- ✓ Línea de crédito
- ✓ Documentos negociables
- ✓ Anticipo de clientes
- ✓ Prestamos privados

Financiamiento Con Garantías Específicas, en estos casos, el prestamista exige a la empresa, una garantía colateral que generalmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario, así:

- ✓ Financiamiento con cuentas por cobrar.
- ✓ Factorización de cuentas por cobrar
- ✓ Financiación con inventario.
- ✓ Gravamen abierto.
- ✓ Recibos de fideicomiso
- ✓ Recibos de almacenamiento.
- ✓ Garantía de acciones y bonos.
- ✓ Papeles comerciales.
- ✓ Sobregiros, préstamos bancarios a corto plazo

Según expresan los autores: **Besteiro M. y Gil Sánchez A. (2009, p. 115)**, mencionan que:

El financiamiento a corto plazo sin garantía en lo que respecta las Cuentas por pagar: Las empresas generalmente hacen compras a crédito a otros negocios y registran la deuda resultante como una cuenta por pagar. Las cuentas por pagar, o crédito comercial, constituyen la categoría individual más grande de deudas a corto plazo y en algunos casos llegan a representar aproximadamente el 40% de los pasivos circulantes de empresas de naturaleza no financiera. Si la empresa es de tamaño pequeño, este porcentaje será aún mayor al no calificar para recibir créditos provenientes de otras fuentes, y tener que recurrir por necesidad al crédito comercial.

Según el autor: **Higuerey A. (2011, p. 20)**, nos indica que:

En los préstamos a corto plazo que requieren garantía son otorgados por las instituciones financieras tales como: bancos comerciales, sociedades financieras, compañía de seguros, arrendadoras y otras. Algunas empresas necesitan una garantía para poder adquirir un crédito, otros ofrecen la garantía con el fin de conseguir el dinero a un menor costo. Las garantías que puede ofrecer una empresa, pueden ser: bonos de la deuda, acciones negociables, terrenos, edificio, equipo, inventarios y cuentas por cobrar. La garantía se ofrece con el objetivo de cubrir la deuda en caso de que el prestatario no pueda cancelar los intereses ni el principal. La garantía exigida va a depender de varios factores como son:

- ❖ La capacidad de pago del cliente; a menor capacidad mayor será la garantía a solicitar.
- ❖ La facilidad de negociación de la garantía.
- ❖ De la vida útil de la garantía.
- ❖ De la volatilidad del precio en que pueda ofrecer la garantía.

En resumen, interpretando las definiciones de los autores nos da entender que una empresa financia cuando necesita dinero en efectivo o un beneficio para la empresa, la cual pueda solventar sus gastos o deudas a corto plazo. También nos menciona que el financiamiento a corto plazo es menor a un año, así, nos indica que hay dos tipos de financiamiento a corto plazo: financiamiento con garantía que la empresa pone como garantía para la adquisición de un préstamo a su activo fijo o activo tangible y en el financiamiento sin garantía es cuando la empresa consigue fondos sin comprometer sus activos fijos.

B) FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO:

Puente A. (2009, p. 395) indica que:

Financiamiento a largo plazo: Una fuente de financiación es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso, Las fuentes de financiamiento a largo plazo permiten promover y financiar nuevos proyectos de inversión a las empresas para así de esta manera, alcanzar los mejores niveles de rentabilidad financiera y a su vez facilitar las inversiones de infraestructura (activos o permanentes) que permitan apoyar la productividad de la empresa.

Según la definición que nos muestra el autor, en tanto al referirse al Financiamiento a largo plazo se refiere a empresas en crecimiento, que existe una relación directa entre el crecimiento de una empresa, que lleva a pensar en la necesidad de adquisición de activos fijos como soporte básico de dicho crecimiento, en la cual la empresa detecta la necesidad de financiamiento.

Por lo tanto según el autor: **Apaza M. (2010, p. 308)**, explica:

Los financiamientos a largo plazo que la empresa puedan tener acceso, cuentan con las siguientes características: circunstancias muy formales para su obtención, contratos con cláusulas muy descriptivas, cantidades de créditos superiores a las de crédito de

corto y mediano plazo. El costo de financiamiento de los préstamos a largo plazo, generalmente es más alto que el corto plazo. Esto se explica por las expectativas de la tasa de interés, el vencimiento del préstamo, el tamaño o magnitud del préstamo, el riesgo financiero del prestatario y el costo básico del dinero.

De acuerdo el autor: **Córdova M. (2012, p.311)**, los distintos medios o recursos de financiamiento de las empresas pueden Clasificarse:

Fuentes internas. Dentro de las fuentes de financiamiento internos sobresalen las aportaciones de los socios o capital social que se divide en dos grupos; capital social común y capital social preferente. **Capital social común o acciones comunes**, es aquel aportado por los accionistas fundadores y aquellos que puedan intervenir en el manejo de la compañía. Participar ellos mismos y tienen la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por si mismos o por medio de representantes individuales colectivos. **Capital social preferente o acciones preferentes**, es aportado por aquellos accionistas que no desee que participen en la administración y las decisiones de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo, dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa. El capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos.



FIGURA N° 1: “Fuentes de Financiamiento a largo plazo”

Fuente: Elaboración propia

En la figura nos muestra dos tipos de financiamiento a largo plazo.

Según el autor: **Higuerey A. (2011, p. 12)**, Describe:

La fuente es de carácter externa, es decir, recurrir a terceras personas para la obtención de fondos para el financiamiento del crecimiento. Esta fuente puede ser de gestión privada o gestión pública. Con respecto a las fuentes externas, entre ellas se tienen: **Proveedores**, esta fuente de financiamiento es la más común y la frecuentemente. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la oferta debido excesos de mercados competitivos y de producción. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. **Hipoteca**, es un traslado condicionado de propiedad sobre un bien, que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor), con el fin de garantizar el pago de una deuda, la importancia de las hipotecas radica en que es una obligación a apagar, ya que el deudor es quien otorga la hipoteca y el acreedor es quien recibe. En caso que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma pasará a manos del prestatario. **Bonos**, los bonos u obligaciones son instrumentos de deuda a largo plazo, emitidos por las empresas que participan en el mercado de valores con el objetivo de obtener financiamiento a largo plazo. Al igual que otros tipos de financiamiento a largo plazo, habitualmente los recursos que se obtienen para la colocación de obligaciones son usados por la empresa para invertirlos en proyectos originados en proceso de presupuestos de capital. **Arrendamiento financiero o leasing**, el arrendamiento financiero es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica. Sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Por otro lado, el autor: **Torre padilla A. (2012, p. 158)**, describe por fuente de financiamiento:

Toda persona que provee recursos desde el exterior hacia la empresa o a la manera de como una empresa puede obtener fondos o recursos financieros del exterior hacia la empresa para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. Las principales características del financiamiento a largo plazo son las siguientes:

- La deuda representa una participación en la propiedad de la empresa, Por lo general, los acreedores no tienen poder de voto.
- El pago de los intereses sobre la deuda que efectúa la empresa se considera un costo operativo.
- La deuda pendiente de liquidar es un pasivo de la empresa sino se paga. Los acreedores pueden reclamar legalmente los activos de la empresa.

En resumen, el financiamiento es una forma de obtener recursos en la empresa, se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo, en el financiamiento a corto plazo. Son aquellas obligaciones que se espera que venzan en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa, un componente de la estructura financiera, puesto que es una fuente a bajo costo.

2.2.2. SISTEMA FINANCIERO PERUANO:

Manuel Chu R. (2010, p. 615) Señala:

El sector Financiero nace en el Perú como consecuencia de las reformas estructurales aplicadas en la década de los noventa para liberalizar la economía. La coyuntura de esa época permitió la aparición de intermediarios financieros formales que intentaron

satisfacer las demandas de crédito de las medianas y pequeñas empresas (MYPES). El desarrollo favorable del sistema financiero peruano es importante para el normal desenvolvimiento de la economía siempre y cuando brinde los medios y las condiciones necesarias de pago y facilite el intercambio de bienes y servicios. El desarrollo del sistema financiero peruano, por su parte, no ha sido siempre el mejor, debido a factores coyunturales o estructurales.

Desde el punto de vista del autor, el sistema financiero peruano es un intermediario que permite obtener bienes y servicios, así también nos ayuda a poder incrementar la economía peruana tanto los ahorradores como los consumidores.

Por lo tanto, según el autor: **Arrunátegui Homero H. (2010, p. 66)**, Menciona:

En nuestro país el sistema financiero, está regulado por la Ley General del sistema financiero y del sistema de seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Ley N° 26702. Esta ley constituye el marco de regulación y supervisión al que se someten las empresas que operan en el sistema financiero peruano y de seguros. Así, nuestro sistema lo conforman instituciones financieras, empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, que operan en la intermediación financieras.

Por otro lado, según: **La Econ. Karem Rodríguez Román en un artículo de su revista “Actualidad Empresarial” N° 265 30 de Octubre 2012**, nos describe:

El sistema financiero peruano como el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario, y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los agentes superavitarios (ofertantes de fondos), a los agentes deficitarios (demandantes de

fondos quienes realizan actividades productivas). De esta forma, las instituciones que cumplen con este papel, se llaman intermediarios financieros, utilizando instrumentos financieros como medio para hacer posible la transferencia de fondos de ahorros de las unidades productivas.

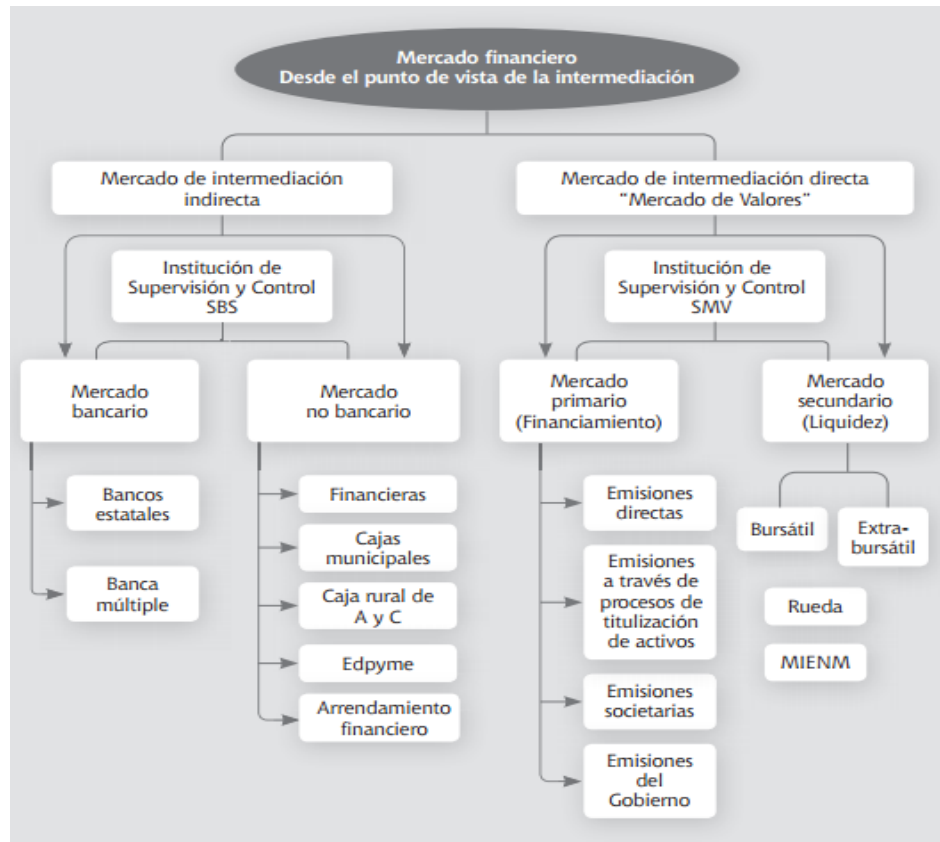


FIGURA N° 2: Sistema Financiero Peruano

Fuente: Actualidad Empresarial (2012: N° 265)

En la figura se aprecia el sistema financiero y quienes la conforman, conjunto de instituciones.

Por consiguiente, el autor: **Córdova M. (2012, p. 356)**, Manifiesta que la función principal del sistema financiero en una economía de mercado, es:

Captar los excedentes de los ahorradores o unidades de gasto con superávit y canalizarlos hacia los prestatarios públicos o privados o unidades de gasto con déficit, función que reviste gran importancia por dos razones fundamentales:

- ❖ No existe coincidencia, de ahorradores e inversores, ya que las unidades que tienen déficit son distintas de las que tienen superávit.

- ❖ No hay coincidencia de los requerimiento de los ahorradores y los inversores con relación al grado de liquidez, seguridad y rentabilidad de los activos emitidos por estos últimos y es allí donde los intermediarios realizan la labor de transformación de activos, para hacerlos más aptos a los deseos de los ahorradores.

Según los autores: **Carrasco Zújar C. y Pallerola J. (2014, p. 78)**, manifiestan en su definición que:

El sistema financiero tiene como actividad central transferir los fondos de las personas que los tienen, a quienes tienen un déficit, por lo que el sistema financiero promueve una mayor eficiencia, ya que hace rentable el dinero de quien no lo necesita, llevándolo a quien si lo hace producir. Este escritor también menciona que el buen funcionamiento del sistema financiero es un factor clave para el crecimiento de un país y el desempeño deficiente de éste, es una de las causas de la pobreza de tantos países del mundo.

En resumen, el sistema financiero es un conjunto de instituciones financieras, las cuales pueden ser empresas bancarias privadas o públicas autorizadas por la superintendencia de banca y seguros, AFPs, la cual está regulado por la ley 26702. Su función principal es transferir fondos de los ahorradores superavitarios y consumidores deficitarios la cual el sistema financiero es un intermediario financiero que permite promover el crecimiento del país.

2.2.3 MERCADO FINANCIERO:

Manuel Chu R. (2010, p. 634) explica:

Desde el punto de vista de la intermediación, el mercado financiero se divide en dos grandes mercados. Para entender las diferentes formas de intermediación, hágase una idea de un caso muy frecuente existente en las empresas, las cuales necesitan financiar sus proyectos y para ello tienen dos vías de realizarlo: una a través del crédito comercial o bancario (intermediación indirecta), y la otra a través del mercado de valores (intermediación directa).

Según la apreciación del autor Manuel los mercados financieros o intermediarios financieros son divididos en dos mercados, directa que son el mercado de valores e indirecta se refiere a través del crédito comercial bancario.

Por lo tanto el autor: **Briceño P. (2009, p. 25)**, define:

El sistema Financiero es el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros. En este caso se dan encuentro personas y empresas que tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesiten dinero (demandantes). En otras palabras, el sistema financiero es el mercado en el cual el bien que se comercializa. Es el dinero, el sistema Financiero o mercado de capitales de dinero, que está compuesto por dos mercados: mercado financiero indirecto y mercado de capitales directo. A continuación se explicará en qué consiste cada una de ellos:

A) Mercado Financiero Indirecta, es aquel lugar donde participa un intermediario, por lo general el sector bancario (banco comercial asociada y la privada), que otorga preferentemente préstamos a corto plazo (principal activo del mismo). Igualmente

se clasifican: **Sector Bancario:** Compuesto por los bancos estatales (como el Banco de la Nación) y la banca múltiple, la cual comprende a los bancos (Banco de Crédito, Banco Continental, Banco Scotiabank, entre otros). **Sector no Bancario:** Conformado por empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales, de ahorro y crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y mediana empresa (EDPYME), empresas de arrendamiento financiero, entre otras. Ambos mercados son supervisados y controlados por Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

B) Mercado de Intermediación Directa. Dado un escenario en el cual las personas necesitan dinero para financiar sus proyectos (agentes deficitarios) y no les resulta conveniente tomarlos al sector bancario, quizás por elevadas tasas de interés, entonces pueden recurrir a emitir valores (acciones o bonos) y captar así los recursos que necesiten, directamente de los oferentes de capital. Estos oferentes están referidos a los inversionistas, que adquieren valores sobre la base del rendimiento esperado y los riesgos que están dispuestos a asumir. Se encuentra regulado y supervisado por la Superintendencia de Mercado y Valores (SMV). **Mercado Primario,** es aquel donde los emisores (empresas e instituciones privadas y públicas, nacionales y extranjeras) ofrecen valores mobiliarios que crean por primera vez lo que les permite captar ahorro de los inversionistas.

Mercado Secundario, a través de este mercado se realizan transacciones con valores que ya existen, esto se origina cuando las empresas inscriben sus acciones, bonos, entre otros instrumentos, en la Bolsa de Valores con la finalidad de que sus accionistas u obligacionistas (en el caso de tenedores de bonos o instrumentos de corto plazo), tengan la posibilidad de vender dichos valores cuando necesiten liquidez (dinero).

Así también, en el documento interno: **Superintendencia de Banca y Seguros (2009, p.06)**. De acuerdo al artículo 282 de la ley general del sistema financiero:

Las empresas están definidas de la siguiente forma: **Empresa bancaria**. Su negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual y utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación para conceder créditos en las diversas modalidades o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado, entre ellos tenemos:

- BANCO CREDITO DEL PERU
- INTERBANCK
- CITIBANCK DEL PERU S.A
- BBVA BANCO CONTINENTAL
- BANCO DE COMERCIO
- BANCO FINANCIERO

Empresa financiera: capta recursos del público y su especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero entre ellos tenemos:

- FINANCIERA EDYFICAR
- CREDISCOTIA FINANCIERA S.A

Caja Municipal de Ahorro y Crédito: capta recursos del público y su especialidad consiste en realizar operaciones en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa, entre ellos tenemos:

- CAJA – AREQUIPA
- CMAC CUSCO S.A
- CMAC DEL SANTA S.A
- CAJA HUANCAYO

Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME): Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa, entre ellos tenemos:

- EDPYME RAIZ
- EDYPIME CREDIVISON S.A
- EDYPIME INVERSIONES LA CRUZ S.A
- EDYPIME SOLIDARIDAD Y DESARROLLO EMPRESARIAL

Empresa de Arrendamiento Financiero o Leasing: Cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado. La función esencial de estas empresas es desarrollar el producto arrendamiento financiero o “leasing”, la cual es una herramienta financiera que permite, sobre todo, a las empresas adquirir bienes de capital – maquinarias, equipos, inmuebles- mediante el pago de cuotas cada cierto tiempo y ejercer una opción de compra final al término de los pagos. Se formaliza mediante la firma de un contrato en el que el cliente deja constancia de la elección de los bienes, el proveedor y la forma de pago.

- LEASING PERU S.A
- LEASING BBVA BANCO CONTINENTAL
- LEASING INTERBANCK
- LEASING SCOTIABANCK PERU.
- LEASING BCP

Por consiguiente, nos comenta también el autor: **Samuelson, P. (2010, p. 325)**

Con respecto al sistema financiero afirma que:

Los intermediarios financieros reciben o captan dinero de las personas que tienen excedentes de liquidez, para prestarlos o colocarlos a aquellas personas que necesitan o demandan liquidez. Por este proceso pagan y cobran por el dinero recibido u otorgado, a esto se le denomina intereses, respectivamente, buscando generar ganancias producto de la diferencia entre lo que se paga y lo que cobra. Esta ganancia es conocida como margen o “spread” de la actividad de intermediación financiera.

Según el autor: **Espinoza Montes I. y Álvarez Bautista E. (2012, p. 12)**, indican que el mercado financiero:

Es aquel lugar donde las personas naturales y jurídicas entregan (OFERTA) u obtienen (DEMANDA) recursos o servicios financieros y realizan las diferentes operaciones o transacciones dentro del marco legal vigente para cada uno de ellos. Los agentes económicos que lo componen son:

- Los intermediarios financieros: como bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales, entidades de desarrollo de la micro y pequeña empresa, entre otras.
- Las empresas: micro, pequeñas, medianas o grandes que tienen o necesitan recursos.
- Las personas naturales y las familias que desean ahorrar o requieren dinero prestado para cubrir una necesidad específica, el gobierno cumpliendo además de las funciones de ofertante y demandante una función muy esencial de dar las reglas de juego y luego verificar que éstas se cumplan.

En resumen, el sistema financiero peruano cumple un papel de intermediarios donde permite a los ahorradores y consumidores a poder financiar su capital. Es el mercado en el cual el bien que se comercializa es el dinero. El sistema financiero está conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público, privado debidamente autorizadas por la superintendencia de banca y seguros, que operan la intermediación financiera como son: el sistema bancario, el sistema no bancario y el mercado de valores.

2.2.4 EL LEASING COMO INSTRUMENTO FINANCIERO PARA LA DISTRIBUIDORA “GYP” S.A.C.

Manuel Chu R. (2010, p. 627) Describe:

La palabra leasing, de origen anglosajón, deriva del verbo inglés to léase, que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo léase, traducido ordinariamente como arriendo, escritura de arriendo, locación, etc. En el ámbito económico, no obstante, el término leasing se utiliza no para indicar en si un contrato de arrendamiento, sino para enunciar un típico instrumento de financiación; es decir, un contrato que a pesar de haberse construido y desarrollado sobre la base del arrendamiento, presenta elementos propios o típicos que lo diferencian sustancialmente. El leasing o arrendamiento financiero es una modalidad de financiamiento a través de él se adquiere bienes de capital mediante alquiler con opción de compra. Contractualmente permite hacer usos del bien durante un periodo pre-establecido. Por ello, el arrendamiento paga una cuota periódica de alquiler con la posibilidad de adquirir definitivamente el bien al finalizar el plazo contractual, pagando un valor residual que en la mayoría de casos equivale al 1% del precio de adquisición o de compra.

De acuerdo el autor, el leasing es un contrato mediante el cual el arrendador o propietario del bien transfiere al arrendatario (utiliza el bien), a cambio de un pago periódico de una suma de dinero, en el cual el arrendatario tiene el derecho de usar el bien durante un periodo mutuamente acordado entre las partes interesadas según el contrato descrito.

Por lo tanto, los autores: **Besteiro Varela M. y Gil Sánchez A. (2009, p. 223)**, definen:

El leasing es un vocablo inglés que significa alquiler o arrendamiento. Actualmente es una importante fuente de financiación indirecta para la gran adquisición de una gran variedad de bienes de equipo. La definición más simple de este instrumento es la de contrato de arrendamiento con opción de compra. Al final de la vida del contrato, es lo que distingue al leasing de los contratos de arrendamiento puro y lo que le otorga el carácter de fuente de financiación para la adquisición de bienes de equipo. Tiene las siguientes características:

- **Flexibilidad.** Es ágil, moderno y flexible, pues se acomoda fácilmente a las necesidades de producción, permite el ensanchamiento de la capacidad instalada y la renovación de maquinaria obsoleta, sin realizar desembolsos onerosos para la empresa.
- **Plazos.** Con relación al plazo. Contractual, este se establece por acuerdo de ambas partes, atendiendo a la vida útil del bien. La Superintendencia de Banca y Seguros ha establecido que el plazo mínimo del contrato leasing es de tres años para bienes muebles y de cinco para bienes inmuebles. En la práctica, para bienes muebles, el leasing opera a mediano plazo ya que la vida económica útil de estos bienes (por ejemplo una maquinaria) tiene un promedio de cinco años. Después de este tiempo, por su desgaste natural y por el rápido avance tecnológico, es un bien

obsoleto, la vigencia de estos contratos es de aproximadamente tres años o más. Para bienes inmuebles, generalmente es de largo plazo.

- **Garantía**, el soporte jurídico es un contrato irrevocable de alquiler de bienes de uso comercial / profesional que son la propia garantía.

Por consiguiente, nos indica también el autor: **Rodríguez S. (2010, p. 477)**, describe:

El contrato leasing puede llegar con facilidad a través de una presentación descriptiva de la operación. En su forma más simple y pura a la vez, el contrato de leasing supone la presencia de un industrial necesitado de bienes de capital, maquinaria y equipos, en principio, o de inmuebles que, en el primer caso, se pone en contrato con un proveedor para determinar cuáles equipos y en qué condiciones podrían satisfacer las necesidades de su empresa, dentro de las cuales tiene ventajas y desventajas y son los siguientes, entre las principales ventajas que enmarca el Leasing tenemos las siguientes:

a. Nueva Técnica de Financiación

El Leasing permite obtener una financiación por la totalidad del valor de adquisición del bien seleccionado, sin deducciones o reducciones de ninguna naturaleza. Esta característica configura al Leasing como un contrato ventajoso si efectuamos el parangón con otros medios de financiación, en los cuales la asistencia crediticia se limita a una porción del valor necesitado debiendo el deudor sufragar el saldo restante con fondos propios.

b. Acceso a otras Fuentes Crediticias

El Leasing en nada afecta las posibilidades de recurrir a otras fuentes de crédito. Mientras que los prestamos ortodoxos deben reflejarse en

el activo y en el pasivo del balance de la empresa tomadora, El Leasing no aparece consignado en ninguno de sus rubros. Esta neutralidad de orden contable, deja prácticamente intactas las posibilidades de endeudamiento del tomador.

c. Inexistencias de Inversiones Iniciales

Es la contratación del Leasing, el tomador no hace desembolsos iniciales de envergadura. Solo abona la primera cuota pactada y todos aquellos gastos de sellados, impuestos, seguros, etc. relativos al bien que es facilitado en uso, No existen anticipos, saldos compensatorios, ni pagos parciales. Esta circunstancia viabiliza al tomador mantener actualizada su infraestructura con mayor productividad sin incrementos de los activos fijos.

d. Eliminación de los Riesgos de Obsolescencia:

El Leasing facilita el progreso en materia de equipamiento. A través de él, la empresa puede emprender la renovación de sus equipos de modo más ventajoso que el que emplearía recurriendo a otros sistemas tradicionales.

A través del Leasing, el tomador puede equiparse procurando el material más adecuado y que responda mejor a sus necesidades y así sucesivamente en la medida que prescindan de los equipos obsoletos para sustituirlos por los nuevos surgidos en el campo competitivo.

e. Incremento de la capacidad Producción:

El Leasing favorece el incremento de los medios de producción, especialmente del parque de bienes de equipo y maquinaria industrial en general.

El empleo del Leasing conduce al empresario a incrementar el volumen de sus medios de producción. Esto ha de permitir que el

equipamiento o renovación contratada incrementa la capacidad de producción de la empresa.

f. Optimización de la Productividad del capital:

Uno de los más poderosos factores de la productividad del capital es la innovación y renovación técnica de los equipos originarios.

Por lo que se infiere que el Leasing coadyuva en la optimización de la productividad en colación, constituyéndose en una eficaz herramienta en contra de la obsolescencia.

g. Simplificación del control de costos:

El Leasing permite el efecto de un control estricto de sus propios costos operativos, en relación con otras modalidades de financiación. Ello es evidente en virtud del carácter fijo e inamovible que generalmente reviste los precios del Leasing.

h. Flexibilidad operativa:

La financiación a través del Leasing es adaptable a las específicas necesidades del tomador. Esta flexibilidad de adaptación puede enmarcar diferentes aspectos como son:

- Exigencias de la producción
- Plazos de financiación
- Sustitución por obsolescencia
- Modalidades contractuales
- Limitaciones presupuestales, etc.

Según los autores: **Van Horne J. y Wachowicz J. (2011, p. 20)**, Nos describen:

Si bien es cierto el leasing es un producto financiero conformado por un contrato de arrendamiento con opción de compra, mediante el cual una persona o empresa (arrendatario o usuario) solicita a un

banco, institución financiera o sociedad de leasing (arrendador) que adquiera la propiedad de un bien (generalmente maquinaria). Es favorable para las empresas y el incremento de sus negocios, pero nos afirma también que existen algunas desventajas del leasing y son las siguientes:

Fluidez de las Innovaciones Tecnológicas, la fluidez del cambio tecnológico puede incidir desfavorablemente para el dador como para el tomador, en mérito a las estipulaciones contractuales convenidas y suscritas. **Asunción de los Riesgos del Bien**, el riesgo por depreciación o envejecimiento técnico y económico del bien contratado, es el inconveniente más grave que asumen las partes contratantes. La duración económica de un bien es insegura en virtud de estar constantemente expuesta a los efectos de las innovaciones tecnológicas. Esta inseguridad se acrecienta en los casos de equipos de alto costo.

Según el autor: **Flores J. (2013, p. 257)** explica:

El leasing es un contrato mediante el cual el arrendador (propietario del bien) transfiere al arrendatario (utiliza el bien), a cambio de un pago periódico de una suma de dinero, el derecho de usar el bien durante un periodo mutuamente acordado. Según la NIC 17 "ARRENDAMIENTOS", considera lo siguiente: Esta norma será aplicable en la contabilización de todos los tipos de arrendamiento, se basa en el grado en que los riesgos y ventajas derivadas de la propiedad del activo afectan al arrendador o al arrendatario. Por la finalidad, nos interesa conocer cuál es la finalidad de cada una de las partes contractuales, o de ambas, para celebrar este tipo de contratos, cuáles son las pretensiones que animan a las empresas intervinientes en esta relación de negociar. Las cuales tienen tres tipos de arredramiento:



FIGURA N° 3: Tipos de arrendamiento

Fuente: FLORES, J. (2013) pág. 258

En la figura se aprecia los tipos de arrendamiento financiero que existen de las cuales está dividido en tres: arrendamiento financiero, operativo y Retroarrendamiento.

En resumen, el leasing o arrendamiento financiero es una modalidad de financiamiento en la cual te permite crecer como empresa, a través de un banco que financia con el proveedor y así poder hacer el uso de un bien mobiliario o inmobiliario con la adquisición de bienes o activos que benefician a las personas o usuarios y poder satisfacer las necesidades. Así como también el leasing te permite el acceso a otras fuentes crediticias, para poder incrementar la capacidad de producción de la empresa.

A) ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING FINANCIERO:

Flores J. (2013, p. 258) Menciona:

A esta técnica de financiamiento, con presencia indiscutible ahora en las legislaciones, se le define generalmente como “un contrato por el que una de las partes – empresa de leasing – se obliga a adquirir de un tercero determinado 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. Durante ese tiempo el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por

cuenta del usuario, quien al finalizar dicho periodo, podrá optar por la devolución del bien, concretar un nuevo contrato o adquirir como opción de compra los bienes por un valor residual preestablecido”. Esta institución contractual, como lo hemos destacado, es un auténtico medio de financiación que procura, de manera general, dar respuesta a las crecientes demandas de capital en los sectores de la industria y el comercio. Los riesgos y control de la propiedad han sido asumidos por el arrendatario. Los bienes han sido comprados por el arrendador a petición del arrendatario. El valor actual de las cuotas es mucho mayor que la proporción de la vida útil cubierta por el contrato.

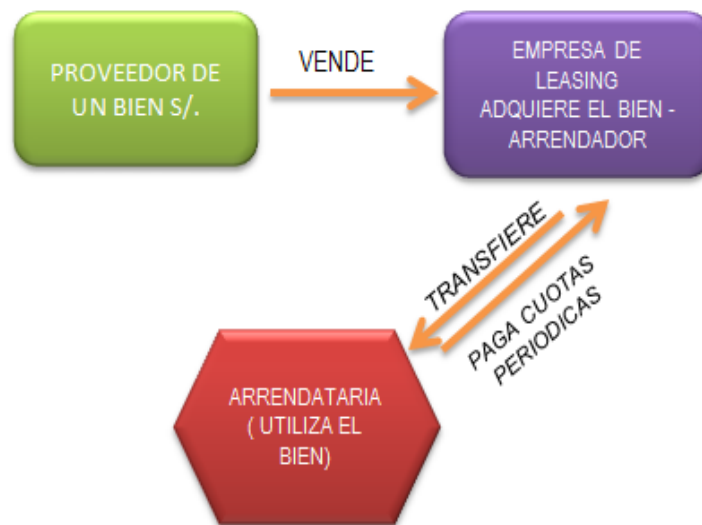


FIGURA N° 4: Arrendamiento Financiero

Fuente: FLORES, J. (2013, p. 258)

En la figura nos detalla el leasing financiero y quienes lo conforman: El proveedor del bien, la empresa en leasing (arrendador) y el que utiliza el bien (arrendatario).

Según lo ya mencionado por el autor, el leasing o arrendamiento financiero es una modalidad de financiamiento a través del cual se adquiere bienes de capital mediante alquiler con opción de compra lo cual permite que el arrendatario o empresa tenga la opción de poder elegir el bien de un proveedor y el banco comprar en favor de la empresa para luego ser realizado el contrato respectivo y arrendarlo en adquisición del leasing.

Por lo tanto, el documento emitido por **Comité de normas internacionales de contabilidad I SAC (2011, p. 22)**, nos indica:

El leasing financiero por lo general se dan a largo a plazo, como mínimo 3 años y las cuotas pueden ser pactados de acuerdo al contrato al final teniendo la posibilidad de opción de compra. Esto favorece el incremento en la capacidad de producción de la empresa. Por lo cual afirmamos que el autor está de acuerdo con lo mencionado y presentan las siguientes características:

1. Los bienes materia del leasing pueden ser estándar o especializados, según sean las necesidades de la empresa usuaria.
2. La duración del contrato de leasing por lo general, coincide con la vida económica o útil del bien según el contrato realizado o la empresa leasing.
3. Usualmente se pacta que durante un determinado plazo contractual, llamado periodo irrevocable, ninguna de las partes pueden resolver el contrato, a lo más pueden hacerlo la empresa de leasing por incumplimiento de la usuaria.
4. A la expiración del citado plazo, la empresa usuaria tiene el derecho potestativo de optar por: devolver el bien. Aunque esta es más su obligación, que su derecho. Continuar con la explotación del bien, pero a un precio reducido; adquirir el bien, pagando el valor residual preestablecido; o, por excepción, sustituir el bien por otro más moderno tecnológicamente antes del cumplimiento del plazo contractual.

Sin embargo, también nos manifiesta el autor: **Villacorta Cavero A. (2008, p. 408)**. “El leasing financiero es el más utilizado en nuestro país, respondiendo a la modalidad de entrega de bienes”.

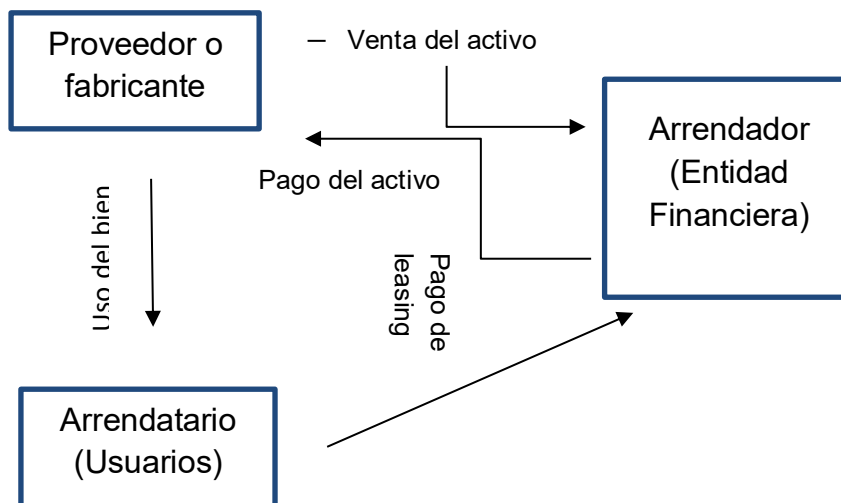


FIGURA N° 5: PASOS DEL LEASING

Fuente: Elaboración propia

En la figura nos detalla el procedimiento del arrendamiento financiero, en la cual el proveedor de un bien vende a una empresa en leasing (Entidad Financiera) y esta a su vez adquiere el inmueble (arrendador) para luego transferir el inmueble al arrendatario y pagar en cuotas periódicas de acuerdo al contrato.

Según el autor: **Omeñaca J. (2010, p. 295)**, nos manifiesta:

Cuando una empresa A, necesita adquirir una maquina (o cualquier otro inmovilizado) y no tiene medios financieros para adquirirla o no le interesa emplearlos en esa inversión, puede acudir a la formula financiera del “leasing”, cuyo funcionamiento, resumidamente es la sociedad arrendadora B pondrá la maquina a disposición de la empresa, pagando esta una cuota periódica. La suma total de las cuotas pagadas cubrirá el costo de la máquina más los intereses de la financiación, más los recargos propios de la operación.

En resumen, el leasing financiero es una modalidad de financiamiento por la cual la empresa puede financiar a través de un tercero. En este caso es el proveedor del bien quien vende a la empresa, leasing, para luego ser arrendado otra que necesita financiar para cederle en arrendamiento de la adquisición de un activo ya sea bien inmueble o mueble. Nos indica también que el contrato que se realiza es por la vida útil del activo. Por lo general es de 3 a 5 años. En el leasing financiero los riesgos se transfieren al arrendatario o usuario. Al final del contrato el arrendatario tiene la opción de compra del bien adquirido por la empresa.

B) ARRENDAMIENTO OPERATIVO O LEASING OPERATIVO:

Flores J. (2013, p. 259) Explica:

Es una modalidad contractual de comercialización por la que 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. Estos contratos, habitualmente, vienen acompañados de una serie de servicios, como mantenimiento, reparación y asistencia técnica, por citar algunos. En este tipo de contrato el arrendatario puede dar por terminado el contrato de arrendamiento en cualquier momento. Se debe indicar que generalmente en este tipo de contrato las cuotas periódicas que se pagan, son más elevadas que el leasing financiero.

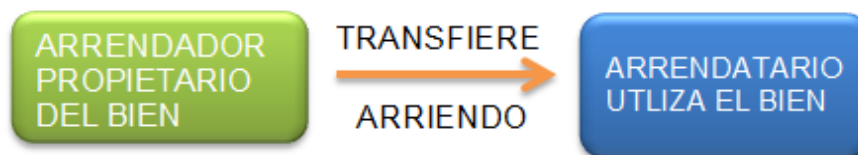


FIGURA N° 6: Arrendamiento Operativo

Fuente: FLORES, J. (2013, p. 259)

En la figura nos muestra, el leasing operativo, este tipo de leasing está conformado por dos: El arrendador y el arrendatario. Indica que el arrendador o propietario del bien transfiere al arrendatario (utiliza el bien) para luego esta a su vez pagar en arriendo de alquiler de acuerdo al contrato realizado.

De acuerdo a la definición del autor, el leasing operativo es una modalidad contractual de comercialización por la que una empresa, generalmente fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a otra. En el leasing operativo puedes adquirir el bien de un proveedor pero solo por un corto tiempo, no más de un año. No tiene opción de compra, en la cual tiene la ventaja y facilidad de permitir a la empresa dar por terminado el contrato en cualquier momento. La empresa que financia este tipo de leasing asume todos los gastos ocasionados, garantiza el funcionamiento del bien, por lo que las cuotas periódicas son más elevadas.

Por otro lado, sostiene el autor: **Eugene F. Brigham (2009, p. 764)**, este tipo de arrendamiento, ofrece a la vez financiamiento y mantenimiento:

IBM es una de los pioneros de esos contratos; las computadoras y las copiadoras de oficina, junto con los automóviles y camiones, son las clases más importantes del equipo en cuestión. Por lo regular, el arrendador se compromete a conservar el equipo y darle mantenimiento, incluyéndose el costo del mantenimiento en el pago del alquiler. Así como también explica las siguientes características:

- Los bienes que se arriendan son instrumentales de modelo estándar. A la empresa arrendadora le corresponde atender la instalación, garantizar su buen funcionamiento, las cargas y gustos inherentes al derecho de propiedad y, en ciertos contratos, también asume los gastos ocasionados por el normal uso.
- 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.

- Este contrato no reconoce opción de compra en favor de la empresa arrendataria, pues la transferencia de la propiedad no está en la intención de las partes.
- Por ello, al final del plazo la arrendataria tiene la obligación de devolver el bien.

Por lo tanto, la **Econ. Cynthia Castillo Vásquez** en un artículo de su revista “**Actualidad Empresarial**” N° 243, 2da quincena de mayo 2013. “nos indica que en el leasing operativo el propio proveedor del bien es el que se encarga de gestionar el arrendamiento y los contactos necesarios para garantizar el servicio técnico a sus clientes”.

Según el autor **Apaza M. (2012, p. 409)**, “nos menciona en el leasing operativo incluye además de la sesión del uso del bien, otras prestaciones complementarias (mantenimiento del bien y seguro fundamentalmente), lo cual consiste en que no se transfiere sustancialmente los riesgos y beneficios del propietario al arrendatario”.

Desde el punto de vista el documento interno: “los contratos bancarios modernos”, definido por **Rodríguez Velarde (2009 p.03)**, explica:

El leasing operativo es una modalidad que permite que el usuario pueda devolver los bienes objeto del contrato por haber devenido en obsoletos para recibir a cambio otros más modernos. Manualmente en estos contratos se faculta a favor del arrendatario de poder solicitar la terminación del contrato en cualquier momento.

En resumen, en el leasing operativo puedes adquirir el bien de un proveedor pero solo por un corto tiempo, no más de un año. No tiene opción de compra. En la cual tiene la ventaja y facilidad de permitir a la empresa dar por terminado el contrato en cualquier momento. Aquella que financia este tipo de leasing asume todos los gastos ocasionados, garantiza el funcionamiento del bien, por lo que las cuotas periódicas son más elevadas.

C) RETRO-LEASING O LÉASE-BACK:

Flores J. (2013, p. 260) Describe:

El sale and Leaseback, vista como una de las significativas expresiones de la originalidad que el leasing permite desarrollar. Es un contrato en virtud del cual una empresa vende un bien de su propiedad, de naturaleza mueble o inmueble, a una empresa de leasing. Esta simultáneamente, le concede en leasing el uso del mismo bien contra el pago de un canon periódico, durante un plazo determinado. Al final del plazo le otorgan una opción de compra por un valor residual preestablecido en el contrato, al igual que el leasing financiero.

Desde el punto de vista económico, el contrato de Leaseback es para la empresa usuaria una operación de movilización de capitales inmovilizados; es decir, una operación de liquidez que le permite a la usuaria mantener el uso y la facultad de readquirir el bien final del plazo contractual inicial. La operación ofrece pues, numerosas ventajas, como la liquidación de inversiones inoportunas, el financiamiento de conjuntos empresariales de alto costo o el financiamiento del plan de reestructuración de la empresa, previa declaración de insolvencia a la junta de acreedores así lo haya decidido. Esta operación se puede realizar cuando la empresa se encuentra con necesidad de liquidez. La operación consiste por ejemplo en que la empresa cuenta con una maquinaria en buen estado, procede a vender “figuradamente” dicha máquina a un banco, emite la factura como una venta normal, luego el banco procede a arrendar dicha maquinaria a la empresa, esta realiza los pagos como un arrendamiento con cuotas periódicas pactados según el contrato de arrendamiento, pero en realidad es el repago del crédito otorgado por el banco bajo esta figura financiera. Como se puede apreciar la máquina no se ha movido para nada solo han sido

documentos que se han emitido, esta figura financiera ha sido creada para inyectar liquidez a la empresa.



FIGURA N° 7: Retro-arrendamiento o Léase-back

Fuente: FLORES, J. (2013) Pág. 260

En la figura nos muestra el leaseback o retro-arrendamiento, Este tipo de leasing está compuesto por dos: (el arrendador) que compra el bien, luego arrienda y (el arrendatario) vende el bien, utiliza el bien para después tener opción de compra.

Interpretando la definición según el autor, el Leaseback es un contrato en virtud del cual una empresa vende un bien de su propiedad, de naturaleza mueble o inmueble, a una empresa de leasing y este a su vez le arrienda con opción de compra, cabe indicar que El leaseback se realiza siempre en cuando una empresa necesita aumentar su liquidez. Para ello, es necesario que la empresa financie con su propio activo.

Según el autor **Villacorta A. (2008, p. 409)**, manifiesta:

En este tipo de operación la finalidad es la de recuperar liquidez y disminuir el activo durante un periodo de tiempo. Supongamos que una empresa de autobuses que, si bien tiene una importante flota de su propiedad, en la actualidad, está pasando por una situación de falta de liquidez. A la empresa, una de las opciones que le proporciona el mercado financiero es el léase – back. La empresa venderá sus autobuses a una compañía de leasing de tal forma que obtendrá así la liquidez necesaria.

Por otro lado, el autor: **Apaza Meza M. (2012, p. 415)**. Define:

El leaseback o retro arrendamiento financiero es una transacción de venta con pacto de retro arrendamiento comprende la venta de bien por el vendedor y el arrendamiento inmediato del mismo bien al mismo vendedor. Los arrendamientos y el precio de venta usualmente son interdependientes ya que se negocia como un solo paquete y no hay necesidad de que representen valores razonablemente justos.

Según el artículo de la revista: **Saavedra, J. (2010, p.1) “Informativo Caballero Bustamante” 1era quincena, junio**, describe:

El Leaseback es un contrato que goza de todas las características del leasing; es decir, es un contrato complejo unitario con causa única. Siendo importante advertir que se mantiene la tenencia del bien por parte del vendedor-arrendatario por la sencilla razón que la transferencia sólo se produce para conseguir la liquidez requerida por el arrendatario. El bien, por lo tanto, continua siendo explotado por el arrendatario, como siempre lo fue.

Desde el punto de vista el autor: **Effio Pereda F. (2009, p.32) “Asesor Empresarial” 1era quincena mayo**. Define:

Leaseback es una operación compleja en virtud de la cual una empresa que requiere financiamiento, vende un activo de su propiedad a una empresa leasing que paga su precio al enajenante. Simultáneamente a esta operación, la empresa de leasing otorga la tenencia del bien al vendedor, pero esta vez en arrendamiento financiero. Es decir, a través de este contrato se enajena un activo, para su posterior entrega al enajenante a través de un contrato de arrendamiento financiero

Claro, no es fácil acceder a este tipo de operación, la empresa debe estar en buenas relaciones con su banco, gozar de su confianza por el cumplimiento en las otras operaciones que debe mantener la empresa con el banco. **(Quintero, M. 2005: 35)**, “Pone en manifiesto los elementos subjetivos y objetivos que caracterizan al contrato de Leaseback”.

- **Elementos Subjetivos:**

En principio, individualiza las dos partes que estipulan el contrato, de un lado: Una EMPRESA DE LEASING, que tiene por objeto la intermediación financiera. Esto es, captar capitales del sector privado para destinarlos a operaciones de leasing y del otro, una EMPRESA USUARIA, dedicada a la actividad industrial, comercial o profesional.

- **Objetos del negocio:**

Bienes muebles o bienes inmuebles dedicados al proceso productivo de la empresa.

- **Rasgos típicos de este contrato:**

La opción de compra que tiene la usuaria al final del plazo pactado, la cual puede ser ejercida en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual (artículo 7°, segundo párrafo, del Decreto Legislativo N° 299), previo pago del valor residual, por lo general inferior al valor real del bien en el mercado.

En resumen, también nos indica el autor, el propio cliente es el que vende su propiedad a la empresa leasing y luego la alquila, consiguiendo con ello transformar una deuda de corto a largo plazo y en la obtención de una liquidez inmediata. De acuerdo el comentario, se llega a la conclusión que está de acuerdo con las definiciones mencionadas por los dos autores. Las razones por las cuales una empresa recurre a este esquema contractual son de carácter

financiero e impositivo. La empresa financiera que compra y luego entrega en leasing el inmueble prefiere el leaseback antes que el préstamo hipotecario, pues obtiene mayor ganancia con las cuotas que cobra que con los intereses obtenidos del préstamo hipotecario.

2.2.5 EL LEASEBACK:

Rodríguez S. (2010, p.689) Menciona:

En este caso se trata de una modalidad de leasing en la cual el cliente mismo hace el papel de proveedor. Es decir, en esta figura de Leaseback industrial, propietario del bienes y equipo, que requiere capital de trabajo, procede a venderlos a sociedad de leasing, la cual, a su turno y a renglón seguido, podemos consagrar las opción de compras a favor del arrendatario. En esta clase contrato del industrial moviliza sus activos fijos haciendo el capital de trabajo. Seguir utilizándolos para misma finalidad productiva a la cual asignamos desde en un comienzo.

Desde el punto de vista del autor, forma parte de la operación del Leaseback, el derecho de la operación de compra que tiene el cliente, para que al término del contrato pueda recuperar la propiedad del bien. La recuperación de la propiedad requiere que el cliente haya pagado la totalidad de las cuotas previstas en el contrato y que ejerza la opción de compra. El incumplimiento de estos requisitos origina que la entidad financiera mantenga la propiedad del bien y pueda disponer de el para cobrarse los derechos que estuvieran pendientes de cumplimiento en virtud al contrato.

Por lo tanto, en la revista **Caballero Bustamante (2009 p. 16). “leaseback”, 2da quincena de marzo.** “Nos menciona también que Leaseback o contrato de arrendamiento. Este constituye una modalidad de contrato de arrendamiento financiero que tiene como propósito adquirir una gran liquidez sin necesidad de desprenderse físicamente del bien ni transferirlo en forma definitiva”.

Por consiguiente, el autor: **Alva Matteucci, M. (2011, p. 25)**, nos indica:

Sujetos del contrato, de la definición y tratamiento del contrato de arrendamiento financiero previsto en el Decreto Legislativo N° 299, podemos determinar que los sujetos que forman parte del contrato son los siguientes:

- **La empresa arrendadora**

La arrendadora es quien concede el financiamiento a la arrendataria y adquiere la propiedad del bien de la misma arrendataria para luego cederle el uso a esta última.

En la medida que el contrato de leaseback no está regulado por el Decreto Legislativo N° 299, norma que regula al contrato de leasing. No podemos concluir que en este caso exista la obligación de que la arrendataria deba ser una empresa bancaria, financiera u otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros, pero, en nuestro mercado, este tipo de operaciones son realizadas en forma casi exclusiva por tales empresas.

- **La arrendataria**

La arrendataria es el cliente que obtiene el financiamiento aprovechando sus activos. En un inicio, es el propietario del bien que luego es transferido en propiedad a la entidad financiera. Una vez transferido, recibirá el precio pactado y tendrá derecho al uso del bien en cuestión, pagando las cuotas periódicas establecidas. Finalmente, podrá recuperar la propiedad de su bien haciendo uso de la opción de compra al término del contrato.

La arrendataria puede ser una persona natural o jurídica. La idea del Leaseback es que esta persona aproveche sus activos obteniendo liquidez a través de su transferencia a la entidad financiera.

Según el autor: **Apaza meza M. (2012, p. 419)**, Manifiesta:

Forma parte de la operación de Leaseback el derecho de opción de compra que tiene el cliente, para que al término del contrato pueda recuperar la propiedad del bien. La recuperación de la propiedad requiere que el cliente haya pagado la totalidad de las cuotas previstas en el contrato y que ejerza la opción de compra. El incumplimiento de estos requisitos origina que la entidad financiera mantenga la propiedad del bien y pueda disponer de él para cobrarse los derechos que estuvieran pendientes de cumplimiento en virtud al contrato.

Nos menciona en la revista: **Actualidad Empresarial** en su artículo **“Financiamiento Factoring, Leasing, Leasing Back”** Editores pacifico (2011, p. 52). Describe:

Esta modalidad de arrendamiento, se encuentra contemplada en la ley de arrendamiento Financiero, Decreto Legislativo N° 299. Afirmando que bajo la modalidad del “leasing back”, el tomador es propiamente el proveedor del bien, quien se desprende del mismo vendiéndolo a una sociedad que a su vez, se lo arrienda mediante leasing. Lo importante de lo anterior es el hecho que este tipo de contrato se encuentra regulado en una norma especial, la ley de arrendamiento financiero, que contiene las estipulaciones que la rigen, siendo conveniente aclarar que el tratamiento que será descrito es vigente a partir del 1 de enero del 2001, por la cual, consideraremos las modificaciones dispuestas por la ley 27394 y el D. Leg. N° 915.

En resumen, según lo mencionado por los autores, nos indican que el retro arrendamiento del Leaseback es un contrato que no está regulado específicamente por una ley que hable del Leaseback, la cual antecede a una ley especial que es el leasing financiero, que nos permite ver a partir de qué

año es vigente y cuál es la ley que regula. Para ello, también nos explican que los sujetos que forman parte del contrato son dos a diferencia del leasing que son tres a través de un proveedor. Por lo tanto, el Leaseback es una modalidad de financiamiento que te permite tener liquidez inmediata y disponible para afrontar tus deudas a corto y largo plazo teniendo una ventaja que al final del contrato la empresa puede realizar la opción de compra del activo arrendado siendo así propietario de dicho bien.

2.2.6 REQUISITOS PARA EL TRÁMITE DEL LEASE BACK:

Carrasco G. (2012, p. 17) explica:

El crédito es Una proporción significativa del financiamiento de agencias de cooperación a proyectos de micro finanzas, toma la forma de componentes de crédito en proyectos multisectoriales. El crédito muchas veces se considera como un instrumento para alcanzar los objetivos de una gama de proyectos que abordan problemas complejos de desarrollo. Los componentes de crédito han sido diseñados para ser insumos en proyectos más grandes con una duración limitada y corren el riesgo de no proporcionar al grupo objetivo, acceso permanente a servicios financieros.

De lo expuesto el crédito es un instrumento que nos permite alcanzar objetivos para el desarrollo de las empresas, poder realizar las actividades pendientes o problemas que presentan.

Por lo tanto, el documento interno **“Ideas para/Pymes emitido por Alejandro, M (2011, p. 2)**, nos menciona:

Las personas buscamos distintas formas de resolver las dificultades financieras o la falta de dinero a las que quizá nos enfrentamos. A veces solicitamos la ayuda de un familiar o un amigo, en ocasiones el señor de la tienda nos fía el mandado o solicitamos un préstamo a

una institución financiera, para poder solventar nuestros gastos e ir pagando poco a poco la deuda que adquirimos. También podemos solicitar un préstamo para emprender algún negocio o comprar alguna maquinaria que nos haga falta. A esto le llamamos pedir un crédito y lo podemos pedir a un particular o a una institución financiera. Cuando hablamos de crédito, nos referimos al dinero que nos prestan y que tenemos que devolver. El crédito es un acuerdo mediante el cual una persona recibe dinero, bienes o servicios el día de hoy, con el compromiso de pagarlos en el futuro. Generalmente se devuelve

Por otro lado, el autor: **Dueñas Prieto R. (2008, p. 9, 10)**, indica que las Entidades de crédito, cuyas principales operaciones son:

- Captar depósitos del público.
- Otorgar créditos (préstamos).
- Factoring o Compra de cartera (facturas).
- Leasing o Arrendamiento financiero.
- Efectuar pagos y transferencias de fondos.
- Emitir medios de pago.
- Servir de aval o garante de operaciones.
- Intermediar en mercados.
- Brindar servicios de asesoría e inversión.
- Gestionar patrimonios autónomos.

Entidades que NO son de crédito simplemente son inversionistas.

Ejemplo:

- Entidades aseguradoras
- Fondos de Inversión
- Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías.

Según nos menciona, el autor: **Domínguez J. (2013, p. 17, 22)**. Explica:

En términos generales las exigencias de los bancos para otorgar este tipo de créditos, son muy variables entre una institución y otra, por lo que finalmente, depende de cada banco.

Lo que hace variar estos requerimientos son las políticas comerciales de cada banco, ya que a partir de esta se definen los perfiles de los clientes a los que se quiere evaluar, con el fin de operar y realizar transacciones con ellos.

Por lo tanto, las exigencias de los bancos en cuanto a nivel de endeudamiento o ingresos pueden ser distintas entre estas entidades, para efectos de conceder este tipo de créditos.

Por consiguiente, según los autores: **Colodro Ebner D. Lewis Escobar C. y Melnick Quiroga A. (2009, p. 32)**, describen:

Los bancos exigen una serie de requisitos a las personas que solicitan un crédito de consumo, a fin de determinar que ésta en el futuro contará con los ingresos para pagar las cuotas del crédito de consumo que solicita. Entre otros los requisitos más comunes son:

1. Tener una renta líquida mínima, o acorde con el monto del crédito solicitado.
2. Tener la edad adecuada para la suscripción de contratos.
3. Contar con antecedentes financieros y comerciales adecuados (no estar en condiciones de morosidad o protesto).

En resumen, según lo mencionado, el crédito tiene como objetivo principal incrementar el volumen de las ventas mediante el otorgamiento de facilidades, dinero en efectivo y de esta forma, cumplir con el objetivo principal de la organización el cual es generar mayores ingresos y rentabilidad para la empresa. Que para ser sujeto a crédito la persona natural o jurídica que reúna

los requisitos para ser evaluado y posteriormente ser favorecido con el otorgamiento de un crédito, en efectivo o venta de un artículo con facilidades de pago. Estos requisitos están comprendidos en la política de créditos de la empresa que otorga dicho crédito de pago al cliente, pudiendo ser este comerciante, industrial o público consumidor que no presente disponibilidad para comparar bienes o servicios.

2.2.7 ELEMENTOS DE UNA SOLICITUD DE PRÉSTAMO:

Carrasco G. (2012 p. 25) Describe:

En términos generales una solicitud de préstamo debe incluir los siguientes elementos:

- **Resumen.-** Este resumen debe ser claro y conciso, ir directo al punto y ser interesante y llamativo. Incluye la forma cómo se piensa utilizar el dinero prestado, cómo se piensa hacer abonos y cómo va a beneficiarse el negocio.
- **Perfil de la alta gerencia.-** Presentar los resúmenes con la experiencia de trabajo, destrezas y formación académica de todos los socios o dueños del negocio y los miembros más importantes de su equipo de gerentes y administradores.
- **Descripción del negocio.-** Hacer un resumen del negocio de las actividades del negocio.
- **Requisitos para acceder al crédito.-** Los requisitos para acceder al crédito dependen del tipo de institución financiera y de la línea de financiamiento que se vaya a usar.

Desde este punto de vista, nos manifiesta que para poder solicitar un crédito es necesario hacer un resumen, del perfil de la empresa, de los miembros que la conforman, una descripción del negocio a que se dedica o actividad que realiza, para luego poder acceder al préstamo necesitado y a la línea de financiamiento que se va usar.

Por lo tanto, según el artículo del documento interno: **Infopymes. senati (2009, p. 2)**, explica los requisitos para obtener préstamos:

Tener un plan de negocio bien sustentado, tener las garantías suficientes. Prestar dinero es una tarea bastante riesgosa. Muchas personas se comprometen a cancelar un compromiso y no lo hacen por diversas razones. Razones y explicaciones nunca faltarán. Para tener mayores posibilidades de éxito, recordemos, debemos preparar un buen plan de negocios y determinar la rentabilidad del negocio antes de empezarlo.

El banco o cualquier otro prestamista tienen que asegurarse que le paguen; para ello solicita garantías suficientes y que puedan cubrir el financiamiento solicitado.

Las garantías tienen que ser de mayor valor que el préstamo que se está solicitando. De lo contrario, no sería una garantía. Esta debe ser más valiosa que el préstamo, de lo contrario, la gente no vuelve a pagar su deuda.

✓ **Préstamos para Capital de Trabajo**

Son préstamos de corto plazo (máximo un año) que se otorgan para compra de materiales, insumos, mano de obra directa e indirecta, etcétera.

✓ **Préstamo para Activos Fijos**

Son préstamos que se otorgan para adquirir activos fijos como inmuebles, máquinas, equipos, etcétera.

Desde el punto de vista según los autores: **Colodro Ebner D. Lewis Escobar C. Melnick Quiroga A. (2009, p. 38)**, indican que el proceso de la obtención de un crédito, se pueden identificar de los siguientes aspectos comunes en el proceso de obtención de un crédito:

- ✓ Presentar la solicitud de crédito ante la institución financiera de su confianza, acompañando el proyecto al cual se destinara el crédito.
- ✓ La institución analiza y evalúa la solicitud.
- ✓ Si el análisis y la evaluación de la institución son favorables, esta prueba el crédito.
- ✓ Firma de documentos de respaldo y constitución de garantías.

Así también, según el autor: **Domínguez Martínez J. (2013, p. 32)**, nos menciona:

Las garantías constituyen una condición para respaldar la cancelación de la deuda, asegurando así que el deudor cumpla con sus obligaciones. Las formas de garantías más usadas son:

Garantías Reales, que son:

- ✓ **Prendaria:** Ofrecimiento de un bien mueble como garantía. Tales el caso de dejar en prenda alguna máquina. Es poco usual en el sistema financiero aceptar este tipo de garantías
- ✓ **Hipotecaria:** Se grava un bien a favor de la institución financiera mientras se cancele la deuda. Es así que se puede dejar su casa en garantía del pago del préstamo. Si no se paga, la institución financiera que prestó el dinero, se dispone de la propiedad. Generalmente la rematan. Esta modalidad de garantía es la más aceptada y común.

Para que las instituciones financieras acepten este tipo de garantía exigen que el valor de la propiedad sea muy superior al financiamiento. Es decir, si se pide s/.100 de préstamo, se debe dejar en garantía una casa que valga por lo menos s/.150 o s/.200.

Garantías Personales:

- ✓ **Aval:** Responsabilidad que asume una persona cuando uno no paga. Esta segunda persona suele firmar un documento, que puede ser un pagaré o una letra de cambio, asumiendo el compromiso de pagar el préstamo en caso que la persona que recibió el crédito no pagase.

Así también nos describe en el artículo del documento interno “**Infopymes**” emitido por senati (2011, p. 12), nos explica sobre las garantías:

Consiste en el respaldo real o patrimonial que se solicita para asegurar el cobro final del crédito que se otorga.

Existen diversos tipos de garantías, que varían de acuerdo con el monto, fijo y plazo que se otorgue. Entre ellas están las garantías reales y la fiduciaria.

a) Las garantías reales consisten en afectar un bien inmobiliario, de propiedad del solicitante de crédito, en forma de prenda o hipoteca. La prenda se hace sobre bienes muebles (vehículos, maquinas o equipo). Y la hipoteca, sobre bienes inmuebles (terrenos, edificios, galpones, etc.). Tanto las prendas como las hipotecas son operaciones con formas de contratos que están reguladas por la ley.

Para que tengan valor como garantías deberán ser registradas generalmente, para evitar la superposición de acreedores en el caso de que deba ser rematado el bien, para cobrarse la deuda.

b) Las garantías fiduciarias son de carácter personal y consisten en que el solicitante del crédito presente una o varias personas como fiadores que deben tener ciertos requisitos, como un monto mínimo de ingreso que pueda responder por el crédito, en caso que no se pague el préstamo por parte de la persona que lo solicite.

En resumen, el proceso de la obtención de un crédito, es que los acreedores analizan su información personal y su historia crediticia para decidir si le prestarán dinero. Analizan también su historial de pagos y la cantidad y tipos de cuentas que posee. También tienen en cuenta si se ha atrasado en los pagos, si se le iniciaron acciones por falta de pago, si tiene grandes deudas pendientes y la antigüedad de sus cuentas. Pudiéndose Basar en las siguientes interrogantes: ¿Pagará la deuda? ¿Cómo ha saldado sus deudas en el pasado? (Características personales), ¿Qué recibirá el acreedor si usted no paga la deuda? (Garantía), ¿Puede cancelar la deuda? ¿Tiene ingresos suficientes o dinero disponible para pagar la deuda? (Capacidad).

2.2.8 COMPONENTES DE UN CRÉDITO:

Córdoba M. (2012, p. 245) Menciona:

- **Monto del crédito.-** En general, el monto del crédito es la suma del capital propiamente dicho, o sea dinero que nos entrega la institución más los intereses calculados por anticipado, los cuales deberemos pagar al vencimiento.
- **El interés.** El interés es el precio que cobran por prestar el dinero por un plazo determinado. Estos intereses se miden en un porcentaje anual.
- **Plazo.** Es el tiempo expresado en días, meses o años, que otorga la entidad financiera o que se pacta con esta para la devolución del capital del crédito.
- **Periodo de gracia.** Es el tiempo, dentro del plazo principal, que se otorga o pacta para no pagar el capital o bien el capital e intereses del crédito.

Normalmente, la gracia es utilizada en los créditos a mediano y largo plazo para la financiación de inversiones en las empresas. Según el proyecto a financiar y según los plazos de los créditos,

las gracias que se otorgan son de seis meses o más. Generalmente, si son más de seis meses, la gracia es solo de capital y en ese periodo habrá que pagar los intereses.

- **Amortización.** Son pagos parciales, cuotas, formas de cancelación o pago de los créditos. Los créditos a plazo fijo, generalmente, tienen una única amortización al vencimiento. Los créditos en cuotas o amortizables son los que se pactan con pagos parciales y mensuales, por ejemplo, en general en cuotas iguales. Los créditos a plazo fijo, según se acuerde con la entidad financiera, pueden renovarse por un plazo mayor que el inicial. Seguramente se le exigirá al deudor el pago de los intereses y parte del capital.

Desde este punto de vista, toda entidad bancaria realiza un análisis de aquel cliente que solicita un crédito. Este estudio se extiende a otros aspectos que incluyen el futuro del propio proyecto empresarial o la propia solvencia de los responsables de la empresa.

Sin embargo, como también lo manifiesta en el documental interno: **Instituto de Formación Bancaria (2013, p.40, 41)**, nos describe:

Como instrumentos para el trámite de crédito, una solicitud de crédito consta generalmente de cinco apartados principales, que deben ser llenados de una manera particular. En estas características, generalmente se describe el destino específico para el cual se está solicitando el préstamo. Además, se especifica la garantía que se presentará o la que el banco exija de acuerdo al monto solicitado. El empresario tendrá que explicar claramente las condiciones en las que solicita el crédito, previamente asesorado por el ejecutivo de crédito.

- **Datos del solicitante:** Los datos serán impuestos de acuerdo a los documentos de identidad, sin omitir ningún dato importante para la identificación del solicitante. Asimismo, deberá dar fe de que su domicilio sea el que actualmente habita. Dentro de este apartado, se especificará, si es trabajador, el nombre, la dirección, teléfono y jefe inmediato de la empresa donde labora actualmente.
- **Referencias bancarias:** El solicitante proporcionará a la entidad las referencias de créditos de los últimos tres años, al especificar su récord crediticio o la situación actual del crédito.
- **Detalle de ingresos y egresos del solicitante:** Es necesario especificar y detallar los ingresos que se utilizan para cubrir los gastos familiares, ya sean producto de un sueldo o salario, o percibidos como producto del negocio.

Esta es una forma de informar a la institución crediticia sobre su situación financiera personal y servirá en el análisis del crédito para medir su capacidad de pago.

- **Detalle de propiedades del solicitante:** Si el empresario posee bienes inmuebles, será necesario detallar las características del bien, así como el último valúo realizado a éste.

Por consiguiente, no indica también en el documental interno: **Educación financiera (2014, p. 07)**, los elementos principales de un préstamo son:

- Las partes contratantes: dos son las figuras mínimas de todo préstamo: el prestamista (la entidad financiera que presta el dinero) y el prestatario (persona física o jurídica que recibe el dinero de la entidad financiera, obligándose a devolverlo junto con el pago de un interés).

- El tipo de interés.
- El plazo.
- El importe.
- Las comisiones y gastos.
- El soporte documental: En la mayoría de los casos se trata de contratos de adhesión, en la medida en que no son negociados individualmente por el cliente y la entidad financiera. Por ello, pueden distinguirse dos tipos de cláusulas o condiciones dentro de los contratos de préstamo: cláusulas generales (aquéllas que la entidad financiera aplica a la generalidad de los clientes en una operación de idénticas características) y cláusulas especiales o individuales (aquéllas que, para cada caso en concreto, surgen de la negociación entre el cliente y la entidad financiera, refiriéndose en su mayor parte a los términos económicos y temporales)

Por otro lado, sostiene en el documento interno, “**Crediriesgo**” emitido por los **Docente del programa de BANCA PYME -IFB/ Docente programa de Créditos y Cobranzas (2010, p. 5)** los elementos principales de la política de créditos son:

Monto máximo de los créditos: Determinación de los montos a otorgar estipulando los montos mínimos y máximos de créditos.

Actividades a financiar: Actividades que consideren las instituciones de acuerdo a sus objetivos y principios institucionales.

Destino: En cuanto a los destinos, estos los determinará la utilización del dinero prestado.

Plazos: El plazo es el tiempo establecido para que se amortice el capital e intereses del préstamo otorgado. El plazo debe establecerse considerando las necesidades de la empresa y la capacidad de pago.

Forma de pago: Es la periodicidad que se establece para que sea amortizado el crédito. Esta forma de pago puede ser mensual, trimestral, semestral y hasta quincenal, dependiendo del destino del crédito y la capacidad de pago de la empresa.

Tasa de interés: Monto que deberá pagar el deudor por el dinero prestado.

Comisiones: Costo en que incurrirá el deudor por el uso del dinero.

Garantías: Aval o respaldo por el dinero prestado.

En su documento interno “**Ahorro**”, emitido por **Antonio Martin, M. (2012, p. 10)**, que los elementos principales para la concesión de un crédito son:

Documentación personal del solicitante (tanto si es persona física, como jurídica), en la figuren todos los datos de la persona o la sociedad: nombre, domicilio fiscal, etc. Información financiera que estará basada en estados financieros, balances, etc. Esto servirá para conocer la situación de la empresa, para saber si ésta tiene capacidad de pago y capacidad de endeudamiento. Dependiendo de la finalidad del crédito, la entidad bancaria, podrá llegar a solicitar una cotización o justificación de lo que se va a adquirir, tales como presupuestos o facturas con proveedores. La entidad bancaria solicitará información en una institución de crédito para conocer que el autónomo o la empresa esté al corriente de sus cuentas pendientes, de no ser así, puede haber cierta dificultad al solicitar el nuevo crédito. Lo que aconsejan la mayor parte de los expertos, es saldar esas antiguas deudas antes de solicitar un préstamo al banco. Algunas entidades solicitan avales o garantías, todo depende del tipo de producto o del importe que se solicite. Para algunos bancos o cajas con productos financieros especiales para nuevas empresas, la presentación de un plan de negocio con un proyecto viable, suele ser la única garantía necesaria para la concesión del crédito.

En resumen, según lo mencionado por los autores, para la obtención del Leaseback requerimos de una serie de procedimientos, entre los cuales tenemos a los ya mencionados, siendo cada uno de ellos indispensable para el proceso de la obtención. Toda entidad bancaria realiza un análisis de aquel cliente que solicita un crédito, independientemente de que, este, sea una persona física o jurídica. Pero cuando hablamos de pequeños negocios y empresas, este estudio se extiende a otros aspectos que incluyen el futuro del propio proyecto empresarial o la propia solvencia de los responsables de la empresa.

2.2.9 LOS RATIOS FINANCIEROS:

Oriol Amat (2012 p. 131) explica:

Consisten en comparar los resultados de razones actuales, con resultados de razones de otros periodos de la situación financiera de la empresa, (activo, pasivo y capital), estado de resultados. Ello nos permite encontrar grados favorables y desfavorables (ver el grado de cumplimiento de las metas actuales y detectar las desviaciones de los planes). Es decir, si tiende a aumentar o disminuir, sólo comparando periodos determinaremos si la empresa ha mejorado o desmejorado su desempeño en el tiempo. Los ratios financieros son fundamentales como elemento de diagnóstico. Gracias a ellos, los administradores de las empresas pueden detectar dónde están los problemas, tomar las medidas correctivas necesarias y determinar el camino a seguir.

Existe varias clases de ratios, cada uno de los cuales contemplan un determinado aspecto de la situación de la compañía. Entre los principales figuran: el de liquidez, rentabilidad, solvencia, gestión y cobertura.

Desde el punto de vista del autor, indica que los ratios financieros nos permite dejar ver la situación económica de la empresa. Si la empresa está marchando bien en la producción de sus actividades, si ha ocurrido una mejora o si está en riesgo, la cual tiene con que solventar sus gastos. Nos permite estar informados sobre lo que ocurre en la empresa.

Por lo tanto, nos dan a conocer también los autores: **Mondino D. y Pendas E. (2009, p. 85)**, indican sobre las características de los ratios financieros:

Se calculan a partir de dos o más números obtenidos de los estados financieros de las empresas. Las cifras se obtienen del balance general o del estado de resultados, dentro de las características podemos encontrar que los ratios son usados por:

- Los emisores de deuda para analizar el riesgo crediticio.
- Ejecutivos de la propia empresa para evaluar el rendimiento del personal o de los proyectos.
- Inversores bursátiles que utilizando el análisis fundamental tratan de seleccionar los valores con mejores perspectivas.

Describe que los ratios no son otra cosa, que una relación que se establece entre dos o más variables, con el objeto de ayudar a diagnosticar una situación determinada, pronosticar que sucederá con alguna variable a partir de información disponible para otras. Es decir, los ratios son, simplemente, una forma de reordenamiento de la información que se utiliza para facilitar y enriquecer su interpretación.

En un artículo de la revista **“INFORMATIVO CABALLERO BUSTAMANTE” 1ERA QUINCENA FEBRERO. (2009)**, define:

Los Ratios Financieros son como una herramienta de información para la toma de decisiones, la cual es de uso importante para los que estén interesados en la empresa, ya sean estos los dueños, banqueros, asesores, el gobierno, etc. Estos Ratios Financieros se

basan en el análisis de cifras pasadas contenidas en dos estados financieros: El balance General y El Estado de Ganancias y Pérdidas en los que se encuentran registrados los movimientos económicos y financieros de la empresa .Su clasificación está basada en cuatro tipos básicos: Ratios de liquidez: Reflejan la capacidad de pago de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Ratio de solvencia: El grado de protección para los acreedores e inversionistas, en el sentido que si la empresa que tienen en frente es solvente o no. Ratio de gestión: Es la forma de cómo la empresa utiliza sus activos. Ratio de rentabilidad: Determina el éxito o fracaso de un periodo.

Según el autor: **Berntein A. Leopoldo (2011, p. 40)**, los ratios financieros son:

Una forma útil de recopilar grandes cantidades de datos financieros y de comparar las evoluciones de la empresas. Es importante porque nos ayuda a tomar decisiones orientadas al futuro. El objetivo de este trabajo es exponer las ventajas y aplicaciones del análisis de los estados financieros que son los más importantes: el balance general y el estado de ganancias de pérdidas. Los ratios son un instrumento de medición financiera que nos ayuda a establecer el verdadero estado de la empresa. Existen varios ratios de medición como son: ratios de liquidez, ratios de gestión, ratios de rentabilidad y ratios de solvencia.

Según el autor: **Córdova M. (2012, p. 99)**, nos da a conocer que las ratios financieras consisten:

En comparar los resultados de razones actuales, con resultados de razones de otros periodos de la situación financiera de la empresa, (activo, pasivo y capital), estado de resultados. Ello nos permite encontrar grados favorables y desfavorables, (ver el grado de cumplimiento de las metas actuales).

En resumen, los ratios financieros también conocidos como indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa. Una razón financiera es un índice que se deriva de la relación de dos partidas de los estados financieros con el fin de medir algún concepto o determinada área de la situación financiera de una empresa. Para evaluar correctamente la condición y desempeño financiero de la empresa, debe tomarse en cuenta aspectos importantes; es decir, que los métodos de valuación empleados sean los mismos entre los periodos evaluados, tanto para el activo, como para el pasivo y capital.

A) RATIOS DE LIQUIDEZ:

Oriol Amat, (2012, p. 131) Explica:

Son los ratios que miden la disponibilidad o solvencia de dinero en efectivo, o la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

A su vez, los ratios de liquidez se dividen en:

1. Ratios de liquidez corriente.

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

2. Ratios de liquidez severa o Prueba ácida.

$$\frac{(\text{Act. Corriente} - \text{Existencias})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

3. Capital de trabajo.

$$\frac{(\text{Act. Corriente} - \text{Existencias})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Según lo mencionado por el autor nos indica que son los ratios que miden el dinero en efectivo de la empresa, para ver cuánto de dinero dispone la empresa si puede afrontar sus deudas a corto plazo.

Por lo tanto, el autor: **Carmen quito rodríguez, (2011 p. 80)**. Menciona que los ratios de liquidez:

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo que dispone para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo, determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras. En este caso, los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Según el autor: **Berntein A. (2011, p. 52)**, define:

La liquidez es la capacidad de un activo para convertirse en dinero. Dado que el activo corriente (o de corto plazo) está formado por los activos más líquidos con los que cuenta la empresa (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales, valores de fácil negociación y existencias), al compararlo con el pasivo corriente, este ratio revela la capacidad de la firma para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Por consiguiente, según los autores: **Gómez-Bezares F, Madariaga J, Javier Santibáñez F y Amaia Apraiz, (2013, p. 51)**, nos menciona también:

Si es mayor que 1, significa que el activo corriente es mayor que el pasivo corriente; es decir, que la compañía cuenta con una cantidad suficiente de los mencionados recursos líquidos como para pagar todas sus deudas de corto plazo. Si es menor que 1; en cambio, significa que las referidas deudas sobrepasan las disponibilidades de pago, por lo tanto, la compañía tiene problemas de liquidez, pues la que posee es insuficiente para afrontar sus compromisos.

Según el autor: **Córdoba M. (2012, p. 245)**, describe:

Los ratios de liquidez dependen de la naturaleza de la firma, de su tamaño (una empresa más pequeña generalmente tiene menos liquidez que una grande), del sector en el que opera (hay sectores en los que se requiere más liquidez), de las circunstancias (existen momentos de más liquidez que otros), etc. Sin embargo, en términos generales, se debería procurar que sea mayor a 1.

En Resumen, según lo mencionado por los autores: mide la capacidad que tiene la empresa frente a sus obligaciones, por lo general, cuando la empresa cuenta con baja liquidez es menor que 1 y si es mayor de 1 tiene liquidez. La empresa cuenta con la capacidad suficiente, como también describe que dependen del tamaño de la empresa ya que si es una pequeña, la liquidez es menor y si es grande, por ende, tiene más liquidez, lo cual favorece a la empresa (ver la situación económica que se realiza según las actividades de la empresa).

B) RATIOS DE SOLVENCIA:

Oriol Amat, (2012, p. 131) Define:

Son aquellos ratios o índices que miden la relación entre el capital ajeno (fondos o recursos aportados por los acreedores) y el capital propio (recursos aportados por los socios o accionistas y lo que ha generado la propia empresa), así como también el grado de endeudamiento de los activos. Miden el respaldo patrimonial.

A su vez, los ratios de endeudamiento se dividen en:

1. Ratio de endeudamiento a corto plazo.

$$\left(\frac{\text{Pas. Corriente}}{\text{Patrimonio}} \right) \times 100$$

2. Ratio de endeudamiento a largo plazo.

$$\left(\frac{\text{Pas. no Corriente}}{\text{Patrimonio}} \right) \times 100$$

3. Ratio de endeudamiento total.

$$\left(\frac{\text{Pas. Corr.} + \text{Pas. no Corr.}}{\text{Patrimonio}} \right) \times 100$$

4. Ratio de endeudamiento de activo.

$$\left(\frac{\text{Pas. Corr.} + \text{Pas. no Corr.}}{\text{Activo total}} \right) \times 100$$

Según lo expuesto por el autor nos menciona que en las ratios de solvencia mide el respaldo patrimonial entre el capital ajeno y capital propio de la empresa.

Por lo tanto, el autor: **Berntein A. Leopoldo (2011, p. 54)**. Define:

La solvencia es un concepto muy relacionado con la liquidez pero en diferente plazo temporal. Generalmente, cuando se habla de solvencia se está tratando de la situación de riesgo permanente.

Las mejores herramientas para medir la solvencia son las que se basan en las proyecciones del futuro financiero previsible de la empresa. Serán menos fiables cuanto mayor sea el plazo temporal que abarquemos, por una mera razón de probabilidad general de que este futuro se cumpla. Sobre esta capacidad de soportar cargas financieras futuras, deberemos tener en cuenta que existe aspectos importantes que las condicionan como por ejemplo:

- ✓ A mayor proporción de deuda, más altas serán las cargas fijas de gastos financieros.
- ✓ El posible desequilibrio entre el activo y el pasivo, frecuentemente origina problemas de solvencia.
- ✓ La naturaleza de los fondos de financiación general de la empresa, no es de idéntica seguridad de estos activos, por ser más líquidos que otros, que son menos.

Según el autor: **Flores J. (2013, p. 260)**. Manifiesta:

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo. Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo.

Por otro lado, el autor: **Perdomo Moreno, A. (2007, p.15)**. Para la entidad financiera, lo importante es:

Establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces, de un alto o bajo porcentaje. El analista debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no, la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo.

Así también, según los autores: **Gómez-Bezales F. Madariaga J. Javier Santibáñez F. y Amaia Apraiz, (2013, p. 51)**. Nos manifiesta:

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo. Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de

la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos.

En resumen, la ratios de solvencia nos permite ver qué tan estable está la empresa con respecto a su proyección a futuro. Para ello, mide el respaldo patrimonial, con respecto al capital aportado por los acreedores y el capital ajeno. Por lo tanto, nos indican desde el punto de vista los autores: Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Conocer qué tan estable o consolidada está la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio, como también afirman que las mejores herramientas para medir la solvencia son las que se basan en las proyecciones del futuro financiero previsible de la empresa. Conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio.

C) RATIOS DE RENTABILIDAD:

Domínguez D. y Salas O. (2012, p. 271) Menciona:

Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con la inversión, el activo, el patrimonio y las ventas, indicando la eficiencia operativa de la gestión empresarial.

A su vez, los ratios de rentabilidad se dividen en:

1. Ratio de rentabilidad del activo.

$$\text{(Utilidad neta / Activos)} \times 100$$

2. Ratio de rentabilidad del patrimonio.

$$\text{(Utilidad neta / Patrimonio)} \times 100$$

3. Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas.

$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

4. Ratio de rentabilidad neta sobre ventas.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

5. Ratio de rentabilidad por acción.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{número de Acciones}} \times 100$$

6. Ratio de dividendos por acción.

$$\frac{\text{Dividendos}}{\text{número de Acciones}}$$

Desde el punto de vista del autor, nos describe que las ratios de rentabilidad indica la eficiencia operativa de la empresa si está obteniendo un beneficio o si hay pérdida.

Por lo tanto, según el autor: **Flores J. (2013, p. 262)**. Define:

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 cubrir. Así pues, accionistas, empleados, clientes, proveedores, hacienda pública y cualquier otro participante en el riesgo, no verán cubiertas sus expectativas si no hay beneficios.

Según los autores: **Soriano Araujo, S. Soriano Araujo, V. Vásquez Ramos, E. (2012, p. 32)**. Indican:

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la

actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relaciona directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Según el autor: **Berntein A. Leopoldo (2011, p. 52)**. Menciona que:

Los ratios de rentabilidad se encargan de medir la ganancia generada por determinada variable, por ejemplo: El patrimonio, las ventas, los activos, el capital social, etc. Es decir, evalúan la utilidad neta producida por estos:

- Mide la eficiencia con la que la empresa gestiona los recursos que han aportado los proveedores de fondos, accionistas y acreedores.
- Su numerador contiene alguna definición particular del beneficio, mientras que su denominador presenta inversiones de distinta naturaleza efectuadas por la empresa.
- La estabilidad de los beneficios es siempre un atractivo para el inversor, así ratios de rentabilidad estables, indican capacidad de adaptación al entorno.

Según los autores: **McGraw- Hill, Stoner y friman. (2011, p. 19)** indican:

Los ratios de rentabilidad expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. Indicadores negativos expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio. Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que

estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

En resumen, los ratios de índice de rentabilidad del objetivo es evaluar los resultados económicos de la actividad de la empresa. Permitiendo así medir el resultado neto obtenido, a su vez se encarga de medir la ganancia producida según el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital, lo cual nos informan que para que la empresa esté en actividad, necesita generar una buena rentabilidad, un beneficio que permite a la empresa tener mayor capital, mejor desarrollo y eficiencia con los dueños y personales de la empresa. En tanto si hubiera una utilidad baja, la empresa no podría crecer y ampliar más en sus actividades productivas, lo cual habría una deficiencia, un mal manejo, esto podría llevar a cerrar la empresa.

D) RATIOS DE GESTIÓN:

Bernal-Domínguez y Oriol Amat-Salas (2012, p. 272) Explica:

Evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activo. A su vez, los ratios de gestión se dividen en:

1. Ratio de rotación de cobro.

$$\text{Ventas al crédito} / \text{Cuentas por cobrar comerciales}$$

2. Ratio de periodo de cobro.

$$(\text{Cuentas por cobrar comerciales} / \text{Ventas al crédito}) \times 360$$

3. Ratio de rotación por pagar.

$$\text{Costo de ventas} / \text{Inventarios (existencias)}$$

4. Ratio de periodo de pagos.

$$(\text{Cuentas por pagar comerciales} / \text{Compras al crédito}) \times 360$$

5. Ratio de rotación de inventarios.

Costo de ventas / Inventarios (existencias)

Según el autor las ratios financieras de gestión nos permite a la empresa ver la situación financiera de la empresa, la eficiencia que tiene en sus pagos, cobros que se realizan si son en beneficio para la empresa.

Por lo tanto, según los autores: **Soriano Araujo, S. Soriano Araujo, V. Vásquez Ramos, S. (2012, p. 48)**. Detallan que:

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos.

Por consiguiente, los autores: **McGraw- Hill, Stoner y friman (2011, p. 19)**. Manifiestan:

Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez ya que permiten precisar aproximadamente el periodo de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

Así también, nos manifiesta el autor: **Perdomo Moreno, A. (2007, p. 39)**. Nos menciona sobre la importancia:

La aplicación de ratios financieros es importante porque ayuda en la toma de decisiones adecuadas a cada uno de los usuarios y les será de utilidad dicho análisis para conocer la situación de la empresa. Asimismo se pueden obtener mayores flujos de efectivos implementando controles y políticas con sus procedimientos que le permitan tener una visión más amplia del negocio. De igual manera el análisis de razones financieras es primordial porque implica métodos de cálculo e interpretación para analizar y supervisar el desempeño de la entidad. Las fuentes básicas de datos para realizarlo son el estado de resultados y el balance general de la empresa.

Según el autor: **Perdomo Moreno, A. (2007, p. 43)** Al elaborar análisis de los ratios financieros aplicados a una empresa se obtienen ventajas de las cuales se detallan a continuación:

- ✓ Ayuda a la toma de decisiones adecuadas.
- ✓ Evalúa los objetivos y estrategias para conocer la correcta aplicación de las políticas y/o procedimientos con las que cuenta la empresa.
- ✓ Se conocen los resultados obtenidos en un periodo determinado, identificando los problemas más relevantes que posee.
- ✓ Se goza de un mejor control en los inventarios.
- ✓ Presenta la liquidez con la que cuenta la empresa.

En resumen, en las ratios de gestión explican con respecto a la utilización de sus fondos, evidencias del manejo de la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos. También nos informan sobre la importancia de las ratios financieras para una adecuada toma de decisiones conocer la situación de la empresa; por lo tanto, muestra algunas ventajas y desventajas que son favorables y desfavorables en la empresa.

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS:

RENTABILIDAD FINANCIERA: La rentabilidad financiera relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

OBSOLESCENCIA: La obsolescencia es la caída en desuso de máquinas, equipos y tecnologías motivada no por un mal funcionamiento del mismo, sino por un insuficiente desempeño de sus funciones en comparación con las nuevas máquinas, equipos y tecnologías introducidos en el mercado.

LA INSOLVENCIA: Es una situación que enfrentan personas o empresas (cualquier entidad económica) cuando ya no existe forma alguna de poder pagar sus deudas, ni en el corto o largo plazo (una empresa podría enfrentar una falta de liquidez inmediata, pero corregir esta situación con el tiempo).

EL VALOR RESIDUAL: De un activo depende de numerosos factores. En primer lugar, se establece sobre la idea de si el activo tendrá algún tipo de valor en el mercado una vez finalizada su vida útil. Es decir, si se puede vender para una utilización posterior, por ejemplo, sus piezas, si hablamos de una máquina.

TASA DE DESCUENTO: Como sinónimo de aquella tasa que se utiliza para evaluar un proyecto de Inversión. En una situación de Equilibrio de Competencia Perfecta. La tasa de descuento será igual a la tasa de Interés de Mercado, la que representa la mejor tasa de rentabilidad alternativa que puede obtener el inversionista.

LÍNEA DE CRÉDITO: Es una forma de crédito otorgado a un gobierno, empresa o individuo por un banco u otro tipo de institución financiera similar. Aunque puede adoptar varias formas, se trata en esencia de una

cuenta bancaria de la que el cliente puede hacer uso hasta cierto límite. El cliente paga interés únicamente por el dinero que retira de ella. Las líneas de crédito pueden tener o no, un colateral asociado.

TASA DE INTERÉS: La tasa de interés representa el valor de disponer de dinero en un determinado plazo de tiempo. Hay dos tipos de tasa de interés: la tasa de interés pasiva y la tasa de interés activa. La pasiva es la que los bancos pagan a sus depositantes por haber hecho el depósito y darle a la institución fondos monetarios (por darles dinero), la tasa activa, en cambio, son las que cobran las entidades financieras por brindar dinero en forma de préstamos y créditos.

CRÉDITO: Obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. El crédito bancario (en términos más estrictos, apertura de crédito en cuenta corriente) es un contrato por el cual la Entidad Financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, el cual deberá de devolver con intereses y sumándole una comisión según los plazos pactados.

EMPRESA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO: Empresa financiera dedicada exclusivamente a otorgar operaciones de arrendamiento financiero: leasing y léase back.

SOLICITUD DE CRÉDITO: Peticiones formales de apoyo financiero que empresas o personas realizan a instituciones financieras.

SUJETO DE CRÉDITO: Empresa y persona que luego del proceso de evaluación crediticia por parte de la institución financiera es considerada digna de recibir el apoyo financiero solicitado.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP: También conocido como SBS. Organismo supervisor y regulador de las operaciones que realizan las instituciones del mercado financiero.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA – CASUÍSTICA

Mediante el desarrollo del caso práctico, se explicara el problema que presenta la empresa, la distribuidora GYP S.A.C. en la provincia de Huaral, al mismo tiempo presentando una solución, en la cual se hace el uso de la herramienta financiera, el Leaseback con la finalidad de reducir las deudas a corto plazo y obtener liquidez inmediata.

3.1 DESARROLLO INTEGRAL DE UN CASO PRÁCTICO:

A continuación, se menciona una breve reseña histórica de la empresa sujeto de Investigación.

RESEÑA HISTORICA:

La empresa se forma como consecuencia de un estudio de Mercado en la localidad de Huaral, el cual arroja el estado Físico de múltiples bodegas y/o afines a este giro, existentes en todos los sectores del lugar. Tomándose la decisión de implementar un rubro en la venta de productos de abarrotes en general, al por mayor, constituyéndose así la DISTRIBUIDORA “GYP” S.A.C.



ACTIVIDAD COMERCIAL:

Inicia sus actividades Comerciales el 30 de setiembre del 1998, brindando servicios a terceras empresas y al público en general. En el año 2000, desde el mes de octubre, se inicia las primeras operaciones de distribución de nuestros productos, por lo que fue necesario adquirir seis camiones para poder satisfacer las necesidades del cliente y como resultado se obtiene el incremento de nuestras ventas. Para esto, la empresa cuenta con un capital abonado en bienes, S/. 500,000 (Vehículos S/. 240,000, terreno del local S/. 350,000, muebles S/. 25,000).

El objetivo de la distribuidora “GYP” S.A.C. es realizar operaciones Comerciales con todos los establecimientos y lugares donde se expanden productos de abarrotes y/o a fines, ampliando el radio de acción al Sector Rural de la provincia de Huaral; suministrando servicios y atendiendo a diferentes segmentos relativos. Es decir, diferentes clases de consumidores con las mismas necesidades básicas. Para ello, contamos con la representación de prestigiosas marcas de nivel nacional e internacional y un equipo de personal altamente calificado para el cumplimiento de objetivos con responsabilidad social.



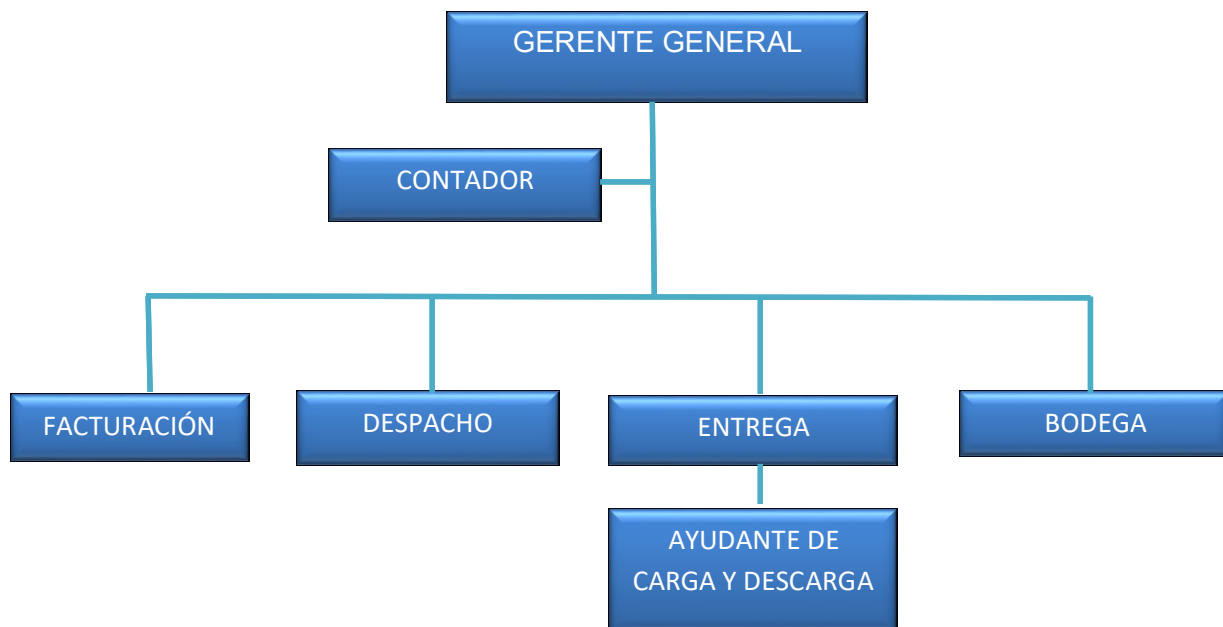
MISIÓN:

La misión de la Distribuidora “GYP” S.A.C. es ser proveedor de productos de abarrotes y/o afines, de marcas de prestigio y calidad, aportando soluciones a las necesidades de sus clientes con los más altos estándares del Mercado en todos los Sectores Comerciales. Trabajar con un equipo humano preparado en las áreas de ventas y mercadotecnia comprometidas y guiadas por sus valores y cuyo objetivo es alcanzar resultados satisfactorios en los consumidores.

VISIÓN:

Ser la empresa líder del mercado, que brinde servicios integrales en todos los sectores tanto en el ámbito urbano como en el rural de la provincia de Huaral, apoyar a los Centros Comerciales y/o Bodegas en el área de Marketing. Estimulando la demanda de nuestros productos de manera más efectiva que la competencia y de forma que preservan o realcen el bienestar a largo plazo de los consumidores y de la sociedad.

ORGANIGRAMA:



DISTRIBUIDORA “GYP” S.A.C.

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

ACTIVIDAD: EMPRESA COMERCIAL

LA PROBLEMÁTICA EN LA EMPRESA:

La problemática de la Distribuidora “GYP” S.A.C. necesita mayor liquidez para poder ampliar su planta de almacén y mercaderías para la venta. Debido a que la empresa maneja un ciclo de recuperación lenta con respecto al capital de trabajo a largo plazo, para tal efecto, con fecha 31 de enero de 2012, ha celebrado un contrato de Léase-Back con el banco Scotiabank para lo cual le ha efectuado la venta de 3 vehículos que utiliza actualmente en su proceso de distribución, cuyo valor en libros es de S/.40, 000 (Valor total del activo S/.100,000 y Depreciación Acumulada S/. 60,000). Dicho contrato contempla las siguientes condiciones:

DETALLE IMPORTE:

Precio de venta al banco Scotiabank	S/. 200,000
Readquisición banco Scotiabank	S/. 200,000
Intereses del contrato de leasing	S/. 50,000
Plazo del contrato	3 años
Tasa de interés	18%
Vida útil del vehículo	5 años

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N°1:

APLICANDO EL LEASEBACK

En efecto, a través de este contrato se obtiene el financiamiento que requiere, la empresa, transfiriendo un activo de su propiedad a una empresa de leasing. (Entidad financiera), la cual esa transferencia es solo figurativa, pues, inmediatamente a esa operación, la entidad readquiere dicho activo a la empresa del leasing, pero esta vez, a través de un contrato de arrendamiento financiero. Con ello, se logra además de obtener el financiamiento que se requiere, seguir utilizando el bien transferido.

El Leaseback como forma de financiación tiene múltiples ventajas. La primera de ella es que podremos disfrutar de todas las ventajas de un contrato de leasing, como por ejemplo, el poder financiar el 100% del activo fijo.

Pero lo que realmente hace atractivo al leaseback es que se libera la inmovilización de los bienes que habíamos adquirido para financiar la actividad corriente de la empresa. En otras palabras, al vender los activos fijos de la empresa, obtenemos liquidez que servirá para financiar el activo circulante, las necesidades a corto plazo, sin necesidad de renunciar al uso del bien.

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N°2:

REQUISITOS - VEHÍCULOS USADOS/ LEASEBACK VEHÍCULOS

Para realizar esta operación es imprescindible que su empresa tenga poderes específicos inscritos en RRPP para celebrar contratos de Arrendamiento Financiero y que estos hayan sido oportunamente Presentados a la entidad financiera Scotiabank.

Vehículos:

- Adjuntar Copia de la PROFORMA de (los) vehículo(s), con contactos, teléfono y e-mail del Proveedor. Carta cliente (si es Léase-back).
- Copia de Tasación (en caso que el proveedor no sea representante Oficial de la marca).
- Copia de la Tarjeta de Propiedad.
- Certificado Negativo de Gravamen - SUNARP (documento original).
- Certificado de Gravamen de papeletas del SAT y del Callao (documento original).
- Copia del Soat vigente.
- Certificado de No Requerido, expedido por la Dirección de Robo. de Vehículos (DIPROVE).

Dirección del Garaje Habitual del(los) vehículo(s):

(Dato obligatorio).

Proveedor (Vendedor)

Detallar el nombre(s) y DNI del vendedor (es) y el cónyuge (s). Si el Vendedor es Persona Jurídica adjuntar Vigencia de Poderes de la Empresa vendedora en original con un plazo no mayor a 30 días. Deberá contar con facultades expresas para vender bienes muebles.

Adjuntar:

- * Copia del RUC de la empresa vendedora.
- * En caso que el vendedor sea persona jurídica y el valor de venta del(los) activo(s) sea mayor al 50% de su capital social, deberá adjuntar una Copia Certificada del Acta de la Junta General de Accionistas en la que se aprueba dicha venta. Asimismo, dicha Acta deberá estar inscrita en Registros Públicos de manera previa al desembolso.

SEGUROS

En caso NO sea financiado por el banco (Endoso), adjuntar la siguiente información:

- * Copia de Póliza de Seguros.
- * Original del endoso de cesión de derechos, debidamente firmado y sellado por el arrendatario.
- * Comprobante de pago y/o convenio de pago, debidamente firmado y sellado por el arrendatario.

Requisitos para Seguros Endosados:

Suma Endosada: Valor Comercial

Cobertura Principal: Todo Riesgo de Vehículos (DAÑO PROPIO)

Coberturas Adicionales:

- **Riesgos Políticos y Riesgos de la Naturaleza.**
(Hasta el valor comercial del Vehículo)
- **Responsabilidad Civil Frente a terceros.**
(US/. 150,000)
- **Responsabilidad Civil Frente a Ocupantes.** (S/. 30,000 para Autos livianos, Camionetas Rurales, Pick Up, Microbuses y Buses)
(S/. 50,000 para Camiones y Remolcadores)

- **Responsabilidad Civil por Ausencia de Control.**
(Hasta S/. 50,000)
- **Accidentes personales de ocupantes.**
(Muerte e invalidez permanente hasta S/. 20,000 c/u)
(Gastos de curación hasta S/. 4,000 c/u)
(Gastos por sepelio hasta S/. 2,000 c/u)
- **Ausencia de Control.**
(Hasta el valor Comercial de vehículo)
(Uso de Vías No Autorizadas.
(Hasta el valor Comercial de vehículo)
- **Pérdida Total y Parcial.**

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N°3:

CÓMO AYUDA EL LEASEBACK A LA EMPRESA

El Leaseback nos permite poder realizar el pago de nuestras cuentas, a corto plazo y así tener una mejor liquidez en la empresa, permitiendo ampliar su planta de almacén y mercaderías para la venta.

El objetivo del Leaseback es ampliar el capital de la empresa por medio de los activos fijos que esta posee, permitiendo derivar estos recursos al desarrollo del negocio, mejorar la liquidez, pero sin perder los bienes adquiridos por la empresa.

Los requisitos solicitados por la entidad financiera fueron aplicados para ver los resultados del antes y después de la utilización del Leaseback y con un indicador financiero para observar el resultado de Leaseback a la empresa:

- Estado de situación financiera
- Estado de resultado
- Ratios financieros

TABLA N°1: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

**DISTRIBUIDORA GYP S.A.C.
BALANCE GENERAL**

al 31 de Enero del 2010, 2011 y 2012
(Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO

	2010	%	2011	%	2012	%
CAJA Y BANCOS	15,440.66	1.06%	12,369.00	0.88%	35,698.00	2.54%
INVERSIONES FINANCIERAS		0.00%		0.00%		0.00%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALE	175,896.00	12.02%	195,468.62	13.91%	198,652.00	14.14%
CUENTAS POR COBRAR COMERC. RELAC.		0.00%		0.00%		0.00%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR		0.00%		0.00%		0.00%
EXISTENCIAS	285,632.00	19.52%	275,896.00	19.64%	334,509.44	23.81%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	18,652.00	1.27%		0.00%		0.00%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES		0.00%		0.00%		0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	476,968.66	32.60%	483,733.62	34.43%	568,859.44	42.94%
INVERSIONES DE PARTICIPACIONES		0.00%		0.00%		0.00%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES		0.00%		0.00%		0.00%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR		0.00%		0.00%		0.00%
INVERSIONES FINANCIERAS		0.00%		0.00%		0.00%
INMUEBLES MAQ.Y EQUIPO (NETO)	986,321.00	67.40%	921,165.00	65.57%	755,844.00	53.80%
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS		0.00%		0.00%		0.00%
OTROS ACTIVOS		0.00%		0.00%		0.00%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	986,321.00	67.40%	921,165.00	65.57%	755,844.00	57.06%
TOTAL ACTIVO	1,463,289.66	100.00%	1,404,898.62	100.00%	1,324,703.44	100.00%

PASIVO Y PATRIMONIO

	2010	%	2011	%	2012	%
SOBREGIROS	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	125,369.00	8.92%	115,326.00	8.21%	-	0.00%
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES R		0.00%		0.00%		0.00%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	161,910.00	11.52%	197,434.00	14.05%	165,321.00	11.77%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	185,963.00	13.24%	15,321.00	1.09%	45,369.00	3.23%
OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS		0.00%		0.00%		0.00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	473,242.00	32.34%	328,081.00	23.35%	210,690.00	15.90%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR		0.00%		0.00%		0.00%
OBLIGACIONES FINANCIERAS		0.00%		0.00%	95,632.00	6.81%
OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS		0.00%		0.00%		0.00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	0%	0.00	0%	95,632.00	7%
TOTAL PASIVO	473,242.00	34%	328,081.00	23%	306,322.00	22%
PATRIMONIO NETO						
Capital	500,000.00	35.59%	500000.00	35.59%	500,000.00	35.59%
Capital Adicional		0.00%		0.00%		0.00%
Reservas Legal	156,324.00	11.13%	189696.00	13.50%	189,696.00	13.50%
Otras Reservas		0.00%		0.00%		0.00%
Utilidades Acumuladas	333,723.66	23.75%	387121.62	27.56%	328,685.44	23.40%
Participaciones T		0.00%		0.00%		0.00%
TOTAL PATRIMONIO	990,047.66	67.66%	1,076,817.62	76.65%	1,018,381.44	76.88%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,463,289.66	100.00%	1,404,898.62	100.00%	1,324,703.44	100.00%

FUENTE: Elaboración propia

En la tabla se muestra el Balance General de 3 años. En la cual indica que el año 2012 se refleja un incremento en caja y bancos, cuentas por cobrar, existencias y reducir nuestras deudas a corto plazo, lo cual en el año 2011 ha disminuido y en el año 2010 se ha mantenido según la operación de la empresa.

TABLA°2: ESTADO DE RESULTADOS

DISTRIBUIDORA GYP S.A.C. ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS al 31 de Enero del 2010,2011 y 2012 (Expresado en Nuevos Soles) POR FUNCIÓN						
	2010	%	2011	%	2012	%
VENTAS	4,956,321.00	100.00%	5,256,321.00	100.00%	5,350,369.00	100.00%
OTROS INGRESOS						
COSTO DE VENTAS	-3,518,987.91	-71.00%	-3,784,551.12	-72.00%	-3,905,769.37	-73.00%
UTILIDAD BRUTA	1,437,333.09	29.00%	1,471,769.88	28.00%	1,444,599.63	27.00%
GASTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS DE VENTA	-466,384.00	-9.41%	-445,879.00	-8.48%	-475,986.00	-8.90%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-478,569.00	-9.66%	-455,965.00	-8.67%	-480,874.00	-8.99%
	-944,953.00	-19.07%	-901,844.00	-17.16%	-956,860.00	-17.88%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	492,380.09	9.93%	569,925.88	10.84%	487,739.63	9.12%
OTROS INGRESOS (EGRESOS)						
GASTOS FINANCIEROS	-15,632.00	-0.32%	-16,895.00	-0.32%	-18,189.00	-0.34%
INGRESOS FINANCIEROS	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
OTROS INGRESOS GRAVADOS	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
CARGAS EXCEPCIONALES	0.00	0.00%		0.00%		0.00%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPUESTO A LA RENTA	476,748.09	9.62%	553,030.88	10.52%	469,550.63	8.78%
PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJ.		0.00%	0	0.00%	0	0.00%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	476,748.09	9.62%	553,030.88	10.52%	469,550.63	8.78%
IMPUESTO A LA RENTA	-143,024.43	-2.89%	-165,909.26	-3.16%	-140,865.19	-2.63%
UTILIDAD (PERDIDA) DEL PERIODO	333,723.66	6.73%	387,121.62	7.36%	328,685.44	6.14%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla se muestra el estado de resultados de 3 años. En la cual indica que las ventas y los gastos han aumentado en el año 2012, a comparación del año anterior 2011 y el año 2010. que ha sufrido una disminución.

TABLA N°3: RATIOS FINANCIEROS

RATIOS	2010	2011	2012
1. ÍNDICE DE LIQUIDEZ			
1.1 ÍNDICE DE LIQUIDEZ GENERAL	1.01	1.47	2.7
1.2 CAPITAL DE TRABAJO	500,000.00	500,000.00	500,000.00
2. ÍNDICE DE GESTIÓN			
2.1 RAZÓN DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	26	28	28
2.2 RAZÓN DE ROTACIÓN DE EXISTENCIAS	12	13	19
2.3 RAZÓN DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	14	24	25
2.4 ROTACIÓN DE INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	5.03	5.71	7.08
2.5 RAZÓN DE ROTACIÓN DEL PATRIMONIO	5.01	4.88	5.25
3. ÍNDICE DE RENTABILIDAD			
3.1 RAZÓN DE RENTABILIDAD NETA SOBRE ACTIVO TOTAL	23%	28%	23%
3.2 RAZÓN DE RENTABILIDAD NETA	7%	7%	6%
3.3 RAZÓN DE RENTABILIDAD PATRIMONIAL	34%	36%	32%

FUENTE: Elaboracion propia

En la tabla se muestra los ratios Financieros de 3 años. En la cual se indica que en el año 2012 ha aumentado eficientemente la liquidez, lo cual es bueno para la empresa en comparación con el año 2011 y el año 2010 que no ha sido muy eficiente.

CONTABILIZACION DEL LEASEBACK

	DEBE	HABER
65 OTROS GASTOS DE GESTION	40,000	
655 Costo neto de enajenación de activos Inmov. y operaciones discontinuadas		
6551 Costo neto de enajenación de activos inmovilizados		
65513 Inmuebles, maquinarias y equipo		
39 DEPREC. AMORT. Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS		
391 Depreciación acumulada	60,000	
39133 equipo de transporte		
33 INM. MAQUINARIA Y EQUIPO		100,000
333 Maquinaria y equipos de explotación		
334 equipo de transporte		
3341 vehículos motorizados		

x/x Por el retiro de libros contables del vehículo transferida al BANCO

	DEBE	HABER
SCOTIABANK		
32 ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARREND. FINANCIERO	200,000	
322 Inmuebles, maquinaria y equipo		
3224 equipo de transporte		
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS		
452 Contratos de arrendamiento financiero		200,000

x/x Por la suscripción del Contrato de Leaseback con el BANCO

	DEBE	HABER
SCOTIABANK		
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS	236,000	
165 Venta de activo inmovilizado		
40 TRIBUTOS, CONTR. Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	36,000	
401 Gobierno Central		
4011 IGV		
40111 IGV Cuenta propia		
75 OTROS INGRESOS DE GESTIÓN		200,000
756 Enajenación de activos inmovilizados		
7563 Inmuebles, maquinaria y equipo		

x/x Por la venta de los vehículos al BANCO SCOTIABANK

CAPÍTULO IV: INFORME DE INVESTIGACIÓN

4.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS:

Los factores que nos han perjudicado en la demora del acceso y al efecto del Leaseback en la distribuidora GYP S.A.C. Ha sido debido a la falta de conocimientos, con qué instrumento financiero aplicar y no saber los requisitos y/o procedimientos para poder adquirir este tipo de financiamiento idóneo para la distribuidora.

- 1.- Los requisitos nos facilita para la obtención del Leaseback requerimos de una serie de procedimientos, entre los cuales tenemos a los ya mencionados; siendo cada uno de ellos indispensable para el proceso de la obtención del crédito. El Leaseback es una operación poco conocida que puede resultar muy útil en un momento dado, especialmente si la empresa dispone de elementos patrimoniales, (siendo este nuestro caso) y necesita acudir a la financiación para tener liquidez.
- 2.- Los indicadores financieros son importantes porque nos permiten ver la situación financiera de la empresa y son relevante para una adecuada toma de decisiones ya que nos permite realizar comparaciones, que no es posible realizarlas mediante valores absolutos.
- 3.- Entre los diferentes tipos de leasing, la mejor alternativa que podemos utilizar es el Leaseback, que nos permite realizar el pago de nuestras deudas a corto plazo, ayudando a tener una mejor liquidez en la empresa. El objetivo del Leaseback es ampliar el capital de la empresa por medio de los activos fijos que esta posee, permitiendo derivar estos recursos al desarrollo del negocio, mejorar la liquidez, pero sin perder los bienes ya adquiridos.

4.2 CONCLUSIONES:

De la presente investigación nos permite desprender las siguientes conclusiones relevantes relacionadas con nuestros objetivos propuestos:

1. En los resultados que se optan en nuestro problema general es una alternativa de financiamiento, el Leaseback para aumentar la liquidez en la Distribuidora "GYP" S.A.C. Este tipo de leasing nos permite reducir nuestras deudas a corto plazo y aumentar el capital con la cual podemos solventar los gastos realizados y así poder tener mayor liquidez obteniendo un beneficio. Si bien es cierto, genera rentabilidad a largo plazo, pero lo que la empresa necesita es obtener liquidez a corto plazo.
2. Con respecto al tipo de instrumento financiero usado, un tipo de arrendamiento financiero que existe en el Perú, sabemos que se puede financiar pero desconocemos de qué tratan los tipos de leasing y como es que podemos aplicarlo en la empresa, si vemos en esta tesis nos muestra un conocimiento más amplio sobre el Leaseback un tipo de leasing que no es muy usado en el país. Cabe recalcar que muestra las definiciones, beneficios y demás conceptos, estando informado sobre este tipo de instrumento financiero que permite también conocer los requisitos para la obtención del Leaseback que te permiten financiar con la empresa.
3. Concluimos que existe un indicador financiero en la cual se puede ver el efecto del Leaseback implementando los ratios financieros que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de la empresa. En la cual nos permite ver nuestras deudas a corto y largo plazo.
4. El Leaseback nos permite seguir disfrutando de la posesión y uso que ostentaba antes, aunque en título distinto (antes como propietario, ahora como arrendatario) y reservarse, por medio de la opción de compra, la posibilidad recuperar la titularidad del Inmueble.

4.3 RECOMENDACIONES:

1. Solicitar una cuenta de crédito, un producto que es muy utilizado por las Pymes y profesionales para resolver problemas puntuales de falta de liquidez, como pagar las nóminas o asumir un pago que no puedes cubrir porque te han fallado los cobros de algunos clientes.
2. Sugerir Una política comercial que detallan el conjunto de criterios y principios que guían a la empresa en el proceso de la venta, tanto en la interacción con los clientes y la regulación de la comercialización. Se presupone que toda empresa disponen de una política comercial, pero en la práctica muchos negocios no la han definido adecuadamente. Esto provoca falta de organización, confusiones, pérdida de oportunidades y una disminución en los resultados económicos.
3. Gestionar pagos de clientes y proveedores, Si el problema es un desfase transitorio entre ingresos y pagos, hay que intentar alargar los pagos a proveedores o acortar el cobro de clientes, definir un valor que se ajuste a su capacidad de pago, realice un balance de sus ingresos y egresos. No se comprometa con cuotas que no pueda cumplir.
4. La empresa debe gestionar mejor sus cuentas por cobrar y optimizar su política de cobranza para lograr reducir sus obligaciones financieras y poder solventar sus gastos realizados por la empresa, teniendo un mejor incremento en el capital, como también liquidez que le permita a la empresa crecer en su negocio.

REFERENCIAS

- Ángel Higuerey Gómez. (2011), “DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO” (Editorial núcleo universitario “RAFAEL RANGEL”, pág.12-20)
- Alberto Puente Cuestas. (2009), “FINANZAS CORPORATIVAS” (Editorial: Instituto de Investigación “El Pacífico”, pág.395)
- Andía Valencia Walter. (2009), “PROYECTOS DE INVERSIÓN GUÍA PARA SU FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN ESTRATÉGICA” (2da edición, Perú, Pág. 76)
- Alva Matteucci, Mario, “OPCIONES DE FINANCIAMIENTO FACTORING - LEASING – LEASEBACK” (Editorial: Instituto Pacífico Pág. 25)
- Antonio Martín Morín Especialista en finanzas en su documental www.iahorro.com/ahorro/gestiona_tus_finanzas
- Berntein A. Leopoldo. (2011), “ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS, TEORÍA, APLICACIÓN E INTERPRETACIÓN” (Editorial Labor S.A. España, pág. 40, 52, 54)
- Brealey Myers Marcus. (2011), “FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS” (Quinta edición. Madrid, Pág.238)
- Bernal-Domínguez y Oriol Amat-Salas Agosto. (2012), Análisis comparativo empresarial, Doctorado en Ciencias económicas. Universidad autónoma de Sinaloa, México.
- Carlos Carrasco Zújar y Joan Pallerola Comamala. (2014), “GESTION FINANCIERA”, (Ediciones de U – TRANSVERSAL, PRIMERA EDICIÓN, Bogotá, Pág. 78).
- CPC. Jaime Flores Soria. (2013), “FINANZAS APLICADAS A LA GESTIÓN EMPRESARIAL” 3era Edición (Editorial: Biblioteca Nacional, Perú, Año de Publicación, Pág. 249, 257, 258, 259, 260)

- C.P.C Mario Apaza Meza. (2010), "CONSULTOR ECONOMICO FINANCIERO"
(Edición: Instituto pacifico, Pág. 308)
- C.PC Armando Villacorta Caverro. (2008), "PRODUCTOS Y SERVICIOS
FINANCIEROS OPERACIONES BANCARIAS" (Editorial instituto
pacifico, Perú, pág. 408, 409)
- CPC Mario Apaza Meza. (2012), "FINANZAS PARA CONTADORES
APLICADO AL NUEVO PCGE Y LAS NIIF (Editorial: instituto pacifico,
Perú, pág. 409,415, 419)
- Contabilidad General emitido por "Comité de normas internacionales de
contabilidad I SAC" TOMO I, 2do libro, Federación de colegios de
contadores públicos, 2011, Perú, Pág. 22)
- C.P.C Fernando Effio Pereda. (2009), en un artículo de su autoría de la revista
"ASESOR EMPRESARIAL" (1era quincena mayo, Perú, pág. 32)
- Diana Mondino y Eugenio Pendas. (2009), "FINANZAS PARA EMPRESAS
COMPETITIVAS" (Editorial GRANICA, Argentina, pág. 85)
- Econ. Cynthia Castillo Vásquez. (2013), en un artículo de su revista
"ACTUALIDAD EMPRESARIAL" N° 243, Segunda quincena de mayo.
- Econ. Karem Rodríguez Román. (2012), en un artículo de su revista
"ACTUALIDAD EMPRESARIAL" N° 265 – Segunda Quincena de
Octubre.
- EUGENE F. BRIGHAM. (2009), "FUNADAMENTOS DE ADMINISTRACION
FINANCIERA (Editorial internacional Thomson: México, pág.764)
- Fernando Gómez-Bezares, José A. Madariaga, F. Javier Santibáñez, Amaia
Apraiz. (2013), FINANZAS DE EMPRESA, (Bilbao, Editorial Deusto
Business School pág. 51, 53)

- James C. Van Horne y John M. Wachowicz. (2011), "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA" Undécima Edición (Ediciones Pirámide, México, Pág. 20)
- Jesús Omeñaca García. (2010), "CONTABILIDAD GENERAL" (11va Edición, España, Pág. 295)
- Homero Haro Arrunátegui. (2010), "FUNDAMENTOS DE FINANZAS", 4ta Edición, (Editorial aplicada universidad de ciencias Aplicadas S.A.C. pág. 66)
- Isac Fernando Espinoza Montes y Elsa Gladys Álvarez Bautista. (2012), "FINANZAS ENFOQUE PARA INVERSIONISTAS" (Ediciones Pirámide, Pág. 12-19)
- Lic. Adm. Abdías Armando Torre padilla. (2012), "DECISIONES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO" (Editorial Universidad del callao, Cap.VI, Pág. 158)
- La revista "Informativo Caballero Bustamante" 1era quincena, junio, 2010, Perú, pag.1 Para José Leiva Saavedra.
- La revista: ACTUALIDAD EMPRESARIAL en su artículo "FINANCIAMIENTO FACTORING, LEASING, LEASEBACK" (EDITORES PACÍFICO, INSTITUTO PACÍFICO, pág. 52)
- La revista "INFORMATIVO CABALLERO BUSTAMANTE" 1ERA QUINCENA FEBRERO, 2009
- La revista Caballero Bustamante, 2da quincena de marzo 2009, pág. 16. Retroarrendamiento financiero (Leaseback)
- Marcial Córdova Padilla. (2012), "GESTION FINANCIERA", (Primera Edición, Bogotá, Pág.308, 233,8, 356,99)
- María Avelina Besteiro Varela y Gil Sánchez Arroyo. (2009), "CONTABILIDAD FINANCIERA Y DE SOCIEDADES I", (7ma edición, Pág. 115)

- Manuel Chu R. (2010), "FUNDAMENTOS DE FINANZAS UN ENFOQUE PERUANO", (Tercera edición, Perú, Pág. 615)
- María Avelina Besteiro Varela y Gil Sánchez Arroyo. (2009), "CONTABILIDAD FINANCIERA Y DE SOCIEDADES I" 7ma Edición (Ediciones Pirámide, Madrid, Pág. 223)
- Oriol Amat. (2012) contabilidad y finanzas para DUMMIES (EDITORIAL: GRUPO PLANETA, primera edición, ESPAÑA, pág. 131)
- Paul Lira Briceño. (2009), "Finanzas y Financiamiento" (Primera Edición, Perú, Pág. 55,25)
- Perdomo Moreno, Abraham. (2007), "Análisis e interpretación de Estados financieros". (Primera Edición, Editorial Litografía mier y Concha, S.A. de C.V. México Pág. 15)
- Rodríguez Velarde Javier. (2002), "Contratos e Instrumentos Bancarios" (Editorial Rohdas - Lima)
- Samuelson, Paul A. (2010), "MACROECONOMÍA CON APLICACIONES A LATINOAMÉRICA" (Edición: 19ª, Ed. México, pág. 325)
- Sergio rodríguez Azuero. (2010), "CONTRATOS BANCARIOS", (4ta edición, Editorial ABC Ltda, Colombia).
- Soriano Araujo, Sofía del Carmen, Soriano Araujo, Valeria Elizabeth Vásquez Ramos, Sebastiana de Los Ángeles (Febrero de 2012), "Aplicación de ratios financieros a las empresas del sector comercio dedicadas a la distribución de cemento en el municipio de San Salvador." Tesis Para optar al grado de Licenciada en contaduría pública. Universidad del El salvador
- Sistema de toma de decisiones escuela de sistemas – PIURA ING. CARMEN QUITO RODRÍGUEZ, UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO, PERÚ, 2011.

ANEXOS:

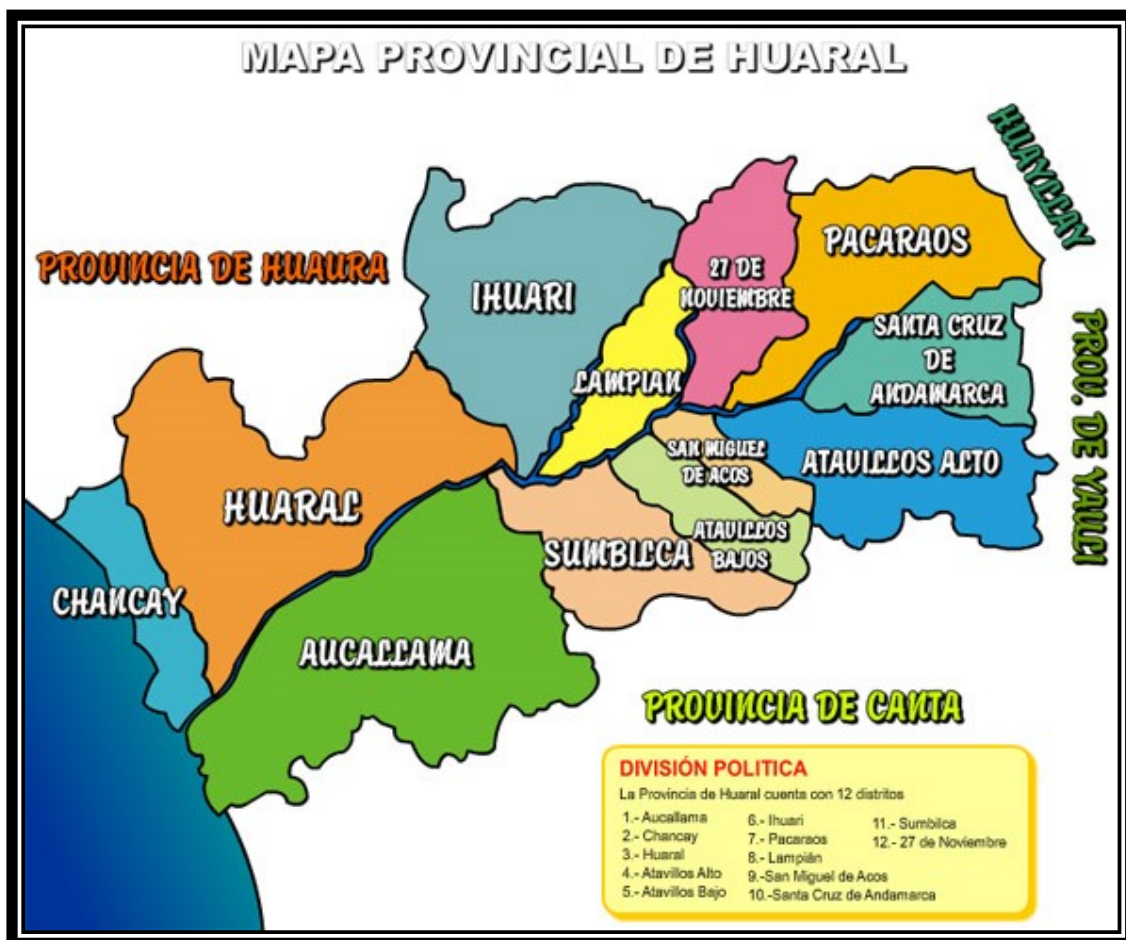
ANEXO A

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: EL LEASEBACK COMO INSTRUMENTO FINANCIERO EN LA PROVINCIA DE HUARAL (2012).

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
<p>PROBLEMA PRICIPAL:</p> <p>¿De qué manera el Leaseback es una alternativa de financiamiento en la distribuidora "GYP" S.A.C. Huaral (2012)?</p> <p>PROBLEMAS ESPECIFICOS:</p> <p>PE1: ¿Existe algún tipo de leasing en el Perú para la obtención de financiamiento en la distribuidora "GYP" S.A.C. Huaral (2012)?</p> <p>PE2: ¿Cuáles son los requisitos y procedimientos que exigen las entidades financieras para la obtención del leaseback para la distribuidora "GYP" S.A.C. Huaral (2012)?</p> <p>PE3: ¿Existe algún indicador financiero para conocer el efecto del leaseback en la Distribuidora "GYP" S.A.C. Huaral (2012)?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Analizar el Leaseback como alternativa de financiamiento en la distribuidora "GYP" S.A.C. Huaral (2012).</p> <p>OBJETIVO ESPECIFICOS:</p> <p>OE1: Describir si existe algún tipo de leasing, (operativo, financiero y leaseback) en el Perú para la obtención de financiamiento en la distribuidora "GYP" S.A.C. Huaral (2012).</p> <p>OE2: Conocer cuáles son los requisitos y procedimientos administrativos para la obtención del leaseback para la distribuidora "GYP" S.A.C. Huaral (2012).</p> <p>OE3: Mostrar si existe un indicador financiero para conocer el efecto del leaseback en la Distribuidora "GYP" S.A.C. Huaral (2012).</p>	<p>VARIABLES INDEPENDIENTES:</p> <p>LEASEBACK</p> <p>VARIABLES DEPENDIENTES:</p> <p>HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO</p>	<ol style="list-style-type: none"> En los resultados que se optan en nuestro problema general es una alternativa de financiamiento, el Leaseback para aumentar la liquidez en la Distribuidora "GYP" S.A.C. Este tipo de leasing nos permite reducir nuestras deudas a corto plazo y aumentar el capital con la cual podamos solventar los gastos realizados y así poder tener mayor liquidez obteniendo un beneficio. Si bien es cierto, genera rentabilidad a largo plazo, pero lo que la empresa necesita es obtener liquidez a corto plazo. Con respecto al tipo de instrumento financiero usado, un tipo de arrendamiento financiero que existe en el Perú, sabemos que se puede financiar pero desconocemos de qué tratan los tipos de leasing y como es que podemos aplicarlo en la empresa, si vemos en esta tesis nos muestra un conocimiento más amplio sobre el Leaseback un tipo de leasing que no es muy usado en el país. Cabe recalcar que muestra las definiciones, beneficios y demás conceptos, estando informado sobre este tipo de instrumento financiero que permite también conocer los requisitos para la obtención del Leaseback que te permiten financiar con la empresa. Concluimos que existe un indicador financiero en la cual se puede ver el efecto del Leaseback implementando los ratios financieros que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de la empresa. En la cual nos permite ver nuestras deudas a corto y largo plazo. El Leaseback nos permite seguir disfrutando de la posesión y uso que ostentaba antes, aunque en título distinto (antes como propietario, ahora como arrendatario) y reservarse, por medio de la opción de compra, la posibilidad recuperar la titularidad del Inmueble. 	<ol style="list-style-type: none"> Solicitar una cuenta de crédito, un producto que es muy utilizado por las Pymes y profesionales para resolver problemas puntuales de falta de liquidez, como pagar las nóminas o asumir un pago que no puedes cubrir porque te han fallado los cobros de algunos clientes. Sugerir Una política comercial que detallan el conjunto de criterios y principios que guían a la empresa en el proceso de la venta, tanto en la interacción con los clientes y la regulación de la comercialización. Se presupone que toda empresa dispone de una política comercial, pero en la práctica muchos negocios no la han definido adecuadamente. Esto provoca falta de organización, confusiones, pérdida de oportunidades y una disminución en los resultados económicos. Gestionar pagos de clientes y proveedores. Si el problema es un desfase transitorio entre ingresos y pagos, hay que intentar alargar los pagos a proveedores o acortar el cobro de clientes, definir un valor que se ajuste a su capacidad de pago, realice un balance de sus ingresos y egresos. No se comprometa con cuotas que no pueda cumplir. La empresa debe gestionar mejor sus cuentas por cobrar y optimizar su política de cobranza para lograr reducir sus obligaciones financieras y poder solventar sus gastos realizados por la empresa, teniendo un mejor incremento en el capital, como también liquidez que le permita a la empresa crecer en su negocio.

ANEXO B
ÁREA GEOGRÁFICA



ANEXO C

Según el autor Rodríguez Velarde J. (2002) nos muestra el siguiente modelo de contrato Leaseback.

MODELO DE CONTRATO DE LEASE BACK

Señor Notario: Sírvase usted extender en su Registro de Escrituras Públicas, una de Arrendamiento Financiero, MODALIDAD LEASE-BACK, que celebran de una parte, EL BANCO con Registro Único del Contribuyente N° 10030000 inscrito en la Ficha N° 9000 del Registro Mercantil de los Registros Públicos de Arequipa, debidamente representada por su Gerente, identificado con Documento Nacional de Identidad N° Debidamente facultado de acuerdo a los poderes que corren inscritos en la Ficha N° 9000 del Registro Mercantil de los Registros Públicos de Arequipa, con domicilio para los efectos de este contrato en..... al que en adelante se le denominará EL BANCO, y de la otra parte, EL CLIENTE con Registro Único del Contribuyente N° 10020000, persona jurídica que corre inscrita en la Ficha N° Del Registro de Personas Jurídicas de Arequipa, debidamente representada por su Gerente, señor..... Identificado con Documento Nacional de Identidad N°, con domicilio para los efectos de este contrato en....., al que en adelante se le denominará “EL CLIENTE”, en los términos y condiciones siguientes:

SECCIÓN PRIMERA

VOLUNTAD EXPRESA DE LAS PARTES INTERVINIENTES

PRIMERA: Las partes intervinientes en el presente contrato expresan su voluntad respecto de la intención de celebrar el acto jurídico que en el presente instrumento se formaliza.

EL BANCO declara su voluntad de adquirir el bien referido en la cláusula séptima, ello en razón que celebra un contrato de arrendamiento financiero con “EL CLIENTE”.

En tal sentido, “EL CLIENTE” manifiesta su voluntad de celebrar con EL BANCO un contrato de arrendamiento financiero, para lo cual EL BANCO deberá adquirir el bien descrito en la cláusula séptima.

SECCION SEGUNDA

TÍTULO I: GENERALIDADES Y DEFINICIONES PRELIMINARES

SEGUNDA: EL BANCO se constituyó como empresa bancaria por escritura pública extendida el..... Ante Notario de esta capital doctor..... La inscripción obra en la Ficha N° en el Registro Mercantil de Lima.

Por resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 000-91 de fecha..... EL BANCO fue autorizado a realizar operaciones de Arrendamiento Financiero.

El presente contrato se celebra al amparo del Decreto Legislativo N° 299, del Decreto Supremo N° 559-84-EFC y de las demás disposiciones legales aplicables al Contrato de Arrendamiento Financiero.

Se deja constancia que la información financiera que EL CLIENTE presente durante la vigencia del presente contrato, tiene carácter de Declaración Jurada.

TERCERA: En el presente contrato, se darán a las expresiones y términos indicados a continuación los significados siguientes:

- a) Locadora: Es la empresa escogida por “EL CLIENTE” para que adquiera de ella el EQUIPO en propiedad y se lo entregue en arrendamiento financiero.
- b) “EL CLIENTE”: Es el cliente de EL BANCO, es decir, la parte que transferirá en propiedad el EQUIPO para luego tomarlo en arrendamiento financiero.
- c) Venta: Es la transferencia previa por “EL CLIENTE” a EL BANCO del EQUIPO especificado en el presente contrato por un precio determinado por las partes.
- d) Equipo: Es el EQUIPO descrito en el presente contrato incluyendo cualesquier partes, repuestos, refacciones, adiciones y accesorios que pudieran estar ya incorporados o que pudieran incorporarse posteriormente.
- e) Cuotas de Arrendamiento: Constituyen el íntegro del valor de los pagos periódicos que deberá pagar “EL CLIENTE” a EL BANCO y podrán ser fijas o variables y/o reajustables, pagaderas de acuerdo a las condiciones establecidas por las partes en el presente contrato.

CUARTA: El presente contrato entrará en vigencia en la fecha en que EL BANCO efectúe el desembolso parcial o total para la adquisición del EQUIPO o a la fecha de suscripción de la presente minuta, lo que ocurra primero, y llegará

a su término a los 24 meses contados a partir de la fecha de entrega total del EQUIPO a “EL CLIENTE” y/o del desembolso total, para la adquisición del mismo, lo que ocurra último.

En todo caso, “EL CLIENTE” se obliga a reembolsar a EL BANCO todos aquellos gastos que originen las gestiones efectuadas con motivo del presente contrato, dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a la recepción del requerimiento formulado con tal fin por EL BANCO, en el cual se detallarán los conceptos y montos a reembolsar.

Asimismo, en el caso de cualquier obligación a cargo de “EL CLIENTE” que no corresponda ejecutarse de inmediato y para cuyo cumplimiento este contrato no establece plazo, “EL CLIENTE” autoriza anteladamente a EL BANCO para fijar, unilateralmente, la fecha de vencimiento del plazo.

QUINTA: Para efectos del presente contrato de arrendamiento financiero, todos los desembolsos en moneda nacional que deba efectuar EL BANCO se convertirán a su respectiva equivalencia en dólares americanos, de acuerdo al tipo de cambio compra de EL BANCO, vigente a la fecha en que se efectúe cada uno de los correspondientes desembolsos.

Las cuotas de arrendamiento financiero, así como cualquier otro monto que corresponda pagarla “EL CLIENTE” a EL BANCO, se pactan en dólares americanos, y en fondos de inmediata disponibilidad, quedando expresamente acordado que todos los pagos deben hacerse en dicha moneda, de acuerdo a lo expresamente permitido por el artículo 1237° del Código Civil, modificado por el Decreto Ley N° 25878, señalándose para estos efectos como lugar de pago la dirección consignada en la introducción del presente instrumento que corresponde a EL BANCO.

TÍTULO II: OBJETO DEL CONTRATO

SEXTA: Por el mérito del presente instrumento, EL BANCO da a “EL CLIENTE” en arrendamiento financiero, y ésta a su vez toma en tal condición, los EQUIPOS señalados en la cláusula sexta para el fin de destinarlos al giro propio del negocio.

TÍTULO III: DEL EQUIPO

SÉPTIMA: EL BANCO ha adquirido de “EL CLIENTE”, conforme a sus indicaciones, el siguiente equipo de acuerdo a la Factura N° 001-00000 de fecha..... emitida la misma por “EL CLIENTE” y que usted, señor

Notario, se servirá insertar a la escritura pública que origine la presente minuta, los cuales se denominarán el EQUIPO, y que son materia del presente contrato.

Para tal efecto, se ha dirigido a EL BANCO solicitándole que los adquiera, y expresa su pleno consentimiento y conformidad sobre los términos y las condiciones de adquisición del EQUIPO y su respeto a la descripción y especificaciones consignadas en la documentación referida en esta cláusula. “EL CLIENTE” garantiza a EL BANCO lo siguiente:

- Que el EQUIPO que se transfiere es de su propiedad y que está físicamente bajo su control
- Que el EQUIPO se encuentra en buenas condiciones de funcionamiento.
- Que el EQUIPO no se encuentra afectado en garantía ni pesa sobre él ninguna medida judicial o extrajudicial de embargo que limite o restrinja el dominio del EQUIPO, bajo ninguna forma, en beneficio de ningún acreedor.

En caso que lo afirmado por “EL CLIENTE” en esta cláusula resultara falso, habrá lugar a resolución del presente contrato de arrendamiento financiero, quedando también resuelta la compraventa del EQUIPO objeto de este instrumento, con la correspondiente indemnización, sin perjuicio del derecho de EL BANCO a accionar contra “EL CLIENTE” por los daños y perjuicios irrogados.

EL BANCO cede a “EL CLIENTE”, por el término del presente contrato, cualquier garantía o servicio a los que estuviera obligado quien hubiese vendido el EQUIPO a “EL CLIENTE”, derechos que conjuntamente con la propiedad del EQUIPO se transfieren por “EL CLIENTE” en favor de EL BANCO.

“EL CLIENTE” solicitará para dicho servicio, exclusivamente, a la persona o personas que le vendieron el EQUIPO o a los representantes y/o concesionarios de los fabricantes, quedando expresamente prohibido solicitar los servicios de cualquier otra entidad que pueda prestarlos, a menos que cuente con la autorización previa de EL BANCO, formulada por escrito. En caso de que dicha garantía o servicios no fueren totalmente gratuitos, su costo será cubierto, íntegramente, por “EL CLIENTE”.

OCTAVA: Se entiende como «Precio Definitivo» del EQUIPO al fijado por EL BANCO y que “EL CLIENTE” no podrá cuestionar, a la suma de todos los desembolsos que debe efectuar EL BANCO para adquirir el EQUIPO de “EL CLIENTE”, sea éste pagado en una sola armada o en varias, al que se deberá incluir todos los impuestos y gastos que afecten directa o indirectamente la adquisición del EQUIPO.

Las partes, de común acuerdo, manifiestan su voluntad de mantener en dólares americanos el «Precio Definitivo» del EQUIPO. Estos valores serán expresados en dólares de los Estados Unidos de América, utilizando cada vez que sea necesario el tipo de cambio establecido en la cláusula sexta para determinar la equivalencia respectiva, tal como permite el artículo 1237° del Código Civil.

NOVENA: “EL CLIENTE” declara que durante la vigencia del presente contrato, el EQUIPO estará ubicado en..... Si el local donde está instalado el EQUIPO durante la vigencia del contrato dejase de pertenecer a “EL CLIENTE”, éste deberá, previamente al traspaso del local, remitir a EL BANCO un estado detallado y completo del EQUIPO, firmado por el propietario del inmueble, especificando que el EQUIPO relacionado es de propiedad exclusiva de EL BANCO, por lo que no quedan en modo alguno afectos por las obligaciones que puedan vincular a “EL CLIENTE” del inmueble por razón de las relaciones arrendaticias o de cualquier otro orden que mantenga con el propietario del inmueble.

“EL CLIENTE” asume que es de su exclusiva responsabilidad que el EQUIPO sea adecuado al uso antes señalado y se compromete de modo expreso e inequívoco a:

- Usar el EQUIPO para el fin descrito en el presente contrato.
- Utilizar el EQUIPO de conformidad con las instrucciones del proveedor o del fabricante, empleando para ello solamente personal calificado.
- “EL CLIENTE” exigirá de dicho personal los títulos de especialización y capacitación pertinentes, así como las licencias y autorizaciones administrativas correspondientes e, igualmente, exigirá que operen el EQUIPO con el debido cuidado y diligencia, empleando todas las precauciones para evitar descomposturas, deterioros o deficiencias. El resarcimiento de los daños causados serán en todo caso de cargo de “EL CLIENTE”.

Cubrir el resarcimiento de los daños y perjuicios que puedan ocasionarse a EL BANCO o a terceros, como consecuencia del uso inadecuado del EQUIPO, cualquiera sea su naturaleza.

“EL CLIENTE” se obliga a no hacer ninguna clase de modificaciones, alteraciones, adiciones o mejoras en el EQUIPO sin el consentimiento previo, otorgado por escrito, de EL BANCO.

Cualquier elemento que “EL CLIENTE” instale en el EQUIPO o cualquier sustitución de repuestos que realice, en todo caso, serán de propiedad de EL

BANCO, sin perjuicio de la responsabilidad a que hubiese lugar por el incumplimiento de “EL CLIENTE”. Toda reparación, cualquiera sea su naturaleza, importancia o urgencia, será de cuenta, costo y cargo de “EL CLIENTE”, sin derecho a reembolso o compensación alguna por parte de EL BANCO.

“EL CLIENTE” se obliga a tomar por su cuenta, cuantas medidas sean necesarias para defender, respetar y hacer respetar por terceros tal derecho de propiedad, incluyendo el caso de reclamaciones derivadas de relaciones preexistentes entre dichos terceros y el PROVEEDOR.

“EL CLIENTE” se obliga a colocar en un lugar visible y preferencial del EQUIPO, en forma permanente, un distintivo indicador de que el EQUIPO es propiedad de EL BANCO, teniendo éste el derecho de hacerlo fijar en cualquier momento y por cuenta de “EL CLIENTE” en caso éste último no lo haya hecho. La inscripción contenida en dicho distintivo debe permanecer legible toda la duración del presente contrato.

“EL CLIENTE” declara que sobre el EQUIPO que ha vendido a EL BANCO y que desde ahora se obliga a tomar en arrendamiento financiero, no existe carga, ni gravamen, ni afectación global del activo a favor de las correspondientes entidades crediticias, ni medida judicial o extrajudicial que de alguna forma limite o restrinja su dominio.

“EL CLIENTE” se obliga a introducir en todas las escrituras públicas y contratos por los que constituya cualquier tipo de garantía real, prenda sin desplazamiento, hipoteca naval, hipoteca sobre aeronaves o hipoteca inmobiliaria que pueda concertar sobre el establecimiento, nave, aeronave, local o maquinaria en que se instale el EQUIPO, la declaración expresa que el EQUIPO allí instalado le pertenece en propiedad a EL BANCO, por lo que se reputará excluido y no quedará afecto al cumplimiento de la obligación que se trate de garantizar. De la práctica de dicha declaración deberá dar cuenta “EL CLIENTE” a EL BANCO dentro de los siete (07) días calendario siguientes al de la formalización de la escritura o del contrato o documento en que la declaración haya sido consignada.

El incumplimiento por parte de “EL CLIENTE” de las obligaciones que contrae mediante esta cláusula es causal de resolución del presente contrato, sin perjuicio del derecho de EL BANCO a accionar para que “EL CLIENTE” le indemnice los daños y perjuicios irrogados.

Queda entendido que, EL BANCO tiene expedito su derecho de interponer la o las acciones legales a que hubieran lugar en el supuesto que “EL

CLIENTE” no cumpla con devolver o restituir el EQUIPO en caso esa sea su obligación.

DÉCIMA: A efectos de fijar la cuantía, las partes acuerdan que en todos aquellos casos que con arreglo a este contrato deban determinarse sumas de dinero que formen parte del «Precio Definitivo» del EQUIPO y/o de cualquier otra obligación, se utilizará, en caso sea necesario, el tipo de cambio establecido en la cláusula quinta, de modo que éstos queden así determinados en dólares americanos.

Asimismo, en todos aquellos casos en que EL BANCO realice uno o más desembolsos que posteriormente sean trasladados a “EL CLIENTE” para su pago, se utilizará el mismo procedimiento de conversión a su equivalente en dólares americanos al tipo de cambio establecido en la cláusula quinta, a efectos de determinar el valor de dichos desembolsos en moneda extranjera, de modo que “EL CLIENTE” realice el pago correspondiente en dólares americanos.

UNDÉCIMA: EL BANCO tendrá derecho a inspeccionar el EQUIPO cuantas veces lo juzgue conveniente con la finalidad de cerciorarse de su correcta instalación, uso y funcionamiento. Por su parte, “EL CLIENTE” se obliga a facilitar dichas inspecciones y a colaborar con EL BANCO en todo lo que éste le solicite para el mejor desenvolvimiento de la inspección del uso, funcionamiento, mantenimiento y conservación del EQUIPO.

EL BANCO queda facultado a efectuar la inspección antes referida en presencia de un Notario Público determinado por él, siendo de cuenta de “EL CLIENTE” los gastos en que pudiera incurrirse por tales efectos.

De otro lado, EL BANCO podrá exigir que “EL CLIENTE” obtenga y le haga entrega de una certificación notarial respecto a la situación y uso del EQUIPO.

DUODÉCIMA: El EQUIPO tendrá, en todo momento, la condición de EQUIPO mueble, a cuyo efecto, si fuera preciso su sujeción a un elemento inmueble, tal sujeción deberá hacerse de forma que permita la separación del EQUIPO, sin menoscabo tanto de éste como del elemento inmueble al que estuviese unido. Por consiguiente, “EL CLIENTE” se obliga a no adherir, identificar o empotrar el EQUIPO al inmueble donde será instalado, de modo que pueda perder su autonomía o individualidad o pueda confundirse con todo o parte del inmueble donde está ubicado.

Igualmente, quedará a cargo de “EL CLIENTE” el mantenimiento, la electricidad, combustible, lubricación o cualquier otro material o fuente de

energía requerida para el funcionamiento del EQUIPO, conforme a las especificaciones del fabricante, así como todas las reparaciones o repuestos que requiera el EQUIPO para su correcto y normal funcionamiento durante la vigencia del presente contrato. Los repuestos deberán ser los autorizados por el fabricante del EQUIPO.

“EL CLIENTE” se obliga a no hacer ninguna clase de modificaciones, alteraciones o mejoras en el EQUIPO sin el consentimiento previo, otorgado por escrito, de EL BANCO.

Cualquier elemento que “EL CLIENTE” instale en el EQUIPO o cualquier sustitución de repuestos que realice, en todo caso, pasará a ser propiedad de EL BANCO.

DÉCIMO TERCERA: “EL CLIENTE” no tendrá derecho a recibir ninguna indemnización de EL BANCO o pedir disminución en el monto de las cuotas correspondientes en el caso de parada o suspensión en el uso del EQUIPO o por cualquier motivo que sea, incluida la fuerza mayor.

DÉCIMO CUARTA: Serán por cuenta de “EL CLIENTE” todos los riesgos por pérdida, robos, hurtos, destrucción parcial o total o daño que por cualquier causa, incluidos la fuerza mayor o el caso fortuito, sufra el EQUIPO. En caso que alguno de estos hechos ocurriera, queda convenido que subsistirá la obligación de “EL CLIENTE” de pagar a EL BANCO la totalidad de las cuotas de arrendamiento no vencidas, en los plazos previstos en el presente contrato. Consecuentemente, “EL CLIENTE” exime de toda responsabilidad a EL BANCO por la eventual pérdida, deterioro o destrucción del EQUIPO conformantes del EQUIPO y por los daños que éstos pudieran causar a personas o cosas, cualquiera que fuere la causa, inclusive el caso fortuito y la fuerza mayor, ello en concordancia al Título VI sobre Seguros.

DÉCIMO QUINTA: “EL CLIENTE” asume la responsabilidad por la idoneidad del EQUIPO, sus condiciones de funcionamiento y calidades técnicas, para los usos y fines que persigue, eximiendo en forma expresa e inequívoca de toda responsabilidad a EL BANCO por tales conceptos, por lo que renuncia a todas las acciones y/o excepciones que pudiera hacer valer frente a EL BANCO. Asimismo, “EL CLIENTE” exime de toda responsabilidad a EL BANCO en caso que por cualquier motivo o circunstancia el título de adquisición del EQUIPO se vea perjudicado, cualesquiera fuere la causa, inclusive por aplicación de las preferencias contenidas en el artículo 1136° del Código Civil.

DÉCIMO SEXTA: “EL CLIENTE” declara que el EQUIPO se halla en su poder, funcionando a su entera satisfacción, y expresa estar totalmente de acuerdo con el estado en que se encuentra y con las características del mismo.

TÍTULO IV: PLAZO Y CUOTAS DE ARRENDAMIENTO

DÉCIMO SÉPTIMA: Las cuotas de arrendamiento se pagarán en moneda extranjera, dólares americanos, en forma vencida en las oficinas de EL BANCO. La primera cuota se abonará a los treinta (30) días de la fecha que “EL CLIENTE” reciba en forma completa los EQUIPOS a que se refiere la cláusula sexta o se produzca el desembolso total del «Precio Definitivo» del EQUIPO, lo

que ocurra último. Dicha fecha establecerá la correspondiente a la de las cuotas sucesivas. En suma, se trata de 24 cuotas.

DÉCIMO OCTAVA: A partir de la firma de la escritura pública que la presente minuta origine y hasta la fecha en que EL BANCO efectúe el desembolso total del «Precio Definitivo» para la adquisición del EQUIPO, “EL CLIENTE” se obliga al pago mensual del equivalente al 1% sobre el importe por desembolsar del «Precio Definitivo» del EQUIPO, establecido en la cláusula séptima del presente instrumento, y que para el efecto se estima inicialmente en US\$.0000, 00.

DÉCIMO NOVENA: En caso que EL BANCO tenga que hacer desembolsos parciales a “EL CLIENTE” como adelanto por la adquisición del EQUIPO, “EL CLIENTE” deberá abonar por períodos mensuales en calidad de pre cuotas a EL BANCO, una suma equivalente al resultado de multiplicar el factor numérico igual a 0.00 por los desembolsos efectuados en cada oportunidad por EL BANCO. Estos pagos serán efectuados en dólares americanos, para lo cual EL BANCO, aplicará, en caso sea necesario, el tipo de cambio a que se refiere la cláusula quinta del presente contrato.

El pago de la(s) pre cuota(s) será efectuado el día en que se produzca cada desembolso y así sucesivamente durante cada mes hasta que EL BANCO efectúe el desembolso total para la adquisición del EQUIPO.

VIGÉSIMA: Las cuotas mensuales de arrendamiento financiero se establecerán multiplicando los factores numéricos que se detallan a continuación, por el «Precio Definitivo» del EQUIPO, fijado según lo establecido en la cláusula décimo octava del presente contrato, es decir, de la cuota N° 01 a la cuota N° 24, inclusive, el factor será igual a 0.00000.

Estas cuotas, incluido además el citado factor, podrán ser a criterio de EL BANCO reajustadas en la misma proporción en que se reajuste el costo total

efectivo (intereses, comisiones u otros si los hubiera) para operaciones activas en moneda extranjera de mayor plazo, sea ésta controlada o no por el Banco Central de Reserva del Perú o a través de la Tasa Activa de Mercado en Moneda Extranjera (TAMEX), que publique la Superintendencia de Banca y Seguros o las que establezca el mercado, a elección de EL BANCO. En caso la autoridad pertinente dejase de fijar o publicar la tasa de interés para las citadas operaciones activas en moneda extranjera, la cuota mensual de arrendamiento se podrá reajustar a criterio de EL BANCO en función al costo total efectivo que cobren las instituciones financieras de la plaza para sus operaciones activas a mayor plazo en moneda extranjera. Asimismo, se reajustarán las cuotas si por motivos de cambio en la reglamentación del Banco Central de Reserva o de cualquier otra institución, el costo de los préstamos otorgados por el exterior se incrementen y/o modifiquen las tasas de impuestos sobre dichos préstamos, así como para los Bonos de Arrendamiento Financiero.

VIGÉSIMO PRIMERA: Todo monto que sea abonado por “EL CLIENTE” a EL BANCO, le será adicionado el correspondiente Impuesto General a las Ventas vigente y cualquier otro impuesto o gravamen que le sea aplicable.

Todos los tributos, multas y derechos notariales y de registro creados o por crearse que afecten al presente contrato, inclusive el Impuesto General a las Ventas, así como aquellos que graven la propiedad, posesión o utilización del EQUIPO, serán de cuenta y cargo de “EL CLIENTE”.

Las partes dejan constancia, en caso el impuesto antes referido sea variado o sustituido por uno similar o las normas legales lo modificaran, siempre quedará obligado “EL CLIENTE” a reembolsar a EL BANCO el monto correspondiente del tributo que deba pagar, ello a consecuencia de la propiedad del EQUIPO.

VIGÉSIMO SEGUNDA: Queda expresamente convenido que todos los pagos que por los diversos conceptos indicados en el presente contrato deba efectuar “EL CLIENTE” a EL BANCO, deberán ser abonados en dólares americanos.

VIGÉSIMO TERCERA: En el caso que “EL CLIENTE” incumpliera con algún o algunos de los pagos que deba efectuar en virtud del presente contrato en favor de EL BANCO, éste queda facultado para efectuar la cobranza de aquéllos, por sí mismo o a través de terceros, pudiendo ser esta cobranza judicial o extrajudicial, siendo de cargo de “EL CLIENTE” todos los gastos, costos y similares en que se hubieran incurrido en la gestión de cobro, sin importar si ésta resultó fructífera o no para EL BANCO.

Para efectos de determinar el monto que pudiera adeudar “EL CLIENTE” a EL BANCO, de conformidad con la presente cláusula, le serán de aplicación, en caso sea necesario, el tipo de cambio señalado en la cláusula quinta de este contrato.

Adicionalmente, “EL CLIENTE” queda obligado a pagar a EL BANCO una penalidad adicional consistente en 0.000 de los montos que le haya dejado de abonar por cada día de atraso, siendo también de aplicación, en caso sea necesario, el tipo de cambio indicado en la cláusula quinta precedente.

VIGÉSIMO CUARTA: Se deja expresa constancia que las cuotas podrán ser reajustadas o generar cuota(s) extraordinaria(s) a juicio de EL BANCO en caso de variación o modificación del régimen tributario existente sobre la depreciación y/o revaluación de Activos Fijos y/o exposición de los estados financieros a inflación que afecten a EL BANCO por concepto del EQUIPO materia del contrato.

Asimismo, las cuotas podrán ser reajustadas o generar cuota(s) extraordinaria(s), a juicio de EL BANCO y sin posibilidad de cuestionamiento por “EL CLIENTE”, a fin de trasladarle a esta última el impacto económico correspondiente al eventual pago que por el EQUIPO o por el contrato, realice EL BANCO por concepto de cualquier impuesto que grave y/o que en el futuro pueda gravarlo.

Con tal fin EL BANCO hará llegar oportunamente a “EL CLIENTE” a determinación de dicho(s) reajuste(s) y/o cuota(s) extraordinaria(s) y que deberá(n) ser pagada(s) en la(s) fecha(s) que así determine EL BANCO sin cuestionamiento por parte de “EL CLIENTE”.

TÍTULO V: DERECHOS Y OBLIGACIONES DE “EL CLIENTE”

VIGÉSIMO QUINTA: Durante la vigencia del presente contrato, “EL CLIENTE” podrá ejercer opción de compra sobre el EQUIPO materia del presente contrato. Para ello deberá comunicarlo por escrito a EL BANCO, obteniendo así un cargo de recepción, así como abonarle el 1% del «Precio Definitivo» del EQUIPO, señalado en la cláusula décimo séptima. La mencionada opción sólo surtirá efecto después que “EL CLIENTE” haya abonado la última cuota de arrendamiento financiero y haya cumplido con todas las obligaciones contraídas en el presente contrato.

Todos los gastos e impuestos por la transferencia a favor de “EL CLIENTE”, en el supuesto que la opción de compra surta efecto, serán de cargo de “EL CLIENTE”.

VIGÉSIMO SEXTA: Sin perjuicio de las obligaciones que conforme a este instrumento o por mandato de la ley le pudieran corresponder, “EL CLIENTE” asume formalmente frente a EL BANCO, durante la vigencia del presente contrato de arrendamiento financiero, las siguientes obligaciones:

1. “EL CLIENTE” se compromete, a sola solicitud de EL BANCO, a proporcionarle toda la información financiera, económica, comercial o cualquier otra que éste considere, los cuales podrán incidir en aspectos que usualmente se soliciten y que pudieran afectar a criterio de EL BANCO el contrato de arrendamiento financiero. Asimismo “EL CLIENTE” entregará a EL BANCO sus estados financieros trimestralmente sin auditar debidamente firmados por su gerente general y su contador dentro de los treinta días calendario siguientes a la finalización de cada período.

“EL CLIENTE” se obliga a presentar a EL BANCO, dentro de los noventa (90) días calendario siguiente al cierre del año fiscal y cada seis (06) meses por lo menos, Balance General y su Estado de Ganancias y Pérdidas, uno de los cuales deberá ser el balance definitivo anual certificado por firma de auditores independientes de reconocida solvencia profesional.

2. “EL CLIENTE” se obliga a enviar a EL BANCO, copias notarialmente certificadas de las actas de Sesión de las Juntas de Accionistas y Directorio que tengan alguna implicancia con el contrato de arrendamiento financiero; esta obligación deberá ser cumplida en un plazo de treinta días calendario de haber sido celebradas las Sesiones.

TÍTULO VI: SEGUROS

VIGÉSIMO SÉPTIMA: A partir del momento de la entrega del EQUIPO y hasta la finalización del presente contrato, “EL CLIENTE”, en su calidad de tal y poseedor inmediato del EQUIPO, tendrá la responsabilidad inherente a su condición de tal y especialmente:

a. De cualquier daño causado por el EQUIPO, cualquiera sea su causa.

b. De cualquier daño, robo o destrucción parcial o total sufrido por el EQUIPO, sea cual fuere su causa u origen.

“EL CLIENTE” autoriza por este contrato a EL BANCO para que éste contrate por cuenta y cargo de “EL CLIENTE” los seguros necesarios durante la vigencia del contrato, en caso en que este último no cumpliera con la obligación señalada en el párrafo anterior.

VIGÉSIMO OCTAVA: En particular, las pólizas de seguros deberán cubrir los riesgos derivados de la responsabilidad civil de “EL CLIENTE” y de EL BANCO y también garantizar el EQUIPO contra todo riesgo, a criterio de EL BANCO. Dicho seguro deberá contratarse por un importe suficiente para cubrir en cualquier momento el valor de reemplazo del mismo.

VIGÉSIMO NOVENA: Todas las pólizas deberán tener una cláusula según la cual EL BANCO deberá recibir aviso por escrito con treinta (30) días calendario de anticipación a la fecha de vencimiento de la póliza. También deberán especificar que las pólizas no podrán ser anuladas sin aviso escrito a EL BANCO por parte de la aseguradora con un mínimo de quince (15) días calendario de anticipación. “EL CLIENTE” deberá acreditar, a satisfacción de EL BANCO, la contratación y vigencia plena de los seguros convenidos dentro de un plazo no mayor de quince (15) días calendarios anteriores a la recepción del EQUIPO. En caso que “EL CLIENTE” no cumpla esta obligación, EL BANCO podrá contratar tales seguros y exigir de “EL CLIENTE” el pago del importe desembolsado por tal concepto, y además, exigir el pago de intereses fijados en la tasa activa más alta permitida por el sistema financiero para sus operaciones activas sobre el importe pagado a la compañía de seguros, calculados proporcionalmente por cada día transcurrido o iniciado desde la fecha de contratación de la póliza hasta la del pago efectivo del referido importe. De común acuerdo de las partes contratantes, los riesgos cubiertos por el seguro podrán ser ampliados y la prima y gastos que se devenguen con motivo de esta ampliación, serán de cuenta y cargo de “EL CLIENTE”.

TRIGÉSIMA: Cuando la empresa de seguros acepte la “Declaración de Pérdida Total”, la suma que pague se utilizará, a elección de “EL CLIENTE” en la siguiente forma:

a. Para reemplazar el EQUIPO incluido en la “Declaración de Pérdida Total”, en caso que la suma que pague la empresa aseguradora sea insuficiente para sustituir el EQUIPO, “EL CLIENTE” pagará la diferencia.

b. Para cubrir los saldos deudores de las cuotas de arrendamiento financiero devengadas más intereses y otros conceptos adicionales autorizados, más reembolso por gastos, servicios e impuestos adeudados, así como para cubrir el saldo de capital insoluto.

Queda establecido que todo exceso en el importe de la indemnización que pagará la empresa aseguradora en relación con los conceptos antes mencionados, beneficiaría exclusivamente a “EL CLIENTE”, aplicándose en

caso de defecto en la cobertura del seguro las condiciones expuestas anteriormente.

TÍTULO VII: DE LA RESOLUCIÓN

TRIGÉSIMO PRIMERA: EL BANCO podrá dar por resuelto el presente contrato, de pleno derecho y sin necesidad de declaración judicial, en las causales de resolución señaladas en este contrato, así como las señaladas por la cláusula trigésimo segunda, a cuyo efecto comunicará tal resolución por escrito al domicilio indicado por “EL CLIENTE” en este contrato.

La resolución operará desde el momento de la emisión de la referida comunicación. A partir del envío de tal notificación, podrá EL BANCO recuperar de inmediato el EQUIPO y exigir acumulativamente el pago total de las cuotas de arrendamiento vencidas y por vencerse, hasta la finalización del plazo establecido en el presente contrato. “EL CLIENTE” se obliga a devolver de inmediato el EQUIPO al lugar que designe EL BANCO en las mismas condiciones de conservación y buen funcionamiento en que le fue entregado, salvo el desgaste natural por el uso. Son de cargo de “EL CLIENTE” el pago de los gastos de entrega y de los que fijare EL BANCO para reparar cualquier desperfecto del EQUIPO y el que ocasione su remoción y EL CLIENTE.

TRIGÉSIMO SEGUNDA: Sin perjuicio de las causales señaladas específicamente en este contrato también son causales de resolución de pleno derecho las siguientes:

1. Si “EL CLIENTE” incumpliera con el pago puntual de dos o más cuotas y/o pre cuotas y/o cuotas reajustadas consecutivas, o cuando se atrasara en más de dos (02) meses en el pago de una cuota o de cualquier obligación emanada del presente contrato.

2. Si “EL CLIENTE” incumpliera con el pago oportuno de una o más cuota(s) extraordinaria(s) a que se refiere la cláusula vigésimo cuarta.

3. Si se trasladara el EQUIPO a un lugar distinto del previsto, sin autorización previa de EL BANCO.

4. Si “EL CLIENTE” incumpliera cualquiera de las obligaciones que en el presente contrato se establecen respecto al signo ostensible de propiedad y a la publicidad e información a terceros.

5. Si “EL CLIENTE” no obtuviera o conservara en vigencia los permisos, licencias y registros necesarios para la utilización del EQUIPO y del personal encargado de operarlo.

6. De manera general, si “EL CLIENTE” incumpliera cualquiera de las obligaciones a que se contrae por el presente contrato; enajenara o traspasara sus empresas en todo o en parte; se encontrara en estado de cesación de pago o atraso; convocara a concurso de acreedores; se acogiera a la Ley de Reestructuración Patrimonial, o si, a juicio de EL BANCO, su situación administrativa, económica o financiera causara fundados temores que surgiera una de las situaciones antedichas, salvo que “EL CLIENTE” consiguiera al solo requerimiento de EL BANCO, garantía solidaria otorgada por un tercero, suficiente a juicio de EL BANCO, para responder por las obligaciones contraídas por “EL CLIENTE”, conforme al presente contrato.

7. En el supuesto que “EL CLIENTE” se negara a recibir parcial o totalmente el EQUIPO, o su accesorios, o habiéndolo recibido y sin contar con la autorización escrita y previa de EL BANCO quisiera devolverlo o consignarlo, o lo devolviera o consignara, o lo entregara a terceros.

8. En el caso que “EL CLIENTE” no cumpliera con el pago de cualquier tributo o tributos que afecte el presente contrato o no procediera a efectuar el desembolso del importe de los tributos que hubieran sido sufragados por EL BANCO, de acuerdo con el presente contrato.

9. Si “EL CLIENTE” cede, traspasa o subarrienda los derechos y obligaciones nacidos del presente contrato, o si grava en alguna forma el EQUIPO o transfiera la posesión, ya sea en su totalidad o en parte, sin el consentimiento de EL BANCO, formulado por escrito.

10. En el supuesto que EL CLIENTE incurriera en una causal de resolución y/o rescisión de éste o de cualquier otro contrato de arrendamiento financiero, así como, en general, de cualquier otro tipo de contrato celebrado con EL BANCO, así como en el supuesto que EL CLIENTE tenga una obligación impaga en EL BANCO.

TRIGÉSIMO TERCERA: Comunicada la resolución, “EL CLIENTE” automáticamente deberá entregar el EQUIPO a EL BANCO, sin necesidad de requerimiento.

En tal caso, “EL CLIENTE” se obliga a devolver de inmediato el EQUIPO al lugar que designe EL BANCO en las mismas condiciones de conservación y buen funcionamiento en que le fue entregado, salvo el desgaste natural por el normal uso.

Son de cargo de “EL CLIENTE” el pago de los gastos de entrega y de los que fijare EL BANCO para reparar cualquier desperfecto del EQUIPO y el que ocasione su remoción y EL CLIENTE.

TRIGÉSIMO CUARTA: En cualquier momento, a su sola decisión, EL BANCO podrá ceder este contrato a otra empresa dedicada al arrendamiento financiero, sin necesidad de comunicarlo previamente a “EL CLIENTE”. Una vez cedido el presente contrato, EL BANCO se compromete en informar mediante comunicación escrita el nombre y dirección de la nueva LOCADORA con quien deberá asumir las obligaciones del presente contrato.

TÍTULO VIII: CESIÓN O GARANTÍA

TRIGESIMO QUINTA: EL BANCO queda expresamente autorizado para ceder o traspasar total o parcialmente todos los derechos y obligaciones derivadas del contrato de arrendamiento financiero, quedando establecido que la conformidad que otorga por el presente instrumento “EL CLIENTE”, conlleva a la autorización previa para la cesión de posición contractual de EL BANCO.

Asimismo, EL BANCO podrá dar en garantía, en cualquier forma que legalmente se encuentre prevista, los derechos que el contrato le confiera. “EL CLIENTE” no podrá ceder, traspasar o subarrendar los derechos u obligaciones nacidos del presente contrato ni gravar en ninguna forma el INMUEBLE o transferir la posesión, sea ésta parcial o total, sin el consentimiento escrito de EL BANCO, bajo pena de resolución del presente contrato.

TÍTULO IX: DISPOSICIONES FINALES

TRIGÉSIMO SEXTA: Para todos los efectos del presente contrato, las partes pactan la mora automática; en ningún caso será necesario la intimación al deudor para que la mora exista respecto al cumplimiento de sus obligaciones; para estos efectos será de aplicación la tasa de interés moratorio establecida por el Banco Central de Reserva del Perú.

TRIGÉSIMO SÉPTIMA: “EL CLIENTE” se obliga a presentar a EL BANCO, dentro de los noventa (90) días siguientes al cierre del año fiscal y cada seis (06) meses por lo menos, Balance General y su Estado de Ganancias y Pérdidas, uno de los cuales deberá ser el balance definitivo anual certificado por firma de auditores independientes de reconocida solvencia profesional.

TRIGÉSIMO OCTAVA: Para todos los efectos del presente contrato, las partes renuncian a sus propios fueros y se someten a la jurisdicción y

competencia de los Jueces y Salas del Distrito Judicial del Cercado de Arequipa, designando como sus domicilios los consignados en la introducción de este instrumento. Cualquier variación de domicilio para que surta efecto, deberá ser comunicada por escrito a la contraparte con diez (10) días calendario de anticipación.

TRIGÉSIMO NOVENA: Los gastos notariales incluido un testimonio de la escritura que la presente minuta origine, para EL BANCO, los derechos registrales y demás conceptos inherentes o necesarios para la formalización y perfeccionamiento e inscripción de los contratos que anteceden, serán de cuenta y gasto de “EL CLIENTE”.

CUADRAGÉSIMA: A criterio de EL BANCO, cualquier controversia, discrepancia, litigio, disputa, reclamo o diferencia que se origine en relación con la ejecución, validez, existencia, aplicabilidad, nulidad, anulabilidad, resolución, terminación o interpretación de este contrato, o de cualquier otra materia vinculada a, o contenida en él, será resuelta definitivamente mediante un arbitraje de Derecho, de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima (en adelante “las reglas”).

El arbitraje tendrá lugar en Lima y se celebrará en idioma español. Todos los documentos que se presenten estarán traducidos a este idioma.

Las partes contratantes aceptan de manera expresa que el laudo arbitral será definitivo y obligatorio, renunciando a interponer cualquier otro recurso impugnatorio contra el laudo arbitral. En caso que alguna de las partes interpusiera el Recurso de Anulación a que se refiere el artículo 61º del Decreto Ley N° 26572, serán competentes los jueces y tribunales de la ciudad de Lima, Perú. Para la interposición de este recurso, se acompañará una carta fianza bancaria, solidaria, irrevocable, incondicionada, de realización automática y sin beneficio de excusión a favor de la parte que no impugna el laudo arbitral, por la suma de US\$ 000.00, la misma que tendrá una vigencia no menor de doce meses.

El tribunal arbitral que se constituya estará integrado por tres árbitros, que obligatoriamente deberán ser abogados. Cada parte nombrará un árbitro, quienes a su vez designarán un tercero, que actuará como Presidente del tribunal. Si los árbitros designados por las partes no se pusieran de acuerdo en la designación del tercer árbitro, éste será designado, conforme a lo establecido en “las reglas”.

La nacionalidad o domicilio de los árbitros podrá ser cualquiera, sin importar quién sea la entidad que los designe.

El tribunal arbitral decidirá por mayoría sobre la materia objeto del arbitraje. A tal efecto emitirá un laudo arbitral por escrito, en el plazo máximo de ciento veinte (120) días a partir de la fecha de inicio del arbitraje, justificando la resolución adoptada.

El tribunal arbitral determinará la forma en que deberán satisfacerse los gastos relacionados con el arbitraje.

La ley aplicable a la validez, efectos y cualquier otro asunto vinculado al presente arbitraje y a la materia del mismo será la Ley Peruana.

Las partes en general, harán todos los esfuerzos para que se mantenga vigente el presente compromiso arbitral, respondiendo por los perjuicios de su incumplimiento. Asimismo, renuncian a cualquier acción o excepción destinada a limitarlo o anularlo.

Usted señor Notario, se servirá agregar las cláusulas de ley y elevar a Escritura Pública la presente minuta.

Fecha.