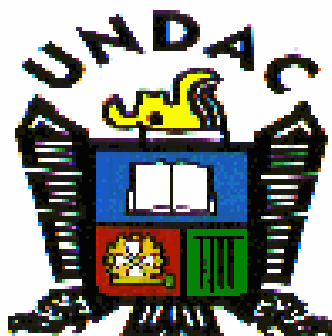


**UNIVERSIDAD NACIONAL “DANIEL ALCIDES CARRION”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



TESIS

**El leasing financiero como herramienta de financiamiento y
su incidencia en la renovación de activos fijos de las micro
y pequeñas empresas del sector transportes de la
provincia de Pasco - 2018**

Para optar título profesional de:

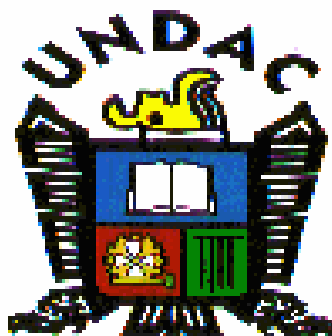
Contador Público

Autoras: Bach. Roxana Luzmila MATOS HUAMAN
Bach. Dercia Melisa PAUCAR HUARANGA

Asesor: Mg. Nemías CRISPÍN COTRINA

Cerro de Pasco, Perú – 2019

**UNIVERSIDAD NACIONAL “DANIEL ALCIDES CARRION”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



TESIS

**El leasing financiero como herramienta de financiamiento y
su incidencia en la renovación de activos fijos de las micro
y pequeñas empresas del sector transportes de la
provincia de Pasco - 2018**

Sustentada y aprobada ante los miembros del jurado:

Dr. Ladislao ESPINOZA GUADALUPE

PRESIDENTE

Dr. Julián C. ROJAS GALLUFFI

MIEMBRO

Mg. Jesús J. CANTA HILARIO

MIEMBRO

DEDICATORIA

A Dios dador de todo conocimiento

A mis padres Luis y Julia que son
el motor de mi vida y por su apoyo
incondicional.

A mis hermanos Dennys, Jan y Sandra

Roxana Luzmila.

A mi madre Julia Huaranga Vargas por
su amor y sus consejos para lograr mis
metas.

A mi padre Juan Paucar Ureta por su
amor, fortaleza y apoyo incondicional
para alcanzar mis metas.

Dercia Melisa

RECONOCIMIENTO

Expresamos nuestro sincero y eterno reconocimiento a nuestra Alma Mater Universidad Nacional “Daniel Alcides Carrión” y a los docentes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables, por habernos compartido sus sabios conocimientos y experiencias profesionales en bien de nuestra formación académica-profesional, en esta corta pero fructífera estadía en las aulas universitarias, al plasmar y consolidar en nosotras la mística del profesional contable respetuoso de las normas y la ética profesional, así como la de alcanzar la competencia profesional para un servicio mejor.

Con singular aprecio, expresamos nuestro reconocimiento al **Mg. Nemías Crispín Cotrina**, quien desinteresadamente nos ayudó a cristalizar nuestros más anhelados sueños de ser profesionales.

De igual manera nuestros agradecimientos a los colegas de la especialidad, amigos y familiares que nos animaron a culminar con éxito nuestros estudios. Gracias.

Las Autoras.

RESUMEN

La presente investigación intitulada: “El leasing financiero como herramienta de financiamiento y su incidencia en la renovación de activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco-2018”, desarrollado durante el primer semestre del año 2018, se refiere a conocer de qué manera el leasing financiero como herramienta de financiación incide en la renovación de activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, cuya finalidad es que los resultados obtenidos se conviertan en aportes para sus propietarios, por cuanto nos ha permitido analizar la situación del financiamiento para el desarrollo y crecimiento empresarial de las mismas.

Se realizó una investigación aplicada de nivel descriptivo en un primer momento, luego explicativa, por cuanto se describe y explica todos los aspectos del leasing financiero para la renovación de activos fijos de las MYPES del sector transportes de la provincia de Pasco, bajo el método no experimental.

Como resultado de la contrastación de las hipótesis se concluye que el leasing financiero como herramienta de financiamiento incide favorablemente en la renovación de activos fijos de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco, dando como resultado concordante en un 95% con las hipótesis planteadas.

En consecuencia, el contrato de leasing tiene por objeto conceder financiamiento a una persona natural o jurídica con la finalidad de que

ésta pueda adquirir un determinado bien e incidir en la renovación de activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco.

Palabras clave: *Leasing financiero, financiación, activos fijos, transporte.*

ABSTRACT

This research, entitled: "Financial leasing as a financing tool and its impact on the renewal of fixed assets in micro and small companies in the transport sector of the Province of Pasco-2018", developed during the first semester of 2018, refers to knowing how financial leasing as a financing tool affects the renewal of fixed assets in micro and small companies in the transportation sector of the Province of Pasco, whose purpose is that the results obtained become contributions for owners and accountants of the micro and small companies studied, because it has allowed us to analyze the situation of financing for the development and business growth of the same.

Applied research was carried out at a descriptive level at first, then explanatory, as it describes and explains all aspects of financial leasing for the renewal of fixed assets of the MYPES of the transport sector of the province of Pasco, under the method no experimental.

As a result of the testing of the hypothesis, it is concluded that financial leasing as a funding tool has a favorable impact on the renewal of fixed assets of micro and small companies in the transportation sector of the Province of Pasco, resulting in a 95% agreement with the hypotheses raised.

Consequently, the purpose of the leasing contract is to grant financing to a natural or legal person in order for it to acquire a specific asset. In this sense, it has an impact on the renewal of fixed assets in micro and small companies in the transportation sector of the province of Pasco.

KEYWORDS: *Financial leasing, financing, fixed assets, transportation.*

INTRODUCCION

La investigación intitulada: **“EL LEASING FINANCIERO COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENOVACIÓN DE ACTIVOS FIJOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TRANSPORTES DE LA PROVINCIA DE PASCO-2018”** tiene por objetivo conocer de qué manera el leasing financiero incide en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco.

El contrato de leasing tiene por objeto conceder un financiamiento a una persona con la finalidad de que ésta pueda adquirir un determinado bien. Según la descripción contenida en el artículo 1º del Decreto Legislativo N° 299, el contrato de *leasing* o de arrendamiento financiero es aquel que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado. Como podemos apreciar, el contrato de leasing tiene por esencia financiar a una persona para que pueda adquirir un determinado bien. Pero este financiamiento posee características que lo diferencian sustancialmente de un contrato de mutuo o de línea de crédito.

Para el desarrollo de este trabajo se ha aplicado la metodología, las técnicas e instrumentos necesarios para una adecuada investigación, en el marco de las normas de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables de la Universidad Nacional “Daniel Alcides Carrión”.

Para llegar a contrastar las hipótesis planteadas, se ha desarrollado el trabajo de investigación en los siguientes capítulos: El Capítulo I, presenta el Planteamiento del Problema de Investigación. El Capítulo II, presenta el Marco Teórico de la Investigación; El Capítulo III, está referido a la Metodología y Técnicas de la Investigación; El Capítulo IV, está referido al Análisis e Interpretación de Resultados Obtenidos de las técnicas e instrumentos de investigación aplicados en base al trabajo de campo realizado, producto de ello la determinación de la contrastación y validación de la hipótesis; luego arribamos a las Conclusiones y Recomendaciones de la investigación, finalmente se presenta la Bibliografía y los Anexos del trabajo de investigación.

Las Autoras.

ÍNDICE

CARATULA	
CONTRACARATULA	
DEDICATORIA.....	i
RECONOCIMIENTO.....	ii
RESUMEN.....	iii
ABSTRACT.....	v
INTRODUCCIÓN.....	vi
ÍNDICE.....	viii

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Identificación y determinación del problema.....	01
1.2 Delimitación de la investigación.....	07
1.3 Formulación del problema	08
1.3.1 Problema general.....	08
1.3.2 Problema específicos.....	09
1.4 Formulación de objetivos.....	09
1.4.1 Objetivo general.....	09
1.4.2 Objetivos específicos.....	09
1.5 Justificación de la investigación.....	10
1.6 Limitaciones de la investigación.....	10

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio.....	11
2.2 Bases teóricas – científicas relacionados con el tema.....	14
2.3 Definición de términos básicos.....	48

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación.....	50
--------------------------------	----

3.1.1	Tipo de investigación.....	50
3.1.2	Nivel de la investigación.....	51
3.2	Método de la investigación.....	51
3.2.1	Método de investigación.....	51
3.2.2	Diseño de la investigación.....	52
3.3	Universo y muestra.....	52
3.3.1	Universo del estudio.....	52
3.3.2	Universo social.....	53
3.3.3	Unidad de análisis.....	53
3.3.4	Muestra de la investigación.....	53
3.4	Formulación de hipótesis.....	53
3.4.1	Hipótesis general.....	53
3.4.2	Hipótesis específicos.....	54
3.5	Identificación de variables.....	54
3.6	Definición de variables e indicadores.....	54
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	55
3.8	Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	56
3.9	Tratamiento estadístico.....	56

**CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

4.1	Descripción del trabajo de campo.....	57
4.2	Presentación, análisis e interpretación de resultados.....	59
4.3	Contrastación y validación de la hipótesis de investigación.....	73
	CONCLUSIONES.....	ix
	RECOMENDACIONES.....	x
	BIBLIOGRAFÍA.....	xi
	ANEXOS.....	xiii

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) juegan un rol muy importante en el Perú y es justo destacar su labor emprendedora y en favor de la economía nacional. Se dice que el Perú es un país de emprendedores y para demostrarlo compartimos interesantes datos sobre la relevancia de las MYPES: ¹

Aportan al PBI: Según la Asociación de Emprendedores del Perú (ASEP), en el Perú, las MYPES aportan, aproximadamente, el 40% del PBI (Producto Bruto Interno) y, por ello, están entre las mayores impulsoras del crecimiento económico del país.

Ayudan a la generación de empleo: Las MYPES tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, inclusión

¹ <https://www.pqs.pe/economia/MYPES-importancia-economia-peru>

social, innovación, competitividad y lucha contra la pobreza. De hecho, en conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina.

Motor de desarrollo: Las MYPES en el Perú constituyen el 98,6% de las unidades empresariales, brindándole espacio de desarrollo a millones de trabajadores peruanos que contribuyen al desarrollo de la economía. Además, conforme las MYPES van creciendo y desarrollándose, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía.

Empresas: En el Perú, el 96,5% de las empresas que existen pertenecen al sector de las MYPES. Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año.

Mujeres emprendedoras: Según cifras del Ministerio de la Producción (PRODUCE) al término del 2017, en el Perú existen 1 millón 270.000 de MYPES lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima. Las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín.

Créditos MYPES: Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) colocaron S/ 11,831 millones a las MYPES al mes de enero de 2018. El monto representa un crecimiento de 13.7% respecto a los S/ 10,406 millones que alcanzaron durante el mismo período del 2017.

López (2009), Las MYPES, para su sobrevivencia y desarrollo, requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también es cierto que no basta el crédito y que resulta indispensable un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, que incida estructuralmente en todos los aspectos que conforman la actividad empresarial. De esta manera, la misión de una organización financiera de segundo piso podría ampliarse para otorgar apoyo técnico y financiero a las organizaciones, instituciones, centros y empresas que proporcionan respaldo empresarial en materia de información, asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico, para que fortalezcan su capacidad y amplíen su alcance en beneficio de las micro y pequeñas empresas.

Estas empresas requieren de la obtención de financiamiento, que permitan a una empresa contar con los recursos financieros necesarios con la finalidad de aumentar su crecimiento, productividad, para ello se hace necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario, surgiría una declinación para la empresa.

El financiamiento mayormente utilizado son los créditos otorgados por las instituciones financieras que deben devolverse en un plazo

determinado con los respectivos reajustes e intereses en el periodo acordado con dicha empresa.

Antes el hecho de endeudarse o financiarse mediante préstamos se pensaba que solo lo podían realizar las grandes empresas, sin embargo con los cambios económicos que en macroeconomía ha experimentado nuestro país, ahora financiarse es un asunto vital o necesario para las micro empresas, ya que realizar sus actividades requiere de recursos financieros, ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyecto que impliquen inversión. La falta de liquidez en las empresas hace que recurran a dichas fuentes de financiamiento, que les permitan obtener créditos bancarios, pagares ya sea para la adquisición de activos fijos, materia prima, mercaderías o el cumplimiento de otras obligaciones, es innegable que toda empresa requiere en algún momento el financiamiento de terceros.

Del mismo modo, para que un banco otorgue un financiamiento necesariamente uno de los requisitos que piden son los estados financieros, para ello el contador público no solo deberá saber formularlos bien, sino que tiene la necesidad de interpretarlos, y de acuerdo con la información financiera presentada por la empresa, el banco verá la solvencia económica para otorgar o no el préstamo.

La rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de las MYPES a largo plazo, que favorece la aparición de un elevado número de trabajos, ingresos para el estado, siendo un indicador

financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa. (González, 2002).

La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y crecimiento de los negocios en el tiempo. Es por ello que las decisiones dirigidas a desarrollar proyectos de inversión a financiarse mediante deuda, deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y por ende en el rendimiento sobre la inversión. El crecimiento económico de un negocio va a depender de su capacidad financiera para cubrir los gastos de operación, los niveles exigibles de deuda y la inversión en proyectos que permitan mejorar la capacidad productiva de los activos.

Las micro y pequeñas empresas del sector transporte destinan más de la mitad de sus ingresos totales a la adquisición de bienes y servicios. Si a esto se le suma el proceso creciente de la globalización que conduce a niveles cada vez más altos de competencia, resulta que el área de tributación en las empresas así como una adecuada planificación tributaria de las operaciones de las empresas es de vital importancia en las organizaciones ya que

representa un gran potencial para mejorar la liquidez y rentabilidad de la organización haciendo que las empresas tributen lo justo y correcto, principio tributario universal y por tanto evitar contingencias tributarias.

En la Región Pasco, se presenta una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de las MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

En la Ciudad de Cerro de Pasco, el mercado actualmente está creciendo siendo proyectado a seguir creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad, ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento y de esta manera las micro y pequeñas empresas van a brindar trabajo a los pobladores que están a su alrededor y que por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

El transporte de carga pesada en la Ciudad de Cerro de Pasco, se encuentra vinculado a todas las actividades económicas que se producen dentro de la misma, por lo que debe entenderse que hay una relación directa entre el dinamismo de la economía de la ciudad con la cantidad de viajes y volumen de carga que se transporta. De este modo el transporte de carga pesada aumentará o disminuirá según el estado de la economía de la ciudad de Cerro de Pasco, lo que conllevará a tomar decisiones sobre la renovación de sus activos fijos a fin de ofrecer un servicio eficiente a la población y consecuentemente obtener mayor rentabilidad en beneficio de las mismas.

1.2. DELIMITACION DE LA INVESTIGACION

Luego de haber descrito la problemática del estudio, la investigación se ha delimitado en los aspectos siguientes:

a) Delimitación Espacial

El ámbito en el cual se desarrolló la investigación comprende la Provincia de Pasco, específicamente el total de las MYPES de la Provincia de Pasco.

b) Delimitación Temporal

Es una investigación de actualidad. El periodo que comprendió el estudio es correspondiente al año 2018.

c) Delimitación Social

El equipo humano con el cual se trabajará comprendió a los propietarios y contadores de las MYPES del sector transporte de

la ciudad de Cerro de Pasco, a fin de obtener información para el desarrollo del trabajo de investigación.

d) Delimitación Conceptual

- **Leasing Financiero**

Es un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

- **Renovación de activos fijos**

Los activos fijos son bienes que una empresa adquiere para obtener un rendimiento, como inmuebles, maquinaria, equipos, vehículos de transporte, etc. Con el paso del tiempo esos activos van perdiendo valor o depreciándose, lo que llevará a la renovación o reemplazo de los mismos.

1.3. FORMULACION DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera el leasing financiero como herramienta de financiamiento incide en la renovación de activos fijos de las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, periodo 2018?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECIFICOS

- a) ¿En qué medida el contrato de leasing financiero como herramienta de financiamiento incide en la renovación de activos fijos de las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, periodo 2018?
- b) ¿De qué manera la definición y tratamiento del contrato de arrendamiento financiero incide en la renovación de activos fijos de las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, periodo 2018?

1.4. FORMULACION DE OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Conocer de qué manera el leasing financiero como herramienta de financiamiento incide en la renovación de activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, periodo 2018.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Determinar en qué medida el contrato de leasing como herramienta de financiamiento incide en la renovación de activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, periodo 2018.
- b) Analizar de qué manera la definición y tratamiento del arrendamiento financiero como herramienta de financiamiento incide en la renovación de activos fijos de las

micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, periodo 2018.

1.5. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

El presente estudio, se llevó a cabo tomando en consideración la importancia que tiene el leasing financiero para el financiamiento y desarrollo de las empresas, específicamente, las micro y pequeñas empresas del sector transporte, por lo cual, teniendo en cuenta dicha problemática este estudio pretende determinar si el arrendamiento financiero contribuye a la renovación de activos fijos de las MYPES de la Provincia de Pasco.

Considerando lo anterior, esta investigación presenta los mecanismos y su aplicación del leasing financiero como una forma de obtener recursos para la inyección financiera que requiere las empresas del sector.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACION

En la elaboración del trabajo de investigación no se han presentado limitaciones importantes que afecten su desarrollo, sin embargo, las que se presentaron fueron de carácter económico que se solucionaron inmediatamente.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO

Con relación al tema y problema materia de investigación y con el propósito de fundamentar científicamente el marco teórico de nuestra investigación hemos recurrido a fuentes de estudio de carácter científico encontrando entre otros los siguientes:

SAAVEDRA KAHN, Cristina del Carmen (2010)², Tesis “El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el distrito de la Victoria”, tesis para obtener del título profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres, el cual llega a las siguientes conclusiones:

² <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/377>

- Ha quedado demostrado que el arrendamiento financiero constituye una buena alternativa de financiamiento que pueden utilizar las micro y pequeñas empresas para obtener activos fijos de alta tecnología. Las ventajas que brindan son relevantes, puesto que no requieren de garantía en un financiamiento cuyas tasas de interés son similares a los préstamos. Los beneficios tributarios son importantes, al ser deducibles los gastos por interés y depreciación.
- Se ha concluido que los micro y pequeños empresarios han logrado un gran auge en el último quinquenio y muchas de ellas han incursionado en la exportación o son proveedoras de empresas exportadoras. En su plan de crecimiento requerirán de alternativa de financiamiento, para lo cual necesitan conocer las ventajas de las diversas alternativas para adquirir activos fijos, siendo la más importante el arrendamiento financiero. El apalancamiento financiero adecuado le permitirá tomar decisiones que le permitan ser competitivos en una economía globalizada.
- Ha quedado demostrado que el riesgo crediticio es un factor que hay que tener en cuenta en toda gestión empresarial. Un planeamiento adecuado minimiza el riesgo de las operaciones. Conociendo el mercado (oferta y demanda) y una adecuada toma de decisiones permitirá a toda empresa crecer y estar calificada para acceder a un crédito financiero. Sólo una mala gestión podría afectar a las MYPES, lo cual limitaría sus posibilidades de poder

obtener los recursos financieros que necesita para adquirir los activos fijos que necesita.

- Se ha concluido que las MYPES como ente, tienen personalidad jurídica y cumplen con los requisitos legales para realizar actividad económica; por lo cual tendrán acceso al financiamiento, siendo el arrendamiento financiero una buena alternativa. En el Perú existe un número significativo de MYPES informales que legalmente se encuentran en una situación irregular con consecuencias negativas en el aspecto laboral y tributario; y si desean un financiamiento tendrán que formalizarse.

REYES Y VALDERRAMA (2015)³ Tesis “La utilización del leasing financiero y su influencia en la situación financiera de la empresa constructora inversiones Pérez castillo S.A.C de la ciudad de Trujillo en el año 2014”, para optar el título de contador público en la Universidad Privada Antenor Orrego, los cuales concluyen que:

- Como resultado de la evaluación de la situación financiera antes de la utilización del Leasing Financiero de la Empresa Constructora Inversiones Pérez Castillo S.A.C. (2012), se determinó un elevado nivel de endeudamiento S/. 228,150.00 (según Tabla 1), un bajo nivel de utilidad neta de S/. 45,646.62 (según Tabla 2), así mismo una pobre liquidez de 2.25 (Ítem 3.1.2.1.1. Ratios de Liquidez), en comparación con los años posteriores.

³ <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/1478>

- Luego de evaluar la situación financiera con la utilización de Leasing Financiero de la Empresa Constructora Inversiones Pérez Castillo S.A.C, se tiene que el ratio que el ratio de liquidez absoluta pasó de ser 1.75 (Ver Ítem 3.1.3.2.1. Ratios de Liquidez) a 2.28 (Ver Ítem 3.1.3.3.1. Ratios de Liquidez), en cuanto al margen de rentabilidad respecto a las ventas netas, se observó un incremento relativo pasando de ser 8% (3.1.3.2.2. Ratios de Rentabilidad) a 9% (3.1.3.3.2. Ratios de Rentabilidad), debido a la adquisición de activos fijos por un monto total de S/. 376,212.88, bajo la modalidad leasing (Ver tabla 5).
- La comparación de la situación financiera de la empresa, antes y después del leasing financiero, nos muestra que el nivel de liquidez del año 2012 al 2014 se incrementó de 2.25 a 4.25 (gráfico 16). Esto debido a que, mediante la adquisición de activos fijos bajo la modalidad de leasing financiero, no es necesario utilizar los recursos propios de la empresa, situación que conlleva una mejor inversión de los fondos líquidos, y por ende mayores niveles de rentabilidad (gráfico 20).

2.2. BASES TEORICAS – CIENTIFICAS

2.2.1. EL LEASING FINANCIERO

La búsqueda de financiamiento constituye uno de los aspectos vitales para la actividad de toda empresa. Ya sea para la adquisición de activos fijos, materia prima o el cumplimiento de otras

obligaciones, es innegable que toda empresa requiere en algún momento del financiamiento de terceros.

En la actualidad, uno de los mecanismos más utilizados para el financiamiento destinado a la adquisición de activos es el contrato de *leasing*.

Marco legal

El contrato de arrendamiento es definido por el artículo 1666° del Código Civil como aquel mediante el cual una persona denominada arrendador se obliga a ceder temporalmente el uso de un bien, mueble o inmueble, a favor de otra persona denominada arrendatario, a cambio de una renta.

El contrato de *leasing* se encuentra regulado por el Decreto Legislativo N° 299⁴, así como por las disposiciones en materia de acto jurídico, obligaciones y contratos del Código Civil, como también el Decreto Legislativo N° 915⁵.

Resulta claro de esta definición que el contrato de arrendamiento no transfiere la propiedad del bien arrendado, sino únicamente el uso de éste, por lo que el arrendatario no podrá disponer de él transfiriéndolo o entregándolo en garantía. Es más, el arrendatario no puede a su vez subarrendar el bien a favor de una tercera persona, salvo que así se lo permitiera el arrendador.

⁴ Publicado el 26.07.1984

⁵ Publicado el 12.04.2001

Objeto del contrato

El contrato de *leasing* tiene por objeto conceder un financiamiento a una persona con la finalidad de que ésta pueda adquirir un determinado bien. Según la descripción contenida en el artículo del Decreto Legislativo N° 299, el contrato de *leasing* o de arrendamiento financiero es aquel que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.

Como podemos apreciar, el contrato de *leasing* tiene por esencia financiar a una persona para que pueda adquirir un determinado bien. Pero este financiamiento posee características que lo diferencian sustancialmente de un contrato de mutuo o de línea de crédito.

En primer lugar, la persona que solicita el financiamiento, denominada arrendataria, obtiene el derecho de uso sobre el bien durante el plazo de vigencia del contrato, a cambio del pago de las cuotas pactadas. Esto permite que la arrendataria pueda gozar de los beneficios del bien materia del contrato aun cuando no ha terminado de pagar el financiamiento.

Además, como se ha señalado en la definición del contrato de *leasing* que contiene el Decreto Legislativo N° 299, la empresa arrendadora adquiere el inmueble para cederle el uso a la

arrendataria, concediéndole una opción de compra que esta última podrá ejercer siempre que hubiera pagado todas las cuotas establecidas en el contrato, además del pago por el derecho de opción que, normalmente, asciende a una suma simbólica.

Debemos considerar el efecto que tiene esta forma de ejecución del contrato, es decir, que la transferencia de propiedad del bien no se realice con la celebración del contrato, sino que sea la arrendadora quien lo adquiere y sólo lo transfiera si es que la arrendataria ejerce la opción de compra.

Este mecanismo genera dos consecuencias. La primera es que la arrendadora se asegura el pago de las cuotas manteniendo la propiedad del bien, pues en caso de incumplimiento, sólo deberá requerir la devolución del bien a la arrendataria, conservando en todo momento la propiedad del bien, por lo que podrá venderlo con la finalidad de recuperar la deuda.

El segundo efecto es quizá más importante. En la medida que la arrendataria tiene la opción de compra del bien materia del *leasing*, podrá decidir si al momento en que haya cancelado todas las cuotas del contrato, le resulta conveniente o no adquirir el bien. Esto tiene sentido cuando se trata de bienes que se hubieran vuelto obsoletos por el uso, en cuyo caso la arrendataria puede considerar inútil su adquisición.

Veamos ahora quienes son los sujetos que participan en el contrato de arrendamiento financiero

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 el bien para cedérselo en uso a esta última. Por disposición del artículo 2° del Decreto Legislativo N° 299, cuando la arrendadora sea una empresa domiciliada en el país, deberá ser una empresa bancaria, financiera u otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros para realizar operaciones de arrendamiento financiero.

La arrendataria

La arrendataria es la persona que obtiene el financiamiento y a quien se le otorga el uso del bien, pudiendo optar por su adquisición cuando haya cumplido con el pago de las cuotas establecidas en el contrato. La arrendataria puede ser una persona natural o jurídica. Normalmente, se trata de personas que ejercen una actividad de carácter empresarial, de tal manera que el *leasing* le permita contar con un bien necesario para desarrollar su actividad.

El vendedor

Ciertamente, el vendedor no forma parte del contrato de *leasing* o arrendamiento financiero, pues la empresa arrendadora adquiere el

bien de éste en virtud a un contrato de compraventa jurídicamente independiente al contrato de *leasing*. Pero consideramos pertinente mencionarlo pues existe la posibilidad que la arrendataria y el vendedor se vinculen. Esto sucede cuando el uso o la propiedad de la arrendataria se ven afectadas por los vicios ocultos del bien, en cuyo caso deberá accionar por la obligación de saneamiento no contra la empresa arrendadora sino contra el vendedor, en virtud al artículo 5° del Decreto Legislativo N° 299.

Formalidad del contrato

El contrato de arrendamiento financiero debe ser celebrado por escritura pública ante Notario. Gracias a esta formalidad y a la disposición contenida en el artículo 10° del Decreto Legislativo N° 299, el contrato de arrendamiento financiero tiene mérito ejecutivo, por lo que las controversias derivadas de él podrán tramitarse mediante el proceso ejecutivo.

Vigencia del contrato

La vigencia del contrato de arrendamiento financiero, así como la exigibilidad de las obligaciones y derechos de la arrendataria, se inicia en el momento en que la arrendadora efectúe el pago total o parcial del precio del o de los bienes materia del contrato, o cuando éstos sean entregados a la arrendataria, lo que suceda primero.

El plazo de vigencia del contrato será establecido por las partes. Asimismo, la opción de compra de la arrendataria será válida

durante toda la vigencia del contrato y podrá ejercerse en cualquier momento hasta el vencimiento de dicho plazo.

Determinación del bien materia del leasing

Corresponde a la arrendataria determinar el bien materia del contrato, así como el proveedor del mismo. De esta manera, la arrendataria asume la responsabilidad de que el bien presente las características necesarias para el uso que desea darle.

Tal como hemos señalado anteriormente, la arrendadora no es responsable por los vicios y daños del bien, siendo derecho de la arrendataria ejercer la acción por dichos vicios contra el proveedor o vendedor del bien. Esto se sustenta en el hecho que el objeto del contrato no es la venta del bien de la arrendadora a la arrendataria y en que es esta última quien determina las características y al proveedor del bien, por lo que no podría atribuirse responsabilidad sobre los defectos del bien a la arrendadora, toda vez que ésta no eligió el bien materia del contrato ni al proveedor.

Obligación de asegurar el bien

Constituye una obligación del contrato asegurar el bien materia del *leasing* mediante pólizas de seguro contra los daños que pudieran afectarlo, según su naturaleza. El artículo 6° del Decreto Legislativo N° 299, le otorga el derecho a la arrendadora de fijar los términos que debe contener la póliza de seguros.

Carácter inembargable del bien

El artículo 11° del Decreto Legislativo N° 299 establece que el bien materia de arrendamiento financiero no puede ser embargado, afectado o gravado por mandato administrativo o judicial para el cumplimiento de obligaciones de la arrendataria.

En virtud a esta disposición, se deberá dejar sin efecto cualquier medida de embargo o cualquier otra afectación que se hubiera trabado sobre el bien, bastando la presentación del testimonio de la escritura pública del contrato de arrendamiento financiero.

Sobre la restitución del bien

En la medida que la propiedad del bien no se transfiere sino hasta el momento en que la arrendataria hubiera pagado la totalidad de las cuotas previstas en el contrato y siempre que ejerza la opción de compra, la arrendadora podrá solicitar la inmediata restitución del bien cuando la arrendataria haya incurrido en alguna causal de resolución prevista en el contrato.

Para tal efecto, si la arrendataria se negara a la devolución del bien, la arrendadora podrá solicitar en la vía judicial que se ordene dicha entrega, presentando su solicitud al juez, señalando la causal de resolución y acompañándola del testimonio de la escritura pública del contrato.

Recibida la solicitud, el juez debe ordenar de inmediato la entrega del bien, debiendo la arrendataria efectuar la devolución al segundo día de notificada. Le corresponde a la arrendataria el derecho de

cuestionar la resolución del contrato y solicitar a la arrendadora la indemnización por los daños y perjuicios causados, si así le correspondiera.

Resolución del contrato

Aunque el Decreto Legislativo N° 299 hace mención a la rescisión del contrato, debemos entender que se trata de la resolución de éste, pues en todo momento se alude a causales que son posteriores a la celebración del contrato.

Así, el artículo 9° de la norma antes referida, señala que la falta de pago de dos o más cuotas consecutivas, o el retraso de pago en más de dos meses, facultará a la arrendadora a resolver el contrato.

Además, podrán establecerse en el contrato otras causales de resolución. Es común que se prevea la resolución del contrato cuando la arrendataria realiza algún acto de disposición sobre el bien o cuando incurre en causal de insolvencia.

Sobre el contrato de arrendamiento-venta

Ciertamente, el régimen contenido en el Decreto Legislativo N° 299, tanto en sus disposiciones sobre la celebración y ejecución del contrato, así como las referidas al tratamiento tributario, son aplicables siempre que el contrato cumpla con las características exigidas por la referida norma, entre las cuales se encuentra la necesidad que la empresa arrendadora sea una entidad bancaria, financiera o una empresa autorizada por la SBS para realizar operaciones de *leasing*.

Pero esto no significa que si dos personas celebran un contrato que posea las mismas características que uno de arrendamiento financiero, pero sin que ninguna de ellas pertenezca al Sistema Bancario o Financiero, dicho contrato sea inválido, sino que no se regirá por las disposiciones del Decreto Legislativo N° 299.

En tales casos, es probable que el contrato sea considerado como uno de arrendamiento-venta, regulado por el artículo 1585° del Código Civil.

Reconocimiento y medición inicial

Centrándonos en la contabilidad del arrendatario, la contabilización consistirá en ingresar un bien del activo fijo al **valor razonable** y/o **valor presente** de los pagos mínimos.

El Valor Razonable viene a ser el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

Los pagos mínimos por el arrendatario son los pagos que se requiere o pueden requerírsele al arrendador durante el plazo del arrendamiento, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente como los costos de los servicios y los impuestos que ha de pagar el arrendador y le hayan de ser reembolsados.

El Valor Presente de los pagos mínimos por el arrendatario será el que resulte luego de aplicar como factor de descuento, la tasa de interés implícita en el arrendamiento, siempre que se pueda

determinar, de lo contrario, debe emplearse una tasa incremental de los préstamos del arrendatario.

Obligación de asegurar el bien

Constituye una obligación del contrato asegurar el bien materia del leasing mediante pólizas de seguro contra los daños que pudieran afectarlo, según su naturaleza. El artículo 6° del Decreto Legislativo N° 299 le otorga el derecho a la arrendadora de fijar los términos que debe contener la póliza de seguros.

Carácter inembargable del bien

El artículo 11° del Decreto Legislativo N° 299 establece que el bien materia de arrendamiento financiero no puede ser embargado, afectado o gravado por mandato administrativo o judicial para el cumplimiento de obligaciones de la arrendataria.

En virtud a esta disposición, se deberá dejar sin efecto cualquier medida de embargo o cualquier otra afectación que se hubiera trabado sobre el bien, bastando la presentación del testimonio de la escritura pública del contrato de arrendamiento financiero.

Sobre la restitución del bien

En la medida que la propiedad del bien no se transfiere sino hasta el momento en que la arrendataria hubiera pagado la totalidad de las cuotas previstas en el contrato y siempre que ejerza la opción de compra, la arrendadora podrá solicitar la inmediata restitución del bien cuando la arrendataria haya incurrido en alguna causal de resolución prevista en el contrato.

Para tal efecto, si la arrendataria se negara a la devolución del bien, la arrendadora podrá solicitar en la vía judicial que se ordene dicha entrega, presentando su solicitud al juez, señalando la causal de resolución y acompañándola del testimonio de la escritura pública del contrato.

Recibida la solicitud, el juez debe ordenar de inmediato la entrega del bien, debiendo la arrendataria efectuar la devolución al segundo día de notificada. Le corresponde a la arrendataria el derecho de cuestionar la resolución del contrato y solicitar a la arrendadora la indemnización por los daños y perjuicios causados, si así le correspondiera.

Obligaciones de las partes

De manera general, las **obligaciones del arrendador** son las siguientes:

- Entregar el bien de acuerdo a lo pactado en el contrato y en el estado necesario para ser utilizado.
- Mantener las condiciones para que el arrendatario continúe en uso del bien durante el plazo pactado.
- Realizar las reparaciones que sean necesarias.

De manera general, son **obligaciones del arrendatario**:

- Pagar la renta en la forma y plazos pactados.
- Recibir el bien de acuerdo a las estipulaciones del contrato.
- Pagar los servicios públicos suministrados en el bien, como agua, electricidad, etc.

- Dar aviso inmediato al arrendador de cualquier usurpación, perturbación o imposición de servidumbre que se intente contra el bien.
- No introducir cambios ni modificaciones en el bien, sin asentimiento del arrendador.
- Devolver el bien al arrendador al vencerse el plazo del contrato en el estado en que lo recibió, sin más deterioro que el de su uso ordinario.

Sobre las modificaciones y mejoras al inmueble

Como consecuencia del uso del bien arrendado y por necesidades del arrendatario, se suelen efectuar modificaciones o arreglos en el bien, las cuales implican gastos que deben ser asumidos por alguna de las partes. Estas modificaciones o arreglos son denominadas mejoras.

Para determinar cuál de las partes debe asumir el costo de las mejoras efectuadas se debe atender a la causa o motivo que las originó.

Así, las mejoras pueden cumplir tres finalidades: la conservación del bien, el perfeccionamiento de su utilidad o el incremento de su comodidad o lujo. Dependiendo de estas finalidades, el artículo 916⁶ del Código Civil distingue a las mejoras en tres clases,

⁶ Art. 916º.- *Mejoras: Concepto y clases*

Las mejoras son necesarias, cuando tienen por objeto impedir la destrucción o el deterioro del bien. Son útiles, las que sin pertenecer a la categoría de las necesarias aumentan el valor y la renta del bien. Son de recreo, cuando sin ser necesarias ni útiles, sirven para ornato, lucimiento o mayor comodidad.

atribuyendo al arrendador o al arrendatario el costo que generen, según la finalidad de la mejora.

Mejoras necesarias

Las mejoras necesarias son aquellas que se efectúan con la finalidad que el bien no se deteriore o se pierda. Debe tenerse en cuenta que el arrendatario está obligado a devolver el bien arrendador en las mismas condiciones en las que le fue entregado.

Entonces, una mejora necesaria será por ejemplo, en el caso de un inmueble, la reparación de los cimientos o estructuras a fin que no se derrumbe, o la reparación de las instalaciones sanitarias para que no se deteriore por filtraciones de agua, etc.

El artículo 917⁷ del Código Civil establece las reglas aplicables para determinar quién debe asumir el costo de las mejoras efectuadas.

En el caso de las mejoras necesarias, éstas deberán ser reembolsadas por el arrendador a favor del arrendatario, salvo que en el contrato se establezca un acuerdo distinto.

Mejoras útiles

Las denominadas mejoras útiles son aquellas que no tienen por objeto preservar las condiciones del bien, sino aumentar su utilidad, dándole un mayor valor al bien que el que tenía cuando fue entregado. Serán útiles, por ejemplo, la colocación de una cisterna

⁷ Art, 917º.- *Derecho del poseedor al valor de las mejoras necesarias y útiles.*

El poseedor tiene derecho al valor actual de las mejoras necesarias y útiles que existan al tiempo de la restitución y a retirar las de recreo que puedan separarse sin daño, salvo que el dueño opte por pagar por su valor actual.

La regla del párrafo anterior no es aplicable a las mejoras hechas después de la citación judicial sino cuando se trata de las necesarias.

de agua, el cambio de unas vigas de madera por estructuras de acero y concreto, entre otras.

Según el artículo 917° del Código Civil, estas mejoras también deben ser reembolsadas por el arrendador a favor del arrendatario, salvo que hubieran acordado una solución distinta.

Mejoras de recreo

Las mejoras de recreo no se efectúan para preservar las condiciones del bien ni tampoco para aumentar su utilidad, sino para dotarlo de mayores elementos para la comodidad o el disfrute de sus poseedores, dándole un mayor valor, debido al carácter suntuoso de estas modificaciones. Por ejemplo, serán mejoras de recreo la instalación de una piscina, de una cancha de tenis o la implementación de un jardín.

La regla contenida en el art. 917° antes referido, establece que el arrendatario tiene derecho a retirar las mejoras de recreo efectuadas, siempre que éstas puedan ser desinstaladas sin ocasionar daños al bien. Aunque el arrendador puede optar por pagar su valor y conservarlas. En el caso que las mejoras de recreo no puedan ser retiradas del bien sin dañarlo, quedarán en beneficio del propietario. Al igual que en el caso de las otras mejoras, esta regla se aplica en defecto de un acuerdo expreso entre las partes, por lo que se puede establecer un tratamiento distinto para las mejoras de recreo.

2.2.2. RENOVACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Activo fijo

De acuerdo con nuestra normativa contable, las propiedades, bienes materiales o derechos que en el curso normal de los negocios no están destinados a la venta, sino que representan la inversión de capital o patrimonio de una dependencia o entidad en las cosas usadas o aprovechadas por ella, de modo periódico, permanente o semipermanente, en la producción o en la fabricación de artículos para venta o la prestación de servicios a la propia entidad, a su clientela o al público en general.

Así, por ejemplo, tendrán esta calificación la maquinaria de las compañías industriales, las instalaciones y equipos de las empresas de servicios públicos, los muebles y enseres de las casas comerciales, el costo de concesiones y derechos, etc.; también se incluyen en este concepto las inversiones en acciones, bonos y valores emitidos por empresas afiliadas.

El rubro de “activo fijo” denota una fijeza de propósito o intención de continuar en el uso o posesión de los bienes que comprenden, es decir que denota inmovilización al servicio del negocio; esta naturaleza no varía aun cuando, eventualmente, tales bienes sean vendidos o dados de baja ya sea porque se considera que no son útiles, o por ser reemplazados por nuevas instalaciones u otras causas similares.

Las erogaciones que se realicen con el objeto de mejorar el valor de una propiedad o su eficacia para el servicio, pueden considerarse como inversiones fijas. Ciñéndonos a este criterio, solamente pueden capitalizarse aquellas erogaciones que tengan por objeto aumentar los ingresos o disminuir los gastos.

Clasificación del activo fijo

Atendiendo a las características del activo fijo, se puede clasificar en tres grupos:

- a) tangible, que comprende las propiedades o bienes susceptibles de ser tocados, tales como los terrenos, los edificios, la maquinaria, etc.;
- b) intangible, que incluye cosas que no pueden ser palpadas materialmente, tales como los derechos de patente, los de vía, el crédito mercantil, el valor de ciertas concesiones, etc.; y
- c) las inversiones en compañías afiliadas.

El concepto de inmuebles, maquinaria y equipo es un término genérico que representa en la información financiera las inversiones permanentes en bienes tangibles de trabajo, también conocido como activo fijo en las empresas.

Considerando lo antes expuesto, los activos fijos tangibles son los recursos económicos de propiedad de una empresa, de carácter permanente y que se espera proporcionen beneficios económicos futuros.

En concordancia con esto, la NIC 16 define en el párrafo 6 al inmovilizado material como aquel que: (a) posee una entidad para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos; y (b) se espera usar durante más de un ejercicio.

Es decir, los activos tangibles representan a los bienes adquiridos o construidos, que no son conservados por la empresa para ser vendidos a los clientes, sino a aquellos que por medio de su intervención en la gestión empresarial, deberían de rendir utilidades.

Entre los casos más comunes de activo de planta y equipo tenemos: terrenos, edificios, maquinaria, muebles, enseres, instalaciones, equipo de oficina y vehículos.

Otras definiciones vinculadas al reconocimiento de un activo

La NIC 16, en su ámbito de aplicación, emplea los siguientes conceptos y significados específicos⁸:

- Importe en libros es el importe por el que se reconoce un activo, una vez deducidas la depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro del valor acumuladas.
- Costo es el importe de efectivo o medios líquidos equivalentes al efectivo pagados, o el valor razonable de la contraprestación entregada, para comprar un activo en el momento de su adquisición o construcción o, cuando sea aplicable, el importe atribuido a ese activo cuando sea inicialmente reconocido de

⁸ Párrafo 7 de la Norma Internacional de Contabilidad N° 16

acuerdo con los requerimientos específicos de otras NIIF, por ejemplo, de la NIIF 2 Pagos basados en acciones.

- Importe depreciable es el costo de un activo, o el importe que lo haya sustituido, menos su valor residual.
- Depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil.
- Valor específico para la entidad es el valor presente de los flujos de efectivo que la entidad espera recibir por el uso continuado de un activo y por desapropiarse del mismo al término de su vida útil. En el caso de un pasivo, es el valor presente de los flujos de efectivo en que se espera
- incurrir para cancelarlo.
- Valor razonable es el importe por el cual podría ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua.
- La pérdida por deterioro es la cantidad en que excede el importe en libros de un activo a su importe recuperable.
- Las propiedades, planta y equipo son los activos tangibles que: - Posee una entidad para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos; y - Se esperan usar durante más de un periodo.
- Importe recuperable es el mayor entre el precio de venta neto de un activo y su valor en uso.

- El valor residual de un activo es el importe estimado que la entidad podría obtener actualmente por desapropiarse del elemento, después de deducir los costos estimados por tal desapropiación, si el activo ya hubiera alcanzado la antigüedad y las demás condiciones esperadas al término de su vida útil.
- Vida útil es: a). el periodo durante el cual se espera utilizar el activo depreciable por parte de la entidad; o bien b). el número de unidades de producción o similares que se espera obtener del mismo por parte de la entidad.

Principio de reconocimiento de activo fijo

Para la adquisición de un activo fijo (bien tangible) empleado como instrumento para la prestación de servicios o para la producción de bienes y servicios no destinados para la venta, las empresas suelen incurrir en una serie de desembolsos, pero no en todos los casos es posible efectuar una diferenciación en cuanto a su destino, es decir, si pertenecen al costo o al gasto.

NIC 16⁹

11. (...) Un elemento de propiedades, planta y equipo se reconocerá como activo cuando:

- a) sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo; y*
- b) el costo del activo para la entidad pueda ser valorado con fiabilidad.*

⁹ Párrafo 11 de la Norma Internacional de Contabilidad N° 16

Lo anterior es importante, toda vez que el párrafo 10 de la NIC 16 establece que la entidad evaluará, de acuerdo con este principio de reconocimiento, todos los costos de propiedades, planta y equipo en el momento en que se incurre en ellos. Estos costos comprenden tanto aquellos en que se ha incurrido inicialmente para adquirir o construir una partida de propiedades, planta y equipo, como los costos incurridos posteriormente para añadir, sustituir parte de o mantener el elemento correspondiente.

Asimismo, en el párrafo 85 del Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros, se señala respecto a la probabilidad que este es un concepto relacionado con el grado de incertidumbre con el que los beneficios económicos futuros asociados a un bien llegaran a la empresa, con base en la evidencia disponible al momento de la elaboración de los Estados Financieros.

Etapas en la vida útil de un activo fijo

Se deben tener en cuenta factores como el beneficio esperado que, en principio, el activo aportará a la empresa (la utilización prevista del activo, el deterioro natural esperado, la obsolescencia técnica o comercial, los límites legales o restricciones similares sobre su uso), así como también las políticas de gestión de activos que lleva la empresa. No obstante, la estimación de la vida útil de un activo es una cuestión de criterio, basado en la experiencia que la entidad tenga con activos similares.

De acuerdo con Warren, Reeve y Fess, existen etapas en la vida de un bien, como se detallan a continuación¹⁰:

Preliminar

Ocurre antes que los directivos piensen que es probable que se adquieran. Por ejemplo, estudios de *marketing* y análisis financieros para determinar la viabilidad. Se considera como gastos del periodo.

Pre adquisición

Aunque aún no se ha adquirido se ha vuelto probable su compra. Comprende: estudios de valuación, zonificación de ingeniería que pueden relacionarse con un activo específico.

Adquisición

En esta etapa, el bien aún no se encuentra listo para su uso. Los costos incurridos se identifican directamente con el activo.

Los gastos incurridos en la pre adquisición y la adquisición se destinan al costo del activo.

Servicio

El bien ya se encuentra listo para su uso y a partir de ese momento empieza la asignación del costo del bien durante la vida útil del mismo (entiéndase como depreciación). Se destinan a costo o gasto

Costos iniciales

Algunos elementos de propiedades, planta y equipo pueden ser adquiridos por razones de seguridad o de índole medioambiental.

Teniendo en consideración la diversidad de activos que conforman la

¹⁰ En: *Contabilidad Financiera. Novena edición. Thomson Learning, México, 2005, pp. 402,403*

clase 3 es importante saber cuándo se debe reconocer cada uno de ellos.

a) Inversiones inmobiliarias; las cuales se reconocerán según el párrafo 16 de la NIC 40 cuando:

- Sea probable que los beneficios económicos futuros que estén asociados con tales propiedades fluyan hacia la entidad y;
- Se pueda medir el costo confiablemente.

b) Bienes adquiridos mediante un contrato de arrendamiento financiero; el arrendatario según el párrafo 20 de la NIC 17 reconocerá inicialmente, en su balance, el bien al comienzo del plazo de arrendamiento, registrando un activo y un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado. A estos efectos se entiende por comienzo del plazo de arrendamiento a la fecha a partir de la cual el arrendatario tiene el derecho a la utilización del activo que se encuentra como arrendamiento financiero.

c) Activo biológico; la empresa reconocerá según el párrafo 10 de la NIC 41 cuando y solo cuando:

- la entidad controla el activo como resultado de sucesos pasados;
- es probable que fluyan a la entidad beneficios económicos futuros asociados con el activo; y
- el valor razonable o el costo del activo puedan ser medidos de forma fiable.

Costos posteriores

Conforme al párrafo 10 de la NIC 16 dentro del costo de un activo fijo se encuentran comprendidos tanto los costos en los que se han incurrido inicialmente para adquirirlo, construirlo, así como los costos incurridos posteriormente para añadir, sustituir parte de o incrementar los beneficios de dicho bien.

Cuando se incurra en un desembolso con posterioridad a la adquisición de un bien la empresa tendrá las siguientes posibilidades:

Desembolsos posteriores en bienes de propiedad de terceros

En el día a día suelen presentarse desembolsos sobre bienes que usa la empresa bajo arrendamiento operativo y que cumplen con los criterios señalados en el párrafo 7 de la NIC 16. En este caso, el tratamiento de este dependerá si existe un derecho de reembolso sobre el importe desembolsado, aplicándose en cada supuesto el tratamiento siguiente:

- **Desembolsos reembolsables**

Cuando el arrendatario asume inicialmente los gastos destinados a mejorar el bien alquilado, pero que luego son reembolsables por el arrendador (propietario), ello implicará que aquel (arrendatario) ostente un derecho de repetición contra el arrendador. Dicho derecho se reflejará, contablemente, como una cuenta por cobrar, cuya naturaleza difiere de la de un préstamo.

- **Desembolsos no reembolsables**

Cuando el arrendatario incurre en desembolsos que no serán reintegrados por el propietario, dichos desembolsos deberán ser considerados como un costo (activo) o un gasto por la empresa arrendataria (que usa el inmueble).

En ese sentido, en el supuesto de reconocerse como activo deberá reconocerse el consumo¹¹ de este tomando en cuenta la vida útil del servicio proporcionado o el plazo de vigencia del contrato de arrendamiento considerando la probabilidad de renovar dicho contrato cuando hayan pactado hacerlo, el que sea menor.

Requisitos para que los costos posteriores se incluyan como costo del bien

Para que un costo posterior sea tratado como costo del bien, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Sea usado en la producción o suministro de bienes y servicios para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos (párrafo 6 de la NIC 16).
- Que sea probable que la empresa obtenga beneficios económicos futuros.

¹¹ Para efectos tributarios, el literal h) del artículo 22 del reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, regula que la retribución del importe desembolsado deberá efectuarse considerando el porcentaje máximo de depreciación y en el caso que al término del contrato hubiese una parte por depreciar, esta se reconocerá como gasto en dicha oportunidad.

- El costo del activo para la empresa pueda ser valorado con fiabilidad (párrafo 7 de la NIC 16).

MÉTODOS DE RENOVACIÓN VEHICULAR¹²

Existen varios métodos para la renovación de los vehículos que utilizan las empresas de autotransporte. Cada uno tiene su grado de complejidad, y la aplicación de uno de ellos depende básicamente de la información de que disponga la compañía de transporte.

Cuando se vende un vehículo usado, se recupera en parte el valor invertido en su adquisición. Técnicamente a esta recuperación se le denomina “valor residual”.

En el mercado de unidades usadas, se observa que la pérdida de valor es uniforme con el paso de los años. De esta forma, se tiene que en los primeros años la pérdida es grande, aminorando progresivamente con el paso de los mismos, hasta conseguir prácticamente una estabilización.

La depreciación por la operación del vehículo varía en un rango del 12 al 17 %, siendo mayor para los que funcionan a base de gasolina y menor para los de Diesel, llegando a ser en algunos casos de hasta un 30% según el tipo de trabajo al que está destinado el vehículo.

Los métodos para decidir el periodo óptimo de reposición de un vehículo, se pueden clasificar en tres grandes categorías:

¹² RAFAEL MORALES Yolanda Mercedes (2004) “Métodos para la renovación de vehículos de autotransporte de servicio pesado”, pps 11-16, publicación técnica N° 260, Instituto Mexicano de Transporte

Métodos contables

Métodos extracontables

Métodos de optimización

Estas metodologías que han sido utilizadas en Canadá y Estados Unidos, son cada vez más conocidas por los transportistas mexicanos.

Métodos contables

En estos métodos se considera el equipo de transporte como un activo contable que se deprecia en el tiempo. A medida que disminuye el valor de la unidad, se incorporan refacciones no originales que aumentan el valor de rescate del vehículo. Se suele comparar el valor de rescate o comercial de la unidad cuando exista algún mercado de reventa de los vehículos usados, con el costo acumulado de mantenimiento del vehículo. Cada vez que el costo acumulado de mantenimiento supera el valor comercial de la unidad, se encuentra un periodo oportuno para renovarla.

Dentro de esta familia de metodologías, se encuentran:

Método 1: reposición de activos

Método 2: costo promedio anual

La ventaja de estos métodos reside en su facilidad de implantación.

Por lo mismo se emplean de manera común en un gran número de empresas, y son recomendados por la mayoría de fabricantes de camiones. Sin embargo,

presentan dos limitaciones que en ocasiones invalidan su aplicación en la empresa. Primera limitación: Los métodos se desarrollaron para empresas de transporte en donde se presentan patrones de operación y mantenimiento particulares, tales como kilometraje anual relativamente constante, parque vehicular homogéneo, programas y prácticas de mantenimiento preventivo. Estas condiciones permiten obtener curvas de costo de mantenimiento y del costo promedio anual con un perfil bastante regular, por lo que la aplicación de los dos métodos por lo general indicará un sólo periodo óptimo de reposición.

Su aplicación a flotas de transporte en México muestran un comportamiento más errático, debido a las variaciones anuales en el kilometraje que recorren las unidades, así como a la práctica común de reconstruir los vehículos, por lo que al aplicar estos métodos se pueden presentar varios periodos posibles de reposición.

Segunda limitación: Debido a que sólo se considera el aspecto contable, estos métodos no estiman en ningún momento al vehículo como un equipo cuyo propósito es "producir" toneladas-kilómetro y, como resultado, un margen de utilidad neta para la empresa. Sólo incluyen una mínima parte de los costos de operación, que son los de mantenimiento, por lo tanto, hay cada vez más constructores o centros de capacitación en administración del transporte que recomiendan utilizar otros métodos para determinar los periodos óptimos de reposición vehicular.

El método 2, "costo promedio Anual", da resultados más precisos que en el caso de aplicar el método 1, "reposición de activos". Es por eso que lo adoptaron las armadoras europeas instaladas en América Latina (principalmente Mercedes Benz, de Brasil; Volvo y Scania), aprovechando la experiencia previa en la utilización del método 1 que tenían las grandes flotillas de transporte de Argentina y Brasil. Sin embargo, esto no significa que tales métodos sean los mejor adaptados al caso de las empresas mexicanas.

El criterio teórico para determinar el momento ideal para remplazar un vehículo, se puede considerar de acuerdo con la formula 1 como aquel que proporciona el menor costo promedio anual, es decir:

$$CPA = (DA + MA) / t \quad (1)$$

Donde:

CPA = costo promedio anual

DA = depreciación acumulada

MA = mantenimiento acumulado

t = período en años

Sin embargo el momento exacto será cuando el costo total anual supere al costo promedio anual.

Métodos extracontables

Se les denomina métodos extracontables a los métodos de contabilidad analítica que permiten calcular el costo total de transporte, a partir de una desagregación de las cuentas de la contabilidad general. Por ejemplo, en lugar de contabilizar el

mantenimiento de acuerdo con el origen del gasto, separando insumos, como son las refacciones y consumos tales como lubricantes, agua, luz, además de la mano de obra del taller en cuentas diferentes, con las demás cuentas de personal. Se agrupan todos los costos de mantenimiento por cada unidad y por cada familia de vehículos, recurriendo a informaciones extracontables como son las bitácoras de los vehículos, las órdenes de reparación, los vales de refacciones, horas de taller e insumos.

Dentro de estos métodos extracontables, el más conocido es el método del costo unitario anual (método 3). Consiste en calcular a lo largo de la vida útil de las unidades, el conjunto de los gastos fijos y variables por familia de vehículos. Al dividir esta cantidad por el kilometraje anual o acumulado, se deduce un costo unitario de utilización para cada categoría de vehículos. Cada vez que se observa un valor mínimo de este costo, es oportuno cambiar las unidades involucradas. De no proceder así, la empresa tendría que soportar más adelante costos crecientes de utilización.

Si la actividad de las unidades es constante, se presenta un solo valor mínimo del costo unitario anual, por lo que el número de años correspondiente proporcionará una norma de reposición de la flotilla de la empresa. Cuando existen varios mínimos en el tiempo, y por lo tanto, varios periodos posibles de reposición, el costo unitario más bajo indica el periodo "ideal" para realizar el proceso de renovación de las unidades.

Este método tiene la ventaja de referirse al costo real de utilización de un vehículo, contrariamente a los métodos descritos. Sin embargo, requiere de un sistema más complejo para tener la información sobre la utilización de los vehículos, que no siempre está al alcance de pequeñas empresas.

Cabe aclarar que esta metodología es de uso común en la mayoría de los países de la Comunidad Europea. Forma parte de los programas básicos de capacitación en administración de transporte, por lo general dirigidos al personal de pequeñas y medianas empresas.

Métodos de optimización

Los métodos referidos permiten determinar uno o varios periodos de renovación vehicular. Pero en ningún momento permiten decidir cómo reponer las unidades, porque no toman en consideración algunos puntos críticos tan importantes como son la disponibilidad financiera de la compañía o su capacidad crediticia, y su política de renovación si es que la empresa la tiene definida.

Se han desarrollado métodos de optimización desarrollados por centros de capacitación o firmas consultoras, de los cuales los más utilizados por empresas de transporte de carga y pasajeros, son el método del margen de utilidad y el método del costo de posesión.

Método del margen de utilidad

También es conocido como el método de la utilidad marginal (método 4). Fue desarrollado por el Transport and Road Research Laboratory (TRRL) de Inglaterra.

Consiste en clasificar los vehículos por orden decreciente de utilidad de operación anual y en descartar los que no cumplan con una norma preestablecida por la empresa, por ejemplo la utilidad promedio por unidad. En este caso no existe ninguna edad obligatoria para cambiar los vehículos, pues se puede optar tanto por reponer unidades adquiridas recientemente como antiguas; el único criterio de consideración son los resultados de operación de las unidades, los que determinan cuáles son los que se tienen que sustituir o hasta agotar el presupuesto anual previsto para la renovación vehicular.

El método tiene la ventaja de que considera la operación de las unidades bajo el punto de vista estricto de su rentabilidad, lo que establece un criterio de decisión racional. Cuando se presentan restricciones financieras, todos los vehículos que no se dan de baja en el mismo año continúan participando en la utilidad promedio del siguiente año, por lo que influyen en la determinación de la norma de la empresa para llevar a cabo la reposición. Nunca se logra una renovación completa, a menos de que se disponga de una cantidad infinita de recursos.

En síntesis es recomendable para aplicarse en empresas con un sistema logístico de corporación financiera, tales como los agentes de carga o las compañías de transporte multimodal (carga consolidada).

Método del costo de posesión

Fue desarrollado en Francia por la firma de consultoría Intralog, en asociación con el Instituto Nacional de Investigación en Transporte y Seguridad y la Agencia para la Protección Ambiental y el Dominio de la Energía; se ha estado adaptado a los cambios tecnológicos de la informática y a la diversidad de aplicaciones en diferentes países.

Es el método de evaluación más completo y más preciso que se conozca hasta el momento. El costo anual de posesión de un vehículo (método 5) se define como la suma de los costos anuales de depreciación, de mantenimiento y de inmovilización. En donde el costo anual de inmovilización técnica es la suma de los costos fijos que sobrelleva la unidad mientras está parada en un taller o esperando flete; y la pérdida comercial que implica no tener al vehículo trabajando.

En otros términos, el costo anual de posesión representa el costo de oportunidad de poseer y conservar un capital que es el vehículo en los primeros años de la vida útil de la unidad, los gastos financieros y el costo anual de depreciación son mucho mayores que los demás costos fijos y el de mantenimiento. Por lo tanto, el costo de posesión

es elevado, y tiende a decrecer año tras año, aproximadamente hasta el cuarto año de uso, según el kilometraje anual de la unidad.

Pasada esta fecha tienden a desaparecer los gastos financieros por amortización de préstamos. Sin embargo, se incrementan los correspondientes de mantenimiento y a los de pérdidas comerciales por inmovilización de la unidad, sin que este aumento sea lineal en el tiempo. Esto implica que se observan varios picos, y luego descensos de estos costos, según la importancia de la reparación en un taller. Por lo mismo, el costo de posesión empieza a fluctuar y existen varios mínimos en el tiempo, coincidiendo cada uno con un periodo posible de reposición.

Una primer ventaja de este método reside en el hecho de que rompe con la concepción clásica de que "existiría un sólo periodo ideal" de reposición. De hecho, sería la conclusión de la aplicación del método 1. De igual manera, cuando el kilometraje anual de los vehículos es relativamente constante, sería también la conclusión a que conduce la aplicación de los métodos 2 y 3 mencionados. En caso de que exista indisponibilidad financiera, la empresa puede dejar pasar un período y cambiar la unidad cuando se vuelve a presentar un valor mínimo del costo anual de posesión.

Otra ventaja reside en el hecho de que toma en consideración el costo de inmovilización de cada unidad; es decir, cuánto cuesta realmente tener un vehículo sin trabajar. Por lo tanto, proporciona a la empresa un parámetro de medición muy útil para controlar este

factor, que resulta ser el más costoso a medida que la unidad envejece.

Debido a que siempre existe un costo mínimo más bajo que los otros, este valor mínimo absoluto es un buen indicador para determinar una norma general de reposición para cada familia de vehículos.

2.3. DEFINICION DE TERMINOS BÁSICOS

Leasing operativo

Tipo de arrendamiento en el cual el cliente paga cuotas periódicas de alquiler por el uso del bien. Al finalizar el contrato, el cliente tiene la opción de extender el contrato o devolver el bien.

Leasing financiero

Es una operación de endeudamiento, donde el arrendatario se obliga realizar pagos periódicos que cubren el valor del activo y las cargas financieras respectivas, teniendo el derecho a la opción de compra.

Activo fijo

Es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

Adquisición

Es la acción de conseguir un determinado bien y la cosa en sí que se ha adquirido y la persona cuyos servicios o intervención están ampliamente valorados.

Proveedor

Un proveedor es una [empresa](#) o [persona física](#) que por la actividad que realiza proporciona [bienes](#) o [servicios](#) a otras personas o empresas.

Entidad financiera

Una entidad financiera es un intermediario del [mercado financiero](#). Las entidades financieras pueden ser [bancos](#), [cajas de ahorros](#) o [cooperativas de crédito](#), es decir, intermediarios que administran y prestan dinero; o [empresas financieras](#), un tipo distinto de intermediarios financieros que, sin ser bancos, ofrecen préstamos o facilidades de financiamiento en dinero.

CAPITULO III

METODOLOGIA Y TECNICAS DE INVESTIGACION

3.1. TIPO DE INVESTIGACION

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACION

De acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en el trabajo, la presente investigación reúne las condiciones suficientes para ser calificado como una investigación APLICADA, por cuanto todos los aspectos son teorizados, aunque sus alcances serán prácticos en la medida que sean aplicados por las MYPES del sector transporte de la provincia de Pasco.

3.1.2. NIVEL DE INVESTIGACION

La presente investigación se desarrolló a un nivel de investigación descriptiva en un primer momento, luego explicativa, por cuanto se describe y explica todos los aspectos del leasing financiero para la renovación de activos fijos de las MYPES del sector transportes de la provincia de Pasco.

3.2. METODO DE LA INVESTIGACION

3.2.1. METODO DE INVESTIGACIÓN

Se ha utilizado el método no experimental, tales como:

MÉTODO DESCRIPTIVO, complementándose con el método inductivo-deductivo, en su modalidad ex post facto, que nos permitirá analizar y explicar el leasing financiero como herramienta de financiación en la renovación de activos fijos de las MYPES.

MÉTODO ANALITICO-SINTETICO nos permitió analizar los resultados de la evaluación del leasing financiero en la renovación de activos fijos de las MYPES, a través de cuadros estadísticos y su respectiva interpretación.

MÉTODO INDUCTIVO-DEDUCTIVO nos permitió determinar y generalizar la incidencia del leasing financiero en la renovación de activos fijos de las MYPES, a través de las variables de estudio que presentaremos en el capítulo IV del presente trabajo de investigación.

3.2.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Según Hernández-Sampieri (2014), el término “diseño” se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema. También el diseño responde según el carácter y la naturaleza del problema, el tipo de investigación y los objetivos propuestos. Podemos citar diseños descriptivos, diseños ex post-facto, diseños experimentales, diseños factoriales. Nuestro estudio se ubica en el primero. Se tomará una muestra en el cual

$$M = O_x r O_y$$

Donde:

M = Muestra

O = Observación

X = Leasing financiero

Y = Renovación de activos fijos

r = Relación entre variables

3.3. UNIVERSO Y MUESTRA

3.3.1. UNIVERSO DEL ESTUDIO

Denominado también objeto empírico de la investigación, está compuesto por los propietarios o contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco.

3.3.2. UNIVERSO SOCIAL

La investigación se realizó en las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco, específicamente conformado por los propietarios y contadores de las mismas.

3.3.3. UNIDAD DE ANALISIS

Se entiende por unidad de análisis a cada elemento, persona u objeto de una población o universo la cual ha de ser analizado, en ese sentido nuestra unidad de análisis quedó conformado por los 85 propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Ciudad de Cerro de Pasco.

3.3.4. MUESTRA DE LA INVESTIGACION

Las muestras probabilísticas son aquellas en las que todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos, gracias a una selección aleatoria de los sujetos. Por tanto, en nuestra de investigación se aplica una muestra probabilística de aleatoria simple, el cual se constituye por la misma unidad de análisis.

3.4. FORMULACION DE HIPOTESIS

3.4.1. HIPOTESIS GENERAL

El leasing financiero como herramienta de financiación incide significativamente en la renovación de activos fijos de las

micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco, periodo 2018.

3.4.2. HIPOTESIS ESPECIFICAS

- a) El contrato de leasing como herramienta de financiación incide en la renovación de activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco, periodo 2018.
- b) La definición y tratamiento del arrendamiento financiero como herramienta de financiación incide en la renovación de activos fijos de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco, periodo 2018.

3.5. IDENTIFICACION DE VARIABLES

- 1) VARIABLE INDEPENDIENTE:
 - X. LEASING FINANCIERO
- 2) VARIABLE DEPENDIENTE:
 - Y. RENOVACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

3.6. DEFINICION DE VARIABLES E INDICADORES

- 1) VARIABLE INDEPENDIENTE:
 - X. LEASING FINANCIERO:
INDICADORES:
 - X.1. Contrato de leasing financiero
 - X.2. Financiamiento adicional
 - X.3. Beneficio del leasing

2) VARIABLE DEPENDIENTE:

Y. RENOVACION DE ACTIVOS FIJOS:

INDICADORES:

Y.1. Adquisición

Y.2. Mantenimiento

Y.3. Deterioro

3.7. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

a) Técnicas

Las principales técnicas que se utilizaron en la investigación fueron:

- Entrevista
- Encuesta
- Análisis documental

b) Instrumentos

Los principales instrumentos que se aplicaron en las técnicas fueron:

- Guía de entrevista
- Cuestionario
- Guía de Análisis Documental

La información necesaria para la investigación se ha obtenido de dos fuentes:

Fuentes Primarias: directamente de los propietarios y contadores responsables del manejo financiero de las micrón y pequeñas empresas del sector transporte.

Fuentes Secundarias: información necesaria que se ha obtenido de la revisión bibliográfica, con la que se ha trabajado el marco teórico y conceptual relacionado con las variables de estudio.

3.8. TECNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE DATOS

Después de haber realizado la recolección de datos empíricos, se han utilizado las principales técnicas de procesamiento e interpretación de datos como las siguientes: Codificación, tabulación y elaboración complementaria de cuadros estadísticos para el análisis e interpretación de las variables en estudio, y luego describir, predecir y explicar con imparcialidad la información obtenida y de esta manera llegar a conclusiones y recomendaciones, los mismos que servirán a propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, relacionados con el tema de investigación, como resultado y cumplimiento de los objetivos propuestos y respuestas reales a los problemas planteados, sobre la base de los resultados obtenidos, las mismas que aparecen en el capítulo IV del presente trabajo.

3.9. TRATAMIENTO ESTADÍSTICO

El tratamiento estadístico se ha elaborado después de la recolección de datos, utilizando los instrumentos correspondientes, debidamente validados, que permiten la interpretación y observación de los datos.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. DESCRIPCION DEL TRABAJO DE CAMPO

Previa a la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, se procedió a la elaboración de los instrumentos de recolección de información para luego validar adecuadamente conforme los procedimientos que exige un trabajo de investigación, que conduce a la demostración de las hipótesis, por lo que, detallamos los aspectos que se ha desarrollado como sigue:

- 1) Elaboramos los instrumentos de recolección de datos con el propósito de aplicar mediante la encuesta dirigida a los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la ciudad de Cerro de Pasco, los mismos que son integrantes de la muestra, para luego validarlos.

- 2) Se realizó la prueba piloto con los instrumentos previamente elaborados, con el objeto de realizar algunas correcciones pertinentes, tomando el 10% de la muestra, los mismos que fueron tomados aplicando el método estadístico de “simple al azar” a los mismos integrantes del universo.
- 3) Asimismo, se ha convocado a una entrevista no estructurada a los integrantes de la muestra representativa, tomando como base solo el 10% del total de la muestra con la finalidad de reforzar la información y recibir algunas sugerencias, y con el objetivo que las interrogantes y los indicadores les sean de fácil lectura y comprensión para los encuestados y los entrevistados.
- 4) En el trabajo de campo, después de procesar, se aplicó los instrumentos siguientes:
 - a) **El Cuestionario.**- Se aplicó a los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la ciudad de Cerro de Pasco, mediante preguntas cerradas y abiertas lógicamente agrupadas, elegidas a través del método estadístico de “simple al azar” para garantizar la imparcialidad de los informantes y de los datos empíricos en estudio.
 - b) **Guía de Entrevista.**- Hemos aplicado en base a las preguntas planteadas a los integrantes de la muestra en estudio, también con el propósito de garantizar la seriedad de los datos obtenidos por los encuestados. Para ello se ha

seleccionado mediante el método estadístico de “simple al azar” el 10% de la muestra en estudio.

- c) **Guía de Análisis Documental.**- Se logró registrar algunos datos importantes relacionados con las variables e indicadores en estudio a fin de reforzar y garantizar la seriedad de los datos registrados en los instrumentos anteriores aplicados en la presente investigación.

Las técnicas e instrumentos señalados por la naturaleza de la investigación, fueron elegidos en consideración al método de investigación utilizada en el presente trabajo.

4.2. PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS OBTENIDOS

A continuación, en este capítulo presentamos el proceso que conlleva para demostrar la hipótesis en la investigación “EL LEASING FINANCIERO COMO HERRAMIENTA DE FINANCIACION Y SU INCIDENCIA EN LA RENOVACIÓN DE ACTIVOS FIJOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TRANSPORTES DE LA PROVINCIA DE PASCO-2018”, por lo que, este capítulo comprende el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- a) Determinar en qué medida el contrato de leasing como herramienta de financiación incide en la renovación de activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, periodo 2018.

b) Analizar de qué manera la definición y tratamiento del arrendamiento financiero como herramienta de financiación incide en la renovación de activos fijos de las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, periodo 2018.

Como resultado de la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, presentamos a continuación a cada una de las variables en estudio y sus respectivos datos estadísticos con sus interpretaciones respectivas, conforme se podrán observar el resultado obtenido mediante los siguientes cuadros que presentamos a continuación:

4.2.1. POLITICA DE RENOVAR FLOTA VEHICULAR

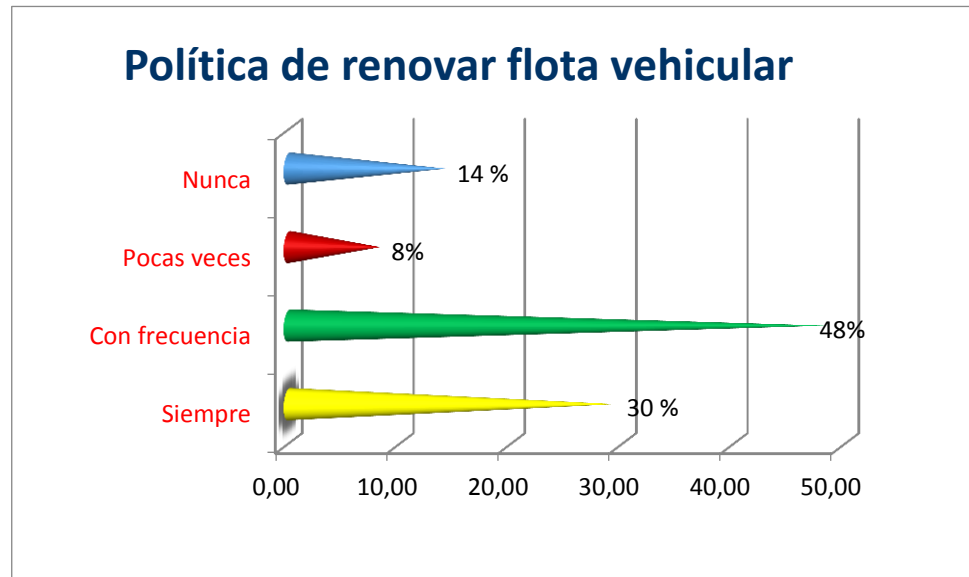
A la pregunta, ¿Es política de su empresa renovar su flota vehicular a fin de prestar un buen servicio a los usuarios?, se tuvo los siguientes resultados.

CUADRO N° 01

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	25	30
Con frecuencia	41	48
Pocas veces	7	8
Nunca	12	14
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 1



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 30% indican que “**siempre**” es política renovar su flota vehicular; el 48% responden “**con frecuencia**” es política renovar su flota vehicular; el 8% indican “**pocas veces**” es política renovar su flota vehicular; y el 14% dicen “**nunca**” es política renovar su flota vehicular.

4.2.2. ENDEUDAMIENTO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS

A la pregunta, ¿Su empresa en el último periodo, ha recurrido a endeudamiento de las instituciones financieras

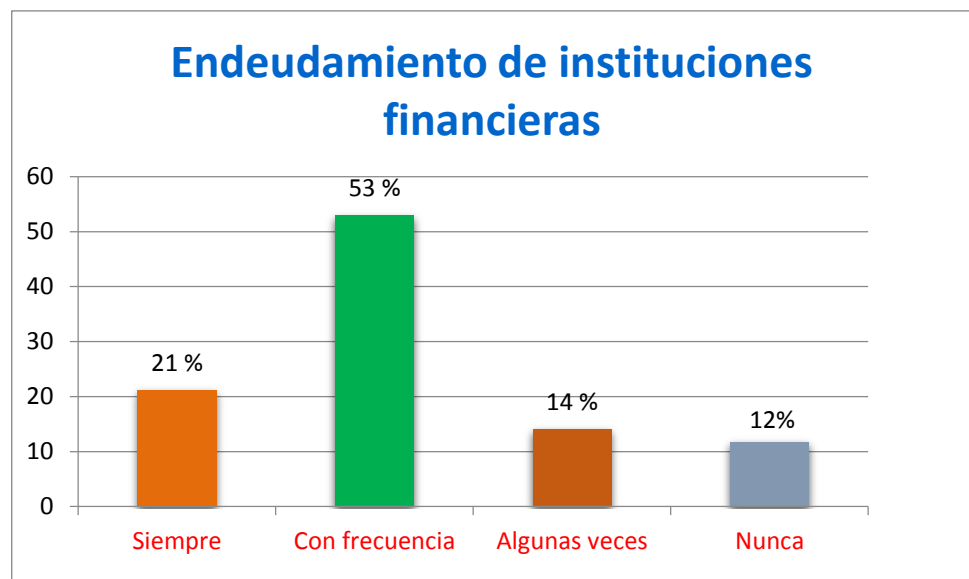
para adquirir nuevas unidades de transporte?, se tuvo los siguientes resultados.

CUADRO N° 02

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	18	21
Con frecuencia	45	53
A veces	12	14
Nunca	10	12
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 2



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 21% indican que “**siempre**” recurren a endeudamiento de instituciones financieras; el 53% responden “**con frecuencia**” recurren a

endeudamiento de instituciones financieras; el 14% indican “**pocas veces**” recurren a endeudamiento de instituciones financieras; y el 12% dicen “**nunca**” recurren a endeudamiento de instituciones financieras.

4.2.3. CONTRATO DE LEASING FINANCIERO

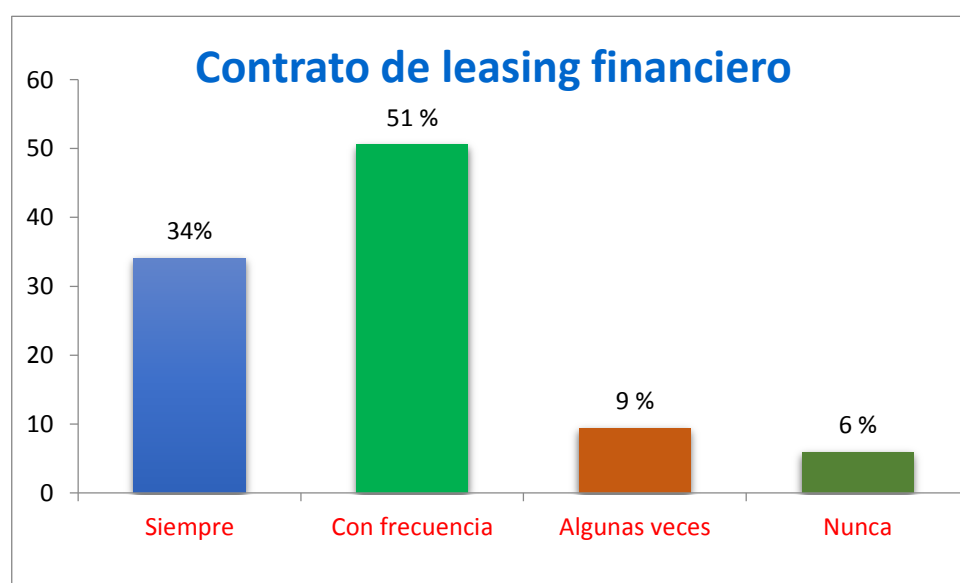
A la pregunta, ¿Cree ud. que el contrato de leasing financiero se adapta a sus necesidades financieras a fin de renovar su flota vehicular?, se tuvo los siguientes resultados.

CUADRO N° 03

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	29	34
Con frecuencia	43	51
A veces	8	9
Nunca	5	6
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 3



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 34% indican que “**siempre**” creen que el leasing financiero se adapta a sus necesidades financieras; el 51% responden “**con frecuencia**” creen que el leasing financiero se adapta a sus necesidades financieras; el 9% indican “**pocas veces**” creen que el leasing financiero se adapta a sus necesidades financieras; y el 6% dicen “**nunca**” creen que el leasing financiero se adapta a sus necesidades financieras.

4.2.4. LEASING FINANCIERO PROPORCIONA FINANCIAMIENTO

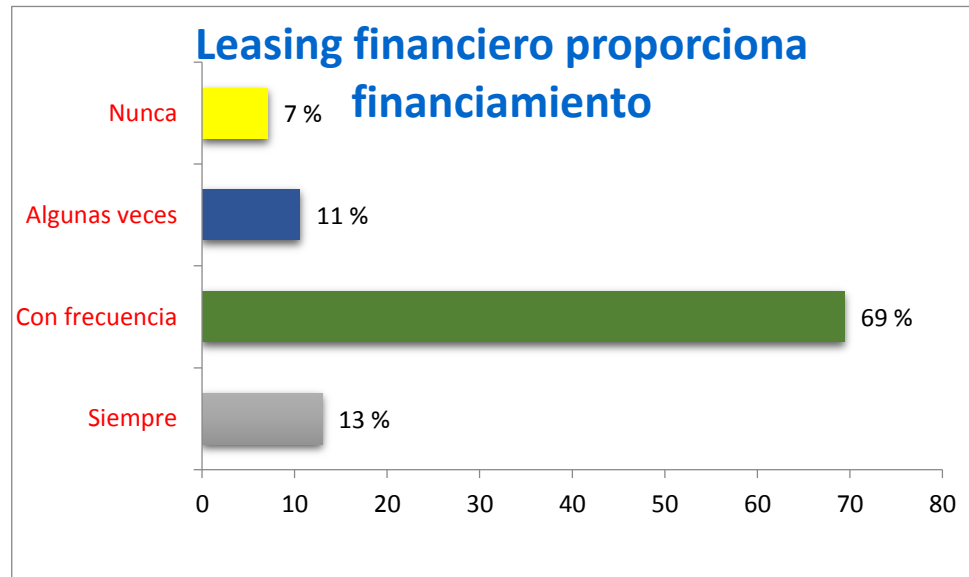
A la pregunta, ¿El leasing financiero proporciona financiamiento adicional para el desarrollo y competitividad de su empresa?, se obtuvieron los resultados siguientes:

CUADRO N° 04

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	11	13
Con frecuencia	59	69
A veces	9	11
Nunca	6	7
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 4



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 13% indican que “**siempre**” el leasing financiero proporciona financiamiento adicional; el 69% responden “**con frecuencia**” el leasing financiero proporciona financiamiento adicional; el 11% indican “**pocas veces**” el leasing financiero proporciona financiamiento adicional; y el 7% dicen “**nunca**” el leasing financiero proporciona financiamiento adicional.

4.2.5. FINANCIAR RENOVACIÓN DE ACTIVIOS FIJOS

A la pregunta, ¿Resulta beneficioso para su empresa, recurrir al contrato de leasing financiero para financiar la

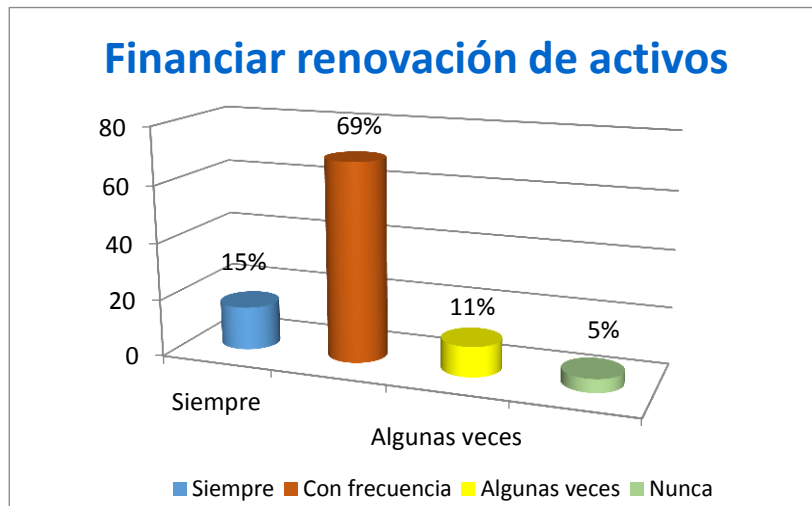
renovación de sus activos fijos?, obteniéndose los siguientes resultados:

CUADRO N° 5

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	13	15
Con frecuencia	59	69
A veces	9	11
Nunca	4	5
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 5



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 15% indican que “**siempre**” resulta beneficioso recurrir al contrato de leasing financiero para financiar la renovación sus activos fijos; el 11% responden “**con frecuencia**” resulta beneficioso

recurrir al contrato de leasing financiero para financiar la renovación sus activos fijos; el 5% indican “**pocas veces**” resulta beneficioso recurrir al contrato de leasing financiero para financiar la renovación sus activos fijos; y el 0% dicen “**nunca**” resulta beneficioso recurrir al contrato de leasing financiero para financiar la renovación sus activos fijos.

4.2.6. CONFORMACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

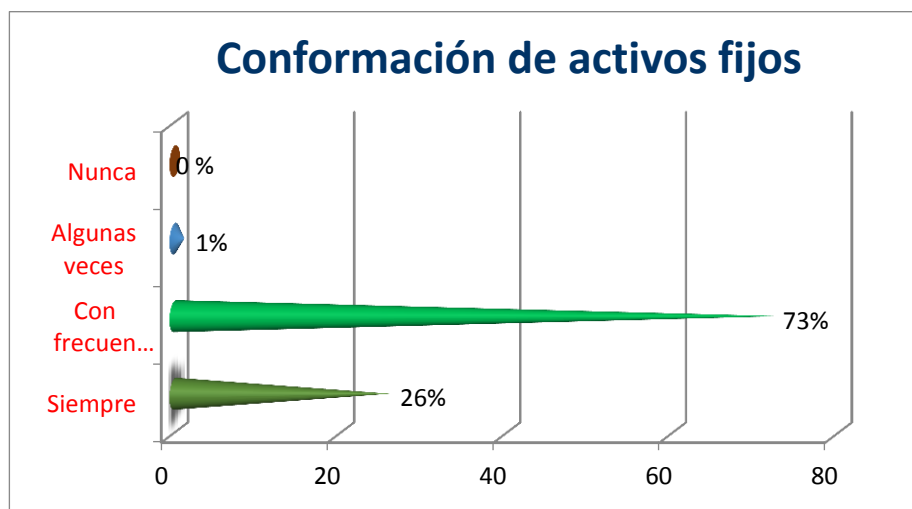
A la pregunta, ¿Los activos fijos de su empresa se conformaron con aportes de sus socios como parte del capital?

CUADRO N° 6

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	22	26
Con frecuencia	62	73
A veces	1	1
Nunca	0	0
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 6



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 26% indican que “**siempre**” sus activos fijos se conforman con aportes de los socios como parte del capital; el 73% responden “**con frecuencia**” sus activos fijos se conforman con aportes de los socios como parte del capital; el 1% indican “**pocas veces**” sus activos fijos se conforman con aportes de los socios como parte del capital; y el 0% dicen “**nunca**” sus activos fijos se conforman con aportes de los socios como parte del capital.

4.2.7. ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS

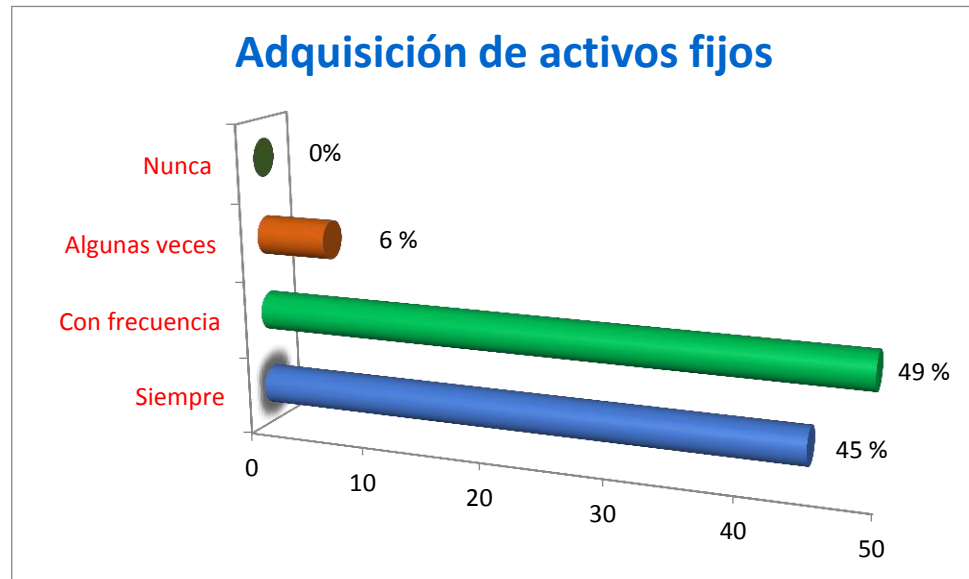
A la pregunta, ¿La adquisición de activos fijos por parte de su empresa se realiza siempre y cuando cuenta con financiamiento adicional?

CUADRO N° 7

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	38	45
Con frecuencia	42	49
A veces	5	6
Nunca	0	0
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 7



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 45% indican que “**siempre**” la adquisición de activos fijos se realiza cuando cuentan con financiamiento adicional; el 49% responden “**con frecuencia**” la adquisición de activos fijos se realiza cuando cuentan con financiamiento adicional; el 6% indican “**pocas veces**” la adquisición de activos fijos se realiza cuando cuentan con financiamiento adicional; y el 0% dicen “**nunca**” la adquisición de activos fijos se realiza cuando cuentan con financiamiento adicional.

4.2.8. MANTENIMIENTOS PERIODICO DE ACTIVOS FIJOS

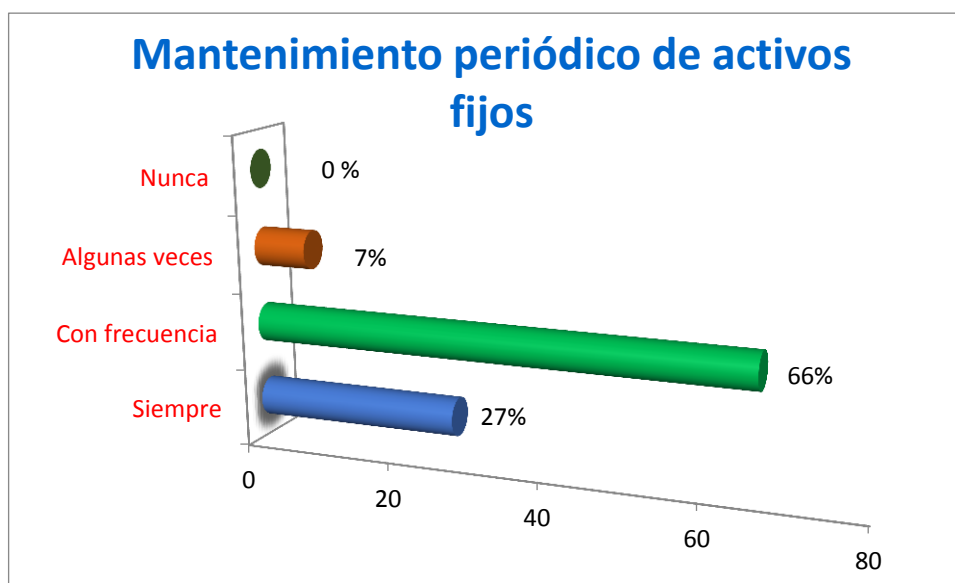
A la pregunta, ¿Con el propósito que sus activos fijos tenga la durabilidad de acuerdo a la vida útil del bien realiza mantenimientos periódicos?

CUADRO N° 8

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	23	27
Con frecuencia	56	66
A veces	6	7
Nunca	0	0
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 8



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 27% indican que

“**siempre**” realizan mantenimiento periódico a sus activos fijos; el 66% responden “**con frecuencia**” realizan mantenimiento periódico a sus activos fijos; el 7% indican “**pocas veces**” realizan mantenimiento periódico a sus activos fijos; y el 0% dicen “**nunca**” realizan mantenimiento periódico a sus activos fijos.

4.2.9. ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

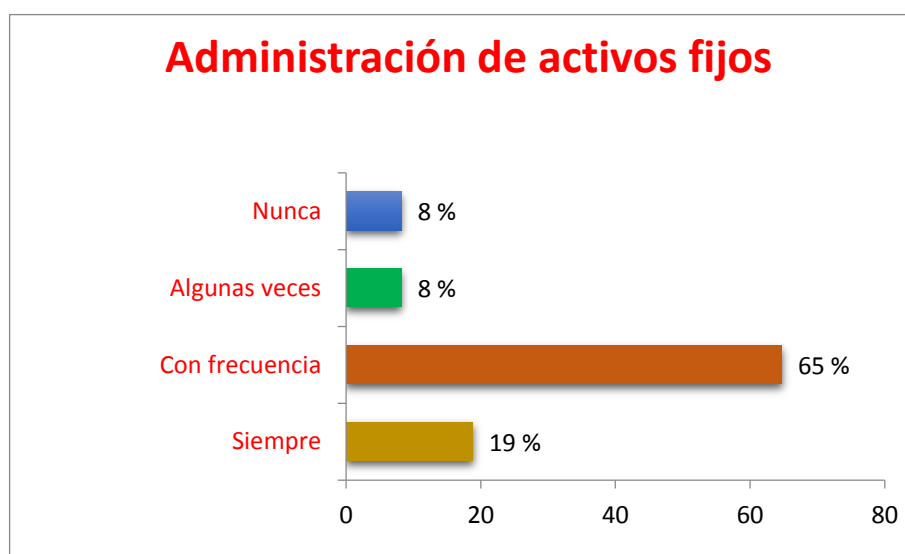
A la pregunta, ¿Existe un control de calidad adecuado en la administración de sus activos fijos?

CUADRO N° 9

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	16	19
Con frecuencia	55	65
A veces	7	8
Nunca	7	8
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 9



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 19% indican que “**siempre**” existe un control de calidad en la administración de sus activos fijos; el 65% responden “**con frecuencia**” existe un control de calidad en la administración de sus activos fijos; el 8% indican “**pocas veces**” existe un control de calidad en la administración de sus activos fijos; y el 8% dicen “**nunca**” existe un control de calidad en la administración de sus activos fijos.

4.2.10. PLANIFICA RENOVACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

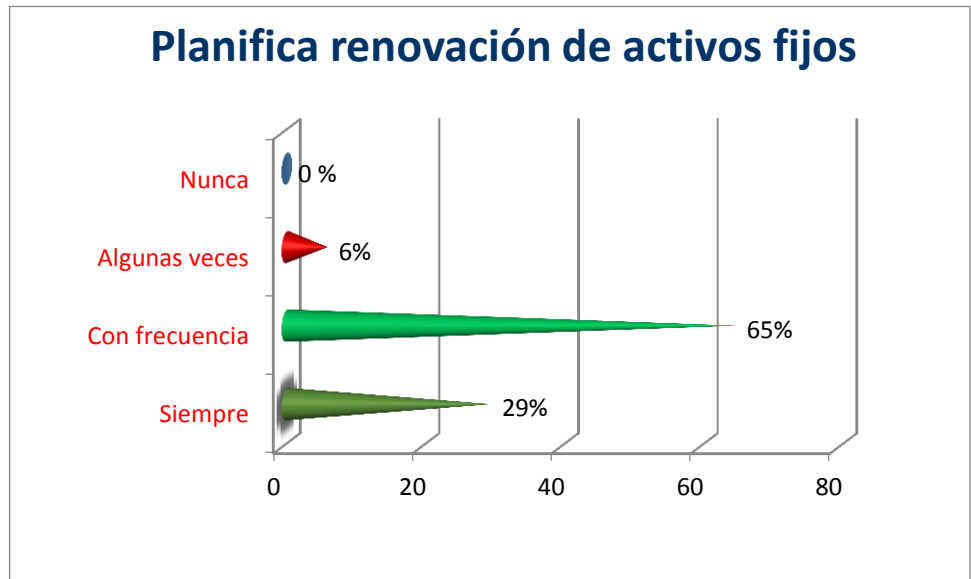
A la pregunta, ¿Con un activo fijo deteriorado, antes del cumplimiento su vida útil, planea su renovación con nuevos equipos?

CUADRO N° 10

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	25	29
Con frecuencia	55	65
A veces	5	6
Nunca	0	0
TOTAL	85	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 10



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transporte, en un 29% indican que “**siempre**” planifica la renovación de sus activos fijos; el 65% responden “**con frecuencia**” planifica la renovación de sus activos fijos; el 6% indican “**pocas veces**” planifica la renovación de sus activos fijos; y el 0% dicen “**nunca**” planifica la renovación de sus activos fijos.

4.3. CONTRASTACION DE HIPOTESIS

El proceso de contrastación de las hipótesis de la investigación se ha llevado a cabo en base al problema general y específicos, así como los objetivos propuestos en el presente trabajo de

investigación para luego pasar a demostrar, contrastar y validar la Hipótesis General y Específicos planteados inicialmente, frente a los resultados obtenidos después de la aplicación del trabajo de campo y la tabulación y procesamiento de datos obtenidos y su presentación mediante cuadros estadísticas que presentamos en el punto 4.2. del presente trabajo.

En el marco teórico de la investigación se ha tratado que el contrato de leasing financiero es uno de los mecanismos más utilizados para el financiamiento destinado a la adquisición de activos fijos, materia prima o cumplimiento de obligaciones de las empresas. Es innegable que toda empresa requiere en algún momento del financiamiento de terceros y las micro y pequeñas empresas del sector transportes no escapa de tal posibilidad y de esta manera les permita satisfacer una de sus necesidades para la generación de capital de trabajo.

De acuerdo a la formulación del problema: general y específicos; los objetivos: general y específicos; e hipótesis: general y específicos, formulados sobre el tema de investigación desarrollado, presentamos la contrastación y validación de las hipótesis planteadas en relación a los resultados obtenidos luego de la aplicación del trabajo de campo donde se aplicó la encuesta en relación al tema de investigación.

En consecuencia, la Hipótesis General y las Hipótesis Específicas quedan demostradas, contrastadas y validadas mediante los

cuadros estadísticos números 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, y 10 del trabajo de investigación dando como resultado concordante en un 95% con las hipótesis planteadas; por lo tanto, se da por aceptada la hipótesis de las investigadoras, y queda demostrado que el leasing financiero como herramienta de financiación incide favorablemente en la renovación de activos fijos de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco.

CONCLUSIONES

1. El contrato de leasing tiene por objeto conceder financiamiento a una persona natural o jurídica con la finalidad de que ésta pueda adquirir un determinado bien. A decir del Decreto Legislativo N° 299, el contrato de leasing o de arrendamiento financiero es aquel que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado. En ese sentido tiene incidencia en la renovación de activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco.
2. El tratamiento del arrendamiento financiero genera dos consecuencias: primero, que la arrendadora se asegura el pago de las cuotas manteniendo la propiedad del bien, pues en caso de incumplimiento, deberá requerir la devolución del bien a la arrendataria, conservando en todo momento la propiedad del bien; segundo, que el efecto es quizá más importante. En la medida que la arrendataria tiene la opción de compra del bien materia del leasing, podrá decidir si al momento en que haya cancelado todas las cuotas del contrato, le resulta conveniente o no adquirir el bien.

RECOMENDACIONES

1. Teniendo en cuenta que el contrato de leasing es una herramienta de financiación para la adquisición un determinado bien, las micro y pequeñas empresas del sector transporte de la Provincia de Pasco, deben recurrir a esta forma contractual para renovar sus activos fijos, considerando los plazos y las formas de acceder a dicho financiamiento, que redundará en beneficio económico-financiero de la empresa y del buen servicio a sus clientes.
2. El tratamiento del arrendamiento financiero genera beneficios a la gestión empresarial cuando se sigue las formas y procedimientos señalados en la norma respectiva, por lo que, el Colegio de Contadores Públicos de Pasco y la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, deben promover capacitaciones sobre el uso y aplicación del leasing financiero dirigido a los empresarios del sector transportes y otros sectores económicos, con el propósito de ampliar el uso de esta herramienta de financiación.

BIBLIOGRAFIA

- 1) AVOLIO-MESONES-ROCA (2010) Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). CENTRUM PUCP.
- 2) CASTILLO CALDERON, Pedro (2013) Aspectos contables y tributarios de la depreciación de activos fijos. Contadores y Empresas. Primera Edición, Lima Perú.
- 3) CHORÉN M. C. (2015), El leasing como herramienta de financiación, Universidad F.A.S.T.A., Buenos Aires, Argentina.
- 4) Decreto Legislativo N° 295 Código Civil, Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Décimo Cuarta Edición Especial
- 5) Decreto Legislativo N° 299. Ley que autoriza a los bancos a efectuar operaciones de leasing financiero, publicado el 26 de julio de 1984
- 6) Decreto Legislativo N° 915. Ley que establece modificaciones al decreto legislativo N° 299 publicado el 12 de abril de 2001.
- 7) EFFIO PEREDA. Fernando (2017) Todo sobre activo fijo, inmuebles, maquinaria y equipo, Instituto Pacífico, Lima Perú.
- 8) GONZÁLEZ P. A. (2002), Revista Española de Financiamiento y Contabilidad. “Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las Pymes”
- 9) HAIME, L. (2003). El Arrendamiento Financiero, sus Repercusiones Fiscales y Financieras. México: Isef Empresa Lider S.A.
- 10) HERNANDEZ SAMPIEREI, Roberto y Otros (2010) Metodología de la Investigación. 5ta. Edición. McGraw-Hill, México
- 11) HNOS. LOZANO NUÑEZ (2007), Cómo Elaborar el Proyecto de Investigación Científica, Primera Edición, Perú.

- 12) LEYVA S. José, (1995), "El contrato de leasing". 1° Edición, Editora Jurídica Grijley E.I.R.L., Perú.
- 13) LEVY, H. (2003). El Arrendamiento Financiero sus repercusiones Fiscales Financieras. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- 14) LÓPEZ, M. (2009). Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Banca al día, 26.
- 15) MARCUSE, Robert, (1998), "Diccionario de Terminología Financiera". 1° Edición, Editorial Small Town S.R.L., Perú.
- 16) PROINVERSION (2015) Mi pequeña empresa crece: Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima, Perú.
- 17) RAFAEL M. Mercedes Y. (2004), Métodos para la renovación de vehículos de autotransporte de servicio pesado, Instituto Mexicano de Transporte, Ciudad de Mexico.
- 18) REVISTA ESPECIALIZADA Actualidad empresarial de 2010 al 2018
- 19) SEMINARIO ATOCHE, Eladio (2010) El financiamiento de la MYPES de San Juan de Lurigancho: 2001-2006.
- 20) STAFF Revista Actualidad Empresarial (2018) Opciones de Financiamiento Factoring-Leasing-Leaseback. Primera edición, Instituto Pacífico, Lima Perú.
- 21) TORRES BARDALES Colonibol (1995), Metodología de la Investigación Científica, Cuarta Edición, Lima Perú.
- 22) VELASQUEZ FERNANDEZ, Ángel (2005) Metodología de la Investigación Científica, Editorial San Marcos, Lima Perú.
- 23) VERA P. Isaías, (2002) "Arrendamiento Financiero Operativo". 1° Edición, Editorial Editores e Impresores Surco S.A., Perú.

A N E X O S



CUESTIONARIO

Encuesta dirigido a los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco.

1) ¿Es política de su empresa renovar su flota vehicular a fin de prestar un buen servicio a los usuarios?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

2) ¿Su empresa en el último periodo, ha recurrido a endeudamiento de las instituciones financieras para adquirir nuevas unidades de transporte?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

3) ¿Cree ud. que el contrato de leasing financiero se adapta a sus necesidades financieras a fin de renovar su flota vehicular?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

4) ¿El leasing financiero proporciona financiamiento adicional para el desarrollo y competitividad de su empresa?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

5) ¿Resulta beneficioso para su empresa, recurrir al contrato de leasing financiero para financiar la renovación de sus activos fijos?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

6) ¿Los activos fijos de su empresa se conformaron con aportes de sus socios como parte del capital?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

7) ¿La adquisición de activos fijos por parte de su empresa se realiza siempre y cuando cuenta con financiamiento adicional?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

8) ¿Con el propósito que sus activos fijos tenga la durabilidad de acuerdo a la vida útil del bien realiza mantenimientos periódicos?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

9) ¿Existe un control de calidad adecuado en la administración de sus activos fijos?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()

10) ¿Con un activo fijo deteriorado, antes del cumplimiento su vida útil, planea su renovación con nuevos equipos?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- Pocas veces ()
- Nunca ()



GUIA DE ENTREVISTA

Cuestionario a los propietarios y contadores de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la Provincia de Pasco.

- 1) ¿Conoce las formas de financiamiento para renovar sus activos?
- 2) ¿Cuáles son los tipos de leasing que conoce usted para financiar su empresa?
- 3) ¿Conoce la implementación del leasing financiero en su empresa?
- 4) ¿Cada cuánto tiempo ha planificado renovar sus activos?
- 5) ¿Conoce los procesos de renovación de activos?
- 6) ¿La renovación de sus activos logrará competitividad en su empresa?