



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

**TESIS**

**FINANCIAMIENTO MEDIANTE LEASEBACK Y  
SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD PARA LA  
APERTURA DE UNA SUCURSAL -  
RESTAURANTE L&S, CHICLAYO, 2017.  
PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**Autor (a):**

**Bach. Romero Calderón Alexandra Claret**

**Asesor:**

**Mg. CPC. Cubas Carranza Janet Isabel**

**Línea de Investigación:**

**Finanzas.**

**Pimentel – Perú**

**2019**

**FINANCIAMIENTO MEDIANTE LEASEBACK Y SU EFECTO EN LA  
RENTABILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL - RESTAURANTE  
L&S, CHICLAYO, 2017.**

**Aprobación de tesis:**

---

**DRA. MARILUZ AMALIA CABRERA SANCHEZ**

**Presidente (a) del jurado de tesis**

---

**MG. LUPE DEL CARMEN CACHAY SANCHEZ**

**Secretario del jurado de tesis**

---

**M.G MARTIN ALEXANDER RIOS CUBAS**

**Vocal del jurado de tesis**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar en primer lugar a Dios y mis dos angelitos Fredy y Milena que interceden por mí ante él para estar logrando una de mis metas más anheladas.

A mis padres Amado y Eva por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo a través del tiempo y por el amor incondicional que día a día me brindan.  
Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

A mis hermanos Luis, Edgar, Cesar y mi sobrino Fabián que con su amor y apoyo me han enseñado a salir adelante.

A mi esposo Carlos y mi hija Antonela quienes fueron mi motor para seguir adelante con una de mis mejores etapas, brindándome su amor y apoyo incondicional.

**Alexandra Claret Romero Calderón**

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer en primer lugar a Dios, por guiarme en el camino y fortalecerme espiritualmente para empezar un camino lleno de éxito.

Así, quiero mostrar mi gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en la realización de este proyecto, de este sueño que es tan importante para mí.

Quiero agradecer a la base de todo a las personas más importantes, a mi familia, en especial a mis padres, que quienes con sus consejos fueron el motor de arranque y mi constante motivación, muchas gracias por su paciencia y comprensión, y sobre todo por su amor.

A mi esposo y mi hija quien me apoyó y motivó para seguir con mi proyecto y culminar esta etapa maravillosa en mi vida.

Muestro mis más sinceros agradecimientos a mi tutora Janet Cubas Carranza del proyecto, quien con su conocimiento y su guía fue una pieza clave para que pudiera desarrollar cada fase del trabajo.

¡Muchas gracias por todo!

**Alexandra Claret Romero Calderón**

## RESUMEN

Como toda iniciativa de negocio que se precie como la mejor opción para que la empresa logre un mayor crecimiento, dependerá de muchos factores destacando entre estos el que el negocio pueda expandirse sin tener que asumir demasiados riesgos, pero siempre con la idea de atender un segmento de mercado que no viene siendo atendido debidamente, a quienes se les brindará servicios totalmente diferenciados a los de la competencia y mediante la realización de entrevistas se demostró las variables que tuvieron notable incidencia para considerar la expansión del restaurante mediante el empleo racional de los recursos y el adecuado financiamiento mediante Leaseback para la adquisición del mobiliario y equipamiento necesario para la apertura de dicha sucursal.

Por esta razón se llegó a determinar que para el restaurant L&S será de mucho interés financiar su expansión a través de Leaseback, por lo que el problema de la investigación quedó planteado de la siguiente manera ¿El financiamiento mediante Leaseback tendrá efecto en la rentabilidad para la apertura de una sucursal del Restaurante L&S, Chiclayo, 2017. Se justifica la investigación porque va a permitir proporcionar a la empresa “L&S” de un instrumento financiero denominado Leaseback, el cual lo consideramos como el mejor medio de financiamiento. El Objetivo de la investigación fue determinar el efecto del Leaseback en la rentabilidad del Restaurant L&S, Chiclayo 2017 y el tipo de la investigación fue descriptiva No relacional y la operacionalización de las variables se hizo a través de la guía de entrevista, de observación y análisis documental.

**Palabras clave:** Rentabilidad, Leaseback, Financiamiento.

## **ABSTRACT**

Overview as any initiative business that boasts as the best option so that the company will achieve higher growth, will depend on many factors among these that the business can expand without having to take too many risks, but always with the idea address a segment of the market that is not being treated properly, to who you will serve fully differentiated from the competition and through interviews, showed variables that had remarkable incidence for consider the expansion of the restaurant through the rational use of resources and suitable Leaseback financing for the acquisition of furniture and equipment needed for the opening of this branch.

For this reason it was determine that for the restaurant L & S will be of much interest finance their expansion through Leaseback, so the research problem was raised follows the finances through Leaseback will have effect on the profitability for the opening of a branch of the restaurant L & S, Chiclayo, 2017. The research is justified because it will allow you to provide the company "S & L" of a financial instrument called a Leaseback, which consider it as the best means of financing. The objective of the research was to determine the effect of the Leaseback on the profitability of the Restaurant L & S, Chiclayo 2017 and the type of research was descriptive relational not the operationalization of variables was done through the interview guide, of observation and documentary analysis.

**Key words:** profitability, Leaseback, funding

## INDICE

Pág.

<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>CAPITULO I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>10</b>
1.1. Situación Problemática. ....	11
1.2 Formulación del problema. ....	19
1.3 Hipótesis .....	19
1.4 Objetivos de la investigación.....	19
Objetivo general.....	19
Objetivos específicos. ....	19
1.5. Justificación e Importancia. ....	19
1.6. Antecedentes.....	20
1.7. Marco Teórico .....	27
1.7.1. Leaseback.....	27
1.7.2. Leaseback como Retro arrendamiento. ....	30
1.7.3. Régimen jurídico del Leaseback .....	32
1.7.4. Rentabilidad. ....	32
1.7.5. Rentabilidad Económica .....	36
1.7.6. Rentabilidad Financiera .....	39
<b>CAPITULO II. MATERIALES Y MÉTODOS</b> .....	<b>44</b>
2.1. Tipos y Diseños de la Investigación. ....	45
2.1.1. Tipo de investigación. ....	45

2.1.2. Diseño de Investigación.....	45
2.2. Variables y Operacionalización.....	46
2.2.1 Variables.....	46
2.2.2 Operacionalización.....	46
2.3. Población y muestra.....	48
Población.....	48
Muestra.....	48
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	48
2.5. Métodos de Análisis de Datos.....	49
2.6. Aspectos éticos.....	49
<b>CAPITULO III. RESULTADOS.....</b>	<b>50</b>
<b>CAPITULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....</b>	<b>56</b>
<b>CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>85</b>
CONCLUSIONES.....	86
RECOMENDACIONES.....	87
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>88</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>92</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las Variables .....	47
Tabla 2 Técnicas de recolección de datos .....	48
Tabla 3.....	58
Tabla 4.....	59
Tabla 5 Análisis de los financiamientos por entidad financiera.....	67
Tabla 6 Simulación Caja Trujillo.....	67
Tabla 7 Simulación Caja Sullana .....	70
Tabla 8 Simulación Caja Piura.....	72
Tabla 9 Simulación de Cronograma de Pagos Banco Continental BBVA.....	73
Tabla 10 Inversión Mobiliarios .....	74
Tabla 11 Inversiones Inmobiliarias .....	74
Tabla 12 Inversión materia prima e insumos .....	74
Tabla 13 Inversiones Mobiliarias e Inmobiliarias.....	75
Tabla 14 Planilla de Remuneraciones .....	75
Tabla 15 Planilla de Servicios.....	75
Tabla 16 Resumen de Inversiones, capital de trabajo, planilla y servicios .....	76
Tabla 17 Resumen de capital de trabajo, planilla y servicios.....	76
Tabla 18 Proyección de Ventas.....	77
Tabla 19 Resumen de los costos y gastos operativos proyectados.....	78
Tabla 20 Resumen ingresos, Costos, Gastos.....	78
Tabla 21 Resumen de costos fijos, variables y gastos sin depreciación.....	79
Tabla 22 Resumen de costos fijos, variables y gastos con depreciación.....	79
Tabla 23 Estado de situación financiera 2017.....	80
Tabla 24 Estado de situación financiera 2017, 2018, 2019, 2020.....	81
Tabla 25 Estado de Resultados 2017.....	82
Tabla 26 Estado de Resultados 2017, 2018, 2019, 2020.....	83

**CAPITULO I.**  
**INTRODUCCIÓN**

## **1.1. Situación Problemática.**

El presente trabajo de investigación busca evaluar el impacto en la rentabilidad del financiamiento mediante Leaseback para la apertura de un nuevo local de la empresa “L&S” y evaluar el efecto que tendrá en su rentabilidad. Cabe indicar que el Restaurant “L&S” es una persona natural con negocio e inició sus operaciones el 01 de mayo del 2015, se encuentra ubicado en la Av. Balta N° 2100 del distrito de José Leonardo Ortiz, Provincia de Chiclayo, Región Lambayeque.

L&S es un lugar en donde las familias pueden disfrutar de excelentes platos criollos y comidas típicas de la región Lambayeque, pero debido al crecimiento de la demanda, su propietario ha creído por conveniente ampliar sus operaciones mediante la apertura de un nuevo local a estar ubicado en la Av. Balta N° 2115 del distrito de José Leonardo Ortiz, pero por falta de financiamiento aún no puede concretar este proyecto.

La idea de llevar a cabo la apertura de un nuevo local nace como una gran oportunidad para atender un segmento de mercado que no viene siendo atendido debidamente, a quienes se les brindará platos totalmente diferenciados a los de la competencia y mediante la realización de las observaciones se demostrarán aquellas variables que tienen notable incidencia para considerar la apertura de un nuevo local y que entre otros aspectos deberá considerar el empleo racional de los recursos y el adecuado financiamiento mediante Leaseback para la adquisición del mobiliario y equipamiento necesario para este fin.

Es importante indicar que para llevar a cabo con éxito las operaciones del nuevo local, se deberán tener presente factores como la ubicación del negocio, la óptima adquisición de los materiales, de los suministros, y la observancia obligatoria de las normas legales y tributarias que al respecto establezcan los órganos competentes.

Para tal efecto se ha considerado citar fuentes que tengan relación con las dos variables motivo del estudio, tanto a nivel internacional, nacional y local.

Revista Financiamiento Pymes & Emprendedores (2017). Chile. En su artículo Financiamiento de empresas vía Leaseback sube más de 40% en 2016, señala que las herramientas de financiamiento más conocidas como son el Factoring y el Leasing, vemos como el leaseback ha aumentado en más de un 40% este 2016, debido a que las obligaciones de las empresas siguen siendo las mismas y en periodos de vacas flacas, suena como la mejor alternativa, pues permiten transformar activos fijos en caja sin la necesidad de desprenderse de ellos”.

El factoring este año disminuyó producto de la desaceleración y baja del precio del cobre, el leasing también disminuyó ya que el mercado no está demandando nuevos o más servicios que requieran de nueva maquinaria o equipos. El Leaseback en cambio, es una excelente alternativa que ha ido ganando terreno en las formas de financiamiento debido a que como permite transformar activos fijos en caja, sin necesidad de desprenderse de ellos, el precio que se puede obtener por estos no será “castigado” por el mercado.

En palabras simples, por ejemplo, si una pyme o empresa tiene deudas y su bien son camiones, viene la Empresa de Leaseback y por medio de un contrato compra los camiones, la pyme queda con toda la plata en efectivo y la Empresa de Leaseback le arrienda los camiones a la misma pyme para que siga trabajando e incluso pueda comprar más maquinaria y al final del contrato tiene la posibilidad de recomprar los bienes.

Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo (2016). Colombia. En su artículo Mecanismo Alternativo de Financiación en Colombia, señala que: “Uno de los grandes retos que enfrenta el país de cara a lograr un desarrollo económico sostenible e incluyente es fortalecer y expandir su base empresarial. Son muchas las brechas que deben cerrarse en cuanto a competitividad empresarial y, dentro de estas, una que reviste gran importancia es el acceso a financiamiento de las empresas colombianas, especialmente de las de menor tamaño.

Entre las barreras que impiden un mayor acceso al sistema financiero a las empresas se destacan la falta de una asistencia financiera apropiada y de esquemas de financiación acordes con las necesidades y posibilidades de este segmento. El impacto de las restricciones de acceso al crédito sobre la economía puede ser de gran magnitud, ya que estas limitan el crecimiento de la empresa, la mayor productividad y la capacidad de innovar o exportar; además de obstaculizar el acceso a inversión extranjera y a cadenas de valor globales.

En este sentido, contar con información completa tanto de las restricciones de acceso a crédito de las empresas como de la oferta existente de mecanismos de financiación en el país constituye un valioso insumo para que el sector público y la institucionalidad con responsabilidad en el desarrollo empresarial promuevan y faciliten el acceso a financiamiento de las empresas, según sus características y condiciones.

La revista especializada del BBVA (2012). España, afirma que “El Leaseback es una herramienta financiera accesible tanto por los bajos intereses y porque permitirá resolver los problemas de liquidez, señala que las empresas siempre están en busca de financiamiento que le permitirá a las empresas mejorar los índices de su rentabilidad.

El objetivo fue determinar en qué medida el Leaseback influirá en la rentabilidad y se está evaluando solicitar financiamiento para mejorar la gestión y para lo cual se evaluará económica y financieramente a la empresa que puede vender sus activos y convertirlos en liquidez. Información obtenida señala que ha sido mínimo el financiamiento requerido y que hubiera permitido incrementar sus utilidades y su rentabilidad.

La revista recoge información referida al nivel de financiamiento mediante Leaseback y los índices de rentabilidad y resulta importante porque va permitir analizar las razones del porque nunca requirió financiamiento. De la misma manera va a permitir identificar cuál es el grado de financiamiento que puede requerir la empresa y porque

contribuirá a que se identifiquen las deficiencias que pudieran presentarse en el momento en que se empiece a devolver el crédito.

El Accounting Standards Codification (2013), señala que el Leaseback tiene riesgos inherentes a esta operación financiera que podría generar la pérdida del activo otorgado. El objetivo fue determinar en qué medida influirá en la rentabilidad y conocer la importancia de este instrumento financiero en mejorar rentabilidad.

Muchas empresas han tenido mínimo financiamiento, razón por la cual no han podido adquirir nuevo equipamiento, que les hubiera permitido incrementar sus utilidades y rentabilidad. Por esta razón resulta importante que el financiamiento mediante Leaseback procure que la empresa tenga claro el destino de esos recursos y donde desea llegar. Para esto se requiere que la gerencia obtenga los debidos conocimientos y comprenda la importancia de este instrumento financiero.

Esto implica que, al no contar las empresas con financiamiento, no les está permitiendo operar con normalidad ya que siempre están pendientes si se van a instalar nuevas empresas.

El Instituto Tecnológico Occidente (2013). México, en su artículo “Plan de negocios un de un restaurante de Guadalajara”. Señala que en un mercado creciente y en un ambiente donde la comida mexicana toma más importancia, representa una gran oportunidad. Se debe indicar que la empresa ha tenido una serie de inconvenientes para desarrollar sus operaciones en razón de que no ha podido contar con financiamiento necesario y evaluando las opciones es que se le presenta la oportunidad del Leaseback que no requiere demasiados requisitos y le permitirá resolver los problemas de liquidez.

Esto es una muestra de la rentabilidad, lo cual representa un ahorro. El restaurante está pensado para aplicar con poco personal, suficientes para dar servicio al establecimiento. Estos procesos deberán ir acompañados con buenos resultados, permitiéndole plantear sus productos, y también los procesos que van a aportar la secuencia de valor.

Centro de Investigación Jurídica en Línea (2011). Costa Rica, en su artículo “Leasing mobiliario e inmobiliario” señala que el leasing mobiliario se hace con bienes tales como vehículos y bienes de equipo. La duración del contrato suele ser normalmente a medio plazo, por lo general de dos a cinco años. Precisa que es un mecanismo que puede vender sus activos por liquidez. Es decir, una financiera le compra su maquinaria y se la renta para que la siga usando.

La vendedora del activo recibe a cambio efectivo y recupera el uso de este activo a través del alquiler. La propiedad se transfiere, pero manteniendo la titularidad y sus derechos y con los beneficios del alquiler, y depreciación. El Leaseback se realiza sobre inmuebles, y mobiliarios. Al final del financiamiento la propiedad regresa a la empresa.

La investigación recoge información de financiamientos y como mejora la rentabilidad, por lo tanto, resulta relevante porque va permitir analizar por qué muchas empresas requirieron financiamiento para sus operaciones e incrementar su rentabilidad.

La Revista Credileasing del Banco de Crédito (2016). Perú, precisa que la herramienta financiera denominada Leaseback viene presentando una serie de ventajas en relación con otras fuentes de financiamiento y en donde los usuarios podrán financiar sus activos, lograr mejores índices de rentabilidad así como mayores beneficios tributarios. En esta operación, la entidad que realiza el Leaseback es la que adquiere el bien inmueble para luego entregarlo en arrendamiento al mismo vendedor del activo, quien pagará cuotas mensuales por el inmueble que viene ocupando a manera de renta, y finalmente podrá nuevamente readquirir el inmueble, conseguir crédito fiscal por las cuotas pagadas y obtener mayor liquidez para cancelar sus obligaciones corrientes.

Quien vende lo asume como deuda y sus costos se dan durante el contrato y al producirse la Retro venta y Retro compra, se producirá un menor gasto financiero. Cabe destacar lo sostenido por el BCP quienes indican que no es negocio celebrar contratos de leasing por inventarios de perecibles y de intangibles.

El Leaseback permite que la propiedad del activo sea siempre de la empresa vendedora y durante el plazo del contrato. Señala asimismo que si vienen otorgando operaciones de arrendamiento para otro tipo de operaciones.

La Revista del Banco Scotiabank (2016), afirma que el leaseback son operaciones que brindan una excelente alternativa en las formas de financiamiento debido a que permite transformar activos inmovilizados sin necesidad de desprenderse de ellos, la empresa de Leasing le compra los activos y le proporciona recursos y luego el banco le arrienda.

Esta situación nos señala que resultará sumamente importante que muchos de los negocios busquen una serie de alternativas a fin de lograr obtener financiamientos bancarios y básicamente aquellos que se encuentran en el segmento de las micro y pequeñas empresas, que en razón de no contar con una debida asesoría, tienen ciertas limitaciones para acceder a la obtención de recursos y de esta manera cumplir con sus compromisos inmediatos por parte del sistema financiero, con costos y gastos bastante altísimos que afectan el normal desarrollo de sus operaciones.

El leaseback se registrará como gasto y aporta ventajas donde el vendedor obtiene fondos y el comprador entrega recursos. El vendedor sigue con el inmueble y el banco es propietario hasta que no se cancele la deuda.

El Diario El Comercio (2015), en su artículo “Seis pautas para lograr un restaurante Rentable”, sostiene que no es muy expeditivo establecer una adecuada medición de la

liquidez y el riesgo que supone invertir en instrumentos financieros y en donde se han identificado una serie de dificultades financieras.

Se buscó evaluar la eficiencia de los restaurantes y ampliar sus actividades para incrementar la rentabilidad. Explica que el artículo ha sido elaborado para aportar algunas experiencias a fin de incrementar rentabilidad del restaurant en donde se han identificado una serie de dificultades financieras.

El objetivo fue evaluar el nivel de eficiencia y la conveniencia de ampliar las operaciones para mejorar la rentabilidad del restaurant y que generó definir el desarrollo del negocio a fin de aplicar mejoras para una mejor competitividad. Se deberá planificar con la finalidad de lograr mejores ventas y para obtener mayores ganancias por las inversiones realizadas.

[Meza, E. (2014). En la Revista Contabilidad por la Universidad Peruana Unión Resume que mediante el denominado Leaseback se hace la venta de un bien mueble o inmueble por parte de una empresa a favor de una locadora Al Leaseback se le considera como retro compra o retro arriendo y tiene dos clases de contratos, el arrendamiento con la promesa de una nueva venta o nueva compra por parte del vendedor y el celebrado por la empresa que vende el activo a otra empresa de arrendamiento que lo compra.

La empresa de leasing, compra el bien para dárselo al arrendatario de modo que este último utilice el bien en su empresa, a cambio del pago de cuotas periódicas en un plazo establecido y con el derecho de ejercer la opción de compra al término del contrato

Revista Lidera de la Universidad Católica (2017), en su artículo “El nuevo régimen de leasing inmobiliario” señala que el leasing inmobiliario ha sido creado como una alternativa idónea al no ejercerse la opción de compra, se pierde todo derecho sobre el bien inmueble, precisa que este instrumento es muy importante si la empresa cuenta con patrimonio para obtener liquidez. La empresa recibe efectivo y se tienen innumerables

oportunidades para invertir. Por esta razón la mayoría de empresarios se inclinan por contar con ventajas, y con las mismas oportunidades.

Se puede establecer un efecto negativo que proporciona parte del costo del leasing mobiliario. Debido a ello, en el caso de compra mediante crédito hipotecario, no existe arrendador ni arrendatario ya que el adquiriente es dueño desde el momento en que se realiza la compra del inmueble.

Debido al crecimiento de la demanda, L & S ha creído por conveniente ampliar sus operaciones mediante la apertura de un nuevo local a estar ubicado en la Av. Balta N° 2115 del distrito de José Leonardo Ortiz, pero por falta de financiamiento aún no puede concretar este proyecto.

La idea de la apertura de un nuevo local nace como una gran oportunidad para atender un segmento de mercado que no viene siendo atendido debidamente y mediante la la entrevista se demostrarán aquellas variables que tienen notable incidencia para considerar la apertura de un nuevo local y que entre otros aspectos deberá considerar el empleo racional de los recursos y el adecuado financiamiento mediante Leaseback para la adquisición del mobiliario y equipamiento necesario para este fin.

Para llevar a cabo con éxito las operaciones del nuevo local, se deberán tener presente factores como la ubicación del negocio, la óptima adquisición de la materia prima e insumos y con relación a las fuentes de financiamiento se ha llegado a establecer que el Leaseback por su naturaleza operativa será la mejor opción para cubrir las necesidades de efectivo y destinarlo para invertirlo en el inmovilizado material, en el capital de trabajo, en los gastos pre operativos y que en el corto plazo aumentará la rentabilidad de la empresa y mantendrá el uso del local a través de una forma de alquiler o retro arrendamiento.

## **1.2 Formulación del problema.**

¿Cuál será el efecto en la rentabilidad del Restaurant L&S, Chiclayo 2,017 aplicando el financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal?

## **1.3 Hipótesis**

Hipótesis Hi: El financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal del Restaurante L&S. Chiclayo 2017, tiene efecto significativo en su rentabilidad.

Hipótesis Ho: El financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal del Restaurante L&S. Chiclayo 2017, no tiene efecto significativo en su rentabilidad.

## **1.4 Objetivos de la investigación**

### **Objetivo general.**

Determinar el efecto en la rentabilidad del Restaurant L&S, Chiclayo 2017 aplicando el financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal.

### **Objetivos específicos.**

- Analizar las ventajas del financiamiento mediante el leaseback en el Restaurante L&S. Chiclayo 2017.
- Identificar el costo beneficio al solicitar financiamiento mediante Leaseback para la empresa L&S, Chiclayo, 2017.
- Diagnosticar el nivel de Rentabilidad que presenta el Restaurante L&S. Chiclayo 2017.

## **1.5. Justificación e Importancia.**

Se justifica la investigación porque va a permitir proporcionar a la empresa “L&S” de un instrumento financiero denominado Leaseback, el cual lo consideramos como el mejor medio de financiamiento y que va a contribuir con la expansión de las actividades a través de la obtención de los fondos necesarios para la apertura de un nuevo local, incrementar las utilidades, maximizar la rentabilidad y lo que es más resaltante aún, se podrán distribuir los recursos obtenidos entre gastos e inversiones.

La investigación se realiza tomando como base el efecto del leaseback en la rentabilidad de la empresa para la apertura de una sucursal y que permitirá a su vez, aumentar la rentabilidad, incrementar el patrimonio, mantener el uso y control del inmueble a la empresa L&S en bien de la Rentabilidad y atender sus requerimientos de efectivo.

Bajo estos lineamientos se buscarán diversas fuentes de financiamiento y entre estas el leaseback y obtener mejores plazos. Finalmente servirá como un instrumento orientador a negocios similares que requieran de este instrumento financiero y a su vez servirá de ayuda a los alumnos, docentes e investigadores que deseen conocer de manera más profunda de esta forma de financiamiento.

## **1.6. Antecedentes**

Parra, A. (2013), en su tesis “De la operación de Leaseback, de su naturaleza jurídica en cuanto a su calificación”. Universidad de Chile. El Leaseback es un instrumento financiero como una de las mejores alternativas puesto que permite que puedan conseguir bienes y obtener rentabilidad en donde el banco adquiere el bien para entregarlo en alquiler y pagando cuotas y el cliente podrá adquirir el bien y sobre todo aumentar la liquidez del negocio.

El Leaseback permite que la propiedad del activo sea siempre de la vendedora y durante el plazo del contrato, por esta razón la opción de compra será el valor inicial y mucho menor al de su realización en el mercado y en el aspecto legal es imposible que sea ejercida por una tercera entidad en razón que vulneraría los fundamentos legales.

Lizárraga, M. (2016). “El contrato de leaseback y su calificación en la ley concursal”. Universidad de Navarra. España. Señala que son operaciones que brindan una excelente alternativa de financiamiento debido a que permite transformar activos. El acceso al financiamiento de las empresas de menor tamaño limitan las posibilidades de estos negocios para seguir creciendo.

Se observó que las empresas tienen problemas de financiamiento debido a:

Los procedimientos de registros públicos en Madrid.

Falta de conocimiento.

Falta de información.

Poco acceso a las tecnologías.

Todo esto afecta el normal crecimiento y por lo tanto la rentabilidad y esta situación anómala aún continúan.

Pedro, M. (2010), En su tesis denominada “El arrendamiento en empresa que se dedica a la venta de maquinaria”. Guatemala. Resume que la empresa ha tenido una serie de inconvenientes para operar y en muchas ocasiones no ha podido contar con financiamiento por parte de las entidades financieras y después de haber evaluado las diversas opciones determinó obtener financiamiento mediante Leaseback por ser la herramienta que más se adecúa a sus posibilidades económicas y además porque no requiere demasiados requisitos, además por sus bajos intereses y porque le permitirá a la empresa resolver sus graves problemas de liquidez permitiéndole asimismo adquirir su maquinaria y mejorar su rentabilidad.

El Bufete Laz Wrube, (2014), analiza “La estrategia financiera del Leaseback en España”. España. Resume que ha tomado como punto la relevancia que ha adquirido este instrumento para todo tipo de entidades por los beneficios obtenidos a corto y mediano plazo, siendo el Leaseback la que les dará mayor liquidez a las empresas y poder aumentar su rentabilidad, sin dejar de identificar otros instrumentos financieros que le podrían facilitar mínimas tasas, plazos más cortos y algún beneficio adicional.

Además, el leaseback es una herramienta muy solicitada para la adquisición de activos y va a demostrar cómo los negocios incrementarán sus ingresos.

Uribe, E. (2016), En su tesis titulada “Estrategia para una pyme” Universidad Autónoma de México. Resume que la problemática de las PYMES, está relacionada con problemas financieros y acceder a financiamiento es bastante complicado. La mejora en la planificación y correcta toma de decisiones será de gran utilidad y se van a elaborar planes a fin de que estas PYMES atiendan su problemática de manera directa y sepan administrar

correctamente los recursos por concepto de este instrumento financiero que les proporcionará el banco.

Se deben establecer estrategias financieras de las Pymes y sus limitaciones al acceso a financiamiento es por no contar con la información necesaria que les permita la planeación para elegir fuentes de financiamiento o auto financiarse con dinero mediante la emisión de nuevas acciones, emisión de bonos privados, venta de acciones invertidas, préstamos bancarios y así diseñar estrategias para aplicarlas en las pymes para acceder fácilmente a medios financieros.

Echegoyen, A. (2012), “Las operaciones de Sale and Leaseback de activos inmobiliarios”. Universidad Complutense de Madrid. Sostiene que el crédito inmobiliario en España aún sigue siendo el desafío más importante para los bancos y para los empresarios este tema no evalúa debidamente el costo de oportunidad del dinero. Son importantes la información de mercado y los inconvenientes en la inversión, por esta razón son cada día más las empresas que buscan fórmulas innovadoras y alternativas de gestión de sus recursos inmobiliarios, destacando:

- El servicio de outsourcing.
- Las operaciones de retro arrendamiento.
- La titulación de activos no corrientes.

Son manifiestas las dificultades con que se encuentran las personas a la hora de obtener acceder a activos inmobiliarios y sobre todo, al tener que pagar por ellos elevados costos y que a corto plazo pondrán en peligro la rentabilidad económica de las inmobiliarias porque las deudas podrían caerse por su incobrabilidad.

Mamani, J.R (2013), “Financiamiento a través del Leaseback”. Resume que el Leaseback es un contrato de financiación para adquirir activos corrientes y los fondos son

aportados por el banco que adquiere el activo y el arrendatario pueda adquirirlo una vez finalizado el contrato. Demostrar que el Leaseback si mejorará la situación financiera de la Empresa significa analizar su situación sin leaseback y con leaseback, para así determinar su efecto en las actividades operacionales del negocio.

En tal sentido se buscará evaluar el posicionamiento actual de la empresa para requerir o no financiamiento y poder cumplir con los consumidores que permita establecer la viabilidad de solicitar la operación al banco o la entidad de leasing, asimismo proponer requerir financiamiento con plazos y con costos reducidos mediante las variables VAN y TIR.

Alvites, C. y Prado, J. (2012), en su tesis “Estudio de pre-factibilidad de un restaurant buffet criollo en la ciudad de Lima”. Universidad Católica. Resume que Actualmente el Perú está viviendo un ciclo de crecimiento económico basado en políticas macroeconómicas prudentes y correctas. Esto ha llevado a que el Perú crezca 8% en el último quinquenio y que ha sido impulsado por el consumo interno. Se propone la creación de un restaurant en la búsqueda continua de abrir una ventana que no se cubre actualmente por la cocina gourmet y fusión.

Si se obtiene financiamiento si se mejoraría la rentabilidad y se utilizarán indicadores de rentabilidad a fin de evaluar las diversas opciones de financiamiento que ofrece el sistema y las sociedades de leasing.

Chacón, L. y Santos, J. (2017), en su tesis denominada “El Leaseback en la distribuidora “GYP”, título profesional de contador Universidad de Ciencias y Humanidades. Señalan que el leaseback es una modalidad de Retro arrendamiento en donde la empresa transfiere el bien activo a una empresa especializada que puede ser el banco o una sociedad de leasing y que en contraposición otorga el usufructo de dicho activo a cambio del pago de cuotas mensuales y periódicas en un plazo determinado y con

la posibilidad de adquirir el inmueble cuando culmine el contrato por su valor residual, destacándose que el Leaseback como contrato único tiene todas las ventajas del leasing con la diferencia que en esta operación el vendedor cede su activo al locador con la finalidad de obtener liquidez para sus operaciones corrientes o bien para destinarlo a inversiones.

Gallozo, D. (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE”, título de contador por la universidad los Ángeles. Resume que el objetivo consistió en describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE y el destino que dieron a estos fondos obtenidos de la entidad bancaria. El 65% de trabajadores son permanentes, el 80% tiene financiamiento propio, el 49% afirmaron que fue para pago de trabajadores.

Se ha considerado investigar las tendencias que se reflejan en el primer mundo y condicionan el entorno a:

El cambio de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales.

La industria manufacturera a una que se basa en el valor del conocimiento.

Huarachin, K. y Rodriguez, C. (2016) “Proyecto para implementar una sucursal del restaurante Lucy”, Título en administración. Resumen que el trabajo de investigación busca establecer los criterios para la toma de decisiones en establecer un proyecto para implementar una sucursal del restaurante Lucy. Explica que su plan ha sido elaborado para aportar con algunas experiencias empresariales para aumentar la rentabilidad y cuya actividad es la venta de alimentos y bebidas en donde se han identificado una serie de dificultades en perjuicio del normal funcionamiento de la empresa.

El objetivo fue evaluar y resumir el nivel de eficiencia de empresas que tienen como fin común la prestación de productos, así como discernir la conveniencia o no de ampliar las operaciones para la mejoría en los resultados y en la rentabilidad de las empresas. Se

evalúa las preferencias de los consumidores, los puntos fuertes y debilidades del restaurante y la ubicación del local, comprobando la existencia de una demanda real y consistente.

Solis, C. y Almonacid, D. (2016), en su tesis “Estudio para la implementación de restaurantes de pollo a la brasa” título de ingeniero universidad católica, señalan que las predilecciones de los clientes por estos productos se deben a la textura, sabor y rendimiento que brinda el pollo a la brasa, ya que puede alimentar a una familia numerosa. Con más de 60 años en la gastronomía, el pollo ha sabido ganarse un lugar en la mesa de los peruanos.

Se deberá realizar una planificación estratégica, que la llevará a corregir su nivel de empresa, logrando obtener mejores niveles de rentabilidad y buscando más clientes y en cualquier tipo de segmento al que esté dirigido. Una de las recomendaciones a la empresa es expandirse a una zona más estratégica de la ciudad, con la finalidad de lograr mayores ventas y utilidades. Además, se recomienda aplicar estrategias para racionalizar al personal a esta nueva tienda lo que se transformará en una gran sucursal con altos índices de ventas.

Paredes, G. y Zamora, K. (2010) “El impacto de las micro finanzas en el desarrollo de las Mypes”, título de contador por la Universidad de Sipán. Resume que en el Perú, las Micro financieras demuestran poco interés en el sector alimenticio, pues no existe investigación que demuestre el impacto por este rubro a nivel nacional. El trabajo se llevó a cabo empleando el método descriptivo, para lo cual hemos utilizado entrevistas.

Las Mypes son fuente importante de financiamiento porque atiende a gran cantidad de clientes, usa tecnología crediticia eficiente, refleja menores costos de transacción, menores plazos de transacción y menores tasas de interés en relación a la banca comercial.

Chero, A. (2015) en su tesis “Plan de un restaurante de comida saludable”, título de contador por la Universidad Santo Toribio. Resume que la problemática de las empresas de

este tipo está relacionada con problemas financieros y las trabas para acceder a financiamiento son elevadas que no permiten que estos restaurantes puedan tener suficiente capacidad de acceder a créditos directos para instalar sus negocios.

Se deben establecer estrategias financieras dentro de los restaurantes e identificar sus inconvenientes para el acceso a fuentes de financiamiento y contar para tal efecto con la debida información que les permita elegir entre diversas fuentes de financiamiento o financiarse externamente con otro tipo de empresas, en tal sentido se deberán elaborar estrategias de gestión para aplicarlas a este tipo de empresa y que puedan solucionar su problemática administrativa financiera que pudiera presentarse durante la instalación y la gestión de sus operaciones.

Morales, E. y Palacios, V. (2015) En su tesis “Propuesta de modelo de gestión para restaurant el horno”, título de licenciado. Resumen que su investigación consiste en la elaboración de la propuesta de un modelo de gestión dado que su permanencia en el mercado ha sido resultado de la aplicación de estrategias flexibles y reactivas al entorno tan cambiante. El autor opinó que la situación estudiada permitió generar una propuesta basada un modelo de gestión que contenga una visión sistémica e integral de cada uno de sus procesos, realizando la investigación estructurada en capítulos.

Se ha procedido a desarrollar el objetivo general, lo cual es diseñar y proponer un modelo de gestión administrativa para el restaurant el Horno.

Pérez, C. (2014) “La calidad del servicio y su influencia en la Rentabilidad de la empresa Restaurante campestre” título de contador universidad santo Toribio, señala que las empresas para que logren una identificación propia deben enfocarse en la calidad del Servicio. Si en las organizaciones conscientes que la calidad de alguna manera asegura la permanencia en el mercado e incrementa las utilidades, puede lograrse que todos conviertan a esta en un estilo de vida. Se determinó que el restaurante viene brindando un buen servicio lo cual hizo posible que incrementara sus ingresos.

El objetivo de la investigación es elaborar una estrategia que permita al Restaurante campestre acceder a fuentes de financiamiento y elaborar planes a fin de que atiendan su problemática financiera. Asimismo, la investigación está relacionada con problemas en la calidad del servicio más que a fuentes de financiamiento.

Rivera, M. y Ugaz, G. (2015). En su tesis “Creación de una cadena de restaurantes tipo rancho: caso Amapolas”, título de contador por la Universidad Santo Toribio, se entrevistó a las personas en los paraderos y que por diversos motivos desayunan y/o almuerzan fuera de sus hogares, para saber la acogida de establecer la cadena Amapolas. En estos paraderos no existen restaurantes tipo rancho, pero si ambulantes.

La investigación busca evaluar el posicionamiento para atender a los consumidores. Proponer financiamiento y evaluar el posicionamiento de la Empresa sobre los usuarios mediante la realización de estudio de mercado, para así obtener las variables VAN y TIR.

## **1.7. Marco Teórico**

### **1.7.1. Leaseback**

Lizárraga, M. (2016), el Leaseback es la venta de un bien a una entidad bancaria y ésta lo arrienda a la misma vendedora durante un plazo y le va a permitir al vendedor obtener la propiedad por opción de compra o entregar el activo a la locadora, es decir a la empresa que adquirió el inmueble. Da la posibilidad de que pueda firmarse de dos formas, como Retro venta con retorno mediante la compra y Retro compra con un retorno mediante la venta.

Echegoyen, A. (2012), las operaciones de Leaseback (venta y posterior arrendamiento de activos inmobiliarios) se han venido realizando con cierta frecuencia desde hace décadas, pero actualmente se ha incrementado el número de empresas que han visto un recurso del que se puede obtener una rentabilidad superior a la de mantenerlos en

sus balances. Son manifiestas las dificultades con que se encuentran las instituciones a la hora de obtener liquidez y pagar por elevados costos que ponen en peligro la rentabilidad de las inversiones, y pueden tener negativas repercusiones.

Mamani, J. (2013), modalidad de Retro arrendamiento financiero, en donde una empresa transfiere un bien a una empresa especializada, que le concede en leasing el uso del mismo bien, por el pago de un monto a un plazo y opción de compra al término del contrato del arrendamiento por un valor de salvamento. Señala que el Leaseback es un contrato que goza de todas las características del Leasing, es decir es un contrato complejo, unitario con causa única. Siendo importante advertir que se mantiene la tenencia del bien por parte del vendedor – arrendatario por la sencilla razón que la transferencia solo se produce para obtener la liquidez requerida por el arrendatario.

Estudio jurídico Laz Wrube, (2014), el Leaseback se encuentra regulado por el leasing. Se pueden encontrar dudas en relación a su alcance, por lo que se sigue considerando como una especie de arrendamiento totalmente particular. Es particular por ser un instrumento financiero de una sociedad de leasing en donde se negocian activos fijos que se convierten en operaciones de retro venta y de retro compra pagaderos en los años que establezca debidamente el contrato de leasing. Señala que se han establecido los siguientes lineamientos para su aplicación:

- Normas Internacionales de Información Financiera
- Cada país impone sus criterios fiscales
- Adaptar la NIC 17 cuya función es prescribir políticas contables
- Deben establecerse en el marco establecido por la legislación y registrarse como activo no corriente por ser un bien inmueble o inmovilizado.

La titularidad regresará al arrendatario al término de la operación de leaseback y conllevará a que se observen las siguientes condiciones:

Transferencia y en donde se asumirá todos los riesgos. El arrendamiento con opción de compra por el importe de salvamento. El alquiler no podrá ser superior al 78% de la vida del inmovilizado y puede ser renegociado si la inflación o el índice de precios al consumidor han tenido notables incrementos

Es una operación sencilla y no presenta demasiadas restricciones.

Trasforma activos fijos (inmovilizado material) que generan mayor rentabilidad.

Al enajenar el activo se elimina la depreciación y aumentan los resultados.

Puede generar la vuelta de los accionistas o el interés de nuevos inversionistas.

El vendedor conserva la propiedad del bien.

Riesgo de pérdida del activo por parte del vendedor sino paga las cuotas de manera puntual

No tener el adecuado precio de venta del bien.

Un correcto análisis del valor del activo.

El costo financiero.

SUNARP precisa que una de las partes transfiere el activo y dar la opción de compra. Por lo tanto estará condicionado a:

El mismo pacto de opción permite readquirir la propiedad y se ha convertido como una cláusula propia del leasing y no de la retroventa y de retro compra.

Sólo vinculará únicamente a dos empresas o personas.

Se deberá continuar depreciando el bien. La renta será la diferencia entre el valor de los bienes adquiridos y luego vendidos. El valor de realización o valor de mercado estará determinado por lo normado por la Ley del Impuesto a la renta.

Urrea, M. (2016). Al referirnos al LeaseBack, nos encontramos sin duda ante uno de esos contratos “atípicos” (al menos en el derecho español) creados en el marco de la autonomía de voluntad de las partes, consagrada fundamentalmente en nuestro derecho en el artículo 1255 del código civil. Así lo ha venido afirmando nuestro Tribunal Supremo,

que resaltando la desaparición de la figura del tercero proveedor del bien (por contraposición al leasing tripartito o típico), lo enmarca como contrato lícito y válido en el marco de dicho artículo (STS de 20 de noviembre de 1999). Por consiguiente, se ha calificado como una operación autónoma, admisible y lícita cuya finalidad no es obtener o mantener el bien o activo enajenado, sino la de conseguir dinero evitando las solemnidades exigidas para la solicitud de un crédito, además de un reflejo indudable de solvencia de la empresa (Sentencia de la Audiencia Nacional del 9 de abril de 2012).

### **1.7.2. Leaseback como Retro arrendamiento.**

Mamani, J. (2013), Retro arrendamiento financiero, en donde una empresa transfiere un bien a una empresa especializada, que le concede en leasing el uso del mismo bien, por el pago de un monto a un plazo y opción de compra al término del contrato del arrendamiento por un valor de salvamento. Señala que el Leaseback es un contrato complejo. Siendo importante advertir que se mantiene la tenencia del bien por parte del vendedor por la sencilla razón que la transferencia solo se produce para obtener la liquidez.

Estudio jurídico Laz Wrube, (2014), se encuentra regulado por el leasing, por lo que se sigue considerando como una especie de arrendamiento particular por ser un instrumento financiero de una sociedad de leasing en donde se negocian activos fijos que se convierten en operaciones de retro venta y de retro compra pagaderos en los años que establezca debidamente el contrato.

Señala los siguientes lineamientos:

Normas Internacionales de Información Financiera y en donde cada país impone sus criterios fiscales.

Deben establecerse en el marco establecido por la legislación y registrarse como un bien inmueble o inmovilizado.

La titularidad regresará al arrendatario al término de la operación de leaseback:

Transferencia y en donde se asumirá todos los riesgos.

El arrendamiento con opción de compra por el importe de salvamento.

Es una operación sencilla y no presenta demasiadas restricciones.

Trasforma inmovilizado material que generan mayor rentabilidad.

Al enajenar el activo se elimina la depreciación.

Puede generar la vuelta de los accionistas.

El vendedor conserva la propiedad del bien.

Riesgo de pérdida del activo sino paga las cuotas de manera puntual.

No tener el adecuado precio de venta del bien.

Un correcto análisis del valor del activo.

El costo financiero.

El mismo pacto de opción permite readquirir la propiedad.

Sólo vinculará únicamente a dos empresas.

Se deberá continuar depreciando el bien.

Lizárraga, M. (2016), el Leaseback es la venta de un bien a una entidad bancaria y ésta lo arrienda a la misma vendedora durante un plazo y le va a permitir al vendedor obtener la propiedad por opción de compra o entregar el activo a la locadora, es decir a la empresa que adquirió el inmueble. Da la posibilidad de que pueda firmarse de dos formas, como Retro venta con retorno mediante la compra y Retro compra con un retorno mediante la venta.

Las operaciones de Leaseback se han venido realizando con cierta frecuencia desde hace décadas, pero actualmente se ha incrementado el número de empresas que han visto un recurso del que se puede obtener una rentabilidad superior a la de mantenerlos en sus balances. Son manifiestas las dificultades con que se encuentran las instituciones a la hora de obtener liquidez y pagar por elevados costos que ponen en peligro la rentabilidad de las inversiones, y pueden tener negativas repercusiones.

### **1.7.3. Régimen jurídico del Leaseback**

Estudio jurídico Laz Wrube, (2014), Respecto al contrato de leaseback podemos afirmar que nos encontramos ante un contrato atípico, y ello pese a contar con una regulación expresa. Y podemos hablar de contrato atípico porque la regulación del leasing es una regulación escueta y no comprensiva del conjunto de obligaciones y derechos derivados de esta modalidad contractual. Tan solo en la Disposición Adicional Tercera de la ley 10/2014 de Ordenación, Supervisión y Solvencia de Entidades de Crédito (que sustituye a la ley de intervención y disciplina del año 1988) encontramos una escasísima regulación del tradicional leasing tripartito en el que existen tres empresas. El proveedor o fabricante del bien, el arrendador financiero o lessor (la sociedad de leasing) que lo adquiere siguiendo las especificaciones del arrendatario, y el arrendatario financiero o lesee.

En concreto, la ley atribuye la consideración de arrendamiento financiero a aquellos contratos “que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, en favor del usuario”.

### **1.7.4. Rentabilidad.**

Ccaccya (2015). Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios para generar dichos beneficios.

Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún

costo de oportunidad, por el principio de la escasez de recursos, y que se toma en cuenta para su evaluación.

La rentabilidad económica es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. Así se constituye como un indicador para juzgar la eficiencia empresarial, pues al no considerar las implicancias de financiamiento permite ver que tan eficiente o viable ha resultado en el ámbito del desarrollo de su actividad económica o gestión productiva. En otros términos, la rentabilidad económica refleja la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación.

Las ratios colaboran en generar beneficios por parte de la entidad sobre la base de sus ventas totales y sobre sus activos e inversiones.

Ratios de liquidez corriente.

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

Ratio Prueba ácida

$$\frac{\text{Activo Cte. – Exietencias}}{\text{Pasivo Cte.}}$$

Ratio súper ácida

$$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Cte.}}$$

Capital de trabajo

Activo Cte. – Pasivo Cte.

Ratio de rotación de cobro

$$\frac{\text{Ventas Crédito}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$$

Ratio de periodo de cobro

$$\frac{\text{Ctas. por cobrar comerciales}}{\text{Ventas al Crédito}} \times 360$$

Ratio de rotación por pagar

$$\frac{\text{Compras al Crédito}}{\text{Ctas por pagar comerciales}}$$

Ratio de periodo de pagos

$$\frac{\text{Ctas por pagar comerciales}}{\text{Compras al crédito}} \times 360$$

Ratio de endeudamiento a corto plazo

$$\frac{\text{Pasivo cte.}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Ratio de endeudamiento a largo plazo

$$\frac{\text{Pasivo no cte}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Ratio de la rentabilidad del activo (ROA)

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}} \times 100$$

Ratio de rentabilidad del patrimonio

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Ratio de rentabilidad neta sobre ventas

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Ratio de endeudamiento total

$$\frac{\text{Pasivo Cte.} + \text{Pasivo no Cte.}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Ratio de endeudamiento de activo

$$\frac{\text{Pasivo Cte.} + \text{Pasivo no Cte.}}{\text{Activo Total}}$$

Córdoba, M. (2012). Señala que la rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También podemos decir que, que la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial. Es la relación entre los ingresos y los costos.

Las Razones de rentabilidad miden el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que en la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Estos indicadores son de mucho uso, puesto que proporcionan orientaciones importantes para dueños, banqueros y asesores ya que relacionan directamente la capacidad de generar fondos en la operación de corto plazo de la empresa. Cuando estos indicadores reflejen cifras negativas, estarán representando la etapa de des-acumulación que la empresa está atravesando y que afectara toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños si se quiere seguir manteniendo el negocio.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que se estudian aquí son:

Rentabilidad sobre el patrimonio.

Rentabilidad sobre activos totales.

Margen neto sobre ventas.

#### **1.7.5. Rentabilidad Económica**

Permitirá determinar los aspectos más relevantes que están influyendo en las variaciones de la rentabilidad y las recomendaciones y soluciones correspondientes:

1.- A la hora de definir el indicador de rentabilidad económica nos encontraremos con tantas posibilidades de resultados y de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica consideraremos ciertos ratios a fin de mejorar los resultados de la empresa:

$$RE = \frac{\text{RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO A SU ESTADO MEDIO}}$$

Este ratio lo identificaremos con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto. Al prescindir de los gastos por impuestos, se pretende medir la eficiencia de los medios empleados.

2.- Otros conceptos de resultado que habitualmente se enfrentarán al Activo total para determinar la rentabilidad serán los siguientes:

$$\text{RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS + GASTOS FINANCIEROS (1-t)}$$

Siendo t el tipo medio impositivo.

Se utilizará el resultado después de impuestos y antes de gastos financieros netos, bajo la justificación de que el impuesto sobre beneficios es un gasto del ejercicio y como tal supone una partida negativa a efectos de medir la renta o beneficio; y, por otra parte, los costos financieros se presentan netos del ahorro de impuestos que suponen.

3.- En nuestro caso prescindiremos de los resultados extraordinarios por su carácter atípico y excepcional, pretendiendo así calcular la rentabilidad de la actividad ordinaria de la empresa según detalle:

$$\text{RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS + GASTOS FINANCIEROS}$$

4.- Sin pretensión de ser exhaustivos con el análisis de la rentabilidad y como otros posibles ratios de la rentabilidad utilizaremos las siguientes:

$$RE = \frac{\text{RESULTADO OPERATIVO} + \text{COSTOS FINANCIEROS}}{\text{ACTIVO NETO DE REC. AJENOS SIN COSTO} + \text{AJUSTE DE PRECIOS}}$$

Esto nos permitirá modificar el cálculo de los indicadores de rentabilidad a partir del resultado operativo neto, el cual prescindirá de los resultados extraordinarios.

5.- De manera alternativa, la rentabilidad la vamos a descomponer, multiplicando numerador y denominador por las ventas en el producto de dos factores, margen de beneficio sobre ventas y rotación de activos, los cuales nos permitirán profundizar en el análisis de la misma.

$$RE = \frac{\text{RESULTADO}}{\text{ACTIVO}} = \frac{\text{RESULTADO}}{\text{VENTAS}} \times \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO}} = \text{MARGEN} \times \text{ROTACIÓN}$$

6.- Un ratio fundamental que aplicaremos será el Margen sobre las ventas, el cual medirá el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del Margen los analizaremos atendiendo bien a su clasificación económica o bien a su clasificación funcional. En el primer caso se podrá conocer la participación en las ventas de los consumos de explotación, los gastos de personal, las amortizaciones y provisiones, mientras en el segundo se podrá conocer la importancia de las distintas funciones de costo, tales como el costo de las ventas, de administración, etc.

$$\text{MARGEN} = \frac{\text{RESULTADO}}{\text{VENTAS}}$$

7.- Otro ratio básico que aplicaremos será la Rotación del activo, el cual medirá el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida.

$$\text{ROTACIÓN} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO}}$$

Descompuesta así la rentabilidad económica como producto de dos factores económicos, margen y rotación, podrá verse como consecuencia de la eficiencia operativa de la empresa y del grado de libertad en la fijación de precios. El incremento de la rentabilidad pasará, consecuentemente, por alguna de las siguientes actuaciones:

Aumentar el margen, permaneciendo constante la rotación.

Aumentar la rotación, permaneciendo constante el margen.

Aumentar las dos magnitudes, o sólo una de ellas siempre que la disminución en la otra no ocasione que el producto arroje una tasa de rentabilidad menor.

#### **1.7.6. Rentabilidad Financiera**

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$\text{RF} = \frac{\text{RESULTADO NETO}}{\text{FONDOS PROPIOS A SU ESTADO MEDIO}}$$

Este ratio lo podemos graficar de la siguiente manera:

Es el resultado antes de impuestos, para medir el rendimiento de los fondos propios con independencia del impuesto.

Es el resultado de las actividades ordinarias, prescindiendo así, tanto del efecto del impuesto como de los resultados extraordinarios, bajo la pretensión de facilitar la comparabilidad.

Es el resultado previo a la deducción de amortizaciones y provisiones, debido a que son costos de difícil estimación económica y que, tanto por la diversidad de políticas, como

por la manipulación de que pueden ser objeto, se configuran como un posible factor distorsionante del resultado real.

Es el resultado de explotación una vez deducido los intereses de la deuda y los impuestos directos.

En cuanto al denominador, la discusión se plantea sobre la propia definición analítica de fondos propios para el cálculo de un indicador de rentabilidad de los mismos, destacando como principal controversia la consideración de los fondos propios según balance o con ajustes motivados por determinadas partidas. La rentabilidad neta del activo o análisis Dupont será una razón que mostrará la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

$$\text{DUPONT} = \text{RENTABILIDAD CON RELACIÓN A LAS VENTAS} * \text{ROTACIÓN Y CAPACIDAD PARA OBTENER UTILIDADES}$$

Dónde:

Rentabilidad con relación a las ventas es igual a la utilidad neta/ventas.

Rotación y capacidad para obtener utilidades es igual a ventas/activo total. Por lo tanto el Dupont sería:

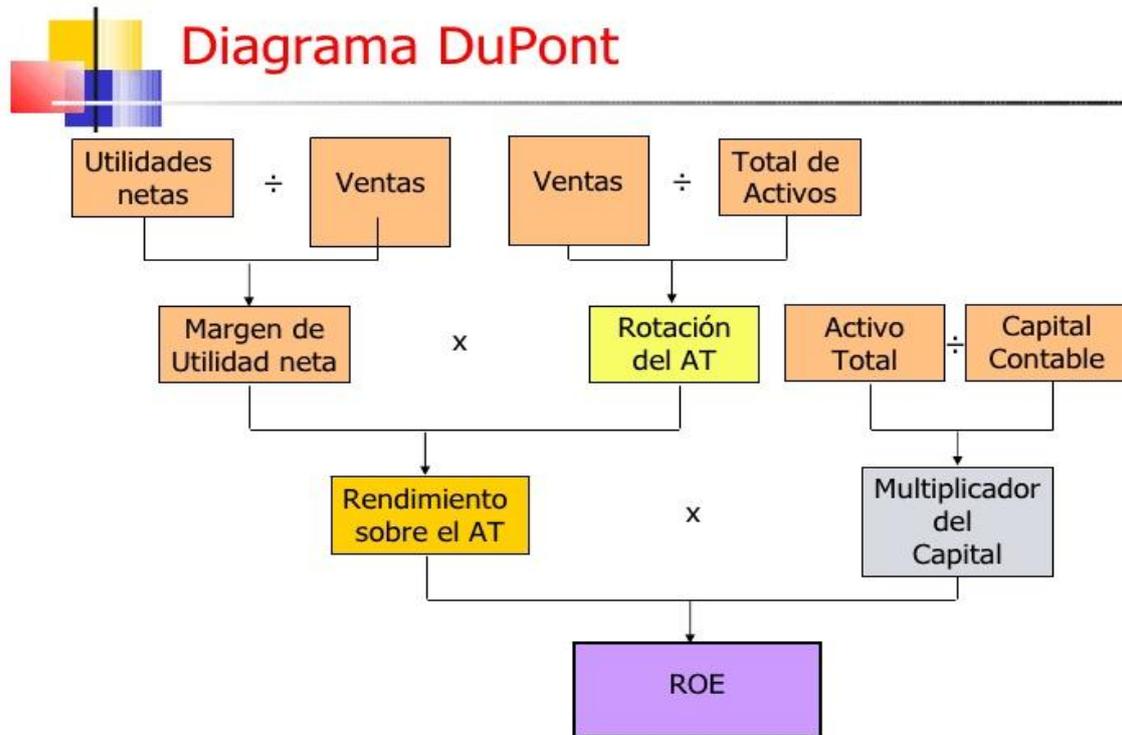
$$\text{RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} \times \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

En ciertos casos este indicador ha resultado ser negativo debido a que, para obtener las utilidades netas, las utilidades del ejercicio se ven afectadas por la conciliación tributaria, en la cual, si existe un monto muy alto de gastos no deducibles, el impuesto a la renta tendrá un valor elevado, el mismo que, al sumarse con la participación de trabajadores puede ser incluso superior a la utilidad del ejercicio.

El Margen Bruto nos permitirá conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\text{MARGEN BRUTO} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}}{\text{VENTAS}}$$

## Análisis DuPont



Fuente: Torres Edgardo. Análisis Financiero.

En el caso de la empresa Súper Variaditos Mini Market S.R.L. el costo de ventas corresponderá al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que utilizemos para valorar los diferentes inventarios (materias primas, productos en proceso y productos terminados) puede incidir significativamente sobre el costo de ventas y, por lo tanto, sobre el margen bruto.

El Margen Operacional que aplicaremos es un ratio relacionado con la utilidad operacional y que estará influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no los

consideraremos como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar.

$$\text{MARGEN OPERACIONAL} = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS}}$$

El margen operacional tendrá gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de la empresa, puesto que indicará si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

Debido a que la utilidad operacional es el resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos de administración y ventas, este índice podría tomar valores negativos, ya que no se toman en cuenta los ingresos no operacionales que pueden ser la principal fuente de ingresos que determine que las empresas tengan utilidades.

La Rentabilidad Neta de Ventas o Margen Neto o llamado muchas veces como rentabilidad operacional del patrimonio, nos permitirá identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores.

Por tanto, para su análisis será importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál será el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

$$\text{RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{PATRIMONIO}}$$

Este índice también podría registrar valores negativos, por la misma razón que se explicó en el caso del margen operacional. Cuando un accionista o socio decide mantener

la inversión en la empresa, es porque la misma le responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial.

De esta forma, la rentabilidad financiera se constituirá en un indicador sumamente importante, pues medirá el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios.

Reflejará, además, las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo.

Si bien la rentabilidad neta se puede encontrar fácilmente dividiendo la utilidad neta para el patrimonio, la fórmula propuesta a continuación, nos permitirá identificar qué factores están afectando a la utilidad de los accionistas.

$$RF = \frac{VENTAS}{ACTIVO} \times \frac{UAI}{VENTAS} \times \frac{ACTIVO}{PATRIMONIO} \times \frac{UAI}{UAI} \times \frac{UTILIDAD NETA}{UAI}$$

**CAPITULO II.**  
**MATERIALES Y MÉTODOS**

## **2.1. Tipos y Diseños de la Investigación.**

### **2.1.1. Tipo de investigación.**

La investigación será Descriptiva ya que busca caracterizar una situación en particular indicando sus rasgos más característicos, a través de la descripción precisa de las actividades, procesos, y objetos y describirá las actividades que realiza la empresa y que le permita identificar la importancia del financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal de la empresa L & S.

### **2.1.2. Diseño de Investigación.**

El diseño de la investigación será No experimental porque no se manipularán las variables, lo que haremos será observar su desarrollo y proceder a su análisis. Por lo que se recolectará información que será procesada, tabulada y graficada para arribar a conclusiones que permitan aceptar o rechazar la hipótesis.

Se aplicó el siguiente diseño:



Dónde:

O = Investigador.

R = Realidad Problemática.

P = Propuesta del investigador.

## **2.2. Variables y Operacionalización.**

### **2.2.1 Variables.**

Variable Independiente: Leaseback.

Variable Dependiente: Rentabilidad.

### **2.2.2 Operacionalización.**

Título: Financiamiento mediante Leaseback y su efecto en la rentabilidad para la apertura de una sucursal - Restaurante l&S, Chiclayo, 2017.

Tabla 1  
Operacionalización de las Variables

<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>TÉCNICAS/INSTRUMENTOS</b>
<b>Variable independiente: LEASEBACK</b>	Retro Arrendamiento.	Aumento de los Activos.	Observación / Guía de Observación.
	Retro Compra.	Aumento de los Gastos corrientes.	Entrevista / Guía de Entrevista.
	Retro Venta.	Aumento de las Inversiones.	Análisis Documental / Fichaje.
<b>Variable dependiente: RENTABILIDAD</b>	Rentabilidad Económica.	Rentabilidad Económica.	Entrevista / Guía de entrevista.
	Rentabilidad Financiera.	Rentabilidad Financiera.	Observación / Guía de Observación.
	Aumento de la Productividad.	Aumento de la Productividad.	Análisis documental / Fichaje.

Fuente: Elaboración propia

### 2.3. Población y muestra.

#### **Población.**

La población estuvo conformada por los 7 (siete) trabajadores de la empresa L & S.

#### **Muestra.**

Estará constituida por 2 funcionarios: Gerente y Contador (entrevista) de la empresa L & S, por ser una población pequeña.

### 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Tabla 2

*Técnicas de recolección de datos*

<b>TÉCNICA</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>OBJETIVO</b>
<b><i>Observación</i></b>	Guía de Observación.	A fin de observar los procedimientos llevados a cabo.
<b><i>Entrevista</i></b>	Guía de Entrevista.	Dirigida al gerente acerca de los procesos que se viene llevando a cabo.
<b><i>Análisis documental</i></b>	Ficha de análisis	A fin de obtener información y documentación relacionada al tema de la presente investigación.

***Fuente: Elaboración propia***

## **2.5. Métodos de Análisis de Datos**

Describir los instrumentos utilizados para recoger y registrar la información:

La investigación aplicó el método científico para recoger y analizar la información con datos numéricos y bajo un enfoque cuantitativo a través de instrumentos confiables y valederos proporcionados por la empresa.

- Observación.
- Entrevista.
- Análisis de documentos.

La información obtenida fue analizada, procesada e interpretada en el programa Microsoft Excel, tomando como referencia las técnicas de recolección de datos y para el procesamiento y análisis de la información se debió revisar los datos obtenidos, examinando de manera adecuada cada uno de los procesos de producción a fin de hacer las correcciones pertinentes.

## **2.6. Aspectos éticos.**

Podemos afirmar con total seguridad que la investigación fue realizada con tus propios criterios sin haber tomado información de otras fuentes, salvo aquellas que debieron ser citadas de libros, revistas, periódicos, etc., pero en ningún resultó de copiar de otros autores.

**CAPITULO III.**  
**RESULTADOS**

Este capítulo nos muestra el análisis de los resultados de la investigación, obtenidos una vez aplicados los instrumentos de recolección de datos y que darán respuesta a los objetivos trazados y para lo cual fue necesario aplicar una entrevista al Gerente General del Restaurant y una entrevista al Contador externo sobre la viabilidad de obtener financiamiento mediante Leaseback para el Restaurant L&S y el efecto que tendrá en su rentabilidad, Chiclayo 2017.

**Objetivo Específico 1:** Analizar las ventajas del financiamiento mediante el leaseback en el Restaurante L&S. Chiclayo 2017, se logró y cuyas respuestas a las interrogantes planteadas se presentan a continuación:

**¿La empresa ha evaluado la posibilidad de solicitar financiamiento bancario para la apertura de una sucursal?**

Gerente General

Con relación a su pregunta, debo manifestarle que si se ha considerado requerir financiamiento bancario para la apertura de una sucursal a través de una línea de crédito que mejor se adapte a nuestras necesidades de caja.

Contador General

Debo manifestar que efectivamente si se ha considerado solicitar financiamiento bancario para la apertura de una sucursal en razón de que se contará con los fondos necesarios para atender las inversiones que se requerirán para la apertura de una sucursal das nuestras obligaciones corrientes.

**¿Tienen claramente establecido el tipo de financiamiento que va a requerir la empresa?**

Gerente General

Después de las evaluaciones pertinentes a las diferentes fuentes de financiamiento y atendiendo a nuestras excelentes relaciones crediticias con el Banco Continental, es que hemos optado por solicitar financiamiento bancario denominado Leaseback.

Contador General

En coordinación con los propietarios del restaurant, se ha estimado por conveniente requerir financiamiento bancario a través del instrumento financiero denominado Leaseback.

**Objetivo Especifico 2:** Identificar el costo beneficio al solicitar financiamiento mediante Leaseback para la empresa L&S, Chiclayo, 2017 se logró y cuyas respuestas a las interrogantes planteadas se presentan a continuación:

**¿Después de las evaluaciones realizadas a las diferentes fuentes de financiamiento, considera que el Leaseback es la mejor opción de financiamiento para la apertura de una sucursal?**

Gerente General

Definitivamente puedo afirmar sin temor a equivocarme que después de las evaluaciones realizadas a las diferentes fuentes de financiamiento, el Leaseback es la mejor opción de financiamiento para la apertura de una sucursal del restaurant.

Contador General

Como bien lo ha señalado el gerente general del restaurant, consideramos que el Leaseback es la mejor opción de financiamiento para la apertura de una sucursal.

**¿Han cumplido con realizar las debidas evaluaciones al financiamiento mediante Leaseback como la mejor opción de endeudamiento para la apertura de una sucursal?**

Gerente General

Como bien lo señalé en su pregunta anterior y después de las evaluaciones respectivas, hemos llegado a determinar que el Leaseback es la mejor opción de endeudamiento para la apertura de una sucursal del restaurant y básicamente por las

características que presenta de ser una operación de retro venta y retro compra del activo dado en arrendamiento.

Contador General

Debo precisar que se realizaron una serie de simulaciones a las diferentes fuente de financiamiento propuestas por lo bancos y se llegó a determinar que el Leaseback es la mejor opción de endeudamiento para la apertura de una sucursal del restaurant.

**¿Tiene conocimiento que cuando no se cumple con la oportuna cancelación de las cuotas del leaseback, la entidad financiera ejercerá la propiedad sobre el bien inmueble?**

Gerente General

Claro que si tenemos conocimiento de esta situación que se torna demasiado preocupante a nuestros intereses financieros, pero tomaremos las provisiones necesarias a fin de no retrasarnos en el pago de nuestras cuotas habituales.

Contador General.

Como responsable de la situación contable y financiera del restaurant, brindaré la información oportuna a la gerencia general sobre el debido cumplimiento de las cuotas del Leaseback en las fechas señaladas y previendo los fondos necesarios para cumplir oportunamente con esta obligación.

**¿Desde cuándo la empresa no ha adquirido nuevos activos inmovilizados, mejorado su infraestructura y optimizado sus procesos operativos?**

Gerente General

Con relación a su pregunta, debo precisar que desde que el restaurant inició sus operaciones en el año 2015, no se ha adquirido nuevo mobiliario ni equipos, ni tampoco se ha realizado mantenimiento a la infraestructura de la empresa.

Contador General

Según los reportes contables, el restaurant no ha adquirido nuevo mobiliario ni equipos, ni tampoco ha realizado mantenimiento a su infraestructura desde la fecha de su fundación en el año 2015.

**Objetivo Especifico 3:** Diagnosticar el nivel de Rentabilidad que presenta el Restaurante L&S. Chiclayo 2017

**¿Han realizado las debidas simulaciones con financiamiento mediante leaseback y con otras fuentes de financiamiento a fin de comprobar cuál de ellas tendrá mayor efecto en la rentabilidad de su empresa?**

Gerente General

Definitivamente si hemos realizado las respectivas comparaciones entre el financiamiento mediante leaseback y otras fuentes de financiamiento, a fin de comprobar cuál de ellas tendrá menor mayor efecto en la rentabilidad del restaurant y se ha llegado a determinar que el leaseback no tendrá un efecto adverso en la rentabilidad de la empresa y básicamente por las menores tasas de interés.

Contador General

Debo precisar que, si se han realizado tales simulaciones, llegándose a establecer que el financiamiento mediante leaseback no tendrá efecto negativo en la rentabilidad del restaurant.

**¿Considera que el financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal, mejorará los índices de su rentabilidad?**

Gerente General

Si se mantiene el nivel de ventas del restaurant y el leaseback es utilizado de manera adecuada en la expansión del negocio, la rentabilidad tendrá una notable mejoría.

Contador General

Definitivamente consideramos que sí mejorarán los índices de rentabilidad del restaurant.

**¿El inmovilizado que tienen programado adquirir a través del leaseback les generará la rentabilidad programada por la empresa?**

Gerente General

Como lo he manifestado en una respuesta anterior, si se utiliza adecuadamente el leaseback para la expansión del restaurant, la rentabilidad si tendrá una notable mejoría.

Contador General

Claro que sí se mejorarán los índices de rentabilidad programada, después de haberse realizado la expansión del restaurant.

**CAPITULO IV.**  
**DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

**Objetivo Específico 1:** Analizar las ventajas del financiamiento mediante el leaseback en el Restaurante L&S. Chiclayo 2017.

Para mejorar las necesidades de Caja y aperturar una sucursal del restaurant, se requerirá de financiamiento bancario mediante una línea de crédito, cuyos fondos permitirán atender las inversiones para la apertura de dicha sucursal. Estableciéndose que después de las evaluaciones realizadas a las diferentes fuentes de financiamiento y básicamente a las ventajas mediante el Leaseback, se ha optado por solicitar financiamiento a través de este instrumento financiero para la sucursal del restaurant L&S, al considerar que es el instrumento que permitirá mejorar los índices de su rentabilidad y porque no comprometerá el patrimonio de la empresa.

**Objetivo Especifico 2:** Identificar el costo beneficio al solicitar financiamiento mediante Leaseback para la empresa L&S, Chiclayo, 2017.

Las evaluaciones realizadas al costo beneficio de las diferentes fuentes de financiamiento, se considera que el Leaseback es la mejor opción de endeudamiento para la apertura de una sucursal del restaurant por sus características de retro venta y retro compra del activo dado en arrendamiento, lo que se llegó a determinar luego de realizar una serie de simulaciones a las diferentes fuentes de financiamiento propuestas por los bancos sin dejar de considerar de que su incumplimiento en el pago se corre el riesgo que la entidad financiera ejerza la propiedad sobre el bien inmueble, situación demasiado preocupante para los intereses financieros de la empresa, debiendo tomarse las previsiones necesarias a fin de que no se den este tipo de retrasos en el pago de las cuotas habituales, por lo que se deberá contar oportunamente con la información contable y financiera, conjuntamente con la previsión de los fondos necesarios para cumplir oportunamente con esta obligación.

En tal sentido se van a presentar dos fuentes de financiamiento obtenidas a través del Banco Continental con la finalidad de demostrar el costo beneficio entre el leasebak y estos dos tipos de endeudamientos, y que lo convierte como la mejor opción para la apertura de una sucursal del restaurant:

- Préstamo de libre disponibilidad.
- Pagaré revolvente.

Tabla 3

Préstamo de libre disponibilidad

<b>Importe a Solicitar :</b>	12,350.00 NUEVOS SOLES	<b>Días de Pago :</b>	1
<b>Duración Total :</b>	12 meses	<b>Período de Gracia :</b>	-
<b>Fecha de Solicitud :</b>	24/05/2018	<b>Valor del Bien :</b>	-
<b>Sub-Producto :</b>	CD32- LIBRE DISPONIB.	<b>Cuota :</b>	1,119.13
<b>Tipo Seg. Desgravamen :</b>	Monto Inicial	<b>Importe Seguro Desgravamen :</b>	6.3
<b>Importe Seguro del Bien :</b>	-	<b>Tasa Efectiva Anual</b>	15.89
<b>TCEA Referencial de Operación :</b>	17.05%	<b>Comis. envío infor. periódica:</b>	-

NRO	VENC TO	AMORTIZAC.	INTERESES	COMISION(ES) + SEGUROS	SUBVENC	CUOTA	SALDO
1	02/07/2018	920.24	198.89	6.3	0	1,125.43	11,429.76
2	01/08/2018	977.8	141.33	6.3	0	1,125.43	10,451.96
3	03/09/2018	976.88	142.25	6.3	0	1,125.43	9,475.08
4	01/10/2018	1,009.83	109.3	6.3	0	1,125.43	8,465.25
5	02/11/2018	1,007.43	111.7	6.3	0	1,125.43	7,457.82
6	03/12/2018	1,023.82	95.31	6.3	0	1,125.43	6,434.00
7	02/01/2019	1,039.57	79.56	6.3	0	1,125.43	5,394.43
8	01/02/2019	1,052.43	66.7	6.3	0	1,125.43	4,342.00
9	01/03/2019	1,069.04	50.09	6.3	0	1,125.43	3,272.96
10	01/04/2019	1,077.30	41.83	6.3	0	1,125.43	2,195.66
11	02/05/2019	1,091.07	28.06	6.3	0	1,125.43	1,104.59
12	03/06/2019	1,104.59	14.57	6.3	0	1,125.46	0
		<b>12,350.00</b>	<b>1,079.59</b>	<b>75.6</b>	<b>0</b>	<b>13,505.19</b>	

Tabla 4

Pagaré Revolvente

Importe a Solicitar :	12,350.00 NUEVOS SOLES	Días de Pago :	1
Duración Total :	12 meses	Período de Gracia :	-
Fecha de Solicitud :	24/05/2018	Valor del Bien :	-
Sub-Producto :	CM22 – PAGARÉ REVOLEVENTE.	Cuota :	1,124.71
Tipo Seg. Desgravamen :	Monto Inicial	Importe Seguro Desgravamen :	6.3
Importe Seguro del Bien :	-	Tasa Efectiva Anual	16.92
TCEA Referencial de Operación :	18.09%	Comis. envío infor. periódica:	-

NRO	VENCTO	AMORTIZAC.	INTERESES	COMISION(ES) + SEGUROS	SUBVENC	CUOTA	SALDO
1	02/07/2018	913.79	210.92	6.3	0	1,131.01	11,436.21
2	01/08/2018	974.76	149.95	6.3	0	1,131.01	10,461.45
3	03/09/2018	973.73	150.98	6.3	0	1,131.01	9,487.72
4	01/10/2018	1,008.65	116.06	6.3	0	1,131.01	8,479.07
5	02/11/2018	1,006.07	118.64	6.3	0	1,131.01	7,473.00
6	03/12/2018	1,023.44	101.27	6.3	0	1,131.01	6,449.56
7	02/01/2019	1,040.14	84.57	6.3	0	1,131.01	5,409.42
8	01/02/2019	1,053.78	70.93	6.3	0	1,131.01	4,355.64
9	01/03/2019	1,071.43	53.28	6.3	0	1,131.01	3,284.21
10	01/04/2019	1,080.20	44.51	6.3	0	1,131.01	2,204.01
11	02/05/2019	1,094.84	29.87	6.3	0	1,131.01	1,109.17
12	03/06/2019	1,109.17	15.52	6.3	0	1,130.99	0
		<b>12,350.00</b>	<b>1,146.50</b>	<b>75.6</b>	<b>0</b>	<b>13,572.10</b>	

**Objetivo Especifico 3:** Diagnosticar el nivel de Rentabilidad que presenta el Restaurante L&S. Chiclayo 2017

Realizado los diagnósticos pertinentes al nivel de rentabilidad del Restaurant se llegó a determinar que no ha obtenido los resultados programados, razón por la cual se tiene previsto planificar la expansión de sus actividades mediante la apertura de una sucursal a través de financiamiento, por lo que realizadas las respectivas comparaciones entre los Estados financieros se determinó que la rentabilidad si obtiene una notable mejoría.

Con relación a las entrevistas realizadas al gerente general y al contador del restaurante se presenta la discusión de las preguntas con sus consiguientes resultados.

Uno de los resultados se observan en la respuesta de la pregunta N° 1 realizada al Gerente General y al contador sobre si la empresa ha evaluado la posibilidad de solicitar financiamiento bancario para la apertura de una sucursal, respondiendo que con relación a su pregunta, debo manifestarle que si se ha considerado requerir de financiamiento bancario para la apertura de una sucursal a través de una línea de crédito que mejor se adapte a nuestras necesidades de caja, mientras tanto el Contador General dijo manifestar que efectivamente si se ha considerado solicitar financiamiento bancario para la apertura de una sucursal en razón de que se contará con los fondos necesarios para atender las inversiones que se requerirán para la apertura de una sucursal das nuestras obligaciones corrientes. Dato que coincide con los señalado por la Revista Financiamiento Pymes & Emprendedores (2017). Chile, en su artículo Financiamiento de empresas vía Leaseback sube más de 40% en 2016, señala que las herramientas de financiamiento más conocidas como son el Factoring y el Leasing, vemos como el leaseback ha aumentado en más de un 40% este 2016, debido a que las obligaciones de las empresas siguen siendo las mismas y en periodos de vacas flacas, suena como la mejor alternativa, pues permiten transformar activos fijos en caja sin la necesidad de desprenderse de ellos”. En palabras simples, por ejemplo, si una pyme o empresa tiene deudas y su bien son camiones, viene la Empresa de Leaseback y por medio de un contrato compra los camiones, la pyme queda con toda la

plata en efectivo y la Empresa de Leaseback le arrienda los camiones a la misma pyme para que siga trabajando.

Información que coincide con lo afirmado por La revista especializada del BBVA (2012). España, que dice que el Leaseback es una herramienta financiera accesible tanto por los bajos intereses y porque permitirá resolver los problemas de liquidez, señala que las empresas siempre están en busca de financiamiento que le permitirá a las empresas mejorar los índices de su rentabilidad. El objetivo fue determinar en qué medida el Leaseback influirá en la rentabilidad y se está evaluando solicitar financiamiento para mejorar la gestión y para lo cual se evaluará económica y financieramente a la empresa que puede vender sus activos y convertirlos en liquidez. Información obtenida señala que ha sido mínimo el financiamiento requerido y que hubiera permitido incrementar sus utilidades y su rentabilidad. La revista recoge información referida al nivel de financiamiento mediante Leaseback y los índices de rentabilidad y resulta importante porque va permitir analizar las razones del porque nunca requirió financiamiento. De la misma manera va a permitir identificar cuál es el grado de financiamiento que puede requerir la empresa y porque contribuirá a que se identifiquen las deficiencias que pudieran presentarse en el momento en que se empiece a devolver el crédito.

Sin embargo, la revista el Accounting Standards Codification (2013), señala que el Leaseback tiene riesgos inherentes a esta operación financiera que podría generar la pérdida del activo otorgado. El objetivo fue determinar en qué medida influirá en la rentabilidad y conocer la importancia de este instrumento financiero en mejorar rentabilidad. Muchas empresas han tenido mínimo financiamiento, razón por la cual no han podido adquirir nuevo equipamiento, que les hubiera permitido incrementar sus utilidades y rentabilidad. Por esta razón resulta importante que el financiamiento mediante Leaseback procure que la empresa tenga claro el destino de esos recursos y donde desea llegar. Para esto se requiere que la gerencia obtenga los debidos conocimientos y comprenda la importancia de este instrumento financiero. Esto implica que, al no contar las empresas con financiamiento, no les está permitiendo operar con normalidad ya que siempre están pendientes si se van a instalar nuevas empresas.

Otro de los resultados se observan en la respuesta de la pregunta N° 4 realizada al Gerente General y al contador sobre si han cumplido con realizar las debidas evaluaciones al financiamiento mediante Leaseback como la mejor opción de endeudamiento para la apertura de una sucursal, donde el primero dijo que como bien lo señalé en su pregunta anterior y después de las evaluaciones respectivas, hemos llegado a determinar que el Leaseback es la mejor opción de endeudamiento para la apertura de una sucursal del restaurant y básicamente por las características que presenta de ser una operación de retro venta y retro compra del activo dado en arrendamiento. Mientras que el Contador General dijo precisar que se realizaron una serie de simulaciones a las diferentes fuentes de financiamiento propuestas por lo bancos y se llegó a determinar que el Leaseback es la mejor opción de endeudamiento para la apertura de una sucursal del restaurant.

Dato que coincide con lo afirmado por la Revista Credileasing del Banco de Crédito (2016). Perú, señala que el leaseback es un instrumento que se ha convertido como una de las mejores alternativas de financiamiento ya que sus clientes si podrán financiar bienes, obtener mayor rentabilidad y mejores beneficios tributarios, la entidad locadora adquiere el activo para entregarlo en alquiler al vendedor del bien y a cambio estará pagando cuotas. Finalmente, el cliente podrá adquirir el bien, pudiendo recuperar el monto invertido, el crédito fiscal, reestructurar deudas y mejorar los índices de liquidez. Quien vende lo asume como deuda y sus costos se dan durante el contrato y al producirse la Retro venta y Retro compra, se producirá un menor gasto financiero. Cabe destacar lo sostenido por el BCP quienes indican que no es negocio celebrar contratos de leasing por inventarios de perecibles y de intangibles. El Leaseback permite que la propiedad del activo sea siempre de la empresa vendedora y durante el plazo del contrato. Señala asimismo que si vienen otorgando operaciones de arrendamiento para otro tipo de operaciones.

Información que coincide también con lo afirmado por La Revista del Banco Scotiabank (2016), afirma que el leaseback son operaciones que brindan una excelente alternativa en las formas de financiamiento debido a que permite transformar activos inmovilizados sin necesidad de desprenderse de ellos, la empresa de Leasing le compra los activos y le proporciona recursos y luego el banco le arrienda. Es importante destacar que

se deben superar las limitaciones a los financiamientos que tienen muchas empresas, especialmente las micro y pequeñas, que, debido a un asesoramiento inadecuado, les es imposible conseguir recursos para atender sus obligaciones de corto plazo y obtienen crédito por parte de la banca comercial con costos y gastos financieros bastante altísimos que afecta el normal desarrollo de sus operaciones. El leaseback se registrará como gasto y aporta ventajas donde el vendedor obtiene fondos y el comprador entrega recursos. El vendedor sigue con el inmueble y el banco es propietario hasta que no se cancele la deuda.

Sin embargo, Echegoyen, A. (2012), señala que las operaciones de Sale and Leaseback de activos inmobiliarios”. Universidad Complutense de Madrid. Sostiene que el crédito inmobiliario en España aún sigue siendo el desafío más importante para los bancos y para los empresarios este tema no evalúa debidamente el costo de oportunidad del dinero. Son importantes la información de mercado y los inconvenientes en la inversión, por esta razón son cada día más las empresas que buscan fórmulas innovadoras y alternativas de gestión de sus recursos inmobiliarios, destacando: El servicio de outsourcing. Las operaciones de retro arrendamiento. La titulización de activos no corrientes. Son manifiestas las dificultades con que se encuentran las personas a la hora de obtener acceder a activos inmobiliarios y sobre todo, al tener que pagar por ellos elevados costos y que a corto plazo pondrán en peligro la rentabilidad económica de las inmobiliarias porque las deudas podrían caerse por su incobrabilidad.

Otro de los resultados se observan en la respuesta de la pregunta N° 7 realizada al Gerente General y al contador sobre si han realizado las debidas simulaciones con financiamiento mediante leaseback y con otras fuentes de financiamiento a fin de comprobar cuál de ellas tendrá mayor efecto en la rentabilidad de su empresa, el Gerente General manifestó que definitivamente si hemos realizado las respectivas comparaciones entre el financiamiento mediante leaseback y otras fuentes de financiamiento, a fin de comprobar cuál de ellas tendrá menor mayor efecto en la rentabilidad del restaurant y se ha llegado a determinar que el leaseback no tendrá un efecto adverso en la rentabilidad de la empresa y básicamente por las menores tasas de interés, en tanto el Contador General dijo que debe precisar que si se han realizado tales simulaciones, llegándose a establecer que el

financiamiento mediante leaseback no tendrá efecto negativo en la rentabilidad del restaurant. Dato que coincide con los señalado por Chacón, L. y Santos, J. (2017), en su tesis el Leaseback en la distribuidora “GYP”. Señalan que el leaseback es una modalidad de Retro arrendamiento en donde la empresa transfiere el bien activo a una empresa especializada que puede ser el banco o una sociedad de leasing y que en contraposición le concede el uso del mismo bien, por el pago de un monto a un plazo y opción de compra al termino del contrato por un valor de salvamento. Señala que el Leaseback es un contrato que goza de todas las características del Leasing, unitario con causa única, siendo importante advertir que se mantiene la tenencia del bien por parte del vendedor por la sencilla razón que la transferencia solo se produce para obtener la liquidez.

Información que coincide con los afirmados por Uribe, E. (2016), en su tesis “Estrategia para una pyme”. Resume que la problemática de las PYMES, está relacionada con problemas financieros y acceder a financiamiento es bastante complicado. La mejora en la planificación y correcta toma de decisiones será de gran utilidad y se van a elaborar planes a fin de que estas PYMES atiendan su problemática de manera directa y sepan administrar correctamente los recursos por concepto de este instrumento financiero que les proporcionará el banco. Se deben establecer estrategias financieras de las Pymes y sus limitaciones al acceso a financiamiento es por no contar con la información necesaria que les permita la planeación para elegir fuentes de financiamiento o auto financiarse con dinero mediante la emisión de nuevas acciones, emisión de bonos privados, venta de acciones invertidas, préstamos bancarios y así diseñar estrategias para aplicarlas en las pymes para acceder fácilmente a medios financieros.

Sin embargo, Chero, A. (2015) en su tesis plan de un restaurante de comida saludable, resume que la problemática de las empresas de este tipo está relacionada con problemas financieros y las trabas para acceder a financiamiento son elevadas que no permiten que estos restaurantes puedan tener suficiente capacidad de acceder a créditos directos para instalar sus negocios. Se deben establecer estrategias financieras dentro de los restaurantes e identificar sus inconvenientes para el acceso a fuentes de financiamiento y contar para tal efecto con la debida información que les permita elegir entre diversas fuentes de

financiamiento o financiarse externamente con otro tipo de empresas, en tal sentido se deberán elaborar estrategias de gestión para aplicarlas a este tipo de empresa y que puedan solucionar su problemática administrativa financiera que pudiera presentarse durante la instalación y la gestión de sus operaciones.

Otro de los resultados se observan en la respuesta de la pregunta N° 8 realizada al Gerente General y al contador sobre si consideran que el financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal, mejorará los índices de su rentabilidad, a lo que el Gerente General dijo que si se mantiene el nivel de ventas del restaurant y el leaseback es utilizado de manera adecuada en la expansión del negocio, la rentabilidad tendrá una notable mejoría, mientras que el contador general manifestó que definitivamente consideramos que sí mejorarán los índices de rentabilidad del restaurant. Dato que coincide con lo señalado por Alvites, C. y Prado, J. (2012), en su tesis estudio de pre-factibilidad de un restaurant buffet criollo en la ciudad de Lima. Resume que Actualmente el Perú está viviendo un ciclo de crecimiento económico basado en políticas macroeconómicas prudentes y correctas. Esto ha llevado a que el Perú crezca 8% en el último quinquenio y que ha sido impulsado por el consumo interno. Se propone la creación de un restaurant en la búsqueda continua de abrir una ventana que no se cubre actualmente por la cocina gourmet y fusión. Si se obtiene financiamiento si se mejoraría la rentabilidad y se utilizarán indicadores de rentabilidad a fin de evaluar las diversas opciones de financiamiento que ofrece el sistema y las sociedades de leasing.

Información que coincide con lo afirmado por Gallozo, D. (2016), en su tesis caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE. Resume que el objetivo consistió en describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE y el destino que dieron a estos fondos obtenidos de la entidad bancaria. El 65% de trabajadores son permanentes, el 80% tiene financiamiento propio, el 49% afirmaron que fue para pago de trabajadores. Se ha considerado investigar las tendencias que se reflejan en el primer mundo y condicionan el entorno a: El cambio de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales. La industria manufacturera a una que se basa en el valor del conocimiento.

Sin embargo, El Diario El Comercio (2015), en su artículo seis pautas para lograr un restaurante Rentable, sostiene que no es muy expeditivo establecer una adecuada medición de la liquidez y el riesgo que supone invertir en instrumentos financieros y en donde se han identificado una serie de dificultades financieras. Se buscó evaluar la eficiencia de los restaurantes y ampliar sus actividades para incrementar la rentabilidad. Explica que el artículo ha sido elaborado para aportar algunas experiencias a fin de incrementar rentabilidad del restaurant en donde se han identificado una serie de dificultades financieras. El objetivo fue evaluar el nivel de eficiencia y la conveniencia de ampliar las operaciones para mejorar la rentabilidad del restaurant y que generó definir el desarrollo del negocio a fin de aplicar mejoras para una mejor competitividad. Se deberá planificar con la finalidad de lograr mejores ventas y para obtener mayores ganancias por las inversiones realizadas.

El desarrollo del objetivo 3 se logró mediante el análisis económico y financiero para la viabilidad de la apertura de una sucursal del Restaurant L&S.

Para tal efecto se hicieron las simulaciones respectivas de cuatro entidades financieras sobre el financiamiento mediante Leaseback por el importe de S/. 12,350.00:

Banco Continental BBVA.

Caja Sullana.

Caja Piura.

Caja Trujillo.

Llegándose a determinar que el financiamiento mediante Leaseback resulta menos costoso en la Caja Trujillo.

Tabla 5

Análisis de los financiamientos por entidad financiera

ENTIDAD FINANCIERA	PLAZO	TCEA	MONTO INTERÉS	COMISIONES	CUOTA MENSUAL
BANCO BBVA	12		1008.00		1113.26
CAJA SULLANA	12		3003.98		1279.50
CAJA PIURA	12		2740.22		1257.61
CAJA TRUJILLO	12		890.00		1110.45

Fuente: elaboración propia.

### CAJA TRUJILLO

#### Simulación de Calendario de pago de Créditos

Tabla 6

Simulación Caja Trujillo

---

Producto:  Moneda:

---

**Monto:**  **Tipo periodo**

**TEA:**   **Periodo fijo**   **Seg. Bienes**  %

**Nro. de cuotas:**   **Fecha fija**    **Seg. inmueble**  %

**Desembolso:**   **Gracia**   **Seg. desgravamen**  %

**Monto Bien:**   **Man.**  **Man.**  
 **Indiv. [50-50]**  **[100-100]**

---

TCEA:

15.21 %

Descontar

Nro	Fecha de pago	Importe de Cuota + ITF	Seg. Desg.	Seg. Bienes	Interes	Capital	Saldo Capital
0	24/05/2018	0.00		0.00	0.00		0.00
1	23/06/2018	1110.45		12.79	4.14	126.43	967.04
2	23/07/2018	1110.45		11.79	4.14	116.53	977.94
3	22/08/2018	1110.45		10.78	4.14	106.51	988.97
4	21/09/2018	1110.45		9.75	4.14	96.39	1000.12
5	22/10/2018	1110.45		9.01	4.28	89.04	1008.07
6	20/11/2018	1110.45		7.42	4.00	73.29	1025.69
7	20/12/2018	1110.45		6.61	4.14	65.33	1034.32
8	19/01/2019	1110.45		5.54	4.14	54.75	1045.97
9	18/02/2019	1110.45		4.46	4.14	44.04	1057.76
10	20/03/2019	1110.45		3.36	4.14	33.21	1069.69
11	20/04/2019	1110.45		2.33	4.28	23.01	1080.78
12	20/05/2019	1110.17		1.13	4.14	11.20	1093.65

<b>Total Cuota</b>	<b>Total SegDesgr</b>	<b>Total Seg Bienes</b>	<b>Total Interés</b>	<b>Total Capital</b>	<b>Total Cuota+ITF</b>
<b>12 324.52</b>	84.97	49.82	839.73	12 350.00	13 325.12

**CAJA SULLANA**

**CRONOGRAMA DE PAGOS**

**Tipo de Crédito:** Empresarial

**Crédito:** CREDITO EMPRENDEDOR SOLES

**Importe:** 12350.00 SOLES

**Ciudad:** Agencia Chiclayo-CHICLAYO

**Nro. Cuotas:** 12 Cuotas

**SEGUROS:**

**Fecha Desembolso:** 24/05/2018

**Desgravamen:** 0.000 % Anual

**Forma de Pago:** Mensual

**TCEA:** 51.45 %

**Total Intereses:** 3003.98 SO

Tabla 7  
*Simulación Caja Sullana*

<i>ITEM</i>	<i>FECHA</i>	<i>SALDO CAPITAL</i>	<i>CAPITAL</i>	<i>INTERES</i>	<i>SEG. DESGRAV.</i>	<i>CUOTA</i>	<i>ITF</i>	<i>CUOTA FINAL</i>
<b>001</b>	23/06/2018	11505.17	844.83	434.67	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>002</b>	23/07/2018	10630.60	874.57	404.93	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>003</b>	22/08/2018	9725.25	905.35	374.15	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>004</b>	21/09/2018	8788.04	937.21	342.29	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>005</b>	21/10/2018	7817.84	970.20	309.30	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>006</b>	20/11/2018	6813.50	1004.34	275.15	0.00	1279.49	0.05	1279.54
<b>007</b>	20/12/2018	5773.81	1039.69	239.81	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>008</b>	19/01/2019	4697.52	1076.29	203.21	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>009</b>	18/02/2019	3583.35	1114.17	165.33	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>010</b>	20/03/2019	2429.97	1153.38	126.12	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>011</b>	19/04/2019	1236.00	1193.97	85.52	0.00	1279.49	0.05	1279.54
<b>012</b>	19/05/2019	0.00	1236.00	43.50	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<b>Totales 948345741</b>			<b>12350.00</b>	<b>3003.98</b>	<b>0.00</b>	<b>15353.98</b>	<b>0.60</b>	<b>15354.58</b>

## **CAJA PIURA**

Resultado de la simulación de créditos

Tipo de crédito:

Créditos Pymes

Monedas/ (Sol)

Monto desembolsos/ 12350

Número de cuotas: 12

Día de pago: 25/06/2018

Tasa de interés efectiva: 45.08% anual (360 días)

Tasa de costo efectivo: 45.08% anual (360 días)

Fecha de desembolso: 24/05/2018

Seguro Desgravamen:-- Sin Seguro --

Fecha de Nacimiento: Monto de cuota: (\*)

S/ 1257.56

(\*) No incluye ITF ni seguro de Desgravamen. Para mayor detalle haga click en "Ver cronograma preliminar de pagos"

Puede solicitar su crédito, sólo haga clic aquí

**Nota:** La tasa de interés puede ser mejorada, de acuerdo a mercado.

## **CRONOGRAMA PRELIMINAR DE PAGOS**

Tasa de costo efectivo: 45.08% anual (360 días)

Tabla 8  
*Simulación Caja Piura*

<b>No.</b>	<b>Fecha vcto.</b>	<b>Amort. Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>ITF</b>	<b>Total</b>
<b>1</b>	25/06/2018	842.23	415.33	0.05	1257.61
<b>2</b>	25/07/2018	895.12	362.44	0.05	1257.61
<b>3</b>	25/08/2018	911.99	345.57	0.05	1257.61
<b>4</b>	25/09/2018	941.68	315.88	0.05	1257.61
<b>5</b>	25/10/2018	981.69	275.87	0.05	1257.61
<b>6</b>	25/11/2018	1004.32	253.24	0.05	1257.61
<b>7</b>	25/12/2018	1044.24	213.32	0.05	1257.61
<b>8</b>	25/01/2019	1071.02	186.54	0.05	1257.61
<b>9</b>	25/02/2019	1105.9	151.66	0.05	1257.61
<b>10</b>	25/03/2019	1153.26	104.3	0.05	1257.61
<b>11</b>	25/04/2019	1179.46	78.1	0.05	1257.61
<b>12</b>	25/05/2019	1219.09	38.47	0.05	1257.61

## Cronograma de Pagos Banco Continental BBVA

Tabla 9

Simulación de Cronograma de Pagos Banco Continental BBVA

<b>Préstamos Libre Disponibilidad</b>							
<b>Importe a Solicitar :</b>	12,350.00 NUEVOS SOLES	Días de Pago :	1				
<b>Duración Total :</b>	12 meses	Período de Gracia :	-				
<b>Fecha de Solicitud :</b>	24/05/2018	Valor del Bien :	-				
<b>Sub-Producto :</b>	CS01 - LIBRE DISPONIB.	Cuota :	1,106.96				
<b>Tipo Seg. Desgravamen :</b>	Monto Inicial	Importe Seguro Desgravamen :	6.3				
<b>Importe Seguro del Bien :</b>	-	Tasa Efectiva Anual	13.66				
<b>TCEA Referencial de Operación :</b>	14.81%	Comis. envío infor. periódica:	-				
<b>NRO</b>	<b>VENCTO</b>	<b>AMORTIZAC</b>	<b>INTER ESES</b>	<b>COMISIO N(ES) + SEGUROS</b>	<b>SUBVENC</b>	<b>CUOTA</b>	<b>SALDO</b>
1	2/07/2018	934.46	172.5	6.3	0	1,113.26	11,415.54
2	1/08/2018	984.5	122.46	6.3	0	1,113.26	10,431.04
3	3/09/2018	983.81	123.15	6.3	0	1,113.26	9,447.23
4	1/10/2018	1,012.41	94.55	6.3	0	1,113.26	8,434.82
5	2/11/2018	1,010.41	96.55	6.3	0	1,113.26	7,424.41
6	3/12/2018	1,024.65	82.31	6.3	0	1,113.26	6,399.76
7	2/01/2019	1,038.31	68.65	6.3	0	1,113.26	5,361.45
8	1/02/2019	1,049.45	57.51	6.3	0	1,113.26	4,312.00
9	1/03/2019	1,063.80	43.16	6.3	0	1,113.26	3,248.20
10	1/04/2019	1,070.95	36.01	6.3	0	1,113.26	2,177.25
11	2/05/2019	1,082.82	24.14	6.3	0	1,113.26	1,094.43
12	3/06/2019	1,094.43	12.53	6.3	0	1,113.26	0
		12,350.00	933.52	75.6	0	13,359.12	

Tabla 10  
*Inversión Mobiliarios*

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<i>MESAS Y SILLAS</i>	1	1500	1500
<i>VENTILADORES</i>	4	120	480
<i>EQUIPO MUSICAL</i>	1	650	650
<i>LAPTOP</i>	1	1050	1050
<i>SERVICIO DE MENAJERÍA</i>	1	600	600
<i>TELEVISOR</i>	1	780	780
<i>REFRIGERADORA</i>	1	1160	1160
<i>COCINA A GAS</i>	1	570	570
<i>BALÓN DE GAS</i>	1	100	100
<i>EXTINTOR</i>	1	105	105
<i>OLLAS DIVERSAS</i>	1	450	450
<i>LICUADORA</i>	1	140	140
<i>HORNO MICROONDAS</i>	1	210	210
<b>TOTAL</b>			7795

Tabla 11  
*Inversiones Inmobiliarias*

<b>DETALLE</b>		<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<i>GASTOS NOTARIALES</i>	1	433	433
<i>GASTOS MUNICIPALES</i>	1	677	677
<i>GASTOS REGISTRALES</i>	1	376	376
<i>IMPLEMENTACIÓN DEL RESTAURANT</i>	1	1000	1000
<b>TOTAL</b>			2486

Tabla 12  
*Inversión materia prima e insumos*

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<i>MATERIA PRIMA</i>	1	1500	1500
<i>MATERIALES E INSUMOS</i>	1	569	569
<b>TOTAL</b>			2069

Tabla 13

*Inversiones Mobiliarias e Inmobiliarias*

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>INVERSIONES MOBILIARIAS</b>	1	7795	7795
<b>INVERSIONES INMOBILIARIAS</b>	1	2486	2486
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	1	2069	2069
<b>TOTAL</b>			12350

Tabla 14

*Planilla de Remuneraciones*

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>GERENTE GENERAL</b>	1	1500	1500
<b>JEFE DE COCINA</b>	1	1300	1300
<b>AYUDANTE DE COCINA</b>	1	950	950
<b>VENDEDORES</b>	2	500	1000
<b>CAJERO</b>	1	500	500
<b>TOTAL</b>			5250

Tabla 15

*Planilla de Servicios*

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>SERVICIO DE AGUA POTABLE</b>	1	75	75
<b>SERVICIO DE ENERGÍA ELÉCTRICA</b>	1	155	155
<b>SERVICIO DE ALQUILER</b>	1	800	800
<b>SERVICIO DE TELEFONÍA</b>	1	150	150
<b>SERVICIO DE INTERNET</b>	1	75	75
<b>SERVICIO DE CABLE</b>	1	65	65
<b>SERVICIO DE PUBLICIDAD</b>	1	150	150
<b>ARBITRIOS MUNICIPALES</b>	1	80	80
<b>ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA</b>	1	60	60
<b>TOTAL</b>			1610

Tabla 16

*Resumen de Inversiones, capital de trabajo, planilla y servicios*

<b>DETALLE</b>		<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>INVERSIONES MOBILIARIAS</b>	1	7795	7795
<b>INVERSIONES INMOBILIARIAS</b>	1	2486	2486
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	1	2069	2069
<b>GASTOS DE PLANILLA</b>	1	5250	5250
<b>GASTOS DE SERVICIOS GENERALES</b>	1	1610	1610
<b>Total</b>			19210

Tabla 17

*Resumen de capital de trabajo, planilla y servicios*

<b>DETALLE</b>		<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>PLANILLA DE REMUNERACIONES</b>		5250	5250
<b>GASTOS DE LOS SERVICIOS</b>		1610	1610
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		2069	2069
<b>Total</b>			8929

Tabla 18  
Proyección de Ventas

<i>Ventas</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL</b>	13455	13777	13555	13222	15433	14334	18444	16549	16544	18765	20544	21444	196066
													25.77
<i>Ventas</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
<b>TOTAL</b>	15676	15444	16444	15755	17655	16899	29765	22566	21355	20677	21366	33000	246602
													30
<i>Ventas</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
<b>TOTAL</b>	17877	19877	19453	23443	22654	23866	41322	28777	24790	26555	28766	43222	320602

<i>PARTIDAS</i>	<b>2017</b>	<b>Incremento%</b>	<b>2018</b>	<b>Incremento %</b>	<b>2019</b>	<b>Incremento %</b>	<b>2020</b>
<i>Ventas anuales</i>	182692.00	7.32	196066	25.77%	246602	30%	320602
<i>Incremento en soles</i>		13374.00		50536		74000	

Tabla 19

*Resumen de los costos y gastos operativos proyectados*

<b>PARTIDAS</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<i>Costos operativos</i>				
<i>Materias primas e insumos</i>	5989	71868	90388.38	117504.9
<i>Total costos operativos</i>	5989	71868	90388.38	117504.9
<i>Costos administrativos</i>				
<i>Remuneraciones</i>	5250	63000	79235.1	103005.63
<i>Agua potable</i>	75	900	1131.93	1471.51
<i>Energía eléctrica</i>	155	1860	2339.32	3041.12
<i>Alquiler de local</i>	800	9600	12073.92	15696.1
<i>Telefonía celular</i>	150	1800	2263.86	2943.02
<i>Internet</i>	75	900	1131.93	1471.51
<i>Cable</i>	65	780	981.01	1275.31
<i>Publicidad</i>	150	1800	2263.86	2943.02
<i>Útiles de escritorio y aseo</i>	60	720	905.54	1177.21
<i>Total Costos y gastos</i>	6780	81360	102326.47	133024.41
<i>Intereses Leaseback</i>	69.97	839.72		
<i>Gastos bancarios</i>	11.23	134.79		
<i>Total gastos administrativos</i>	6861.2	82334.51	102326.47	133024.41
<i>Total costos y gastos</i>	<b>12850.2</b>	<b>154202.51</b>	<b>192714.86</b>	<b>250529.31</b>
<i>Depreciación anual</i>	127	1524	1524	1524
<i>Total costos y depreciación</i>	<b>12977.2</b>	155726.51	194238.86	252053.31
<i>Crecimiento porcentual</i>			24.73%	29.76%

Tabla 20

*Resumen ingresos, Costos, Gastos*

<b>PARTIDAS</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<i>Ingresos por ventas</i>	196066	246602	320602
<i>Costos operativos</i>	71868	90388.38	117504.9
<i>Gastos operativos</i>	81360	102326.47	133024.91
<i>Total</i>	42838	53887.15	70072.19

Tabla 21

*Resumen de costos fijos, variables y gastos sin depreciación*

<b>PARTIDAS</b>	<b>GASTOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>COSTOS</b>
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS
<i>Materia primas e insumos</i>		5989	5989
<i>Remuneraciones</i>	5250		5250
<i>Agua potable</i>	75		75
<i>Energía eléctrica</i>	155		155
<i>Alquiler de local</i>	800		800
<i>Telefonía celular</i>	150		150
<i>Internet</i>	75		75
<i>Cable</i>	65		65
<i>Publicidad</i>	150		150
<i>Útiles de escritorio</i>	60		60
<i>Gastos bancarios</i>	69.97		69.97
<i>Intereses Leaseback</i>	11.23		11.23
<b>Total</b>	<b>6861.2</b>	<b>5989</b>	<b>12850.2</b>

Tabla 22

*Resumen de costos fijos, variables y gastos con depreciación*

<b>PARTIDAS</b>	<b>GASTOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>COSTOS</b>
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS
<i>Herramientas y repuestos</i>		5989	5989
<i>Remuneraciones</i>	5250		5250
<i>Agua potable</i>	75		75
<i>Energía eléctrica</i>	155		155
<i>Alquiler de local</i>	800		800
<i>Telefonía celular</i>	150		150
<i>Internet</i>	75		75
<i>Cable</i>	65		65
<i>Publicidad</i>	150		150
<i>Útiles de escritorio</i>	60		60
<i>Gastos bancarios</i>	69.97		69.97
<i>Intereses Leaseback</i>	11.23		11.23
<i>Depreciación anual</i>	127		127
<b>Total</b>	<b>6988.2</b>	<b>5989</b>	<b>12977.2</b>

Tabla 23  
Estado de situación financiera 2017

<b>PARTIDAS</b>	<b>2017</b>
<b>Activo</b>	
<b>Activo Corriente</b>	
<i>Efectivo y equivalentes de efectivo</i>	13044.00
<i>Cuentas por cobrar</i>	1988.00
<i>Materias primas</i>	9796.00
	24828.00
<b>Total Activo Corriente</b>	
<b>Activo no Corriente</b>	
<i>Inmuebles, muebles y equipos</i>	211.00
<i>Intangibles</i>	17088.00
<b>Total Activo no Corriente</b>	41916.00
<b>Total Activo</b>	
<b>Pasivo</b>	
<b>Pasivo corriente</b>	
<i>Cuentas por pagar</i>	1360.00
<i>Otras cuentas por pagar</i>	90.00
<i>Total Pasivo corriente</i>	1450.00
<b>Pasivo no corriente</b>	
<i>Deudas a largo plazo</i>	
<b>Total Pasivo no corriente</b>	
<b>Total Pasivo</b>	1450.00
<b>Patrimonio</b>	
<b>Capital social</b>	
<i>Resultados del ejercicio</i>	38556.00
<i>Resultados acumulados</i>	1910.00
<b>Total Patrimonio</b>	40466.00
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	41916.00

Tabla 24

Estado de situación financiera 2017, 2018, 2019, 2020

<b>PARTIDAS</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>	<b>2020</b>
<b>Activo</b>							
<b>Activo Corriente</b>							
<i>Efectivo y equivalentes de efectivo</i>	13044.00	0.43	13100.49	46.05	19133.12	105.95	39404.69
<i>Cuentas por cobrar</i>	1988.00	-13.73	1715				
<i>Materias primas</i>	9796.00	-4.50	9355	41.57	13244	57.63	20876
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>24828.00</b>	<b>-2.65</b>	<b>24170.49</b>	<b>33.95</b>	<b>32377.12</b>	<b>86.18</b>	<b>60280.69</b>
<b>Activo no Corriente</b>							
<i>Inmuebles, muebles y equipos</i>	16877.00	85.59	31322	-11.64	27677	-12.12	24322
<i>Intangibles</i>	211.00	0.00	211	0	211	0	211
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>17088.00</b>	<b>84.53</b>	<b>31533</b>	<b>-11.56</b>	<b>27888</b>	<b>-12.03</b>	<b>24533</b>
<b>Total Activo</b>	<b>41916.00</b>	<b>32.89</b>	<b>55703.49</b>	<b>8.19</b>	<b>60265.12</b>	<b>40.73</b>	<b>84813.69</b>
<b>Pasivo</b>							
<b>Pasivo corriente</b>							
<i>Cuentas por pagar</i>	1360.00	138.53	3244	-4.1	3111	-25.36	2322
<i>Otras cuentas por pagar</i>	90.00	381.11	433	-50.81	213	170.89	577
<b>Total Pasivo corriente</b>	<b>1450.00</b>	<b>153.59</b>	<b>3677</b>	<b>-9.6</b>	<b>3324</b>	<b>-12.79</b>	<b>2899</b>
<b>Pasivo no corriente</b>							
<i>Deudas a largo plazo</i>			1343	-100			0
<b>Total Pasivo no corriente</b>			<b>1343</b>	<b>-100</b>	<b>0</b>		<b>0</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>1450.00</b>	<b>246.21</b>	<b>5020</b>	<b>-33.78</b>	<b>3324</b>	<b>-12.79</b>	<b>2899</b>
<b>Patrimonio</b>							
<i>Capital social</i>			8000	0	8000	0	8000
<i>Resultados del ejercicio</i>	38556.00	4.63	40339.49	10.61	44619.12	53.63	68548.69
<i>Resultados acumulados</i>	1910.00	22.72	2344	84.39	4322	24.16	5366
<b>Total Patrimonio</b>	<b>40466.00</b>	<b>25.25</b>	<b>50683.49</b>	<b>12.35</b>	<b>56941.12</b>	<b>43.86</b>	<b>81914.69</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>41916.00</b>	<b>32.89</b>	<b>55703.49</b>	<b>8.19</b>	<b>60265.12</b>	<b>40.73</b>	<b>84813.69</b>

Tabla 25  
*Estado de Resultados 2017*

<b><i>PARTIDAS</i></b>	<b><i>2017</i></b>
<i>Ventas netas</i>	182692.00
<i>Costo de ventas</i>	69786.00
<i>Utilidad bruta</i>	112906.00
<i>Gastos operativos</i>	
<i>Gastos de administración</i>	74000.00
<i>Gastos de ventas</i>	
<i>Depreciación anual</i>	350.00
<i>Utilidad operativa</i>	38556.00
<i>Más / Menos: otros ingresos o egresos</i>	
<i>Ingresos financieros</i>	
<i>Gastos financieros</i>	
<i>Intereses financieros</i>	
<i>Utilidad neta antes de impuestos</i>	38556.00
<i>Impuesto a la renta 1.5%</i>	2740.38
<i>Utilidad después de impuestos</i>	35815.62

Tabla 26

Estado de Resultados 2017, 2018, 2019, 2020

<b>PARTIDAS</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>	<b>2020</b>
<i>Ventas netas</i>	182692.00	7.32	196066.00	25.77	246602.00	30.01	320602.00
<i>Costo de ventas</i>	69786.00	2.98	71868.00	25.77	90388.38	30.00	117504.90
<i>Utilidad bruta</i>	112906.00	10.00	124198.00	25.78	156213.62	30.01	203097.10
<i>Gastos operativos</i>							
<i>Gastos de administración</i>	74000.00	7.51	79560.00	25.77	100062.61	30.00	130081.39
<i>Gastos de ventas</i>			1800.00	25.77	2263.86	30.00	2943.02
<i>Depreciación anual</i>	350.00	335.43	1524.00	0.00	1524.00	0.00	1524.00
<i>Utilidad operativa</i>	38556.00	7.15	41314.00	8.00	44619.12	53.63	68548.69
<i>Más / Menos: otros ingresos o egresos</i>							
<i>Ingresos financieros</i>							
<i>Gastos financieros</i>			134.79				
<i>Intereses financieros</i>			839.72				
<i>Utilidad neta antes de impuestos</i>	38556.00	4.63	40339.49	10.61	44619.12	53.63	68548.69
<i>Impuesto a la renta 1.5%</i>	2740.38	7.32	2940.99	25.77	3699.03	30.01	4809.03
<i>Utilidad después de impuestos</i>	35815.62	4.42	37398.50	9.42	40920.09	55.77	63739.66

## **APLICACIÓN DEL ROA**

Para determinar el efecto del leaseback en la rentabilidad se aplicó uno de los indicadores financieros más importantes que es el ROA, tanto en el año base (2017) como en los proyectados (2018, 2019, 2020)

**Formula:**

$$\text{ROA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL ACTIVOS}} * 100$$

**Desarrollo**

$$\text{ROA 2017} = \frac{38,556.00}{41,916.00} * 100 = 91.98$$

**Comentario:**

Como resultado obtuvimos que la rentabilidad de los activos totales de la empresa para el año 2017 en relación con la utilidad obtenida es del 91.98 %.

$$\text{ROA 2018} = \frac{40,339.49}{55,703.49} * 100 = 72.42$$

Como resultado obtuvimos que la rentabilidad de los activos totales de la empresa para el año 2018 según la proyección en relación con la utilidad obtenida es del 72.42 %, ya obteniendo el leaseback es por eso la razón que disminuye.

$$\text{ROA 2019} = \frac{44,619.12}{60,265.12} * 100 = 74.04$$

Como resultado obtuvimos que la rentabilidad de los activos totales de la empresa para el año 2019 en relación con la utilidad obtenida es del 74.04 %.

$$\text{ROA 2020} = \frac{68,548.69}{84,813.69} * 100 = 80.82$$

Como resultado obtuvimos que la rentabilidad de los activos totales de la empresa para el año 2020 en relación con la utilidad obtenida es del 80.82 %, el cual por verificado que el efecto es rentable ante el indicador financiero **ROA**.

**CAPITULO V.**  
**CONCLUSIONES Y**  
**RECOMENDACIONES**

## CONCLUSIONES

Como primera conclusión y después de los análisis financieros pertinentes, se puede señalar que se hace necesario el financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal del Restaurant L&S, Chiclayo 2017, por las ventajas que ofrece, ya que como se puede demostrar, al tener mayor disponibilidad de liquidez, las ventas tienen una mejora sustancial del 7.32 en el año 2018 en comparación con el 2017 y de 25.77% en el año 2019 en comparación con el 2018.

Después de realizada la evaluación a las distintas fuentes de endeudamiento, se ha llegado a establecer las ventajas que tendrá el financiamiento mediante el leaseback en la rentabilidad del Restaurante L&S. Chiclayo 2017.

Realizados los estudios pertinentes se ha podido llegar a identificar el costo beneficio al solicitar financiamiento mediante Leaseback para la empresa L&S, Chiclayo, 2017, y en el que se demuestra de manera contundente que el beneficio es mayor que los costos financieros asumidos.

Se ha podido comprobar de manera fehaciente que, mediante el diagnóstico a los estados financieros de la empresa, la rentabilidad y la utilidad de la empresa si tendrá una gran mejoría luego de aplicado el financiamiento mediante Leaseback, ya que como se puede demostrar, la utilidad tiene una mejora sustancial del 4.63% en el año 2018 en comparación con el 2017 y de 10.61% en el año 2019 en comparación con el 2018 y de 53.63% en el año 2020 en comparación con el 2019.

Los indicadores de gestión indican que la empresa si podrá expandir sus operaciones sin tener que asumir mayores riesgos en las inversiones realizadas y que en su mayoría están financiadas con el Leaseback.

## **RECOMENDACIONES**

Como primera recomendación podemos señalar que se deberá requerir alguna fuente de financiamiento que permita contar con los fondos necesarios para la apertura de una sucursal del Restaurant L&S, Chiclayo 2017.

Después de realizadas las simulaciones correspondientes a las distintas fuentes de endeudamiento, se recomienda requerir financiamiento bancario mediante Leaseback para la apertura de una sucursal del Restaurant L&S, Chiclayo 2017, por ser el instrumento financiero que mejor se adapta a las necesidades de la empresa.

Destinar los recursos obtenidos del Leaseback básicamente para los fines por los que fue otorgado por el sistema financiero, es decir para la mejora de la operatividad de la empresa y básicamente para su expansión.

Realizar evaluaciones periódicas a los índices de rentabilidad obtenidas por la empresa a fin de comprobar si esta se está obteniendo acorde a la programación realizada por la gerencia general de la empresa y si le va a permitir atender sus necesidades de caja.

## REFERENCIAS

- AccountingStandardsCodification (2013) *El LeaseBack* Disponible en: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/HeadsUp/HU%20No%2017%20de%202016%20FASB%20Venta%20activos%20no-financieros.pdf>
- Alvites, C. y Prado, J. (2012) *Estudio de pre-factibilidad de un restaurant buffet criollo en la ciudad de Lima* (Tesis de pregrado) Universidad Católica. Perú. Disponible en: [tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1682](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1682)
- BBVA (2012) *El Lease-back* Disponible en: [www.bbvacontuempresa.es/a/que-consiste-el-lease-back](http://www.bbvacontuempresa.es/a/que-consiste-el-lease-back)
- Bufete LazWrube, (2014) *La estrategia financiera del Lease Back en España* (Tesis de pregrado). España Disponible en: [www.elderecho.com/contable/Sale-LeaseBack\\_11\\_677680001.html](http://www.elderecho.com/contable/Sale-LeaseBack_11_677680001.html)
- Uribe, E. (2016) *Estrategia para una pyme* (Tesis de pregrado) Universidad Autónoma de México Disponible en: [ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/21976](http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/21976)
- Ccaccya D. (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa*. Disponible en: [http://aempresarial.com/servicios/revista/341\\_9\\_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf)
- Centro de Investigación Jurídica en Línea (2011) *Leasing mobiliario e inmobiliario* Disponible en: <https://es.scribd.com/document/356667189/Leasing-Mobiliario-e-Inmobiliario>
- Chacón, L. y Santos, J. (2017) *El Leaseback en la distribuidora GYP* (Tesis de pregrado) Universidad de Ciencias y Humanidades. Perú.. Disponible en: [http://repositorio.uch.edu.pe/handle/uch/13/browse?type=subject&value=Lease back.+Liquidez%2C+instrumento+financiero](http://repositorio.uch.edu.pe/handle/uch/13/browse?type=subject&value=Lease%20back.+Liquidez%2C+instrumento+financiero)
- Chero, A. (2015) *Plan de un restaurante de comida saludable*. (Tesis de pregrado) Universidad Santo Toribio. Perú.

- Credileasing del Banco de Crédito (2016) *El Leaseback* Disponible en:  
[https://ww3.viabcp.com/connect/html\\_empresas/credileasing/preguntas.html](https://ww3.viabcp.com/connect/html_empresas/credileasing/preguntas.html)
- Echegoyen, A. (2012) *Las operaciones de Sale and Leaseback de activos inmobiliarios* (Tesis de pregrado) Universidad Complutense de Madrid. Disponible en:  
<https://eprints.ucm.es/14578/1/T33556.pdf>
- El Comercio (2015) *Seis pautas para lograr un restaurante Rentable* Disponible en:  
<https://elcomercio.pe/gastronomia/.../seis-pautas-lograr-restaurante-rentable-372909>
- Gallozo, D. (2016) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE* (Tesis de pregrado) Universidad Angeles De Chimbote. Perú. Disponible en:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE\\_FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_GALLOZO\\_HUERTA\\_DIONEE.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1)
- Huarachi, K. y Rodriguez, C. (2016) *Proyecto para implementar una sucursal del restaurante Lucy* (Tesis de pregrado) Universidad Católica De Santa María. Perú Disponible en: [tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/handle/UCSM/5935](http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/handle/UCSM/5935)
- Instituto Tecnológico Occidente (2013) *Plan de negocios un de un restaurante de Guadalajara* Disponible en:  
<https://rei.iteso.mx/bitstream/handle/11117/3538/Tesis.pdf?sequence=2>
- Lidera de la Universidad Católica (2017) *El nuevo régimen de leasing inmobiliario* Disponible en:  
[revistas.pucp.edu.pe/index.php/revistalidera/article/download/16952/17255](http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/revistalidera/article/download/16952/17255)
- Lizárraga, M. (2016) *El Leaseback* Disponible en:  
[http://www.plangeneralcontable.com/?tit=venta-de-un-activo-con-arrendamiento-financiero-posterior&name=GeTia&contentId=art\\_venacpos](http://www.plangeneralcontable.com/?tit=venta-de-un-activo-con-arrendamiento-financiero-posterior&name=GeTia&contentId=art_venacpos)
- Lizárraga, M. (2016). *El contrato de leaseback y su calificación en la ley concursal* (Tesis de pregrado) Universidad de Navarra. España Disponible en: [academica-e.unavarra.es/bitstream/handle/2454/21196/78409TFGlizarraga.pdf?...1](http://academica-e.unavarra.es/bitstream/handle/2454/21196/78409TFGlizarraga.pdf?...1)

- Mamani, J. (2013) *Financiamiento a través del Lease back*. (Tesis de pregrado) Unive de chile Disponible en: [www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2002/ceron\\_h/html/TH.7.html](http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2002/ceron_h/html/TH.7.html)
- Mamani, J. (2013) *Retro arrendamiento financiero* Disponible en: [aempresarial.com/web/revitem/5\\_15732\\_23548.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/5_15732_23548.pdf)
- Meza, E. (2014) *Leaseback se hace la venta de un bien mueble o inmueble por parte de una empresa a favor de una locadora* (Tesis de pregrado) Universidad Peruana Unión. Perú. Disponible en: [revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/download/335/343](http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/download/335/343)
- Morales, E. y Palacios, V. (2015) *Propuesta de modelo de gestión para restaurant el horno*.(Tesis de pregrado) Universidad Santo Toribio. Perú.
- Paredes, G. y Zamora, K. (2010) *El impacto de las micro finanzas en el desarrollo de las Mypes*(Tesis de pregrado) Universidad de Señor de Sipán.. Perú.
- Parra, A. (2013) *De la operación de Leaseback, de su naturaleza jurídica en cuanto a su calificación*(Tesis de pregrado) Universidad de Chile.Disponible en: [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/115648/de36-%20Campos\\_javier.pdf;sequence=1](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/115648/de36-%20Campos_javier.pdf;sequence=1)
- Pedro, M. (2010) *El arrendamiento en empresa que se dedica a la venta de maquinariaGuatemala*(Tesis de pregrado) Universidad De San Carlos De Guatemala Disponible en: [biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_3102.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3102.pdf)
- Pérez, C. (2014) *La calidad del servicio y su influencia en la Rentabilidad de la empresa Restaurante campestre* (Tesis de pregrado) Universidad Santo Toribio. Perú.
- Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo (2016) *Mecanismo Alternativo de Financiación* Disponible en: [www.camaramedellin.com.co](http://www.camaramedellin.com.co) › Inicio › Biblioteca virtual › Estudios económicos
- Revista Banco Scotiabank (2016) *Leaseback* Disponible en: <https://www.scotiabank.com.pe/Empresas/Leasing/Leasing/leaseback>

Revista Financiamiento Pymes & Emprendedores (2017) *Financiamiento de empresas vía Leaseback* Disponible en: [pyme.emol.com/6619/financiamiento-empresas-via-leaseback-subemas-40-2016/](http://pyme.emol.com/6619/financiamiento-empresas-via-leaseback-subemas-40-2016/)

Rivera, M. y Ugaz, G. (2015) *Creación de una cadena de restaurantes tipo rancho: caso Amapolas* (Tesis de pregrado) Universidad Santo Toribio. Perú.

Solis, C. y Almonacid, D. (2016) *Estudio para la implementación de restaurantes de pollo a la brasa* (Tesis de pregrado) Universidad Católica. Perú. Disponible en: [tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1737](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1737)

## ANEXOS

### Entrevista

#### Realizada al Gerente General y Contador

1. ¿La empresa ha evaluado la posibilidad de solicitar financiamiento bancario para la apertura de una sucursal?
2. ¿Tienen claramente establecido el tipo de financiamiento que va a requerir la empresa?
3. ¿Después de las evaluaciones realizadas a las diferentes fuentes de financiamiento, considera que el Leaseback es la mejor opción de financiamiento para la apertura de una sucursal?
4. ¿Han cumplido con realizar las debidas evaluaciones al financiamiento mediante Leaseback como la mejor opción de endeudamiento para la apertura de una sucursal?
5. ¿Tiene conocimiento que cuando no se cumple con la oportuna cancelación de las cuotas del leaseback, la entidad financiera ejercerá la propiedad sobre el bien inmueble?
6. ¿Desde cuándo la empresa no ha adquirido nuevos activos inmovilizados, mejorado su infraestructura y optimizado sus procesos operativos?
7. ¿Han realizado las debidas simulaciones con financiamiento mediante leaseback y con otras fuentes de financiamiento a fin de comprobar cuál de ellas tendrá mayor efecto en la rentabilidad de su empresa?
8. ¿Considera que el financiamiento mediante Leaseback para la apertura de una sucursal, mejorará los índices de su rentabilidad?
9. ¿El inmovilizado que tienen programado adquirir a través del leaseback les generará la rentabilidad programada por la empresa?

## ANEXOS. ESTADOS FINANCIEROS

Resumen de los costos y gastos operativos proyectados

<i>PARTIDAS A2:E21</i>	<b>MENSUAL</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<i>Costos operativos</i>				
<i>Materias primas e insumos</i>	5989	71868	90388.38	117504.9
<i>Total costos operativos</i>	5989	71868	90388.38	117504.9
<i>Costos administrativos</i>				
<i>Remuneraciones</i>	5250	63000	79235.1	103005.63
<i>Agua potable</i>	75	900	1131.93	1471.51
<i>Energía eléctrica</i>	155	1860	2339.32	3041.12
<i>Alquiler de local</i>	800	9600	12073.92	15696.1
<i>Telefonía celular</i>	150	1800	2263.86	2943.02
<i>Internet</i>	75	900	1131.93	1471.51
<i>Cable</i>	65	780	981.01	1275.31
<i>Publicidad</i>	150	1800	2263.86	2943.02
<i>Útiles de escritorio y aseo</i>	60	720	905.54	1177.21
<i>Total Costos y gastos</i>	6780	81360	102326.47	133024.41
<i>Intereses Leaseback</i>	69.97	839.72		
<i>Gastos bancarios</i>	11.23	134.79		
<i>Total gastos administrativos</i>	6861.2	82334.51	102326.47	133024.41
<i>Total costos y gastos</i>	<b>12850.2</b>	<b>154202.51</b>	<b>192714.86</b>	<b>250529.31</b>
<i>Depreciación anual</i>	127	1524	1524	1524
<i>Total costos y depreciación</i>	<b>12977.2</b>	155726.51	194238.86	252053.31
<i>Crecimiento porcentual</i>			24.73%	29.76%

Resumen ingresos, Costos, Gastos

<i>PARTIDAS</i>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<i>Ingresos por ventas</i>	196066	246602	320602
<i>Costos operativos</i>	71868	90388.38	117504.9
<i>Gastos operativos</i>	81360	102326.47	133024.91
<i>Total</i>	42838	53887.15	70072.19

Resumen de costos fijos, variables y gastos sin depreciación

<i>PARTIDAS</i>	<b>GASTOS FIJOS</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>
<i>Materia primas e insumos</i>		5989	5989
<i>Remuneraciones</i>	5250		5250
<i>Agua potable</i>	75		75
<i>Energía eléctrica</i>	155		155
<i>Alquiler de local</i>	800		800
<i>Telefonía celular</i>	150		150
<i>Internet</i>	75		75
<i>Cable</i>	65		65
<i>Publicidad</i>	150		150
<i>Útiles de escritorio</i>	60		60
<i>Gastos bancarios</i>	69.97		69.97
<i>Intereses Leaseback</i>	11.23		11.23
<b>Total</b>	<b>6861.2</b>	<b>5989</b>	<b>12850.2</b>

Resumen de costos fijos, variables y gastos con depreciación

<i>PARTIDAS</i>	<b>GASTOS FIJOS</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>
<i>Herramientas y repuestos</i>		5989	5989
<i>Remuneraciones</i>	5250		5250
<i>Agua potable</i>	75		75
<i>Energía eléctrica</i>	155		155
<i>Alquiler de local</i>	800		800
<i>Telefonía celular</i>	150		150
<i>Internet</i>	75		75
<i>Cable</i>	65		65
<i>Publicidad</i>	150		150
<i>Útiles de escritorio</i>	60		60
<i>Gastos bancarios</i>	69.97		69.97
<i>Intereses Leaseback</i>	11.23		11.23
<i>Depreciación anual</i>	127		127
	<b>6988.2</b>	<b>5989</b>	<b>12977.2</b>

Estado de situación financiera 2017

<b>PARTIDAS</b>	<b>2017</b>
<b>Activo</b>	
<b>Activo Corriente</b>	
<i>Efectivo y equivalentes de efectivo</i>	13044.00
<i>Cuentas por cobrar</i>	1988.00
<i>Materias primas</i>	9796.00
	24828.00
<b>Total Activo Corriente</b>	
<b>Activo no Corriente</b>	
<i>Inmuebles, muebles y equipos</i>	211.00
<i>Intangibles</i>	17088.00
<b>Total Activo no Corriente</b>	41916.00
<b>Total Activo</b>	
<b>Pasivo</b>	
<b>Pasivo corriente</b>	
<i>Cuentas por pagar</i>	1360.00
<i>Otras cuentas por pagar</i>	90.00
<b>Total Pasivo corriente</b>	1450.00
<b>Pasivo no corriente</b>	
<i>Deudas a largo plazo</i>	
<b>Total Pasivo no corriente</b>	
<b>Total Pasivo</b>	1450.00
<b>Patrimonio</b>	
<b>Capital social</b>	
<i>Resultados del ejercicio</i>	38556.00
<i>Resultados acumulados</i>	1910.00
<b>Total Patrimonio</b>	40466.00
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	41916.00

Estado de situación financiera 2017, 2018, 2019, 2020

<b>PARTIDAS</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>	<b>2020</b>
<b>Activo</b>							
<b>Activo Corriente</b>							
<i>Efectivo y equivalentes de efectivo</i>	13044.00	0.43	13100.49	46.05	19133.12	105.95	39404.69
<i>Cuentas por cobrar</i>	1988.00	-13.73	1715				
<i>Materias primas</i>	9796.00	-4.50	9355	41.57	13244	57.63	20876
<b>Total Activo Corriente</b>	24828.00	-2.65	24170.49	33.95	32377.12	86.18	60280.69
<b>Activo no Corriente</b>							
<i>Inmuebles, muebles y equipos</i>	16877.00	85.59	31322	-11.64	27677	-12.12	24322
<i>Intangibles</i>	211.00	0.00	211	0	211	0	211
<b>Total Activo no Corriente</b>	17088.00	84.53	31533	-11.56	27888	-12.03	24533
<b>Total Activo</b>	41916.00	32.89	55703.49	8.19	60265.12	40.73	84813.69
<b>Pasivo</b>							
<b>Pasivo corriente</b>							
<i>Cuentas por pagar</i>	1360.00	138.53	3244	-4.1	3111	-25.36	2322
<i>Otras cuentas por pagar</i>	90.00	381.11	433	-50.81	213	170.89	577
<b>Total Pasivo corriente</b>	1450.00	153.59	3677	-9.6	3324	-12.79	2899
<b>Pasivo no corriente</b>							
<i>Deudas a largo plazo</i>			1343	-100			0
<b>Total Pasivo no corriente</b>			1343	-100	0		0
<b>Total Pasivo</b>	1450.00	246.21	5020	-33.78	3324	-12.79	2899
<b>Patrimonio</b>							
<i>Capital social</i>			8000	0	8000	0	8000
<i>Resultados del ejercicio</i>	38556.00	4.63	40339.49	10.61	44619.12	53.63	68548.69
<i>Resultados acumulados</i>	1910.00	22.72	2344	84.39	4322	24.16	5366
<b>Total Patrimonio</b>	40466.00	25.25	50683.49	12.35	56941.12	43.86	81914.69
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	41916.00	32.89	55703.49	8.19	60265.12	40.73	84813.69

Estado de Resultados 2017

<i><b>PARTIDAS</b></i>	<i><b>2017</b></i>
<i>Ventas netas</i>	182692.00
<i>Costo de ventas</i>	69786.00
<i>Utilidad bruta</i>	112906.00
<i>Gastos operativos</i>	
<i>Gastos de administración</i>	74000.00
<i>Gastos de ventas</i>	
<i>Depreciación anual</i>	350.00
<i>Utilidad operativa</i>	38556.00
<i>Más / Menos: otros ingresos o egresos</i>	
<i>Ingresos financieros</i>	
<i>Gastos financieros</i>	
<i>Intereses financieros</i>	
<i>Utilidad neta antes de impuestos</i>	38556.00
<i>Impuesto a la renta 1.5%</i>	2740.38
<i>Utilidad después de impuestos</i>	35815.62

Estado de Resultados 2017, 2018, 2019, 2020

<b><i>PARTIDAS</i></b>	<b><i>2017</i></b>	<b><i>%</i></b>	<b><i>2018</i></b>	<b><i>%</i></b>	<b><i>2019</i></b>	<b><i>%</i></b>	<b><i>2020</i></b>
<i>Ventas netas</i>	182692.00	7.32	196066.00	25.77	246602.00	30.01	320602.00
<i>Costo de ventas</i>	69786.00	2.98	71868.00	25.77	90388.38	30.00	117504.90
<i>Utilidad bruta</i>	112906.00	10.00	124198.00	25.78	156213.62	30.01	203097.10
<i>Gastos operativos</i>							
<i>Gastos de administración</i>	74000.00	7.51	79560.00	25.77	100062.61	30.00	130081.39
<i>Gastos de ventas</i>			1800.00	25.77	2263.86	30.00	2943.02
<i>Depreciación anual</i>	350.00	335.43	1524.00	0.00	1524.00	0.00	1524.00
<i>Utilidad operativa</i>	38556.00	7.15	41314.00	8.00	44619.12	53.63	68548.69
<i>Más / Menos: otros ingresos o egresos</i>							
<i>Ingresos financieros</i>							
<i>Gastos financieros</i>			134.79				
<i>Intereses financieros</i>			839.72				
<i>Utilidad neta antes de impuestos</i>	38556.00	4.63	40339.49	10.61	44619.12	53.63	68548.69
<i>Impuesto a la renta 1.5%</i>	2740.38	7.32	2940.99	25.77	3699.03	30.01	4809.03
<i>Utilidad después de impuestos</i>	35815.62	4.42	37398.50	9.42	40920.09	55.77	63739.66

Simulación Caja Trujillo

Nro	Fecha de pago	Importe de Cuota + ITF	Seg. Desg.	Seg. Bienes	Interes	Capital	Saldo Capital
0	24/05/2018	0.00		0.00	0.00		0.00
1	23/06/2018	1110.45		12.79	4.14	126.43	967.04
2	23/07/2018	1110.45		11.79	4.14	116.53	977.94
3	22/08/2018	1110.45		10.78	4.14	106.51	988.97
4	21/09/2018	1110.45		9.75	4.14	96.39	1000.12
5	22/10/2018	1110.45		9.01	4.28	89.04	1008.07
6	20/11/2018	1110.45		7.42	4.00	73.29	1025.69
7	20/12/2018	1110.45		6.61	4.14	65.33	1034.32
8	19/01/2019	1110.45		5.54	4.14	54.75	1045.97
9	18/02/2019	1110.45		4.46	4.14	44.04	1057.76
10	20/03/2019	1110.45		3.36	4.14	33.21	1069.69
11	20/04/2019	1110.45		2.33	4.28	23.01	1080.78
12	20/05/2019	1110.17		1.13	4.14	11.20	1093.65

<b>Total Cuota</b>	<b>Total SegDesgr</b>	<b>Total Seg Bienes</b>	<b>Total Interes</b>	<b>Total Capital</b>	<b>Total Cuota+ITF</b>
<b>13 324.52</b>	84.97	49.82	839.73	12 350.00	13 325.12

Simulación Caja Sullana

<i>ITEM</i>	<i>FECHA</i>	<i>SALDO CAPITAL</i>	<i>CAP</i>	<i>INTER ES</i>	<i>SEG. DESG.</i>	<i>CUOTA</i>	<i>ITF</i>	<i>CUOTA FINAL</i>
<i>001</i>	23/06/2018	11505.17	844.83	434.67	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>002</i>	23/07/2018	10630.60	874.57	404.93	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>003</i>	22/08/2018	9725.25	905.35	374.15	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>004</i>	21/09/2018	8788.04	937.21	342.29	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>005</i>	21/10/2018	7817.84	970.20	309.30	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>006</i>	20/11/2018	6813.50	1004.34	275.15	0.00	1279.49	0.05	1279.54
<i>007</i>	20/12/2018	5773.81	1039.69	239.81	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>008</i>	19/01/2019	4697.52	1076.29	203.21	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>009</i>	18/02/2019	3583.35	1114.17	165.33	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>010</i>	20/03/2019	2429.97	1153.38	126.12	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>011</i>	19/04/2019	1236.00	1193.97	85.52	0.00	1279.49	0.05	1279.54
<i>012</i>	19/05/2019	0.00	1236.00	43.50	0.00	1279.50	0.05	1279.55
<i>Totales</i>			<b>12350.00</b>	<b>3003.98</b>	<b>0.00</b>	<b>15353.98</b>	<b>0.60</b>	<b>15354.58</b>

CAJA PIURA Simulador de créditos

CRONOGRAMA PRELIMINAR DE PAGOS

Tasa de costo efectivo: 45.08% anual (360 días)

<i>No.</i>	<i>Fecha vcto.</i>	<i>Amort. Capital</i>	<i>Intereses</i>	<i>ITF</i>	<i>Total</i>
<b>1</b>	25/06/2018	842.23	415.33	0.05	1257.61
<b>2</b>	25/07/2018	895.12	362.44	0.05	1257.61
<b>3</b>	25/08/2018	911.99	345.57	0.05	1257.61
<b>4</b>	25/09/2018	941.68	315.88	0.05	1257.61
<b>5</b>	25/10/2018	981.69	275.87	0.05	1257.61
<b>6</b>	25/11/2018	1004.32	253.24	0.05	1257.61
<b>7</b>	25/12/2018	1044.24	213.32	0.05	1257.61
<b>8</b>	25/01/2019	1071.02	186.54	0.05	1257.61
<b>9</b>	25/02/2019	1105.9	151.66	0.05	1257.61
<b>10</b>	25/03/2019	1153.26	104.3	0.05	1257.61
<b>11</b>	25/04/2019	1179.46	78.1	0.05	1257.61
<b>12</b>	25/05/2019	1219.09	38.47	0.05	1257.61
<b>TOTAL</b>		12350.00	2740.72	0.6	15091.32

## Simulación de Cronograma de Pagos Banco Continental BBVA

<i>NRO</i>	<i>VENCTO</i>	<i>AMORTIZAC.</i>	<i>INTERESES</i>	<i>COMISION(ES) + SEGUROS</i>	<i>SUBVENC</i>	<i>CUOTA</i>	<i>SALDO</i>
<i>001</i>	02/07/2018	934.46	172.50	6.30	0.00	1,113.26	11,415.54
<i>002</i>	01/08/2018	984.50	122.46	6.30	0.00	1,113.26	10,431.04
<i>003</i>	03/09/2018	983.81	123.15	6.30	0.00	1,113.26	9,447.23
<i>004</i>	01/10/2018	1,012.41	94.55	6.30	0.00	1,113.26	8,434.82
<i>005</i>	02/11/2018	1,010.41	96.55	6.30	0.00	1,113.26	7,424.41
<i>006</i>	03/12/2018	1,024.65	82.31	6.30	0.00	1,113.26	6,399.76
<i>007</i>	02/01/2019	1,038.31	68.65	6.30	0.00	1,113.26	5,361.45
<i>008</i>	01/02/2019	1,049.45	57.51	6.30	0.00	1,113.26	4,312.00
<i>009</i>	01/03/2019	1,063.80	43.16	6.30	0.00	1,113.26	3,248.20
<i>010</i>	01/04/2019	1,070.95	36.01	6.30	0.00	1,113.26	2,177.25
<i>011</i>	02/05/2019	1,082.82	24.14	6.30	0.00	1,113.26	1,094.43
<i>012</i>	03/06/2019	1,094.43	12.53	6.30	0.00	1,113.26	0.00
		12,350.00	933.52	75.60	0.00	13,359.12	

## VALIDACION DE INSTRUMENTO

Yo, Mg. CPC. Lupe Del Carmen Cachay Sanchez, contador público colegiado y docente adscrito a la Escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, He leído y validado el instrumento de Recolección de datos (guía de entrevista) elaborada por: Alexandra Claret romero Calderón, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: Financiamiento mediante Leaseback y su efecto en la rentabilidad para la apertura de una sucursal del Restaurante L&S. Chiclayo 2017.

CERTIFICO: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Pimentel, 30 de abril del 2018

  
-----  
Lupe Del Carmen Cachay Sánchez  
DNI 16680888

## VALIDACION DE INSTRUMENTO

Yo, Mg. CPC. Lupe Del Carmen Cachay Sanchez, contador público colegiado y docente adscrito a la Escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, He leído y validado el instrumento de Recolección de datos (guía de entrevista) elaborada por: Alexandra Claret romero Calderón, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: Financiamiento mediante Leaseback y su efecto en la rentabilidad para la apertura de una sucursal del Restaurante L&S. Chiclayo 2017.

CERTIFICO: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Pimentel, 30 de abril del 2018



DNI 16589291

## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Mg. *Daguar Giles Saavedra.*, Contador Público Colegiado y, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (Guía de entrevista y guía de cuestionario) elaborada por: Alexandra Claret Romero Calderón, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: FINANCIAMIENTO MEDIANTE LEASEBACK Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL - RESTAURANTE L&S, CHICLAYO, 2017

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Pimentel, 25 de Abril del 2018



DNI:

43899380