

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA

LEASING ATLÁNTIDA

SUSTENTADO POR:

ALISON GABRIELA DOMINGUEZ JUAREZ

11851077

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

LICENCIATURA A MERCADOTECNIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

TEGUCIGALPA, M.D.C. HONDURAS, C.A.

FECHA: NOVIEMBRE, 2022

Contenido

CAPÍTULO I GENERALIDADES	1
1.1. Objetivos De Práctica Profesional	1
1.1.1. Objetivo General.....	1
1.1.2. Objetivos Específicos	1
1.2. Acerca de la Empresa	1
1.2.1. Reseña Histórica.....	1
1.3. Leasing Atlántida	3
1.3.1. Productos y Servicios ofrecidos por Leasing Atlántida.....	4
1.3.2. Perfil de la Empresa.....	6
1.3.3. Misión.....	6
1.3.4. Visión.....	7
1.3.5. Valores	8
1.3.5.1. Integridad:	8
1.3.5.2. Profesionalismo:	8
1.3.6. Estructura Organizacional.....	9
1.3.7. Organigrama del Departamento de Negocios de Leasing Atlántida	10
CAPÍTULO II: ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INSTITUCIÓN.....	11
2.1 Atender a los clientes y personas interesadas en operaciones de leasing y crédito	11
2.1.1. En que consiste la actividad	11
2.1.2. Comentario Personal	11
2.2. Atender cualquier consulta de las operaciones vigentes de los clientes de la cartera asignada.	11
2.2.1. En que consiste la actividad	11
2.2.2. Comentario personal	11
2.3. Ingresar Clientes al sistema SysLeasing con todos sus detalles de accionistas..	12
2.3.1. En que consiste la actividad	12
2.3.2 Comentario personal	12
2.4. Visitar clientes actuales y/o potenciales en sus empresas o instalaciones, para realizar labores de mercadeo y verificar la existencia y actividad de estos.	12
2.4.1. En que consiste la actividad	12
2.4.2. Comentario personal	12
2.5. Recibir las solicitudes de los clientes, revisando que toda la documentación e información requerida este completa y correcta.	13
2.5.1. En que consiste la actividad	13

2.5.2. Comentario personal	13
2.6. Realizar las cotizaciones con los proveedores, sobre el bien a ser dado en leasing al cliente.....	13
2.6.1 En que consiste la actividad	13
2.6.2 Comentario personal	13
2.7 Efectuar la investigación pertinente del cliente en las centrales crediticias y de riesgo que estipule la institución, así como realizar consultas del cliente con el área de cumplimiento.	14
2.7.1 En que consiste la actividad.....	14
2.7.2 Comentario personal	14
2.8 Ingresar los estados financieros de los clientes en la plantilla “Spread”	14
2.8.1 En que consiste la actividad.....	14
2.8.2 Comentario personal	15
Capítulo III Actividades de mejora.....	17
3.1 Actividades de Mejora Implementadas.....	17
3.1.1 Benchmarking.....	17
3.1.1.1 Hallazgos	17
3.1.2 Presentación de Leasing Financiero	18
3.2 Situación Actual.....	18
3.2.1 Problemas encontrados.....	19
3.3.1.1 Publico Objetivo de la Campaña.....	25
3.3.1.10 Empresas Pymes:	27
3.3.1.11 Comerciantes Individuales:	27
3.4 Impacto de la Propuesta de Mejora:	27
3.4.1. Costo:	28
3.4.2 Beneficio:	29
3.4.2.1 Clientes ingresados normalmente al mes.....	30
CAPITULO IV: Conclusiones y recomendaciones	33
Bibliografía	35
Anexos	37

Tablas, Gráficos e Ilustraciones

Ilustración 1. Diagrama Valores Organizacionales	8
Ilustración 2. Organigrama.....	10

Tabla 1. Costos.....	28
Ilustración 3. Brochure Leasing Atlántida	29
Tabla 2. Clientes nuevos.	30
Tabla 3. Presupuesto	30
Tabla 4. Meta alcanzada.....	31
Tabla 5. Inversión Publicitaria	32

ANEXOS

Anexo 1. Benchmarking de Leasing Financiero	37
Anexo 2. Presentación de Campaña de Educación financiera Leasing Atlántida	39
ANEXO 3 Cotizacion	51

Resumen Ejecutivo

Leasing Atlántida inicia operaciones en el año 1978, con el nombre de Arrendamientos y Créditos S.A. de C.V. (ACRESA), En su constante evolución buscan siempre la mejora, continúa ofreciendo un valor agregado a su servicio, innovando en tecnología y procesos. Como resultado, ACRESA se renueva en el 2018 no solo con una nueva identidad gráfica, sino también con un nuevo nombre: “Leasing Atlántida”.

Actualmente, son la compañía líder en Leasing Financiero a nivel nacional que incentiva la modernización e impulsa el progreso de sus clientes en los diversos sectores económicos.

En la práctica profesional realizada en la empresa Leasing Atlántida, se busca asesorar actividades específicas de los procesos de mercadotecnia como el mercadeo financiero y atención al cliente. Tras haber diseñado e incentivado a la futura implementación de una propuesta de campaña de educación financiera de leasing, para el crecimiento de la cartera de clientes y de igual manera informar a sus mercados principales.

De igual forma, se ayudó en la realización de un benchmarking con el fin de poder analizar la situación en la que se encuentra la competencia y de esta manera poder realizar estrategias para seguir siendo la empresa número 1 en leasing de Honduras. Por otro lado, el desarrollo de este proyecto puede variar en su fecha de comienzo y es importante destacar que los resultados obtenidos pueden ser mayor a lo estimado.

INTRODUCCION

En el presente informe se da a conocer las experiencias obtenidas a lo largo de la práctica formativa realizada en la empresa Leasing Atlántida, en la cual se ha logrado desarrollar las habilidades y conocimientos adquiridos a lo largo del estudio de los 4 años de la carrera de Mercadotecnia y Negocios Internacionales en la Universidad Tecnológica Centroamérica (UNITEC).

Además de esto, el presente informe también está orientado a realizar un análisis para plantear y ofrecer una mejora en el área de negocios de la empresa Leasing Atlántida que pertenece al Grupo Financiero Atlántida, en ello basándonos en las diferentes técnicas de investigación, observación y deducción para identificar algunas debilidades tanto en el área como en sus partes relacionadas. El área de negocios es la encargada de realizar y ofrecer servicios de Arrendamiento Financiero con el objetivo de incentivar el crecimiento de las pequeñas, medianas y grandes empresas con beneficios de adquirir bienes de todo tipo sin prima y un escudo fiscal proporcionando liquides a estas empresas.

El cuerpo del presente informe se divide en cuatro capítulos los cuales son información general de la empresa, actividades realizadas durante la práctica profesional, la propuesta de mejora del practicante hacia la empresa Leasing Atlántida para el aumento de su cartera de clientes y; las conclusiones de los resultados obtenidos y las recomendaciones que podrían ayudar a la mejora de la empresa.

CAPÍTULO I GENERALIDADES

1.1. Objetivos De Práctica Profesional

1.1.1. Objetivo General

Aplicar los conocimientos, habilidades y destrezas obtenidos a lo largo de la carrera de Mercadotecnia y Negocios Internacionales para poder desarrollar las fortalezas en el área de Mercadeo y Negocios de Leasing Atlántida, aplicando herramientas para un mejor resultado en el área.

1.1.2. Objetivos Específicos

1.1.2.1. Desarrollar los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la carrera, aplicándolos en la vida profesional para beneficio de la empresa.

1.1.2.2. Ofrecer estrategias en las cuales se facilite el entrenamiento profesional.

1.1.2.3. Identificar el entorno organizacional con una actitud crítica y responsable que comprometa con un entrenamiento profesional.

1.2. Acerca de la Empresa

1.2.1. Reseña Histórica

El Grupo Financiero Atlántida está conformado por empresas líderes en Honduras, las cuales brindan soluciones integrales a sus clientes en los rubros de banca, seguros, pensiones y cesantías, leasing, almacenamiento general, casa de bolsa y procesamiento de tarjetas de crédito.

1.2.1.1. Banco Atlántida, S.A.

Fundado el 10 de febrero de 1913 en la ciudad de La Ceiba, Atlántida es una institución privada genuinamente hondureña. Con más de un siglo de existencia, Banco Atlántida se ha caracterizado por su liderazgo en el sistema financiero hondureño, ofreciendo productos de calidad internacional a través de la red de servicio más amplia del país.

1.2.1.2. Compañía Almacenadora, S.A. (COALSA)

Empresa dedicada al almacenamiento, custodia y conservación de todo tipo de mercaderías, adquiriendo a lo largo de estos años la experiencia y agilidad para un manejo eficiente de todo tipo de carga, operando en Tegucigalpa, San Pedro Sula y Puerto Cortés.

1.2.1.3. Seguros Atlántida, S.A.

Ofrece la amplia gama de productos y servicios, lo que ha permitido alcanzar con el tiempo un mayor número de asegurados.

1.2.1.4. Informática Atlántida, S.A. (INFATLAN)

Es una rama de servicios informáticos que ofrece a distintas áreas internas y externas del Banco Atlántida.

1.2.1.5. Servicios Atlántida, S.A.

Esta área desarrolla y mejora los servicios ofrecidos a todos nuestros clientes mejorando su economía

1.2.1.6. Casa de Bolsa Atlántida, S.A.

Fundada en el año 1993, cuya misión es contribuir al desarrollo del sistema bursátil nacional, ofreciendo servicios de alta calidad y eficiencia que atiendan las necesidades de los clientes, con los más altos estándares éticos y transparentes, según lo establecen las directrices giradas por las autoridades reguladoras, a fin de mantener la integridad, seguridad y solidez del mercado de valores.

1.2.1.7. AFP Atlántida

La Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida (AFP Atlántida) nace al visualizar la necesidad previsional que vive el trabajador hondureño por la falta de opciones que lo ayuden a garantizar su porvenir. AFP Atlántida se constituye legalmente el 24 de julio de 1998 como una alternativa confiable, decididamente apoyada por el Grupo Financiero Atlántida. Hoy por hoy se ha convertido en la principal opción de los hondureños en el mercado privado de los Fondos de Pensiones en Honduras.

1.3. Leasing Atlántida

Leasing Atlántida inicia operaciones en el año 1978, con el nombre de Arrendamientos y Créditos S.A. de C.V. (ACRESA), manteniéndose el mismo hasta 1998, año en que es autorizada por el Banco Central de Honduras como Institución Financiera agregándole al nombre que ya se tenía el apellido Atlántida; convirtiéndose de esta manera en Arrendamientos y Créditos Atlántida S.A., manteniendo su acrónimo ACRESA por el cual ha sido más conocida durante estos 44 años de trayectoria en el mercado.

El Grupo Financiero Atlántida, al cual orgullosamente pertenece, crea a ACRESA como una empresa independiente del Banco Atlántida con el propósito de dar a conocer y desarrollar el Leasing Financiero.

A lo largo de estos 44 años se han convertido en una empresa altamente especializada y con amplio conocimiento en operaciones de Leasing Financiero, posicionándose como líderes en el mercado hondureño. Gracias a la excelencia y la seriedad en el manejo de sus negocios y por la atención y calidad de servicio que brindan a sus clientes.

En su constante evolución buscan siempre la mejora, continúa ofreciendo un valor agregado a su servicio, innovando en tecnología y procesos. Como resultado, ACRESA se renueva en el 2018 no solo con una nueva identidad gráfica, sino también con un nuevo nombre: “Leasing Atlántida”.

Actualmente, son la compañía líder en Leasing Financiero a nivel nacional que incentiva la modernización e impulsa el progreso de sus clientes en los diversos sectores económicos.

Cuentan con 3 sucursales a nivel nacional en las ciudades de Tegucigalpa, San Pedro Sula y La Ceiba.

1.3.1. Productos y Servicios ofrecidos por Leasing Atlántida

Leasing o Arrendamiento Financiero es una alternativa financiera moderna, diseñada para la adquisición de todo tipo de bienes productivos necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades económicas.

Con el Leasing Financiero, el Cliente (Arrendatario) selecciona el bien que necesita y el proveedor con el cual desea adquirirlo, procediendo Leasing Atlántida (Arrendadora) a efectuar su compra.

El acuerdo entre las partes se formaliza en un CONTRATO de LEASING mediante el cual Leasing Atlántida como propietaria del bien, lo entrega al Arrendatario para su tenencia, USO y GOCE a cambio de una renta periódica en un plazo acordado.

Al finalizar el Contrato de Leasing el Arrendatario tiene tres opciones:

1.3.1.1. Adquirir el bien, ejerciendo la opción de compra previamente pactada en el Contrato.

1.3.1.2. Renovar el Contrato de Leasing

1.3.1.3. Devolver el bien.

Productos de Leasing Financieros

Con Leasing Atlántida puede optar a diferentes tipos de Leasing de acuerdo con sus necesidades de equipo:

1.3.1.4. Leasing de Vehículos

1.3.1.5. Leasing de Maquinaria Industrial

1.3.1.6. Leasing de Equipo Médico

1.3.1.7. Leasing de Maquinaria de Construcción

1.3.1.8. Leasing de Maquinaria Agrícola

1.3.1.9. Leasing de Tecnología

1.3.1.10. Leasing de Equipo de Oficina

1.3.1.11. Leasing de Aeronaves

La esencia del Leasing Financiero para el Arrendatario es el USO y GOCE de bienes productivos.

Crédito Empresarial

La pequeña, mediana y gran empresa son actores vitales para Leasing Atlántida, nos interesa apoyarlos e impulsarlos en el desarrollo de nuevos proyectos.

Con los préstamos empresariales se suple las necesidades de capital, de inversión, de trabajo, de importación de equipos en apoyo a la operación de leasing financiero en condiciones competitivas de plazo y tasa de interés.

1.3.2. Perfil de la Empresa

1.3.2.1. Teléfono: 2231- 1116

1.3.2.2. Dirección electrónica: www.leasingatlantida.com

1.3.2.3. Ubicación: Residencial 3 Caminos edificio SONISA segundo nivel.

1.3.2.4. Rubro: Leasing Financiero

1.3.3. Misión

Somos una sólida compañía especializada en Leasing Financiero que incentiva la modernización e impulsar el progreso de nuestros clientes en los diversos sectores económicos, comprometidos a brindarle un servicio de alta calidad.

1.3.4. Visión

1.3.4.1. Compromiso:

Sentir como propio los objetivos de la organización y cumplir con las obligaciones personales, profesionales y organizacionales. Previniendo y superando los obstáculos que interfieran en el logro de los objetivos del negocio y tener adhesión a los valores de la institución.

1.3.4.2. Profesionalismo:

Mostrar comportamientos y actitudes que son regidos por las normas establecidas del respeto, objetividad y efectividad. Desempeñando el trabajo con aplicación, serenidad y honradez.

1.3.4.3. Integridad:

comportarse de acuerdo con los valores morales, las buenas costumbres y prácticas profesionales, siendo congruentes entre el decir y el hacer.

1.3.5. Valores



Ilustración 1. Diagrama Valores Organizacionales

1.3.5.1. Integridad:

Actuar en forma congruente y transparente con los valores personales y los del Grupo Financiero, manteniendo y promoviendo normas sociales y éticas que generen un ambiente laboral sano, de demostrar y desarrollar el potencial.

1.3.5.2. Profesionalismo:

Evidenciar con el comportamiento diario el apego a las normas de cortesía, discreción, decoro, prudencia, respeto y urbanidad que se espera en todo colaborador de Leasing Atlántida.

1.3.5.3. Solidaridad:

Reconocer la importancia del respeto a la dignidad humana de toda persona en relación directa o indirecta con Leasing Atlántida y el Grupo Financiero Atlántida, demostrando empatía y apoyo a las prácticas individuales y colectivas de responsabilidad social y las orientadas a la búsqueda del bien común. Productivo y confiable.

1.3.5.4. Compromiso:

Hacer propia la misión, visión y filosofía de Leasing Atlántida, creer e involucrarse en el alcance de sus objetivos y metas, mostrando orgullo y sentido de pertenencia.

1.3.5.5. Excelencia:

Hacer las cosas bien con el espíritu de ser mejor cada día, aceptando los retos como oportunidades

1.3.6. Estructura Organizacional

La empresa Leasing Atlántida, siendo una de las empresas independientes en funciones del grupo Financiero Atlántida, posee un organigrama estructurado y mejorado al pasar de los años, teniendo una estructura sólida y adecuada a su giro comercial.

1.3.7. Organigrama del Departamento de Negocios de Leasing Atlántida



Ilustración 2. Organigrama

El departamento de negocios es un área que se encarga de atraer y mantener clientes con el producto que ofrece. El Arrendamiento Financiero, donde tener varias opciones de como crecer sin descapitalizarse, es su principal objetivo y con beneficios tales como escudo fiscal, cero prima y venta al final del arrendamiento a un 5% del valor original actividades. (Leasing Atlantida , s.f.)

CAPÍTULO II: ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INSTITUCIÓN

2.1 Atender a los clientes y personas interesadas en operaciones de leasing y crédito

2.1.1. En que consiste la actividad

En esta actividad se atienden las llamadas de los posibles clientes que necesitan información acerca de cómo funcionan y los requisitos del Leasing Financiero, a su vez se le brinda los requisitos que aplican para el ingreso de una solicitud, si ya poseen una cotización del bien a adquirir se le prepara una propuesta formal para que puedan analizar las cuotas en los diferentes plazos y tomen una decisión.

2.1.2. Comentario Personal

En esta actividad se logran aclarar las dudas de los posibles clientes, persuadiendo a que realicen leasing y de esta manera lograr aumentar la cartera de clientes.

2.2. Atender cualquier consulta de las operaciones vigentes de los clientes de la cartera asignada.

2.2.1. En que consiste la actividad

En esta actividad se atienden todas las llamadas con las inquietudes que los clientes de la cartera tengan, ya sea como comprobantes de pago, pagos de boletas de revisión, consultas acerca del seguro del bien en arrendamiento, actualización de datos, ya que se deben de actualizar cada 6 meses.

2.2.2. Comentario personal

En esta actividad se debe seguir atendiendo los llamados de los clientes que ya forman parte de la cartera de clientes y de igual forma se siguen fidelizando con una buena atención y siempre sigan prefiriendo Leasing Atlántida para sus futuras operaciones.

2.3. Ingresar Clientes al sistema SysLeasing con todos sus detalles de accionistas.

2.3.1. En que consiste la actividad

En esta actividad se deben ingresar los clientes nuevos o existentes al sistema con toda la información detallada y asegurarse de que se encuentre correcta, ya que una vez enviada no se puede modificar, al tener los clientes ingresados a Sysleasing se envían para que puedan ser aprobados.

2.3.2 Comentario personal

En esta actividad es donde se detalla en el sistema principal toda la información requerida para que su solicitud pueda ser enviada al departamento de Análisis y riesgos, donde ellos deben investigar si no se encuentra nada fuera de lo normal en sus ingresos y de esta manera aprobarla.

2.4. Visitar clientes actuales y/o potenciales en sus empresas o instalaciones, para realizar labores de mercadeo y verificar la existencia y actividad de estos.

2.4.1. En que consiste la actividad

En esta actividad se visitan a los clientes para poder asegurarse de que en realidad cuenta con las empresas e instalaciones que comenta anteriormente en la solicitud de datos.

2.4.2. Comentario personal

En esta actividad lo primordial es conocer al cliente y conocer sus instalaciones en donde opera y tener una comunicación en persona y brindarle información y aclarar las dudas que pueda tener antes de que se envíe la información para que pueda ser aprobado.

2.5. Recibir las solicitudes de los clientes, revisando que toda la documentación e información requerida este completa y correcta.

2.5.1. En que consiste la actividad

En esta actividad se debe verificar que todo esté correcto y que toda la información necesaria esta adjunta para poder enviar a la Gerente y de esa forma ella pueda analizar la información y decidir si se aprueba o no.

2.5.2. Comentario personal

Esta actividad es importante, ya que es donde la Gerente analiza el perfil del cliente, su situación actual y debe determinar si aprueba o no la solicitud.

2.6. Realizar las cotizaciones con los proveedores, sobre el bien a ser dado en leasing al cliente

2.6.1 En que consiste la actividad

En esta actividad, si el cliente cuenta con la cotización no es necesario pedir cotización directamente a los proveedores y se pasa directamente a realizar propuesta de arrendamiento para el cliente en donde se detalla el monto a financiar, la tasa que se está ofreciendo al cliente y el plazo de meses que se puede brindar para el bien que él desea adquirir, cuando el cliente cuenta con la propuesta él decide el tiempo de plazos que desea optar.

2.6.2 Comentario personal

Esta es la actividad que se debe de proceder primero, ya que el cliente determina si le interesa la propuesta que Leasing Atlántida tiene para ofrecerle y de ser aceptada por él, es donde se inicia el proceso con la documentación para la solicitud.

2.7 Efectuar la investigación pertinente del cliente en las centrales crediticias y de riesgo que estipule la institución, así como realizar consultas del cliente con el área de cumplimiento.

2.7.1 En que consiste la actividad

Esta actividad es de las más importantes, ya que es lo que más le interesa a los ejecutivos porque es donde ellos pueden verificar si tienen record crediticio y cuanto es el monto y de esta manera poder empezar a hacer toda la documentación requerida.

2.7.2 Comentario personal

En esta actividad se debe investigar si cumple con un record crediticio para poder continuar con la documentación requerida, ya que si descubren que el posible cliente cuenta con moras o con record muy bajo deciden descartarlo por posibles problemas a futuro.

2.8 Ingresar los estados financieros de los clientes en la plantilla “Spread”

2.8.1 En que consiste la actividad

En esta actividad se hace un análisis financiero de los últimos tres años de los estados de cuenta, ya sea de empresa o persona natural, esto es de vital importancia porque es donde se justifica todos los ingresos y las utilidades de las operaciones que se llevaron a cabo durante el año y de tal manera también se analiza si la empresa o persona natural se encuentra creciendo o decreciendo y se puede analizar la situación a futuro.

2.8.2 Comentario personal

En esta actividad se logran analizar todos los ingresos y las utilidades de los últimos 3 años de la empresa o persona natural y de esta manera poder saber cómo se encuentra su situación financiera.

2.9 Realizar gestiones de cobro de mora a los clientes

2.9.1 En que consiste la actividad

En esta actividad se le comunica al cliente vía WhatsApp, correo o llamada la mora que tiene con los contratos y se le consulta si tiene algún problema para realizar los pagos, esto es importante ya que si el cliente demuestra que realmente tiene inconvenientes se le busca una manera de ayudarlo con las moras siempre y cuando él se comprometa a hacer los pagos correspondientes de la mora, ya que luego de 90 días de mora esto es llevado a caso legal.

2.9.2 Comentario personal

En esta actividad se logra tener empatía con los clientes y se les escucha acerca de los problemas económicos que puede estar presentando en su vida y se trata de buscar una solución y ayudarlo bajando sus moras para que los casos no pasen a legal, sin embargo, no todos los clientes son de la misma manera y unos suelen ser unos casos muy conflictivos y no suelen reflejar una confianza de que realmente pagaran dichas moras a la brevedad del asunto.

2.10 Elaborar los cálculos para contratos de Leasing

2.10.1 En que consiste la Actividad

En esta actividad se debe realizar un anexo donde se detalla cuidadosamente los bienes por unidad y especificaciones correspondientes y luego se debe realizar un cálculo en la

plantilla Maestro en Excel en donde se calcula todo acerca del bien en cuanto a precio, para poder ser enviado a la secretaria y así realizar el contrato

2.10.2 Comentario Personal

Esta actividad es la más importante ya que depende mucho de esto que el contrato se encuentre correcto ya que es la base oficial de dicho contrato y es el paso final para poder cerrar la negociación.

CAPITULO III ACTIVIDADES DE MEJORA

3.1 Actividades de Mejora Implementadas

3.1.1 Benchmarking

Benchmarking Competitivo, Como el propio nombre lo dice, este tipo está enfocado en las técnicas de los competidores directos que se disputan los mismos clientes que tu empresa. Siendo así, nos dice (Hidalgo, 2021) que “se utilizan datos oficiales divulgados como crecimiento de la empresa para entender cómo está tu empresa en comparación a otros negocios del mismo segmento”.

Es importante realizar benchmarking porque así la empresa Leasing Atlántida identificara su principal competencia en el mercado y puede crear estrategias para seguir siendo el primero en hacer Leasing en Honduras, de igual manera se logra identificar en que aspectos pueden mejorar su rendimiento y, no se debe olvidar que el benchmarking es una estrategia de bajo coste.

3.1.1.1 Hallazgos

- Según lo investigado Credi Q Leasing es quien ofrece el plazo más extenso, Hino Rent el más limitado (48 meses)
- En el caso de Hino Rent la prima varía dependiendo del monto del vehículo/camión.
- CrediQ Leasing publicita 0% prima sin embargo solicita L.15,000 de garantía previo a la entrega del vehículo. La cual regresa al cliente una vez se hace la entrega.

- La tasa más alta en dólares la maneja Hino Rent, con un 12% seguido de CrediQ Leasing con un 9.99%
- Toyota Leasing también ofrece opción a compra (10% del valor del bien)
- Arrend y Toyota Leasing ofrecen empaquetamiento de servicios (GPS, Seguros, pago matrículas)
- Hino Rent y Toyota Leasing solamente hacen Leasing en dólares.
- CSI Leasing y Ficohsa no responden en su PBX

3.1.2 Presentación de Leasing Financiero

(Giraldo, 2018) nos dice que “una presentación es una forma de comunicar que tiene como fin mostrar un contenido sobre un tema determinado frente a una audiencia. Diferente a muchos otros métodos como la escritura o las audiovisuales, la presentación ofrece información a un público en forma de discursos, aunque muchas veces se acompaña con herramientas de la multimedia”.

En general, una presentación se compone de 3 elementos básicos:

- Un contenido relevante;
- un buen diseño;
- una excelente oratoria.

3.2 Situación Actual

Leasing Atlántida es una empresa con 42 años de experiencia la cual le ha permitido una buena posición en el mercado; lo anterior lo ha logrado gracias a su personal capacitado y medios tecnológicos.

Su reputación institucional lo pone por encima de sus competidores sin importar si los mismos son nuevos o ya existentes; caracterizada por incentivar la modernización e impulsar el progreso de las empresas en Honduras. A pesar de los esfuerzos de la empresa para lograr captar un buen nicho de mercado presenta algunas deficiencias internas las cuales impiden que el personal de negocios se enfoque en el principal objetivo de toda empresa “aumentar la colocación de sus productos”, ya que una persona realiza múltiples funciones.

Como en toda empresa siempre se desea tener un mejoramiento continuo en todos los departamentos, pero muchas veces se desenfoca en esos pequeños puntos donde están fallando. Gracias a esta iniciativa se tomó a dos de las personas más relevantes en el departamento para poder ver en que estaba teniendo las debilidades anteriormente expuestas ya que ellos son los que están más de cerca con el día a día con sus procesos y tareas y así poder determinar dónde hacer énfasis en el análisis pertinente.

3.2.1 Problemas encontrados

Como toda empresa en crecimiento siempre se descuida pequeños problemas y crean algunas dificultades que atrasan el crecimiento deseado por sus gerentes y no siempre son problemas del departamento si no de áreas relacionadas.

El área de negocios es por decir la parte fundamental para el crecimiento de la empresa, porque se sabe que es la que trae el negocio y el sustento de todas áreas restantes. Se pudo identificar varias debilidades, pero la principal y más urgente en priorizar que a continuación se describirá con las propuestas adecuadas:

La falta de una educación financiera de Leasing en sus principales mercados es deficiente y esto no le conviene a nivel de competencia, por lo cual se recomienda realizar una campaña de educación financiera de Leasing para sus principales mercados y capacitarlos acerca de lo que Leasing Atlántida tiene para ofrecerles y los beneficios que este puede traerles a sus respectivos negocios a corto y largo plazo.

3.2.2 Metodología Análisis FODA

(Raeburn, 2021) señala que “el análisis FODA son siglas que representan el estudio de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona, este acróstico es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio.

3.2.2.1 Análisis o Matriz FODA

Buscando orientar con el estudio cuales son las fortalezas de la organización, sea en cuanto, a los recursos que posee, la calidad de este, etc. Asimismo, externamente puede estudiar las amenazas que puedan existir como en el ámbito político o social.

Cabe señalar que, el FODA es una herramienta fundamental en la administración y en el proceso de planificación, de hecho, con este estudio se beneficiará de un plan de negocios, pudiendo dar fuerza a la sigla de oportunidad, logrando, además, la situación real en la que se encuentra la empresa o proyecto, y poder planificar alguna estrategia a futuro.

3.2.2.2 Entrevistas no estructuradas

Este recurso no es planificado, resulta ser flexible y, se desenvuelve por medio de habilidades comunicativas “cara a cara” y relaciones interpersonales. Nos dice (Flores, 2020) que “el titular de cada área brinda la información concerniente a sus actividades realizadas,

ejecución del proceso, objetivos, responsables, políticas internas y niveles de jerarquía#. Dentro de este contexto, la información se convierte en un conocimiento útil.

3.2.2.3 FODA del Departamento de Negocios de Leasing Atlántida

Se optó por utilizar esta técnica porque permite analizar la situación actual de del Departamento de Negocios de la Empresa Leasing Atlántida, con el fin de obtener la información pertinente y realizar un análisis actual de la situación del departamento y hacer un análisis de sus falencias y proporcionar un plan de mejora optimo y eficaz donde se pueda reducir sus carencias.

3.2.2.4. Proceso de búsqueda del problema

Se comenzó con la técnica de observación, resultado de la ejecución de actividades relevantes asignadas por la gerencia de negocios para el desempeño de la Práctica profesional, dando así la recopilación de información necesaria para empezar a estructurar el FODA.

Al término de un mes se inició una fase de entrevistas informales con los empleados del departamento para crear una idea de situación y deficiencias en el departamento y retroalimentar el FODA. En proceso se tomó en cuenta la opinión de la gerente de negocios y una de las oficiales de servicio como anterior mente se expuso y realizar una lluvia de ideas respecto a su experiencia y conocimiento de las actividades asignadas.

Dando como resultado una buena cantidad de información, partiendo de ahí la depuración de la estructura del FODA.

3.2.2.5 Diagnóstico del Departamento de Negocios

Análisis interno del Departamento de Negocios:

3.2.2.5.1 Fortalezas

- Personal Capacitado.
- Experiencia en el negocio de Leasing Financiero.
- Buen trato y servicio al cliente.
- Plan de Capacitación bien estructurado.
- Sistema o Plataforma eficiente de la modalidad de arrendamiento.

3.2.2.5.2 Debilidades

- Personal insuficiente para la actividad de cobranza.
- Falta de información en los clientes
- Saturación de actividades administrativas hacia los empleados de

departamento de negocios.

- Deficiencia en la información correcta que se brinda al exterior.
- Falta de capacitaciones para sus principales mercados.

Análisis externo del Departamento de Negocios

3.2.2.5.3 Oportunidades

- Buena reputación ante los nuevos clientes.
- Cambios tecnológicos.
- Negocios o acuerdos con proveedores.

- Tendencias en las empresas en disminuir sus activos.
- Desarrollo de nuevos servicios.

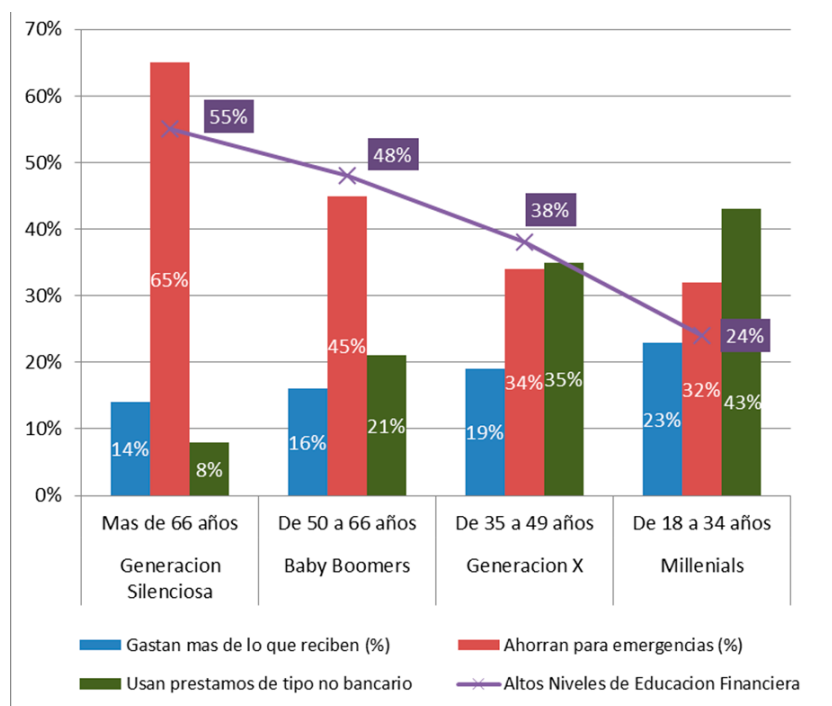
3.2.2.5.4 Amenazas

- Competencia entre las instituciones del sistema financiero.
- Competencia interna (Leasing Atlántida y Banco Atlántida).
- Crecimiento lento en la economía del país.
- Problemas políticos que enfrenta el país.
- Problema en el sistema de seguridad.

3.3 Propuesta de mejora

Los consumidores financieros deben hacer frente a un exigente entorno financiero que, desde temprana edad, les demanda decisiones importantes. Cometer errores en esta etapa de la vida tales como créditos estudiantiles con condiciones poco favorables o tarjetas de crédito usadas más para los “antojos” que, para las urgencias, obstaculizan la capacidad de los jóvenes para emprender proyectos o ahorrar, aplazando así la prosperidad financiera.

Según la encuesta de Nacional de capacidades financieras National Financial Capability Study (NFCS, 2022), realizada en Estados Unidos por el Auto regulador de la Industria Financiera (Financial Industry Regulatory Authority) la generación de los Millenials, es decir los nacidos en 1974 y 1994, exhiben un número alarmante de problemáticas en sus comportamientos financieros, entre ellos bajos niveles de educación financiera y altos niveles de deuda, reducción en los ahorros y el aumento del uso de financiamiento por mecanismos no regulados, tal y como se muestra en la gráfica 1.



Gráfica 1. Evolución de factores críticos

Este fenómeno puede ser explicado desde la óptica de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), según la cual, las generaciones jóvenes se enfrentan a una complejidad creciente en los productos, servicios y mercados financieros, por lo que es presumible que soportaran más riesgos financieros en su etapa adulta que sus padres.

¿Cómo revertir esta tendencia?

(NFCFS, 2022) nos dice que “varios factores ayudan a mejorar esta situación, entre ellos la educación financiera, mediante la cual los jóvenes adquieren las herramientas necesarias para mejorar su comprensión sobre productos, conceptos y riesgos financieros, desarrollar habilidades para analizar los riesgos y las oportunidades financieras y por sobre todo realizar elecciones informadas y adoptar acciones para mejorar su bienestar financiero”.

3.3.1 Campaña de educación financiera de Leasing

Cuando desde jóvenes se tiene una buena educación financiera se logrará emprender fácilmente y debido a eso, como propuesta de mejora se propone a Leasing Atlántida a realizar una campaña de educación financiera de Leasing para poder educar a las personas acerca de lo

que es Leasing y en específico lo que Leasing Atlántida tiene para ofrecerles como sus productos y beneficios, es lamentable que en nuestro país no se maneje una buena educación financiera y por eso se debe ingresar a los principales mercados y a las futuras generaciones.

3.3.1.1 Publico Objetivo de la Campaña

3.3.1.2 Colegios: Él (CAF, 2022) nos dice que “con educación financiera de leasing los jóvenes adquieren conocimientos y habilidades para construir un comportamiento financiero responsable, pueden ayudar a sus familias a elaborar planes de ahorro y emprendimiento”. Además, se preparan para iniciar una nueva etapa en sus vidas formándose como profesionales

3.3.1.3 Universidades En las universidades es importante ya que muchos jóvenes empiezan a emprender y nada mejor que lograr transmitir la información correcta de leasing para que ellos puedan considerarlo para poder emprender y que próximamente serán los nuevos profesionales y el futuro del país.

3.3.1.4 Proveedores: Realizar un acuerdo en donde se beneficien ambos, es decir, Leasing Atlántida brindara capacitaciones a ellos en donde se ellos se puedan preparar y de esta manera ellos orientar y aconsejar a sus clientes a hacer Leasing con Leasing Atlántida.

3.3.1.5 Colegios Médicos: Los médicos son un mercado fuerte dentro de Leasing y las posibilidades de que sean aprobadas sus operaciones son altas y es por eso que se debe de realizar capacitaciones en donde se les pueda invitar para siempre brindarles información en donde ellos cuenten con información correcta.

3.3.1.6 Colegio de Ingenieros: Los Ingenieros al necesitar maquinaria de alto precio es necesario capacitarles y ofrecerles los productos y servicios que tiene Leasing Atlántida y nada mejor que invitarles de manera formal a una capacitación.

3.3.1.7 Colegio de Abogados: Los cambios económicos de comienzos de siglo XX llevaron a los abogados a desempeñarse en nuevas esferas: aumenta considerablemente la participación en la economía de empresas y sociedades de todo tipo. Surge un “abogado empresarial”. (DL, 2017)

3.3.1.8 Clínicas Privadas: El Leasing de equipo médico es una opción viable para reducir costos de inversión y optimizar recursos, y precisamente eso es lo que ofrece Leasing Atlántida, como una empresa financiera confiable, al poner a disposición de los médicos esta forma de financiamiento innovadora, que permite modernizar equipos, evita la obsolescencia tecnológica y ofrece ventajas financieras y fiscales que no brindan las empresas tradicionales de financiación. Es por eso la importancia de brindar capacitaciones en estas Clínicas.

3.3.1.9 Concesionarias: Es importante entrar lo máximo posible a este mercado y capacitarles a todas las marcas posibles ya que las personas e empresas de hoy en día en nuestro país prefiere un carro nuevo, pero no cuenta con la posibilidad de hacer un solo pago y recurren a hacer Leasing.

3.3.1.10 Empresas Pymes:

A pesar de que el leasing es un modelo de financiación que puede utilizar cualquier empresa, es especialmente interesante para las pymes. Por un lado, porque es más eficiente desde el punto de vista fiscal, ya que se puede hacer uso de una amortización mucho más acelerada que para las grandes empresas, siendo más eficiente desde el punto de vista fiscal. Pero, sobre todo, porque las necesidades de liquidez suelen ser mucho más acuciantes en el caso de las pymes, que no siempre pueden acometer grandes desembolsos para financiar el inmovilizado. Además, gracias a la posibilidad de poder disponer de nuevos equipos no afectados por la obsolescencia, la empresa es más eficiente y puede crecer mucho más rápido. (Empresa, 2022)

3.3.1.11 Comerciantes Individuales:

Los comerciantes individuales también pueden optar por hacer leasing para el desarrollo de sus negocios.

3.4 Impacto de la Propuesta de Mejora:

El impacto que esta propuesta podría generar en la empresa es muy beneficioso ya que, si cuentan con la capacidad de poder desembolsar para esta campaña y ver el resultado a corto y largo plazo, en un lapso de 10 semanas se espera ingresar 24 clientes nuevos aproximadamente en los cuales se esté generando la cantidad de treinta y cinco millones

(35,000,000) de lempiras y superar en un 40% la meta estipulada en ese lapso.

3.4.1. Costo:

Cant.	Detalle	Precio Unit	Total
50	Coffe Break	240.00	12,000.00
50	Almuerzo Menu corporativo	470.00	23,500.00
2	Pago de Speakers	7,000.00	14,000.00
1	Equipo Audiovisual	12,000.00	12,000.00
Subtotal LPS.			47,500.00
15% ISV LPS.			7,125.00
TOTAL LPS.			54,625.00

Tabla 1. Costos

La inversión varía según la cantidad y lo que se planea para cada uno, en esta cotización se está considerando la capacidad de 50 personas y un menú completo con un horario de 8:00 a.m. – 4:00 p.m.

Esto es un horario que se estimó y todo se debe coordinar con el tiempo de los invitados, al igual que la inversión todo va variando con lo que se solicite para el evento y cantidad de personas, este presupuesto de inversión se llevaría a cabo en el Hotel Clarión.

Como se muestra en el anexo 3 es una cotización por la cantidad de L. 2,185.00, referente a la cantidad de 50 brochure a doble cara, con el valor unitario de L. 20.00 (Anexo 4) y 2 banner con un valor unitario de L. 450.00, dando estas mismas un valor total de L. 2,185.00 con ISV incluido.



¿QUÉ ES LEASING FINANCIERO?

Es una alternativa financiera moderna, diseñada para la adquisición de todo tipo de bienes productivos necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades económicas.

Con el Leasing Financiero el Cliente (Arrendatario) selecciona el bien que necesita y el proveedor con el cual desea adquirirlo, procediendo Leasing Atlántida (Arrendadora) a efectuar su compra.

El acuerdo entre las partes se formaliza en un CONTRATO de LEASING mediante el cual Leasing Atlántida como propietaria del bien lo entrega al Arrendatario para su tenencia, USO y GOCE a cambio de una renta periódica en un plazo acordado.

Al finalizar el Contrato de Leasing el Arrendatario tiene tres opciones:

- Adquirir el bien, ejerciendo la opción de compra previamente pactada en el Contrato.
- Renovar el Contrato de Leasing.
- Devolver el bien.

¿CÓMO OPERA EL LEASING FINANCIERO?



El cliente selecciona el bien y el proveedor.

El cliente presenta solicitud a Leasing Atlántida para su estudio y aprobación.

Leasing Atlántida compra el bien.

El cliente y Leasing Atlántida firman el contrato de leasing.

Leasing Atlántida entrega el bien al arrendatario.

El arrendatario paga renta mensual a Leasing Atlántida en plazo acordado.

Al finalizar el contrato el arrendatario puede:

- Comprar el bien.
- Renovar el contrato.
- Devolver el bien.

VENTAJAS Y BENEFICIOS

Son muchas las ventajas y beneficios que obtiene su empresa al tomar Leasing Financiero con Leasing Atlántida entre ellas:

- Financiamiento hasta del 100% del valor del bien. (No se requiere prima)
- Escudo Fiscal, al ser las rentas deducibles de ISR.
- No requiere de garantías adicionales, al ser el bien propiedad de Leasing Atlántida durante la vida del contrato.
- No compromete su capital de trabajo ni sus líneas de crédito.
- Mejora su flujo de caja porque el bien se paga en la medida que produce.
- Facilita la adquisición o renovación de equipos, evitando la obsolescencia tecnológica.
- Plazos desde 12 hasta 60 meses dependiendo del tipo de bien.



Ilustración 3. Brochure Leasing Atlántida

El Brochure es una herramienta de marketing que hace referencia a la documentación impresa o digital que tiene como objetivo representar a una determinada compañía para informar sobre su organización, productos o servicios. (Conectado, 2022)

3.4.2 Beneficio:

Toda inversión tiene su beneficio tanto a corto como Largo Plazo, al invertir y dar una buena imagen se generará confianza en los posibles clientes al ver el interés que la empresa tiene en capacitarles acerca de Leasing y más que todo darles información correcta acerca de lo que es y los productos y servicios que tienen para ofrecer. Al ellos capacitarles y generar confianza en los posibles clientes se generará cierta inquietud y las ganas de emprender e invertir en sus negocios sin necesidad de desestabilizarse. Esto va a generar a Leasing, clientes, ingresos y ganancias a corto y largo plazo.

3.4.2.1 Clientes ingresados normalmente al mes

Los clientes nuevos que normalmente se ingresan al mes, se podría estimar la cantidad total de 7 clientes nuevos en las tres diferentes ciudades.

CIUDADES	CLIENTES NUEVOS MENSUALES
TEGUCIGALPA	5
SAN PEDRO SULA	2
CEIBA	0
TOTALES	7

Tabla 2. Clientes nuevos.

3.4.2.2 Beneficio del costo invertido

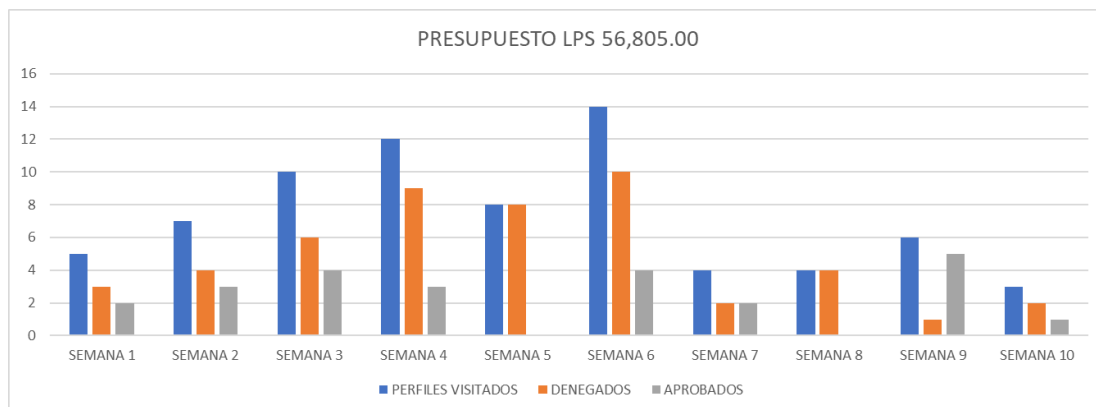
Leasing Atlántida no está interesado en invertir una gran cantidad monetaria en Marketing Publicitario ya que el objetivo de ellos no es llegar masivamente al público en general, ya que Leasing Atlántida está interesado en llegar a empresas y clientes que sean de gran potencial y quieran hacer un desembolso grande en sus negocios. Es por eso que Leasing Atlántida ha manejado mucho el Marketing Boca a boca desde sus inicios y recomendaciones directas de ejecutivos de la empresa hermana Banco Atlántida.

PRESUPUESTO LPS 56,805.00											
	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6	SEMANA 7	SEMANA 8	SEMANA 9	SEMANA 10	TOTALES
PERFILES VISITADOS	5	7	10	12	8	14	4	4	6	3	73
DENEGADOS	3	4	6	9	8	10	2	4	1	2	49
APROBADOS	2	3	4	3	0	4	2	0	5	1	24
BENEFICIO DEL COSTO INVERTIDO											

Tabla 3. Presupuesto

Debido a eso el presupuesto establecido es la cantidad de LPS. 56,805.00 lo cual será la inversión total para esta campaña de educación financiera de leasing por parte de Leasing Atlántida. En un lapso de 10 semanas se espera poder visitar alrededor de 73 perfiles en los

cuales aproximadamente 24 sean aprobados para poder realizar leasing y a continuación se puede observar en la gráfica.



Grafica 2: Perfiles visitados

3.4.2.3 Meta alcanzada

En el lapso de 10 semanas la meta que se debe de alcanzar es de la cantidad de veinte y uno millones (21,000,000.00) de lempiras, con el alcance que se obtendrá de las capacitaciones en el lapso de 10 semanas se lograría alcanzar treinta y cinco millones (35,000,000.00) de lempiras aproximadamente con 24 clientes nuevos, la cifra puede variar y se puede superar.

	24 CLIENTES
MILLONES	35,000,000.00
META	21,000,000.00

Tabla 4. Meta alcanzada.

3.4.2.4 Inversión Publicitaria de Leasing Atlántida 2022

Como se menciona anteriormente, Leasing Atlántida no está interesado en hacer gastos excesivos en inversiones publicitarias para llegar masivamente al público, ya que la cartera de clientes que se maneja es más exclusiva que la que Banco Atlántida suele manejar ya que ellos se dirigen al público en general.

Inversión publicitaria 2022		
Soporte	Mensualmente	Anualmente
Vallas publicitarias	\$300	\$3,600
Espacios publicitarios en centro comerciales (Ventu)	\$700	\$8,400
Redes sociales (Facebook, Instagram)	\$150	\$1,800
Campañas eventuales (en Google Ads)	\$1,200	\$14,400
Total		\$28,200

Tabla 5. Inversión Publicitaria

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

4.1.1 La población Hondureña se encuentra altamente desinformada acerca de lo que es Leasing, debido a esto se tomó la decisión de proponer a la empresa Leasing Atlántida una campaña de Educación Financiera de Leasing, no orientada al público en general porque este producto no es orientado para toda la población, pero si con el fin de acercarse a sus mercados principales, poderles orientar y despertar en ellos las ganas de emprender realizando Leasing con la empresa gracias a los beneficios que este les ofrece.

4.1.2 Al incorporarse a la empresa Leasing Atlántida, se ha podido sumergir en las actividades diarias del departamento de negocios, logrando obtener la capacidad de realizar las tareas diarias de un ejecutivo de negocios y de esta manera ayudar positivamente a la disminución de la carga laboral dentro de la empresa.

4.1.3 La presentación de la propuesta de una campaña de educación financiera de leasing fue aceptada, y agendada para uso en este próximo año 2023, iniciando en enero, para lograr el mayor alcance posible y aumentar a gran escala la cartera de clientes.

4.2 Recomendaciones

4.2.1 Para la empresa

4.2.1.1 Ampliar el área administrativa de negocios en donde se encuentran los ejecutivos ya que el espacio en que se encuentran es relativamente estrecho, haciendo esto que los clientes que visiten no se sientan cómodos con el espacio en donde se les recibe.

4.2.1.2 Ampliar el área de servicio al cliente en donde se pueda brindar una mejor atención a los clientes ya que los ejecutivos suelen estar saturados de trabajos y por lo cual no pueden atender a todos los clientes que desean información.

4.2.2 Para UNITEC

4.2.2.1 Brindar a los estudiantes que estén próximos a realizar su práctica profesional un formato en donde se encuentren las empresas con las que UNITEC tenga una comunicación que cuenten con vacante disponibles para practicantes de las diferentes maneras, para que el proceso de aceptación y la comunicación sea de ambas partes fluyentes y de esta manera se puedan beneficiar.

4.2.3 Para el Estudiante

4.2.3.1 Ser puntual en cuanto a las fechas de entrega de cualquier proyecto o trabajo a presentar, este puede ser dentro de la práctica profesional o por parte de las entregas de los avances del Informe de la Práctica Profesional.

BIBLIOGRAFÍA

- CAF. (19 de 2 de 2022). Educación financiera: importancia de posicionarla en colegios, planes de estudio y a temprana edad. Recuperado el 25 de 11 de 2022, de actualicese.com: <https://actualicese.com/educacion-financiera-importancia-de-posicionarla-en-colegios-planes-de-estudio-y-a-temprana-edad/#:~:text=Con%20educaci%C3%B3n%20financiera%20los%20ni%C3%B1os,para%20prevenir%20la%20deserci%C3%B3n%20escolar>
- Conectado, V. (junio de 2022). La importancia de contar con un Brochure para tu empresa. Obtenido de <https://www.viveconectado.cl/la-importancia-de-contar-con-un-brochure-para-tu-empresa/>
- DL, M. (11 de abril de 2017). Las relaciones entre derecho y economía. Obtenido de <https://www.dejusticia.org/las-relaciones-entre-derecho-y-economia/>
- Empresa, S. (7 de julio de 2022). Leasing para pymes: una alternativa interesante. Banco Santander Impulsa Empresas. Obtenido de <https://www.impulsa-empresa.es/leasing-pymes/>
- Flores, C. (4 de 1 de 2020). ¿Qué es una entrevista estructurada, semiestructurada y no estructurada? Recuperado el 25 de 11 de 2022, de questionpro.c: <https://www.questionpro.com/blog/es/entrevista-estructurada-y-no-estructurada/>
- Giraldo, V. (19 de 9 de 2018). Cómo iniciar una presentación y captar la atención de la audiencia a partir del contenido. Recuperado el 25 de 11 de 2022, de rockcontent.: <https://rockcontent.com/es/blog/como-crear-una-presentacion/>
- Hidalgo, M. (21 de 8 de 2021). Benchmarking: ¿Qué es y cómo aplicarlo? | Salesforce. Recuperado el 25 de 11 de 2022, de salesforce:

<https://www.salesforce.com/mx/blog/2021/08/que-es-benchmarking-y-como-aplicarlo.html>

Leasing Atlantida . (s.f.). Leasing Atlantida. Obtenido de <HTTPS://LEASINGATLANTIDA.COM/>

NFCS. (2022). ¿Por qué es importante la Educación Financiera para los jóvenes? Recuperado el 25 de 11 de 2022, de [sabermassermas: https://www.sabermassermas.com/retos-financieros-jovenes/](https://www.sabermassermas.com/retos-financieros-jovenes/)

Raeburn, A. (21 de 6 de 2021). Análisis FODA: qué es y cómo usarlo (con ejemplos). Recuperado el 25 de 11 de 2022, de Análisis FODA: <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

Anexos

Anexo 1. Benchmarking de Leasing Financiero



BENCHMARKING LEASING FINANCIERO



ARREND LEASING (Leasing Financiero)	
Plazo	18 a 60 meses
Tasa de Interés (fija)	
Lempiras	12.00%
Dólares	9.00%
Garantía/prima	10% prima (incrementa si el cliente no refleja capacidad de pago)
Precio de compra	1% al 5% del valor del vehículo
Observaciones:	Ofrecen mantenimiento preventivo, seguro, GPS, pago de matrícula y uso de plataforma MyArrend



TOYOTA LEASING (Leasing Financiero)	
Plazo	24 a 60 meses
Tasa de Interés (fija)	
Lempiras	N/A
Dólares	9.00%
Garantía/prima	0% prima
Precio de compra	10% del valor del vehículo
Observaciones:	Ofrecen mantenimiento preventivo, seguro, GPS y pago de matrícula



CREDI Q LEASING (Leasing Financiero)	
Plazo	12 a 96 meses
Tasa de Interés (fija)	
Lempiras	13.50%
Dólares	9.99%
Garantía/prima	L 15,000 (para reservar el vehículo)
Precio de compra	1% del valor del vehículo



HINO RENT (leasing financiero)	
Plazo	12 a 48 meses
Tasa de Interés (fija)	
Lempiras	N/A
Dólares	12.00%
Garantía/prima	20% prima de 12 a 36 meses; 30% prima a 48 meses; Opción a prima fraccionada + cargo adicional por fraccionar
Precio de compra	Varía según valor del vehículo

Anexo 2. Presentación de Campaña de Educación financiera Leasing Atlántida



Leasing Atlántida
Leasing Financiero

Leasing Atlántida
Momentos Claves

- Fundada en 1978 con el nombre de Arrendamientos y Créditos S. A. de C.V (ACRESA).
- En 1998 nos convertimos en Sociedad Financiera autorizados por BCH y regulados por la CNBS, con el nombre de Arrendamientos y Créditos Atlántida S. A. (ACRESA).
- En 2018 nos sumamos al cambio de imagen corporativa del Grupo Financiero Atlántida, no solo con una nueva identidad gráfica, sino también con un nuevo nombre "Leasing Atlántida S.A". **Bajo este nuevo nombre se fortalece y consolida nuestro producto estrella (Leasing) con la marca (Atlántida).**



EVOLUCIÓN HISTÓRICA



Se encontraron en Roma contratos que datan de 1298 con características típicas de Leasing:

- Arrendador
- Arrendatario
- Opción de compra

01

En el XIX en EEUU las primeras operaciones de Leasing fueron realizadas por las empresas de ferrocarriles.

02

En la segunda década del siglo XX, muchas empresas de EEUU (fabricantes y proveedores) adoptaron el Leasing como una modalidad de comercialización

03



Gran desarrollo se inicia después de la Segunda guerra Mundial en los EEUU.

04

En los años sesenta y setenta el Leasing logra un crecimiento considerable en Europa.

05

En la década de los ochenta el Leasing comienza a desarrollarse en Latinoamérica (Brasil, Colombia, Venezuela, Uruguay, Argentina, Perú y Chile) y alcanza su mayor desarrollo en la década de los noventa.

06

 Leasing Atlántida

POR SU FINALIDAD



Términos Conceptuales

- **Arrendadora:** Propietaria LEGAL del BIEN, que CEDE su USO y GOCE.
- **Arrendatario:** La persona natural o jurídica que USA y GOZA el BIEN, a cambio del pago de una renta periódica, en un plazo determinado.
- **Contrato de Arrendamiento:** Es el documento legal donde se pacta contractualmente el Leasing y se establecen los derechos y obligaciones del Arrendatario y la Arrendadora. (Atípico).

 Leasing Atlántida

Términos Conceptuales

- **Renta:** Pago pactado entre las partes por el USO de un bien. (Mensual, Trimestral, Semestral etc.) Se le conoce también como **Canon**.
- ✓ **Adelantada:** se realiza en el momento que el arrendatario dispone del uso del bien. (En la firma del Contrato).
- ✓ **Vencida:** se realiza al finalizar el período de pago pactado.
- **Opción a Compra:** Precio que se pacta desde un inicio para adquirir la propiedad al finalizar el plazo de contrato. (Valor Residual).



 Leasing Atlántida

Entorno para realizar el Leasing Financiero

FISCAL

(Leasing= Servicio de Uso)

- Rentas gravadas con ISV
- Rentas deducibles 100% ISR
- Crédito de ISV para Recaudadores
- Depreciación Acelerada en el Plazo del Contrato

FINANCIERO

(Leasing= Medio de Financiamiento)

- Regulados CNBS (Normativa Leasing)
- Contabilización NIIF (C + I)
- Leasing sujeto a Clasificación de Cartera
- Autorizados para realizar Leasing Financiero

LEGAL

Leasing = Propiedad

- No existe Ley Específica de Leasing
- Código Civil
- Código Comercio
- Ley de Tránsito
- Ley Garantías Mobiliarias
- Ley ISV
- Otras



¿Qué es Leasing Financiero?

LEASING FINANCIERO

Es una herramienta financiera que facilita el USO y GOCE de un bien a cambio del pago de una renta periódica en un plazo determinado.

USO vs. PROPIEDAD

Se formaliza en un Contrato que al finalizar ofrece tres opciones:

1. Adquirir la propiedad del bien ejerciendo la opción de compra pactada.
2. Renovar el contrato por una renta mas baja en un plazo acordado.
3. Devolver el bien.

El USO se convierte en un PUENTE para adquirir la PROPIEDAD del activo.

 Leasing Atlántida

CARACTERÍSTICAS DEL LEASING FINANCIERO

- Opción de compra: **Baja / Valor Residual.**
- El pago de las rentas cubre el 100% de la inversión.
- Transfiere sustancialmente todos los beneficios y riesgos inherentes a la propiedad del activo.
- No Cancelable.
- Naturaleza Estándar y Especializada.



 Leasing Atlántida

¿Qué es el Leasing Operativo?

Es también una operación que facilita el USO y GOCE, con bienes de uso generalizado y de fácil recolocación, lo ofrecen compañías cautivas (fabricantes y distribuidores) como una forma de comercializar sus productos.

Características:

- Por lo general de corto plazo.
- Cancelables en cualquier momento.
- Pueden o no incluir mantenimiento.
- Pueden o no tener opción de compra al finalizar el contrato.
- Pero si tienen opción de compra es alta, al precio de mercado proyectado por la arrendadora.
- De naturaleza estándar

 Leasing Atlántida

NUESTROS TIPOS DE LEASING



 Leasing Atlántida

Beneficios y Ventajas del Leasing Financiero

- Tiene un Incentivo Fiscal, al ser las rentas deducibles en su totalidad de ISR. (Escudo Fiscal).
- Se financia hasta el **100%** del valor del bien.
- No se requieren garantías adicionales.
- Protege los recursos propios o líneas de crédito destinados a capital de trabajo.
- Mejora el flujo de caja porque el bien se paga en la medida que produce.
- Permite incorporar, modernizar, renovar equipos productivos evitando la obsolescencia tecnológica.
- Plazos desde 12 hasta 72 meses.
- Generador de capital de trabajo (Sale / Lease-back).
- Recaudador de ISV puede hacerse el crédito de ISV pagado en cada renta.



 Leasing Atlántida

¿Quiénes pueden hacer Leasing?



¿Dónde se adquieren los equipos?

Los equipos pueden ser comprados:

- Localmente a proveedores nacionales
- En el extranjero (Préstamos Puentes)

- **Gastos Complementarios Cubiertos :**

- Flete
- Seguros
- Impuestos

- **Gastos Complementarios No Cubiertos:**

- Gastos de Instalación y Mano de Obra



 Leasing Atlántida

Modalidades de Compra en Leasing



 Leasing Atlántida

COMPRA DIRECTA A PROVEEDOR



¿Qué es Lease-Back?

¿QUÉ ES LEASE-BACK?

Es cuando el Propietario del bien se convierte en Arrendatario.

Desapoderándose de la propiedad legal del bien al traspasarla a la Arrendadora y como acuerdo entre las partes se firma un Contrato de Leasing.

El Contrato de Leasing le da la posibilidad al de recuperar la propiedad legal ejerciendo la opción de compra al finalizar el contrato.

- Retro Arrendamiento
- Retro Leasing
- Leasing a la Inversa

Como empresa le damos USO en dos vías:

MODALIDAD DE COMPRA Y FORMULA DE FINANCIAMIENTO

Leasing Atlántida



Leasing Atlántida

Diferencias entre Leasing Financiero y Crédito

	Leasing Financiero	Crédito
Propiedad del Activo	Figura a nombre de la compañía arrendadora hasta que se ejerce la O/C	A nombre del cliente
Opción a Compra	Valor Residual	N/A
Tributario (Renta)	Deducible 100% ISR Gravada La Renta ISV Crédito ISV	Deducible solo intereses Pago no gravado con ISV
Efecto en Balance	Dentro	Dentro
% Financiamiento	100%	No financia el 100%.
Garantías	No	Si



Diferencias entre LF y LO

	Arrendamiento Financiero	Arrendamiento Operativo
Propiedad del Activo	Es de la compañía Arrendadora hasta que se ejerce la O/C	La vocación del Activo es permanecer en la cabeza de la compañía Arrendadora
Opción a Compra	Valor Residual muy bajo	No se pacta y si se hace, se debe pactar por su valor comercial (Alta)
Mantenimiento	Por cuenta del Arrendatario	Por cuenta de la compañía arrendadora
Tributario (Renta)	Deducible 100% ISR Gravada ISV	Deducible 100% ISR Gravada ISV
Efecto en Balance	Dentro	Dentro
% Financiamiento	100%	N/A

REFLEXIONES

- Leasing no es sustituto del Crédito: ES COMPLEMENTARIO.
- Las Cias de Leasing son intermediarias de activos NO de dinero.
- Leasing es una gran alternativa para financiar activos productivos.
- Aristóteles: “La riqueza está más en el Goce de una cosa que en su Posesión”.



**HAZLO DIFERENTE,
HAZ LEASING**
para hacer crecer tu empresa

ANEXO 3 Cotizacion

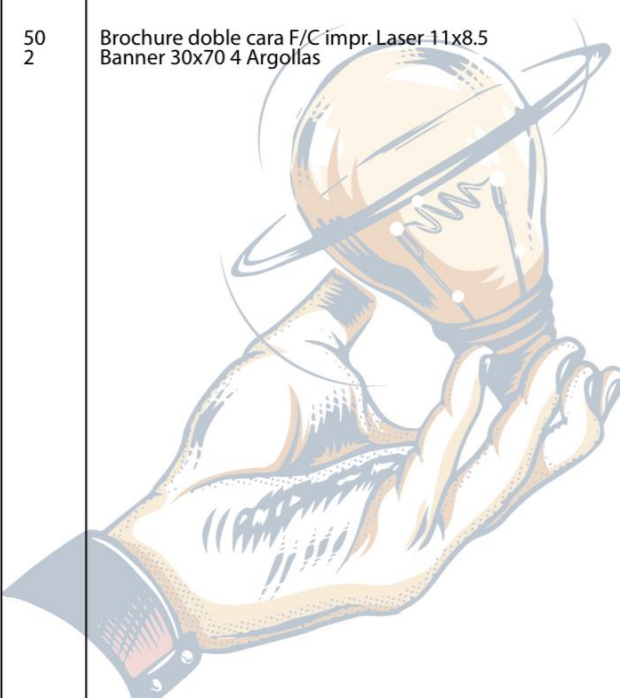
	<p>Boulevard 4to. Centenario, atrás de Restaurante Mang Ying, carretera hacia La Libertad, Comayagua, Honduras +504 3230-0120 R.T.N. 08011974119507</p>
---	---

• Impresiones laser-Sublimaciones (Tazas, Camisas) • Rotulos con estructura metálica • Rotulos luminisios • Letras troqueladas o encajueladas • Sticker • Sticker troquelados •
• Microperforado • Sandblasting • Trabajos en acrílico en PVC •

COTIZACIÓN

Día	Mes	Año
03	12	2022

Cliente: **LEASING ATLANTIDA** R.T.N. _____
Dirección: _____ TEL. _____

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO /UNIT.		TOTAL	
50 2	Brochure doble cara F/C impr. Laser 11x8.5 Banner 30x70 4 Argollas	L 20	.00	L 1,000	.00
		L 450	.00	L 900	.00

COTIZACIÓN VALIDA POR 15 DÍAS: INCLUYE 3 MESES DE GARANTÍA

SUB TOTAL	L 1,900	.00
15 I.S.V.	L 285	.00
TOTAL	L 2,185	.00

Hector J. Osorto
Firma y Sello