

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
VENTA DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS MENORES
EN EL PERÚ.**

CASO: SERVIMOTOR EIRL - PIURA 2015

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

AUTORA

BACH. CATALINA ELOISA BENITES ARELLANO

ASESORA

MGTR. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2016

1.

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
VENTA DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS MENORES
EN EL PERÚ.**

CASO: SERVIMOTOR EIRL - PIURA 2015.

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA

Mgter. Donald Savitzky Mendoza
Presidente

Mgter. Jannyna Reto Gómez
Secretaria

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Miembro

Mgtr. María Fany Martínez Ordinola
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida y la fortaleza necesaria y así poder cumplir cada una de las metas trazadas.

A la Mgtr. CPC. María Fany Martínez Ordinola, mi asesora de tesis, quien, con su profesionalismo, experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis.

DEDICATORIA

A mi familia y mi hermoso hijo por haber sido mi apoyo moral, espiritual y sobre todo mi motor y motivo para seguir adelante.

A Uladech Católica por la oportunidad de crecer y convertirme en una profesional al servicio de mi país.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio – rubro venta de vehículos motorizados menores en la ciudad de Piura, año 2015. El fundamento teórico de la investigación precisó como variable independiente el financiamiento. La población y muestra fueron calculadas en base a las empresas del sector en estudio ubicadas en la ciudad de Piura. La metodología fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño **No** experimental, transeccional, descriptivo. Aplicando la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, gerente y/o representante legal de las empresas materia de investigación, obteniéndose como conclusión más importante: Que la Empresa Servimotor EIRL financia su actividad por terceros, ya sea con fuente de los Bancos o Cajas Municipales, trabaja líneas de crédito con Bancos y Cajas Municipales, créditos que le brindan liquidez (Factoring) que le permite Financiar Importación de Mercadería y Leasing, con una tasa de Interés de menos del 10% en un plazo de 24 meses, el cual fue destinado el 100% a Capital de trabajo y compra de Activos Fijos. Por Ultimo que el financiamiento facilita la eficiencia en las decisiones, para un buen manejo del capital y concretar la misión de la empresa.

Palabras Clave: Financiamiento, vehículos motorizados menores.

ABSTRACT

The research was general objective: To describe the main features of the financing of companies in the trade sector - motor vehicle sales category in the city of Piura, 2015. The theoretical foundation of the research pointed out as an independent variable funding. The population and sample were calculated based on the companies in the sector under study located in the city of Piura. The methodology was descriptive, quantitative level, no experimental design, transactional descriptive. Applying the technique of the literature and document review, and as a tool for information gathering interview, direct observation and pre-structured questions related to the investigation questionnaire, applied to the owner, manager and / or legal representative of the subject companies research, obtaining as most important conclusion: that the company SERVIMOTOR EIRL and authors mentioned was concluded that facilitates efficiency financing decisions, for good management of capital and realize the mission of the company.

Keywords: Financing, motor vehicles.

CONTENIDO

TITULO.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
INDICE DE CUADROS.....	x
INDICE DE FIGURAS.....	x
I. INTRODUCCION.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	5
2.1 Antecedentes.....	5
2.1.1 Internacionales.....	5
2.1.2 Nacionales.....	7
2.1.3 Locales.....	9
2.2 Bases Teóricas.....	11
2.2.1 Teorías del Financiamiento.....	11
2.2.2 Caso en estudio.....	15
2.3 Marco Conceptual.....	29
2.3.1 Financiamiento.....	29
III. METODOLOGÍA.....	49
3. 1 Diseño de la investigación.....	49
3.2 Población y Muestra.....	49
3.2.1 Población.....	49
3.2.2. Muestra.....	49
3.3 Técnicas e instrumentos.....	49
3.3.1 Técnicas.....	49
3.3.2 Instrumentos.....	49

3.4 Operacionalización de Variable	50
3.5 Matriz de Consistencia.....	51
3.6 Plan de análisis.....	52
3.7. Principios éticos de la investigación.	52
IV. RESULTADOS	53
4.1 Resultados	53
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1	53
4.1.2Respecto al objetivo específico 2.....	58
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	62
4.2 Análisis de los Resultados.....	78
4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1	78
4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2	81
4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3	82
V. CONCLUSIONES	85
5.1 Respecto al Objetivo específico 1	85
5.2 Respecto al Objetivo específico 2	85
5.3 Respecto al Objetivo específico 3	86
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	88
6.1 Bibliografía	88
6.2 Anexos	92

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1 – OBJETIVO N°1	53
CUADRO 2 – OBJETIVO N°2	58
CUADRO 3 – OBJETIVO N°3	62

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 Tasa Interés Efectiva Activa Mercado	32
FIGURA 2 Líneas de Créditos	105
FIGURA 3 Préstamos	106
FIGURA 4 Préstamos – Cronograma De Pagos	107
FIGURA 5 Leasing	108
FIGURA 6 Contratos Leasing.....	109
FIGURA 7 Finanzas 2015.....	110

I. INTRODUCCION

En la actualidad la economía es considerada la forma más eficiente de asignar recursos y también distribuir el ingreso, y en un mundo globalizado las empresas desempeñan un papel importante en la economía peruana, ya que con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes - servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo; promoviendo nuevas estrategias como innovación de tecnológicas que ayudaran en el desarrollo del país.

Las empresas en el Perú y por consiguiente en la Ciudad de Piura muchas veces tienen dificultad de encontrar financiación a un costo y plazo adecuado debido su mayor riesgo, lo cual es casi improbable posibilidad de obtener financiamiento de las entidades financieras (bancos y Cajas Municipales), ya que declaran que hay incremento de morosidad y no se arriesgan.

Piura, es una ciudad en crecimiento constante y el rubro de ventas de vehículos motorizados menores aun mas, entre ellas tenemos una lista de empresas que se ha posicionado con fuerza en la economía piurana, como una ayuda de transporte urbano y herramienta de trabajo; tenemos:

Motocicletas y Mototaxi Honda: Servimotor EIRL, MotoNorte Sac, Tiendas CARSA.

Motocicletas Yamaha: YAMAHA TIENDA PIURA, MAVILA HNOS. S.A, INVERSIONES KIARA, CRÉDITOS LIMA - BORMER INFANTE.

Motocicletas y Mototaxi Zongshen: Motomecanica Chuyes, ZS Motor's S.A.C, -CHIN SAC, Zongshen -Tienda Propia, Zongshen -Marco Noles Morales, Zongshen -Juan Roña Pizarro, TIENDAS EFE.

Motocicletas y Mototaxi Lifan: Lifan Socopur

Motocicletas Bajaj: CALIBRACIONES MECANICAS EIRL, MG Motos, Travex, Valens & Dania, LA CURACAO, MAVILA, Motorland.

Motocicletas y Mototaxi RTM: DITRO S.C.R.L, DRACK MOTORCYCLE INDUSTRY Y MAQ.SAC, LINO MOTORS IMPORT EXPORT E.I.R.L, REGENDA HYD INVERSIONES Y SERV. E.I.R.L.

Por lo cual la importancia del financiamiento en las organizaciones, se ha incrementado en los últimos años, esto debido a lo práctico que resulta al medir la eficiencia y la productividad; en especial si se centra en las actividades básicas que ellas realizan, pues de ello dependen para mantenerse en el mercado. Es por ello que en un mundo globalizado las empresas optan por solicitar fuentes de financiamiento a las distintas instituciones financieras, siendo esta una modalidad de financiamiento alternativo al crédito para crear la puesta en marcha de las empresas, este es un asunto vital o necesario para las empresas del Perú, que necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un favor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial puedan expandirse y ser más competitivas.

Es poco probable que los principales bancos entren a este rubro, porque efectivamente es un rubro donde puede haber todavía porcentajes importantes de crecimiento, puede haber un proceso de seleccionar clientes a quienes los acreedores financieros pueden acompañar en su crecimiento y, obviamente, hacer negocios mutuamente beneficiosos. Siendo operaciones de tamaño pequeño, de mayor riesgo relativo, los márgenes son atractivos; entonces, esos márgenes están incentivando que haya más oferta de crédito”. Cabe recalcar los instrumentos o activos financieros que permiten a la empresa obtener el financiamiento necesario para iniciar el negocio, aumentar la capacidad de producción o llevar a cabo nuevos proyectos; de acuerdo a la “**NIC N° 32** es establecer principios para presentar los instrumentos financieros como pasivos o patrimonio neto y para compensar activos y pasivos financieros.

Ella aplica a la clasificación de los instrumentos financieros, desde la perspectiva del emisor, en activos financieros, pasivos financieros e instrumentos de patrimonio; en la clasificación de los intereses, dividendos y pérdidas y ganancias relacionadas con ellos, y en las circunstancias que obligan a la compensación de activos financieros y pasivos financieros.”

En la ciudad de Piura, en el rubro de venta de vehículos motorizados menores actualmente se percibe que sobresale la oferta y la demanda de productos razón que amerita, determinar las características del financiamiento, ya que estos son adquiridos

por ser de menor costo, este negocio es rentable y estos vehículos menores, son los utilizados para transportar personas. No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a las siguientes razones: Asimetría de la información económica para acceder al crédito, escasa información; altos costos de transacción e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos; debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las empresas; en consecuencia, estas unidades económicas se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tienen de acceder a créditos ante las instituciones que brindan financiamiento.

Por lo anteriormente expuesto la investigación se formula a través del siguiente Enunciado: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados menores en el Perú y de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015?

Y como objetivo General: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados menores en el Perú y de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015

Siendo los objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados menores en el Perú.
2. Describir las principales características del financiamiento de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015.
3. Hacer el análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados menores en el Perú y de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015.

Finalmente, la investigación se justifica por la necesidad crecer empresarialmente, de mejorar la gestión financiera de las empresas del Perú como para la Empresa Servimotor EIRL, la misma que es necesaria para disponer de las fuentes de financiamiento que permitan tener las inversiones necesarias para el desarrollo del giro o actividad. En tanto se tenga las inversiones se generará los dividendos o rentabilidad necesaria que necesita la empresa para pagar a los dueños de la empresa, es decir los accionistas.

Desde el punto de vista social y económico; Por la generación de empleo, promoviendo el desarrollo local, el bienestar social, mejoran la distribución del ingreso y contribuyen al crecimiento en la ciudad. Es por esto que se considera importante identificar los aspectos que se deben tener en cuenta para una gestión financiera eficiente y con ello incentivar a estas empresas a que tengan una cultura de planificación y gestión.

Desde el punto de vista académico: Son pocos los estudiantes que han caracterizado y analizado las dificultades de las empresas para acceder a financiamiento, y en cierta forma esta limitación incide en su crecimiento, lo cual permitirá a los estudiantes obtener una base de datos que se constituye como un antecedente para desarrollar trabajos de investigación relacionados al financiamiento en el sector comercio, así como fuente de consulta para público en general.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En esta investigación, se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

BBVA (2012). *En su análisis económico del Financiamiento en el mercado automotriz, en Colombia.* Se encuentra actualmente en una fase de estabilización desde los máximos niveles registrados en 2011, tanto por la menor demanda interna como por el bajo crecimiento de las exportaciones del sector. Esa desaceleración coincidió con la menor dinámica que presentaron todos los rubros del consumo de los hogares, lo cual fue más profundo en el caso de los bienes durables.

La moderación en el crecimiento es cíclica, es decir, estructuralmente la economía colombiana tiene un espacio amplio para la penetración vehicular. Indicadores bajos de tasa de motorización y ventas como proporción de los habitantes y el aumento sostenido de la capacidad de compra, tanto de particulares como de comerciales, dan muestra de este potencial del sector. Asimismo, comparaciones internacionales anticipan que en Colombia el parque automotor se duplicaría en los próximos diez años, con base en la baja tasa de tenencia de vehículos motorizados vigente en la actualidad.

Superintendencia de Bancos de Guatemala (2010). *Análisis financiero de sectores Económicos.* La disminución de ventas de vehículos motorizados, se refleja en el sector financiero, en la disminución de cartera de créditos en el rubro de adquisición de vehículos para uso personal, esto por la disminución de financiamiento de vehículos automotores. Por lo que se analizó en este rubro mayormente se financian con cajas y pocas veces con bancos.

Jiménez (2009). *Análisis del sector automotriz y su modelo de gestión financiero - México.* Los cambios efectuados en la organización de la producción de vehículos automotores no sólo obedecen a la satisfacción de las empresas y a las medidas macroeconómicas de los países, sino también a cambio en la demanda. Estos cambios conllevan a las empresas internacionales a buscar nuevas estrategias empresariales, financieras y de organización, tanto al interior de ellas, como entre compañías a nivel global, abarcando el ámbito local y regional.

Sánchez (2011). En su investigación “*Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa vihalmentos - Ecuador*” Determinó como objetivos:

-Analizar la aplicación de herramientas de análisis financiero que contribuyan a la acertada toma de decisiones de VIHALMOTOS.

-Determinar herramientas que ayuden al análisis financiero para constatar la situación económica de la empresa.

-Evaluar las decisiones tomadas por la empresa sin un claro conocimiento de situación de la misma.

-Establecer el Cuadro de Mando Integral para un adecuado Análisis Financiero que ayude a la correcta Toma de Decisiones por parte de la empresa VIHALMOTOS.

Por lo tanto, concluyo:

El análisis a estados financieros es muy necesario para la toma de decisiones y al no poseerlo la empresa tiene el riesgo de no saber la posición financiera de la misma., al igual carece de una evaluación periódica de la rentabilidad donde se evalúe el crecimiento de la empresa por las decisiones tomadas por el gerente.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del Perú, menos en la ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

BBVA (2010). En su investigación *“Análisis económico del Financiamiento en el mercado automotriz”* En términos del financiamiento para la adquisición de vehículos también se presentan oportunidades interesantes. Ello se encuentra vinculado con la evolución prevista de la demanda y oferta motorizada; concluyendo que la mayor cantidad de créditos obtenidos por diversas líneas de créditos de S/. 100,000 a más se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de S/. 70,000 se destinaron a la adquisición de activo fijo, en este punto se abre un espacio de desarrollo importante y rentabilidad estable.

Oshiro (2015). En su publicación para la agencia peruana de noticias: *Venta de motocicletas en Perú alcanzó las 266 mil unidades en 2015*. El autor determinó que la forma de financiamiento de los vehículos motorizados varió dependiendo de los mercados internos, en la costa el 40% de las motocicletas fue comprado al contado y en la selva el financiamiento alcanzó el 80%. La venta de motocicletas a nivel nacional alcanzó en el 2015 las 266,000 unidades de las cuales el 60% fueron de dos ruedas y 40% de tres ruedas (motocar), lo cual generó una facturación de 320 millones de dólares. Por lo que el financiamiento del tipo de empresa de vehículos motorizados varía la tasa de interés anual, dependiendo de las ventas obtenidas, lo cual normalmente se paga una tasa de interés activa del 21% y 18% anual (TEA) tasa efectiva anual.

Señaló que, si bien el nivel de morosidad en el mercado supera el 5%, el peruano es un buen pagador y los retrasos ocurren más por factores ajenos a sus cronogramas de pago.

“En la selva por ejemplo durante el boom del café se otorgaron muchos financiamientos, luego vino la crisis de la Roya y la morosidad se disparó, pero esos escenarios ya se están corrigiendo”, manifestó.

Bonilla (2016). Noticia *Empresa Tecnimotors espera crecer hasta 8% en ventas de motos este año*, El subsector de motocicletas es actualmente uno de crecimiento. El empresario detalla que, mientras que en el 2002 se importaban 25.000 motocicletas al año, actualmente la cifra se encuentra en 35.000 motos. En este contexto, se tuvo que financiar alrededor ó más de S/ 100,000.00 para importar modelos de vehículos como: Motocargueros, motocicletas y los conocidos motokar, entre otros. Tecnimotors espera crecer un 5%-8% en el 2016. “En una economía en recesión, cada punto porcentual cuesta duro”, dice Bonilla. Y destaca la estabilidad del rubro. “Las motos son una herramienta de trabajo, un vehículo barato, y se usa para una infinidad de actividades, sobre todo hoy en día que el tráfico en Lima se encuentra tan complicado.

Morisaki (2015) “Leasing vehicular representa el 22% del total de contratos de arrendamiento o Financiero”, concluyó que este porcentaje se ha venido incrementando en los últimos años, aunque debido al contexto económico durante el 2015 ha mostrado una ligera contracción. “Hay una tendencia creciente para este tipo de financiamiento. Del total de contratos por arrendamiento, el 22% es para vehículos, un 30% para bienes inmuebles como oficinas o edificios y un 37% para financiar maquinaria industrial”, detallo.

Cabe señalar que el **leasing vehicular** es utilizado para financiar tanto vehículos ligeros como para vehículos comerciales y pesados en el rubro empresarial.

Sin embargo, explica que solo tiene acceso al **leasing vehicular** las personas jurídicas que tiene por lo menos un año de operación y declaraciones por encima de los S/. 40,000. “Esto varía dependiendo de cada entidad financiera”, refiere.

Si bien no necesita una cuota inicial para acceder al **leasing vehicular**, debe realizar el pago de una prima. “Este monto es menor a lo que sería una cuota inicial, se paga solo al inicio y no es un monto muy elevado”, precisa Morisaki.

¿Quién es el propietario del vehículo? La propiedad es de la entidad arrendadora durante el período de vigencia del contrato. “Cuando haya pagado satisfactoriamente todas las cuotas, pasa a nombre de la empresa que solicitó el financiamiento”.

Uno de los beneficios de acceder a este tipo de financiamiento señala Angulo, es que las tasas que puedan conseguir las empresas son más bajas que otros tipos de créditos.

Por su parte, Morisaki destaca que con el **leasing vehicular** la empresa puede adquirir o renovar sus activos, sin “distraer” el capital de trabajo.

“Las cuotas estarán en función al flujo de caja de tu empresa. Asimismo, podrá hacer uso de la depreciación acelerada del bien en menor tiempo obteniendo así un mayor escudo tributario”, comento

Asimismo, podrá utilizar el Impuesto General a las Ventas (IGV) de la cuota como Crédito Fiscal.

AAP (2013) Financiamiento vehicular Cerca de 45 mil vehículos (casi 25% de las ventas totales en el 2013) fueron financiados a través de un crédito vehicular, fondo colectivo o contrato de arrendamiento financiero (leasing). El stock acumulado de créditos vehiculares y contratos de arrendamiento financiero de unidades de transporte terrestre ascendió a cerca de S/. 8 000 millones a finales del 2013.

2.1.3 Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Andina (2011). En su tesis “*Comercialización y Fácil Acceso a Créditos de Importación de Motos en Chulucanas*” estableció que es importante la difusión y posicionamiento del producto en el mercado interno y externo en la parte comercial; esto con ayuda de créditos que ayudaran al volumen de ventas que los demandantes requieren, en ello el financiamiento en importación de motocicletas y mototaxis nuevas en los dos primeros meses del año creció en 114.71 y 102.53 por ciento, respectivamente, comparado con similar período del 2010. En ese sentido, indicó que este incremento obedece al crecimiento económico del país que se manifiesta en una mayor demanda de estos vehículos para uso comercial, específicamente para el reparto de productos (delivery) de farmacias, mensajerías, restaurantes, entre otros y claro a la facilidad de los bancos con las empresas de este tipo en financiar la importación. También indicó que la mayor demanda de transporte público en mototaxis para las zonas periféricas de la ciudad está impulsando la creciente importación de este tipo de vehículos, solicitándose así más créditos de tipo importación, facilitando al cliente con el proveedor exterior.

Gallo (2010). En su tesis *“Caracterización del financiamiento y de la rentabilidad del sector comercio-rubro vehículos menores (motos) en la ciudad de Piura, periodo 2010”*

Este rubro de negocios, actualmente se percibe que sobresale la oferta y la demanda de productos razón que amerita determinar las características del financiamiento y rentabilidad, el autor concluye que obtuvieron financiamiento en líneas créditos de diferentes entidades bancarias como Banco Scotiabank y Caja Piura, con una tasa de interés del 10% mientras que las cajas municipales un 25%, en un plazo de dos años; abriendo un espacio de desarrollo importante, financiándose así por diversas entidades las cuales diferenciándose en las tasa de interés que le convenga al Cliente.

Los empresarios encuestados manifestaron que sus empresas tienen las siguientes características: el 50% recibieron crédito financiero de entidades bancarias para su negocio siendo el 50% de las cajas municipales, en el año 2010 el 50% fue a corto plazo, y el 50% lo invirtió en activos fijos.

Vílchez (2014) Tesis: *La aplicación del Factoring financiero en la mejora de la gestión financiera de las empresas del rubro motorizados en la Ciudad de Chiclayo*; concluyo que el Factoring Financiero en el rubro vehículos motorizados en un punto importante; es el ahorro del tiempo en la gestión de cobro a los clientes y recibir anticipos de los créditos cedidos para obtener una liquidez inmediata, el cual consiste en establecer un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de créditos y facturas a una Entidad Financiera o de Factoring y a cambio obtiene de manera inmediata liquidez que esas operaciones se refiere, pero no recibe el importe total de las facturas sino con un descuento que corresponde según la tasa y comisión que cobra la Entidad Financiera.

Mendoza (2013). Tesis *“Políticas de financiamiento – caso Wanxin Motors- Upao Piura.* Concluyó: Un financiamiento, implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización, aunque esto le conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismo no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal. Existen otros directivos financieros que prefieren utilizar altos niveles de endeudamiento, aunque este conlleve a un alto riesgo financiero, con el fin de obtener mayores rendimientos. Por lo tanto, es necesario tener en cuenta que si el

financiamiento ajeno rebasa determinados límites provocaría que los costos financieros asociados al uso de dicha fuente se eleven considerablemente, además de exponerse a una posible suspensión de pagos, así como también a una posible quiebra técnica financiera proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés entre 18% al 40% anual y con un plazo de pago del financiamiento de dos años.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del Financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios.

Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis

del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería).

Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. El avance de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital.

Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a la teoría tradicional, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. ¿Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los 21 jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes. (Sarmiento, 2011)

Por otro lado, Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura del financiamiento. La teoría tradicional de la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”.

Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. (Alarcón, 2011)

El Modelo de Marris, el financiamiento radica a partir de la que se analizaron los objetivos de gerentes en contraposición a los objetivos de los dueños (costos de agencias). Logran maximizar la tasa de crecimiento de la demanda (que maximiza la utilidad gerencial) y la tasa de crecimiento del capital (que maximiza la utilidad de los propietarios) y expone dos teorías:

Teoría del Trade-off (Fuerzas Competitivas). Sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Teoría Pecking Order (Jerarquía de Preferencias) Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica.

El Libro Financiamiento de inversiones nos dice: Existe un precepto que se conoce como la ley de las Finanzas y que expresa lo siguiente: “Toda adquisición de Activos fijos corrientes debe realizarse con financiamiento de corto plazo y toda adquisición de Activos Fijos o no corrientes debe hacerse con financiamiento de largo plazo” (Crestelo, 2010).

“El financiamiento de un proyecto del sector privado o público sin posibilidades de recursos o con recursos limitados a los accionistas, por medio de la cual un patrocinador establece una compañía con fines especiales para construir y operar la infraestructura. Los ingresos del proyecto sirven de respaldo del pago de intereses y el reembolso del capital a los financistas, así como, para generar una rentabilidad en la inversión de capital de los patrocinadores del proyecto. Los financistas no tienen recursos a los patrocinadores del proyecto o su recurso es limitado, si el patrocinador se compromete a

asumir determinados riesgos del proyecto por montos superiores a los compromisos que lleva consigo su participación en el capital” (Pérez & Capillo, 2011).

La teoría tradicional de la Estructura Financiera

Propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la Estructura Financiera Óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” Resultado Bruto o de Explotación y “RN” Resultado Neto.

La teoría tradicional no tiene una teoría rigurosa, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. (Calderón, 2009).

2.2.2 Caso en estudio

2.2.2.1 SERVIMOTOR EIRL

La empresa SERVIMOTOR EIRL, está dedicada a la venta de vehículos automotores (motocicleta, mototaxi, motocargueros, etc) venta de repuestos y accesorios y venta servicio de mantenimiento. Esta empresa tiene una organización formal y sus actividades se organizan eficazmente. La empresa en estudio nos permitirá de manera dinámica aplicar nuestros conocimientos y así incrementar nuestra experiencia, el cual nos permitirá describir la caracterización del Financiamiento, como influye en las decisiones y dar solución a las mismas. (Montenegro & Muñoz 2012).

Reseña Histórica

La empresa SERVIMOTOR EIRL, es una entidad privada dedicada a la comercialización de los productos de la Marca HONDA, tales como motocicletas, mototaxis, generadores, motores estacionarios, motobombas. Todos estos productos están orientados a solucionar los problemas de transporte y a facilitar tareas productivas

como agricultura y pesca. Siendo así su principal proveedor HONDA DEL PERU, hoy en día SERVIMOTOR es uno de los cuatro concesionarios que tiene HONDA en Piura.

Inicialmente se empezó con 02 empleados, realizando un trabajo principalmente institucional: Municipalidades, Entidades Financieras y otras Empresas. Debido a que en esa época era difícil obtener líneas de crédito, las ventas se realizaban al contado. No obstante esta seria dificultad, se obtuvieron algunas operaciones importantes, llegando a cumplir, casi todos los meses, los objetivos de venta trazados. De esa manera se logro un mayor apoyo de parte de nuestro proveedor HONDA DEL PERU y de las entidades financieras quienes actualmente son las que financian la mayor parte de nuestras ventas.

En estos años se ha logrado un crecimiento sostenido. Prueba de ello es el tamaño y la ubicación del local que actualmente ocupamos. en la Av. Luis Antonio Eguiguren n° 1048 – Piura. Nos encontramos en un sitio estratégico para nuestro giro de negocio. Cuando empezamos, lo hicimos en un local muy pequeño y en una zona alejada del movimiento comercial. El éxito alcanzado se debe principalmente a que nuestra Empresa se guía con unas normas de trabajo básicas, orientadas principalmente a darle una mejor atención al cliente.

2.2.2.2 Misión de la Empresa

La misión de la empresa es brindar productos de alta calidad y respaldarlos con nuestro servicio post-venta de primer nivel, tener un amplio stock de repuestos y mantener un personal altamente capacitado.

2.2.2.3 Visión de la Empresa

La Visión de la Empresa es proyectarse como una entidad sólida organizada económica y moralmente dispuesta a competir frente a las cambiantes exigencias de la sociedad, de esta manera se proyecta un posicionamiento y participación activa en el mercado a fin de lograr prestigio, imagen y respeto, es decir ser una empresa líder y, ofrecer productos de buena calidad y a precios razonables para la máxima satisfacción de todos sus clientes y usuarios.

2.2.2.4 Objetivos General de la empresa

Ser líder en el mercado y brindar un excelente servicio de distribución y comercialización, que permita darles a los clientes un producto de la mejor calidad y a un buen precio.

Objetivos Específicos de la empresa

- Incorporar indicadores de eficiencia y eficacia en cuanto a la entrega de los productos.
- Fortalecer el sistema de gestión administrativa y de financiamiento
- Mejorar la productividad y la gestión de recursos humanos

2.2.2.5 Constitución de la Empresa

La Empresa, como todas, se rige por la Ley General de Sociedades – Ley N ° 26887, que regula las actividades comerciales del país. Mediante Decreto Ley 21621 (14-09-1976) "Ley de la Pequeña Empresa de la Propiedad Privada", considera a la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L, como forma de organización empresarial.

SERVIMOTOR fue constituida mediante Escritura Pública N ° 679 el 26 de Agosto de 1999 e inscrita en los Registros Públicos de Piura el 02-09-1999 según Ficha Registral N ° 5902, con un capital Social es de S/ 9,350.00 Nuevos Soles en efectivo.

La actividad Económica de la Empresa es la Venta, Mantenimiento y Reparación de Motocicletas, Motocarros, grupos de fuerza y de sus Partes, Piezas y Accesorios y está representada por el Sr. Vicente Miguel Torres Izquierdo, quien tiene el 100% de participaciones del Capital Social y es el Gerente General.

Inicialmente empezó operaciones en AV. Guardia Civil N° 1416 Castilla con un pequeño local alquilado. En la actualidad su local principal se encuentra ubicado en Av. Luis Antonio Eguiguren N° 1048 - Piura, y cuenta con once Sucursales: Sullana (02), Talara, Tambogrande, Paita, La Unión, Chulucanas, Sechura, Las Lomas, Piura y recientemente inauguraron una sucursal en la ciudad de Tumbes.

El gran crecimiento se dio entre los años 2005 y 2006, Servimotor adquiere posicionamiento en las ciudades de Sullana y Talara. A inicios del año 2007 se expande hacia los mercados de Paita, Tambogrande y la Unión, logrando ser reconocidos por el

buen trato y calidad del producto que ofrecen, como consecuencia de este crecimiento Servimotor incrementó sus operaciones tomando el manejo y control para el mercado regional.

Esta ampliación de operaciones conllevó entre otros, una fuerte inversión en infraestructura física, para la puesta en funcionamiento de las sucursales.

A inicios del año 2009 se consolida en el mercado de Chulucanas, teniendo a una gran competencia frente a las empresas chinas.

También ha alcanzado uno de sus grandes proyectos como es la financiación y construcción de su propio y moderno local, diseñado de acuerdo al avance tecnológico con unidades y maquinas de última tecnología.

2.2.2.6 Régimen Tributario de la empresa

BASE LEGAL

Art. 28 del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por D.S. N° 179 – 2004-EF publicado el 08-12-2004.

La empresa SERVIMOTOR EIRL se encuentra acogida al régimen tributario al REGIMEN GENERAL.

2.2.2.7 Políticas y Estrategias

Políticas

1. Campaña de Servicio – Técnico gratuito (cambio de aceite y afinamiento), que se programa en el año cada 02 mese, en localidades en donde se concentra el mayor núcleo de ventas.
2. Promociones de descuentos especiales, por la compra de repuestos originales en nuestros establecimientos.
3. Precio simbólico, por servicio de mantenimiento, en nuestro local de servicio técnico.
4. Garantía total en el producto por el lapso de 01 año, para clientes normales (personas naturales). Y para el caso de empresas garantía extendidas hasta 05 años.
5. Facilidades de compra para clientes recurrentes con buen record de pago.

Estrategias

1. Estrategia de distribución- cobertura 90%, nuevos mercados, sistemas computarizados de cooperación.
2. Estandarización de políticas y procedimientos- lograr eficiencia en el mercado y un mejor proceso de globalización regional y mundial.
3. Estrategia de incentivos- Conseguir una mayor identificación y apoyo por parte de los empleados para, así, alcanzar los objetivos.

2.2.2.7 Análisis Interno de la Empresa Servimotor Eirl

Estructura Organizacional

La empresa se organiza jerárquicamente en niveles. Encontramos en primer nivel, las unidades orgánicas de dirección; en el segundo nivel se encuentran las unidades de línea en las que se encuentran las jefaturas de cada departamento y en el tercer nivel encontramos tanto las áreas como unidades en las que se dividen los departamentos.

Cabe resaltar que la empresa cuenta con una estructura bien definida que es seguida por todos sus miembros a partir del MOF que se le realizó en el año 2009. La empresa realizó esta iniciativa debido a que ya cuenta con sucursales y desea llevar un crecimiento sostenido.

Áreas funcionales

1. **Almacén.** - Esta área llevaba un control muy ineficiente hasta hace cierto tiempo, ya que no se contaba con ningún mecanismo de control interno. Actualmente se cuenta con un cuaderno de control de inventario. Hay dos almacenes, uno se encuentra en la oficina principal de la empresa y el otro en el taller de la Av. Gullman. El responsable es una persona que anota todas las entradas y salidas de motocicletas y repuestos a las diferentes sucursales y muestrarios.

Las tareas identificadas en el área de almacén son las siguientes:

Revisión de inventario: Se lleva a cabo todas las semanas para saber qué productos se han vendido, cuáles son los modelos que menos están saliendo, qué repuestos y colores.

Reporte de requerimientos de productos: Se manda a la gerencia general para que este tome las decisiones de las siguientes compras.

Revisión de mercadería: Corroborar que la mercadería que llega a almacén este conforme a la guía de remisión, que no haya productos defectuosos y que corresponda al pedido hecho.

Informe de recepción de mercadería: Después de revisar la mercadería, elabora un informe que envía a la gerencia general para que corrobore la información y contacte con proveedor de ser necesario.

Registro de ingreso de mercadería: En el cuaderno de control de mercadería se anotan las motos, vehículos, repuestos y generadores de fuerza que ingresan cada semana.

Salida de mercadería: Revisa requerimientos de productos enviada por el área de ventas mediante la hoja de pedidos. Registra salidas de productos a mostrador (ordinariamente siempre es así) o para atender un pedido. Todo se registra en el cuaderno de control.

Actualización del inventario: Generalmente es por modelos que no se han podido vender y ya tienen bastante tiempo en el muestrario. Se registra en el cuaderno de control.

2. Compras (gerencia general). - Los pedidos se realizan con regularidad de monto a su proveedor que es la empresa HONDA en Lima, quien a su vez hace los pedidos a China. Las compras se hacen semanalmente de acuerdo a los requerimientos de cada tienda para reponer stock. Sin embargo, aunque el monto esté en un rango previsto, la empresa tiene libertad en cuanto a la variedad de productos a pedir. El costo de transporte de las motocicletas, repuestos, automóviles y generadores de fuerza se cargan al proveedor quien entrega los productos en la tienda.

Las tareas identificadas en el área son las siguientes:

Recepción de requerimientos de productos: Esta viene del área de almacén

Contacto a proveedor: Para hacerle el pedido de productos basándose en la información brindada por la recepcionista después de organizar los documentos y la información de las diferentes sucursales.

Confirmación de compra: Cancelación del monto acordado con el proveedor por un proceso de compras.

Recepción de informe de mercadería: Sobre la llegada de mercadería a almacén (enviada por esta última área). En caso no esté conforme al pedido hecho se contacta con el proveedor.

En general las compras se hacen semanalmente pero también el cliente puede hacer pedidos de un determinado repuesto, motocicleta o vehículo, lo que haría que se haga más de un pedido a la semana o se adelanten.

3. **Ventas.** - Las ventas pueden ser al menudeo o por pedido. Éstas últimas pueden ser al contado o al crédito dependiendo de los clientes.

Las tareas que se realizan esta área son las siguientes:

Recepción de pedidos de clientes.

Elaboración de proformas: Para los clientes que lo soliciten.

Negociación con los clientes: Sobre el monto a cobrar por la venta (a pedido).

Revisión de stock: En el cuaderno de control de inventario para verificar si existe disponibilidad para atender un pedido.

Registro de pedidos de los clientes: En una hoja de pedido que envía a almacén.

Gestión de quejas: Envía a almacén requerimientos de productos para atender quejas de clientes o cambios de mercadería por sobre stock de aquellos.

Gestión de pedidos de emergencia: Coordina con el área de compras en el caso de pedidos de emergencia a proveedores.

Control de cobranzas: Lleva un control de pagos por las ventas al crédito mediante el manejo de boletas o facturas parciales que corresponden a los pagos también parciales. Al cliente se le entrega además una boleta de crédito (documento interno) por el importe de toda la venta.

Emisión de documentos: Se emiten guías de remisión, papeleo para las placas, registros públicos; además de documentos de ventas al confirmar el pago (facturas, boletas).

Cambio de mercadería: Para cambio de un producto por alguno de otro tipo (como por ejemplo por sobre de stock por parte del cliente), éste se factura considerando como pago la mercadería devuelta más la diferencia en dinero, si es que no alcanzara. En el caso de ventas al crédito, si aún no se ha facturado, se cambia el producto y se recalcula la deuda.

Interacción directa con cliente: Para el caso de ventas al menudeo, entrega directamente la mercadería al cliente. Todas las operaciones antes mencionadas son realizadas por el encargado de ventas de cada sucursal.

4. Taller

El taller representa todo el servicio post venta que la empresa da a sus clientes HONDA. Cuenta con un taller amplio de tipo tubular con zonas para realizar lavado y engrase y reparaciones en general. Cabe destacar que el taller atiende un promedio de 30 servicios diarios y esto puede aumentar los fines de semana.

Las tareas que se pueden identificar son:

Interacción directa con el cliente: Se establece una conversación con el cliente para que este detalle las fallas que percibe en el producto.

Revisión previa: Se inspecciona el vehículo o la máquina para saber si se trata de una falla cubierta por la garantía o una falla externa. Esto es muy importante puesto que si es una falla externa ya involucra un ingreso para Servimotor.

Llenado de órdenes de trabajo: Al detectar la falla, el encargado señala en este formulario el problema y la solución a seguir.

Envío de las órdenes de servicio a caja: La información se traslada a caja para que ellos elaboren el Boucher y hagan la cobranza respectiva.

Negociación con los clientes sobre servicios complementarios: Se llama a los clientes para sugerirles otros servicios que requieren y al recibir su autorización, se tiene otro pedido

NATURALEZA	TIPO	CLASIFICACION	DETALLE
Tangible	Físicos	Infraestructura	En la actualidad posee 9 locales repartidos en el norte del país de los cuales algunos son propios y otros alquilados. Además, posee almacenes y talleres especializados en la marca HONDA.
		Mobiliario y Equipo	Cuentan con un mobiliario adecuado en todas las sucursales para realizar las operaciones de la empresa, tanto de temas administrativos, de ventas y operaciones. El taller cuenta con materiales especializados propios para tratar problemas con equipos de la marca HONDA
		Inventarios	Por el tamaño, la cantidad de productos que ofrece y las compras que realiza constantemente no se tiene un inventario específico de todos los productos que hay en la empresa, por la rapidez con que entran y salen.
	Financieros	Buena reputación con los proveedores y con todas las instituciones financieras con las que trabaja, tanto para dar crédito a los clientes como para financiación propia de la empresa.	

Intangibles	No Humanos	Tecnológicos	Cuenta con tecnología de punta en el taller de servicio post-venta y además la mayoría de los empleados son expertos en el rubro.
		Organización	Todos los trabajadores de la empresa gozan de todos los beneficios sociales.
	Humanos	Experiencia Conocimiento Calidad de Servicio Capacidad profesional	Personal identificado con la empresa y otorga asesoría a los clientes sobre el producto. El personal está capacitado para brindar un buen servicio al cliente. Los vendedores se encuentran motivados y cumplen sus metas de ventas.

FUENTE: Elaboración propia en base al caso en estudio.

2.2.2.8 Análisis Externo de la Empresa Servimotor EIRL

Entorno Empresarial

Mercado Actual

Está conformado por el mercado piurano. Para la compra de los diferentes productos que ofrece tenemos a instituciones como municipalidades que realizan compras a modo de licitación y público en general, de esta manera podemos decir que se realizan ventas de tipo corporativo y no corporativo.

El servicio post-Venta se dirige a clientes no corporativos que pueden ser clientes frecuentes de la empresa o que han comprado un producto HONDA en otro establecimiento.

Mercado Potencial

El mercado potencial de SERVIMOTOR puede encontrarse en las zonas aledañas a Piura que aún no han sido cubiertas por su red de ventas, sobre todo zonas de la sierra donde siempre se requieren generadores de fuerza debido a la falta de servicio de alumbrado. Además, se puede destacar como mercado potencial a personas que a través de las facilidades de financiamiento que brinda la empresa, podrían acceder a productos como Motocicletas y Moto Taxis aprovechando los créditos que se brindan.

Clientes Finales de Productos Y Servicios

Instituciones: Municipios

Personas naturales

Empresas

Actualmente SERVIMOTOR se encuentra impulsando sus ventas no corporativas, es decir las dirigidas a personas naturales, aprovechando el crecimiento que está experimentando el negocio de las motos lineales y moto taxis.

Es por ello que la empresa centra sus esfuerzos en su red de ventas, la cual realiza un seguimiento constante a sus clientes y buscando captar nuevos a partir de la labor de campo que realiza explorando nuevas zonas.

Cabe resaltar que la empresa es evaluada por HONDA PERÚ (su principal proveedor) en cuanto a ventas no corporativas, debido a que SERVIMOTOR es su principal distribuidor y le brinda mejores precios dependiendo del nivel de ventas que haya alcanzado.

Canales De Distribución

Son todas las actividades que realiza SERVIMOTOR para llevar el producto hasta el consumidor y a la vez entregarle valor. Las decisiones sobre distribución son tomadas con base en los objetivos y estrategias de mercadotecnia general de la empresa.

La mayoría de estas decisiones las toma la Gerencia General de SERVIMOTOR, representada por el Sr. Vicente Torres Izquierdo, quien se guía por tres criterios gerenciales:

- La cobertura del mercado. En la selección del canal es importante considerar el tamaño y el valor del mercado potencial que se desea abastecer. Por ello SERVIMOTOR cuenta con 9 sucursales en las cuales distribuye todos sus productos. Cada sucursal orientada a un segmento de mercado diferente tratando de ampliar la cobertura de mercado de la empresa.
- Control. Se utiliza para seleccionar el canal de distribución adecuado, es decir, es el control del producto y de las sucursales. Cuando el producto sale de las manos de la Central, se pierde el control debido a que pasa a ser propiedad de la sucursal y este debe tratar de hacer llegar los productos a los consumidores finales. Por consiguiente es más conveniente usar un canal corto de distribución ya que proporciona un mayor control.
- Costos. Como el canal de distribución es corto el costo de distribución es menor y, por lo tanto menor el precio que se debe pagar por los productos. Se debe tener presente que los intermediarios (las sucursales) son especialistas en la zona y por ello realizan esta función de un modo más eficaz de lo que haría la ceda-central. De lo anterior se puede deducir que el utilizar un canal de distribución más corto da un resultado generalmente más beneficioso para este tipo de productos, una cobertura de mercado en crecimiento, un control de los productos más alto y unos costos menos elevados.

La importancia de los canales de distribución que utiliza la empresa SERVIMOTOR es la siguiente:

- Las decisiones sobre los canales de distribución dan a los productos los beneficios del lugar y los beneficios del tiempo al consumidor que ya no tiene que ir hasta la Cede Central de SERVIMOTOR para adquirir los productos.
- El beneficio de lugar se refiere al hecho de llevar los productos de SERVIMOTOR cerca del consumidor para que este no tenga que recorrer grandes distancias para obtenerlo y satisfacer así una necesidad. El beneficio de lugar considera los productos cuya compra se favorece cuando están muy cerca del consumidor, el cual no está dispuesto a realizar un gran esfuerzo por obtenerlos.
- El beneficio de tiempo es consecuencia del anterior ya que si no existe el beneficio de lugar, tampoco este puede darse. Consiste en llevar los productos de SERVIMOTOR al consumidor en el momento más adecuado. Hay productos que deben estar al alcance del consumidor en un momento después del cual la compra no se realiza (como por ejemplo en el caso de los generadores de fuerza y los repuestos); otros han de ser buscados algún tiempo para que procuren una mayor satisfacción al consumidor.

Competencia Actual

Competidores directos

Mavila.- Representa actualmente el mayor competidor de SERVIMOTOR por la gran participación de mercado que tiene y los años de experiencia en el mercado. Cuenta con varias tiendas repartidas en el norte del país.

Honda.- Es otro concesionario de la marca Honda en la ciudad de Piura, ya que la empresa HONDA no da exclusividad a ninguna empresa para comercializar sus productos. Tiene pocos años en el mercado y es una empresa pequeña. Pero representa una amenaza a futuro.

Zhong Zheng.- Es una empresa que comercializa motos de la marca Zhong Sen y aunque la calidad de sus productos es mucho menor, igual quita participación de mercado a SERVIMOTOR, por ser más baratas.

Entre otras Marcas.

Competidores indirectos

Carsa, La Curasao y Tiendas EFE.- Si bien es cierto estas empresas no se dedican exclusivamente a la comercialización de productos como los que ofrece SERVIMOTOR, si tienen estos productos y los venden con su propio crédito directo. Lo que facilita a los clientes adquirirlos y gana participación en el mercado.

Competidores Potenciales

Como la empresa HONDA no da exclusividad a ningún concesionario para ofrecer sus productos hay una fuerte posibilidad de que vayan apareciendo más empresas que comercialicen la misma marca por ser un mercado en expansión en el norte del país; además, que por los tratados comerciales con los países asiáticos cada vez llegan nuevas marcas a menores precios, pero con menor calidad.

Sustitutos

Como se sabe en los últimos años el ingreso Per-Cápita de los peruanos se ha ido incrementando, gracias a la evolución favorable de nuestra economía; además se ha incrementado el acceso al crédito. Es por ello que muchas personas podrían ahora pensar en una opción como los automóviles en vez de las motocicletas.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Financiamiento

2.3.1.1 Definiciones

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Castillo (2011). Financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Hernández (2013) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Lerma & Martín & Castro, (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

2.3.1.2 Entidades financieras

Las entidades financieras antes de otorgar un crédito evalúan la capacidad del retorno de sus colocaciones, exigiendo al solicitante determinadas garantías y otros requisitos que permiten tener la seguridad de que el dinero prestado no será incobrable, generalmente la entidades financieras para poder evaluar la solvencia del deudor solicitan los Estados financieros, flujos de caja y otro informes financieros internos que pronostiquen el futuro cumplimiento e los compromisos, no sólo los intereses son parte del costo financiero de un crédito, sino también las comisiones, seguros, tasaciones, gastos administrativos, gastos de mantenimiento y otros conceptos que comúnmente son los menos conocidos antes de concretar un préstamo y que son fundamentales para establecer las verdaderas tasas que se paga por un crédito.

Una de las funciones de las finanzas y por ende del administrador financiero, es buscar el financiamiento menos costoso por la empresa, en comparación con las alternativas existentes en el mercado.

Por lo que para cumplir con este trabajo cotidiano en el área financiera es requisito indispensable determinar la tasa efectiva real de todos los créditos provenientes del sistema financiero y optar por el menos, analizando también el flujo de caja de la empresa para su prepago. **(Marques 2007)**

En cuanto a las Instituciones de crédito, en nuestro país son reconocidas como tales los bancos, financieras, mutuales y cooperativas, pero existen también otras no reconocidas oficialmente que operan bajo la denominación de Banca paralela, estas instituciones practican diversas modalidades de crédito, por ejemplo: Préstamos en cuenta corriente o sobregiros, descuento de letras y pagarés; se diferencia de los anteriores por el cobro anticipado de los intereses, su costo, por lo tanto, es mayor.

También hay un sistema que se llama factoring cuando lo hace el beneficiario. Estas operaciones pueden ser operaciones en moneda nacional o extranjera.

Rivas (2003). En su libro *El crédito en los Bancos Comerciales* afirma: "El crecimiento constituye el objetivo último de cualquier economía, cualquiera que sea su carácter. La prioridad otorgada a este objetivo se debe tanto al deseo de hacer frente al aumento de las necesidades individuales y colectivas como al de Afrontar en la forma más adecuada posible la competencia internacional. El crecimiento constituye el movimiento profundo de la totalidad de una economía. Luego de creada, una empresa en marcha necesita recursos financieros para atender su expansión o crecimiento. En otros términos, las nuevas inversiones en bienes de capital y en capital de trabajo que con lleva el aumento de la producción de las ventas, deben ser financiadas utilizando las fuentes de financiamiento con que cuenta toda empresa, internas y externas"

Las Inversiones y por lo tanto su financiamiento se pueden clasificar según el tiempo de duración en: corto, mediano y largo plazo, las primeras se realizan en un periodo comprendido entre un día y un año, las de mediano plazo, se realizan por periodos mayores a un año y menores de cinco, Se denominan inversiones de Largo plazo a las que se efectúan por periodos superiores a los cinco años, es importante determinar con precisión el periodo por el cual se necesita el financiamiento de las inversiones , porque de ello dependen los costos del financiamiento, mientras mayores sean los plazos mayor será el costo. Para evaluar el costo del dinero o el financiamiento es necesario conocer tres conceptos básicos, tasa nominal, efectiva y real. La tasa nominal es cuando no se toman en consideración los periodos de capitalización o las fechas de vencimiento. La tasa efectiva es aquella a la que efectivamente está colocado el capital. El costo real del dinero o la tasa de rendimiento real del dinero.

Para Rivas la capitalización del interés en determinado número de veces por año, da lugar a una tasa efectiva mayor que la nominal. Esta tasa representa globalmente el pago de intereses, impuestos, comisiones y cualquier otro tipo de gastos que la operación financiera implique. La tasa efectiva es una función exponencial de la tasa periódica.

FIGURA 1 Tasa Interés Efectiva Activa Mercado

Tasa de Interés Activa Promedio de Mercado Efectiva al 06/04/2014				
Moneda Nacional(TAMN)	15.50%	Anual	Factor Diario	0.00040
			* Factor Acumulado ¹	2,108.99330
Moneda Nacional(TAMN + 1)	16.50%	Anual	Factor Diario	0.00042
			* Factor Acumulado ¹	3,765.00023
Moneda Nacional(TAMN + 2)	17.50%	Anual	Factor Diario	0.00045
			* Factor Acumulado ¹	6,686.43279
Moneda Extranjera(TAMEX)	7.80%	Anual	Factor Diario	0.00021
			* Factor Acumulado ¹	15.28727

Fuente: SBS. Obtenido

La tasa real resulta de comparar la tasa efectiva con la inflación, también se contempla el financiamiento de activos de corto plazo o activos corrientes con deudas a largo plazo. La tasa real pretende medir en qué grado la inflación distorsiona los costos o rentabilidades nominales, quitando a la tasa efectiva el efecto de la inflación. Las principales fuentes de financiamiento son: Por el aumento de Capital, mediante la suscripción de nuevas acciones o por aportes directos de dueños de la empresa. El crédito de proveedores, mediante la entrega de mercaderías, enseres o suministros para su pago posterior.

2.3.1.3 Tipos de financiamiento

Caballero Bustamante (2011) La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

- 1) **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- 2) **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- 3) **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- 4) **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamientos a largo plazo.

2.3.1.4 El Financiamiento a corto plazo

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

• **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

• **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

• **Financiamiento por Factoring** (medio de la cuentas por cobrar): Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Según el Superintendente de Banca y Seguros(SBS), el factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

Según SBS, el contrato de factoring deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
- Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;
- Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
- Retribución correspondiente al Factor; de ser el caso;
- Responsable de realizar la cobranza a los Deudores; y,
- Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores. **El Pacífico (2009).**

Es un producto financiero con el que su empresa puede obtener financiación inmediata de sus ventas a crédito comercial a otras empresas y obtener, si lo desea, la garantía de insolvencia de sus compradores.

Importancia

La operación de Factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado. De esta forma, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.
- Facilita el crecimiento de la empresa.

¿Qué Empresas Suelen Contratar El Factoring?

Todas las empresas, pequeñas, medianas o grandes que reúnan algunas de las siguientes características:

Realizan ventas con pago aplazado entre 30 y 270 días Por ejemplo proveedores de grandes cadenas de distribución, multinacionales, organismos públicos y corporaciones donde los plazos de pago son dilatados.

Utilizan la transferencia o el cheque cómo forma de pago. También las empresas que cobran por pagaré o letra aceptada, pueden acudir al factoring, debido a los plazos que puedan tardar en recibir los documentos.

Necesitan a parte de la financiación de sus ventas, la cobertura de insolvencia de las mismas.

Poseen un número limitado de compradores, que representan una parte importante de su cifra de ventas, lo que representa una concentración de riesgos, que desean cubrir.

Empresas en expansión, que necesitan financiación para poder seguir creciendo, aunque su actual estructura sea limitada.

En el caso de las grandes empresas, el factoring les permite mejorar la estructura de su balance, mediante la movilización de su cuenta de clientes. **(Lavanda 2010)**

• **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir

• **Financiamiento de Importaciones**

Finalidad e importancia de la financiación de las importaciones, hoy en día el sector financiero brinda un servicio completo en el comercio exterior con productos para financiar las operaciones (financiamiento pre y post embarque), productos para el pago internacional (cartas de crédito y cobranzas documentarias) y productos especializados en auge actualmente (como el factoring, pólizas de seguros, warrants, entre otros).

La finalidad del financiamiento es coadyuvar a que se pueda afrontar cualquier necesidad financiera y financiar cualquier oportunidad de crecimiento empresarial. Sin el acompañamiento del financiamiento, es difícil lograr un crecimiento sostenido de las exportaciones. Ambos van de la mano, y se orientan a lograr el bienestar económico.

Es el otorgado a un cliente importador para realizar el pago a su proveedor del exterior derivado de una importación. Aplica a bienes que ingresan para formar parte de un bien que luego se exporta, o para la venta local o como bienes de capital.

Puede darse para:

- Pagar una importación directa
- Para pagar una carta de crédito de importación ó
- Para pagar una cobranza de importación

Requisitos:

Línea de crédito aprobada por el banco

Garantías

Sustento de la importación:

Carta de Crédito de importación

Cobranza Documentaria de importación

Copia de documentos que acrediten la importación (documento de embarque y factura)

Instrucciones de transferencia al exterior para el pago al proveedor.

Características del Financiamiento de Importación otorgado por entidad financiera:

Obtener liquidez para poder importar mercadería o bienes.

Financiar pagos a tu proveedor en el exterior con transferencias, cartas de créditos o cobranzas documentarias.

Poder realizar desembolsos en moneda nacional o extranjera (**Filippo 2011**)

2.3.1.5 El Financiamiento a largo plazo

a) Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

b) Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

c) Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en 24 una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

d) Arrendamiento Financiero o Leasing: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

ELEMENTOS:

- 1. Proveedor:** La persona natural o jurídica, salvadoreña o extranjera que transfiere al arrendador la propiedad del bien objeto del contrato. El proveedor puede ser una persona que se dedica habitual o profesionalmente a la venta de bienes, o una persona que ocasionalmente enajena un bien o el mismo arrendador, es decir El dador o proveedor debe ser una entidad financiera o una sociedad que tenga por objeto operaciones financieras.

2. Arrendador: La persona natural o jurídica que entrega bienes en arrendamiento financiero a uno o más arrendatarios.

3. Arrendatario: La persona natural o jurídica, nacional o extranjera que al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivas.

Elementos esenciales:

La cosa, el bien o bienes: Se refiere al bien que se dará en arrendamiento.

El precio: Que sea determinable al hacerse exigible.

El tiempo: En el arrendamiento, como lo indica su carácter temporal en la definición, el tiempo es un elemento esencial.

Elementos de validez:

Capacidad de goce y de ejercicio

Ausencia de vicios del consentimiento.

OBLIGACIONES:

• Obligaciones del Proveedor

Son obligaciones del Proveedor:

- a) Entregar el bien objeto en arrendamiento financiero al arrendatario cuando el arrendador lo autorice;
- b) Asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, en buen funcionamiento y sin vicios ocultos.
- c) Responder por los reclamos cubiertos por las garantías de los bienes en arrendamiento.
- d) Cumplir con las leyes de protección al consumidor; y
- e) Otras que se pacten entre las partes.

• **Obligaciones del Arrendador**

El Arrendador que celebre contrato de arrendamiento financiero queda obligado a:

- a) Pagar al proveedor oportunamente el precio acordado del bien;
- b) Mantener los bienes arrendados, libres de embargos durante la vigencia del contrato, para asegurar la tranquila tenencia, uso y goce del bien por el Arrendatario.
- c) El saneamiento por evicción; y
- d) Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente Ley.

El Arrendador, previo acuerdo de las partes, podrá ceder al Arrendatario todos los derechos y acciones que en este sentido tenga contra el Proveedor.

En los casos en que el Arrendador sea también Proveedor, le serán aplicables, además, las obligaciones que estipula el Artículo cuarto de la presente Ley.

• **Obligaciones del Arrendatario**

El Arrendatario se obliga, durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, a:

- a) Pagar las rentas o cánones en el plazo estipulado en el contrato;
- b) Asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien;
- c) Responder, civil y penalmente, por el uso del bien arrendado;
- d) Respetar el derecho de propiedad de los bienes y hacerlo valer frente a terceros. Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores, o reestructuración forzosa de obligaciones, los bienes en arrendamiento financiero que explote el Arrendatario, no formarán parte de su masa de bienes y estarán excluidos de la misma para los efectos de ley; y
- e) Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente ley.

Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

2.3.1.6 Fuentes de financiamiento Formales

Abad (2002) Los créditos otorgados por las instituciones financieras bajo diversas modalidades y los préstamos obtenidos por terceros y el aporte de los accionistas. Dentro de las modalidades de otorgar u obtener financiamiento existen las siguientes modalidades: Si el dinero proviene del accionista mediante suscripción y pago de acciones, si el crédito proviene de los proveedores, puede ser mediante la presentación y pago de facturas a un plazo determinado previamente por las partes, u otorgar crédito a la aceptación de una letra con vencimiento determinado.

En nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican como:

- a) **Instituciones financieras privadas:** sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- c) **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

1. Entidades bancarias

Reyes (2009) Es una empresa que se encarga de captar recursos en la forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros. La banca, o el sistema bancario, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco. La internalización y la globalización promueven la creación de una Banca universal. Al igual que la palabra española “banco”, la palabra griega (trá·pe·za) que se traduce como banco significa literalmente “mesa”. En un contexto financiero, como por ejemplo el trabajo de los cambistas, se refiere al mostrador para la transacción de dinero.

Scotiabank Crediscotia Financiera

La entidad Crediscotia financiera pertenece al grupo Scotiabank Perú, se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar.

En general, las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentar su DNI y el de su cónyuge, firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar el autoavalúo o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación sustentadora de ventas; constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero. Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional.

Banco de Crédito del Perú (BCP)

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPEs, sobretodo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado **crédito paralelo**: Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebridad de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas a diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago”; al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias. Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de s/. 2,000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente. Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas.

Banco Interbank

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPEs es el INTERBANK. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas. Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo.

Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble.

A diferencia de otros financiamientos no se cobra comisión por desembolso, se realizan pre-pagos sin penalidad, los beneficiarios tienen hasta 90 días de período de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

Mi Banco

Es el primer banco privado especializado en el sector de micro finanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan.

2. Instituciones financieras Públicas

Es una empresa de derecho público, integrante del Sector Economía y Finanzas, que opera con autonomía económica, financiera y administrativa. Tiene patrimonio propio y duración indeterminada. Se rige por su Estatuto, por la Ley de la Actividad Empresarial del Estado y supletoriamente por la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros. Su objeto es administrar por delegación las subcuentas del Tesoro Público y proporcionar al Gobierno Central los servicios bancarios para la administración de los fondos públicos.

Cajas municipales de ahorro y crédito: Una Caja de Municipal de ahorros es una entidad de crédito similar a un banco. Son entidades financieras que reciben el ahorro del público y son promovidas por los Gobiernos Locales o Municipalidades y se encuentran supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Su objetivo principal es conducir el ahorro popular a la inversión y labores sociales. Surgieron en el siglo XVII en Alemania e Inglaterra y en el siglo XIX en España. En el Perú aparecen las primeras Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) en 1982, y se caracterizan por pagar mejores tasas de interés a los Ahorros.

Caja Municipal de crédito y popular: Es una empresa de operaciones múltiples definida en el artículo 282° de la Ley General como una empresa especializada en otorgar créditos pignoratícios al público en general, encontrándose también facultada para realizar operaciones activas y pasivas con los concejos provinciales y distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

La Caja Metropolitana se creó bajo la denominación social de Caja Municipal de Crédito Popular de Lima, por Ley N° 10769 del 20 de enero de 1947 y fue reglamentada mediante Acuerdo de Concejo N° 0062 de 1971, de propiedad de la Municipalidad Metropolitana de Lima, con autonomía económica y financiera, e inició sus operaciones el 8 de setiembre de 1949. La Caja Metropolitana tiene por finalidad fomentar el ahorro, desarrollar el crédito de consumo en las modalidades de préstamos pignoraticios y personales, concediendo adicionalmente créditos a la micro y pequeña empresa e hipotecarios para financiación de vivienda.

Cajas rurales de ahorro y crédito: son personas jurídicas de derecho privado constituidas como sociedades anónimas. Se rige por el Decreto Ley N° 25612 publicado en el diario oficial “el peruano” el 1 de agosto de 1992, por el decreto legislativo N° 760 (Ley General de instituciones Bancarias, Financieras y de Seguro) y también por la ley de sociedades. Son empresas privadas cuyo objetivo es intermediar recursos financieros en apoyo de las actividades económicas que se desarrollen en el ámbito rural donde operen. De esta forma están en condición de movilizar recursos financieros de fuentes nacionales e internacionales y fomentar el ahorro, con el fin de facilitar el acceso al crédito de los agentes económicos que residen en el área de su influencia u mejora así el nivel de vida en el medio rural.

EDPYMES: Son las siglas de Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa que son entidades o empresas orientadas a satisfacer la demanda de servicios crediticios. La superintendencia de Banca y Seguros (SBS) expresa en la Resolución N°847-94 que las EDPYMEs tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Las Edpymes surgieron para promover la conversión de Organizaciones no Gubernamentales (ONG) en entidades reguladas. **(Morán, 2010)**

2.3.1.7 Fuentes de Financiamiento Informal

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

- **Prestamistas profesionales** Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

- **Juntas** Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito (Von Pische, 1992) citado por (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

- **Comerciantes** Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

Ahorros Personales Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el

empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. (Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., y Palich, L., 2007). Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

2.3.1.8 Términos relacionados al Financiamiento

Apalancamiento global: Término financiero que se refiere al uso de dinero prestado para financiar inversiones o actividades de negocios. El apalancamiento puede aumentar la tasa de retorno, pero también incrementa el riesgo.

Aval: Garantía similar a la fianza, en el cual el garante (denominado avalista), persona natural o empresa, garantiza con su patrimonio total o parcialmente la obligación de un deudor contenida en un título valor (letra de cambio, pagaré o factura conformada por citar las más utilizadas).

Capacidad de endeudamiento: Capacidad que tiene cualquier persona o entidad jurídica para adquirir recursos ajenos a un tipo de interés dado y hacer frente a su devolución en un período determinado. Magnitud macroeconómica que representa el importe total de recursos que una nación ha prestado una vez atendidas tanto las operaciones corrientes, de capital y las financieras.

Capacidad de Pago: Monto que el titular del crédito puede destinar para pagar las cuotas de un préstamo u compromiso financiero.

Capital de trabajo: Conjunto de inversiones que una empresa mantiene en activos corrientes para financiar un ciclo productivo. En términos más simples, se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo, mientras cobra los productos que vende.

Crédito: Operación mediante la cual una institución financiera facilita una cantidad de dinero a otra persona, con el compromiso de que este lo devuelva en una cantidad de tiempo previamente establecido y pagando un interés adicional por el tiempo que se mantenga la deuda vigente.

Deudor: Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor. Fiador - Persona que se compromete a pagar si otro no lo hace.

Evaluación del riesgo crediticio: Proceso de análisis a la que se ve sometida la solicitud de financiamiento por parte de la entidad financiera. Busca saber si el cliente querrá y podrá pagar el dinero solicitado.

Hipoteca: Modalidad de crédito en la cual se deja como garantía bienes (generalmente inmuebles) como forma de asegurar el cumplimiento de una obligación. En caso de que esto no ocurriera, el acreedor tendría derecho a enajenar los bienes hipotecados y retener el producto de la venta.

Intereses: También conocidos como cargos por financiamiento, los intereses son el costo de prestar dinero y aparecen en su estado de cuenta de tarjeta de crédito como un Cargo por Financiamiento Mensual.

Inversión - Colocación de fondos en valores para obtener ingresos o realizar ganancias.

Garantías: Derechos sobre bienes muebles e inmuebles o el patrimonio de empresas y personas que sirven para asegurar o proteger al acreedor de cualquier riesgo que ponga en peligro o impida el pago de las obligaciones a cargo del deudor.

Línea de crédito: Monto máximo que la entidad financiera está dispuesta a otorgar a su cliente a lo largo de un período determinado. Esto implica que toda solicitud de crédito que le sea presentada a lo largo de ese período será automáticamente atendida.

Préstamo: Los préstamos son activos financieros que: se crean cuando un acreedor (el prestamista) presta fondos directamente a un deudor (el prestatario) y se ponen de manifiesto en documentos no negociables. El prestatario está obligado a devolver, en los plazos y formas convenidas, la suma prestada y generalmente una cantidad adicional como interés compensatorio.

Propuesta de crédito: Reporte preparado por el encargado de la evaluación del riesgo crediticio de la operación y que expone el análisis cualitativo y cuantitativo del cliente y la opinión del evaluador sobre la conveniencia de otorgar el apoyo financiero solicitado.

Riesgo crediticio: Posibilidad que el cliente no pague o no pague a tiempo el crédito solicitado.

Tasa de interés: Precio que se paga por el uso del dinero, recibido en calidad de préstamo.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño de investigación aplicado es No experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso.

La investigación a realizar, buscará la información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas relacionados al estudio, los cuales se analizarán al determinar los resultados.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Por ser una investigación bibliográfica y documental no aplica población.

3.2.2. Muestra

Por ser una investigación bibliográfica y documental no aplica muestra.

3.3 Técnicas e instrumentos

3.3.1 Técnicas

La investigación hará uso de la técnica de la encuesta – entrevista.

3.3.2 Instrumentos

La investigación hará uso como instrumento las fichas bibliográficas y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación.

3.4 Operacionalización de Variable

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento	Es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines	¿Como financia su actividad comercial?	Cualitativa - Especificar:
		¿Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento?	Cualitativa- Especificar:
		¿Quién le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	Cualitativa - Especificar:
		¿Cuántas veces solicitó crédito en el año anterior?	Cuantitativa: Especificar el tiempo
		¿A quién solicito el crédito?	Cualitativa - Especificar:
		¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito solicitado?	Cuantitativa: Especificar el tiempo
		¿Cuál fue la tasa de interés que pagó?	Cuantitativa: Especificar la tasa
		¿Cuál fue el requisito solicitado para el otorgamiento del crédito?	Especificar
		¿Cuál fue el monto de crédito otorgado?	Cuantitativa: Especificar el monto
		¿Cuál fue el destino del crédito obtenido:	Especificar
		¿El financiamiento obtenido cumplió con el objetivo para el cual fue solicitado?	Nominal Sí No
		¿La empresa ha optado alguna vez por financiamiento Factoring?	Nominal Sí No
		¿Considera usted favorable el crédito del Factoring para la obtención de la disponibilidad inmediata (Liquidez) en la Empresa?	Especificar
		¿Conoce del Financiamiento de Importación?	Nominal Sí No
Considera usted que la utilización de los créditos financieros tales como el Factoring, Financiamiento en Importación, ¿beneficia a la empresa porque permite tomar una mejor decisión de inversión y financiamiento?	Especificar		

3.5 Matriz de Consistencia

Enunciado	Objetivo general	Objetivos específicos	Variables	Metodología
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados menores en el Perú y de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015?</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados menores en el Perú y de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015</p>	<p>1. Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados menores en el Perú.</p> <p>2. Describir las principales características del financiamiento de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015.</p> <p>3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados menores en el Perú y de la empresa SERVIMOTOR EIRL de la ciudad de Piura 2015.</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Tipo: Descriptivo. Nivel: Cualitativo Diseño: No experimental, Descriptivo-bibliográfico-documental y de caso. Técnica: Encuesta – entrevista. Instrumento: Fichas bibliográficas – cuestionario.</p>

3.6 Plan de análisis

- **Para conseguir el objetivo específico 1:** Se realizará una revisión bibliográfica y documental de la literatura pertinente (antecedentes).
- **Para conseguir el objetivo específico 2:** Se utilizará un cuestionario, el mismo que fue aplicado a la empresa del caso.
- **Para conseguir el objetivo específico 3:** Se realizará un análisis comparativo de los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

3.7. Principios éticos de la investigación.

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de las personas que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables. Se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú.

CUADRO 1

AUTORES	RESULTADOS
Gallo (2010)	El financiamiento para vehículos menores (motos), llegó a la conclusión que las Empresas, obtienen financiamiento a través de Bancos y Cajas Municipales, y una tasa de interés del 10% mientras que las cajas un 25% en un plazo de dos años. Abriendo un espacio de desarrollo importante, financiándose por diversas entidades, diferenciándose en la tasa de interés que le convenga al Cliente.
Oshiro (2015)	El autor determinó que la forma de financiamiento de los vehículos motorizados menores varió dependiendo de los mercados internos toda vez que en la costa el 40% de las motocicletas fue comprada al contado y en la selva el financiamiento alcanzó el 80%. La venta de motocicletas a nivel nacional alcanzó en el 2015 las 266,000 unidades de las cuales el 60% fueron de dos ruedas y 40% de tres ruedas (motocar), lo cual generó una facturación de 320 millones de dólares. Por lo que el financiamiento del tipo de empresa de vehículos motorizados varía la tasa de interés anual, dependiendo de las ventas obtenidas, lo cual normalmente se paga tasa de interés activa del 21% y 18% anual (TEA) tasa efectiva anual.

<p>BBVA PERU (2010)</p>	<p>El financiamiento para la adquisición de vehículos también presenta oportunidades interesantes, se encuentra vinculado con la evolución prevista de la demanda y oferta motorizada, concluyendo que la mayor cantidad de créditos obtenidos por diversas líneas de créditos de S/. 100,000 a más se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de S/. 70,000 se destinaron a la adquisición de activo fijo, en este punto se abre un espacio de desarrollo importante y rentabilidad estable.</p>
<p>Bonilla (2016)</p>	<p>El subsector de motocicletas es actualmente uno en crecimiento. El empresario detalla que, mientras que en el 2002 se importaban 25.000 motocicletas al año, actualmente la cifra se encuentra en 35.000 motos. En este contexto, se tuvo que financiar alrededor ó más de S/ 100,000.00 para importar modelos de vehículos menores como: Motocargueros, motocicletas y los conocidos motokar, entre otros .Tecnimotors espera crecer un 5%-8% en el 2016. “En una economía en recesión, cada punto porcentual cuesta duro”, dice el autor y destaca la estabilidad del rubro. “Las motos son una herramienta de trabajo, un vehículo barato, y se usa para una infinidad de actividades, sobre todo hoy en día que el tráfico en Lima se encuentra tan complicado”</p>

<p>Vílchez (2014)</p>	<p>Concluye que el Factoring Financiero en el rubro vehículos motorizados en un punto importante; es el ahorro del tiempo en la gestión de cobro a los clientes y recibir anticipos de los créditos cedidos para obtener una liquidez inmediata, el cual consiste en establecer un contrato mediante el cual una empresa traspa el servicio de créditos y facturas a una Entidad Financiera o de Factoring y a cambio obtiene de manera inmediata liquidez que esas operaciones se refiere, pero no recibe el importe total de las facturas sino con un descuento que corresponde según la tasa y comisión que cobra la Entidad Financiera.</p>
<p>ANDINA (2011)</p>	<p>El Financiamiento en importación de motocicletas y mototaxis nuevas en los dos primeros meses del año creció en 114.71 y 102.53 por ciento, respectivamente, comparado con similar período del 2010.</p> <p>En ese sentido, indicó que este incremento obedece al crecimiento económico del país que se manifiesta en una mayor demanda de estos vehículos para uso comercial, específicamente para el reparto de productos (delivery) de farmacias, mensajerías, restaurantes, entre otros y claro a la facilidad de los bancos con las empresas de este tipo en financiar la importación.</p> <p>También indicó que la mayor demanda de transporte público en mototaxis para las zonas periféricas de la ciudad está impulsando la creciente importación de este tipo de vehículos, solicitándose así más créditos de tipo importación, facilitando al cliente con el proveedor exterior.</p>

<p>Morisaki (2015)</p>	<p>“Leasing vehicular representa el 22% del total de contratos de arrendamiento o Financiero”, concluyo que este porcentaje se ha venido incrementando en los últimos años aunque debido al contexto económico durante el 2015 ha mostrado una ligera contracción. “Hay una tendencia creciente para este tipo de financiamiento. Del total de contratos por arrendamiento, el 22% es para vehículos, un 30% para bienes inmuebles como oficinas o edificios y un 37% para financiar maquinaria industrial”, detallo.</p> <p>Cabe señalar que el leasing vehicular es utilizado para financiar tanto vehículos ligeros como para vehículos comerciales y pesados en el rubro empresarial. Destaca que con el leasing vehicular la empresa puede adquirir o renovar sus activos, sin “distraer” el capital de trabajo. Asimismo, podrá utilizar el Impuesto General a las Ventas (IGV) de la cuota como Crédito Fiscal.</p>
<p>AAP (2013)</p>	<p>Financiamiento vehicular Cerca de 45 mil vehículos (casi 25% de las ventas totales en el 2013) fueron financiados a través de un crédito vehicular, fondo colectivo o contrato de arrendamiento financiero (leasing). El stock acumulado de créditos vehiculares y contratos de arrendamiento financiero de unidades de transporte terrestre ascendió a cerca de S/. 8 000 millones a finales del 2013.</p>

<p>Mendoza (2013)</p>	<p>Concluyo: Un financiamiento, implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización, aunque esto le conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismo no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal. Existen otros directivos financieros que prefieren utilizar altos niveles de endeudamiento, aunque este conlleve a un alto riesgo financiero, con el fin de obtener mayores rendimientos. Por lo tanto, es necesario tener en cuenta que si el financiamiento ajeno rebasa determinados límites provocaría que los costos financieros asociados al uso de dicha fuente se eleven considerablemente, además de exponerse a una posible suspensión de pagos, así como también a una posible quiebra técnica financiera proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés entre 18% al 40% anual y con un plazo de pago del financiamiento de dos años.</p>
----------------------------------	---

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales y locales.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de la Empresa Servimotor EIRL de la ciudad de Piura período 2014.

CUADRO 2

N°	ITEMS	SI	NO
1	<p>¿Cómo financia su actividad comercial?</p> <p>a) Con autofinanciamiento</p> <p>b) Con financiamiento de Terceros</p> <p>c) Financiamiento mixto.</p>	X	
2	<p>Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:</p> <p>a) Entidades bancarias</p> <p>b) Cajas Municipales</p> <p>c) Sector informal (Prestamistas usureros)</p>	X	
3	<p>Quién le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:</p> <p>a) Entidades bancarias</p> <p>b) Cajas Municipales</p> <p>c) Sector informal (Prestamistas usureros)</p>	X	

4	<p>¿Su empresa ha optado alguna vez por financiamiento Factoring?</p> <p>a) SI</p> <p>b) NO</p>	X	
5	<p>¿Considera usted favorable el crédito del Factoring para la obtención de la disponibilidad inmediata (Liquidez) en la Empresa?</p> <p>a) Muy favorable</p> <p>b) Favorable</p> <p>c) Poco Favorable</p>	X	
6	<p>¿Conoce del Financiamiento de Importación?</p> <p>a) SI</p> <p>b) NO</p>	X	
7	<p>Considera usted que la utilización de los productos financieros tales como el Factoring, ¿Financiamiento en Importación y Leasing beneficia a la empresa porque permite tomar una mejor decisión de inversión y financiamiento?</p> <p>a) Muy favorable a la empresa</p> <p>b) Favorable dependiendo del uso de la información</p> <p>c) No beneficia a la empresa</p>	X	

8	<p>¿Cuántas veces solicitó crédito en el año anterior?</p> <p>a) 01 vez</p> <p>b) 02 veces</p> <p>c) 03 veces</p> <p>d) Más de 3 veces</p>	X	
9	<p>¿A quién solicito el crédito?</p> <p>a) Bancos</p> <p>b) Cajas Municipales.</p> <p>c) Sector informal (Prestamistas usureros)</p>	X	
10	<p>¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito solicitado?</p> <p>a) Hasta 6 meses</p> <p>b) Hasta 12 meses</p> <p>c) Hasta 18 meses</p> <p>d) Hasta 24 meses</p> <p>e) Más de 24 meses</p>	X	
11	<p>¿Cuál fue la tasa de interés que pagó?</p> <p>a) De 5 % a 10% anual</p> <p>b) De 15% a 25% anual</p> <p>c) Más del 40% anual</p> <p>d) No precisa</p>	X	

12	<p>¿Cuál fue el requisito solicitado para el otorgamiento del crédito?</p> <p>a) Estados financieros</p> <p>b) Flujo de caja proyectado</p> <p>c) Garantía hipotecaria</p> <p>d) Aval</p> <p>e) Capacidad de pago</p> <p>f) Otros</p>	<p>X</p> <p>X</p>	
13	<p>¿Cuál fue el monto de crédito otorgado?</p> <p>a) 25,000 - 50,000</p> <p>b) 50,000 - 100,000</p> <p>c) MAS DE 100,000</p>	<p>X</p>	
14	<p>¿Cuál fue el destino del crédito obtenido:</p> <p>a) Compra de activos fijos</p> <p>b) Capital de trabajo</p> <p>c) Mejoramiento del local</p> <p>d) Programas de capacitación</p> <p>e) Otros.</p>	<p>X</p> <p>X</p>	
15	<p>¿El financiamiento obtenido cumplió con el objetivo para el cual fue solicitado?</p> <p>a) Si</p> <p>b) No</p>	<p>X</p>	

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las empresas en el Perú y de Servimotor EIRL de la ciudad de Piura período 2014.

CUADRO 3

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS O.E.1	RESULTADOS O.E.2	RESULTADOS
Entidades que financian	Gallo (2010) El financiamiento para vehículos menores (motos), llego a la conclusión que las Empresas, obtienen financiamiento a través de Bancos y Cajas Municipales, y una tasa de interés del 10% mientras que las cajas un 25% en un plazo de dos años. Abriendo un espacio de desarrollo importante, financiándose por diversas entidades, diferenciándose en la tasa de interés que le convenga al Cliente.	SERVIMOTOR EIRL Financia sus actividades comerciales con líneas de créditos diversos ya sea por Bancos, buscando una tasa interés acorde a sus gastos.	Coincide
Monto de crédito	Bonilla (2016) El subsector de motocicletas es actualmente uno de crecimiento. El empresario detalla que, mientras que en el 2002 se importaban 25.000 motocicletas al año, actualmente la cifra se encuentra en 35.000 motos. En este contexto, se tuvo que financiar alrededor ó más de S/ 100,000.00 para modelos de vehículos como: Motocargueros, motocicletas y los conocidos motokar, entre otros.	SERVIMOTOR EIRL Financió préstamo por mas S/. 100,000 Nuevos Soles y líneas de créditos en dólares.	Coincide

<p>Destino del crédito obtenido</p>	<p>BBVA PERU (2010) el financiamiento para la adquisición de vehículos se encuentra vinculado con la evolución prevista de la demanda y oferta motorizada, concluyendo que la mayor cantidad de créditos obtenidos por diversas líneas de créditos de S/. 100,000 a mas como en moneda extranjera se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de S/. 70,000 se destinaron a la adquisición de activo fijo, en este punto se abre un espacio de desarrollo importante y rentabilidad estable.</p>	<p>Servimotor destinó el 100% del crédito a capital de trabajo y la compra de activos fijos, obteniendo así estabilidad financiera y crecimiento en su volumen de ventas.</p>	<p>Coincide</p>
<p>Tipo de crédito</p>	<p>Vilchez (2014) Concluye que el Factoring Financiero en el rubro vehículos motorizados en un punto importante es el ahorro del tiempo en la gestión de cobro a los clientes y recibir anticipos de los créditos cedidos para obtener una liquidez inmediata, el cual consiste en establecer un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de créditos y facturas a una Entidad Financiera o de Factoring y a cambio obtiene de manera inmediata liquidez que esas operaciones se refiere, pero no recibe el importe total de las facturas sino con un descuento que corresponde según la tasa y comisión que cobra la Entidad Financiera.</p>	<p>Una de las líneas de crédito que financia SERVIMOTOR EIRL es a través del Factoring bancario para proveerse de liquidez.</p>	<p>Coincide</p>

<p>Tipo de crédito</p>	<p>ANDINA (2011) El Financiamiento en importación de motocicletas y mototaxis nuevas en los dos primeros meses del año creció en 114.71 y 102.53 por ciento, respectivamente, comparado con similar período del 2010. En ese sentido, indicó que este incremento obedece al crecimiento económico del país que se manifiesta en una mayor demanda de estos vehículos para uso comercial, específicamente para el reparto de productos (delivery) de farmacias, mensajerías, restaurantes, entre otros y claro a la facilidad de los bancos con las empresas de este tipo en financiar la importación. También indicó que la mayor demanda de transporte público en mototaxis para las zonas periféricas de la ciudad está impulsando la creciente importación de este tipo de vehículos, solicitándose así más créditos de tipo importación, facilitando al cliente con el proveedor exterior.</p>	<p>SERVIMOTOR EIRL incrementó su volumen de crédito debido al volumen de ventas, lo cual hizo uso del Financiamiento en importación de vehículos en el año 2015</p>	<p>Coincide</p>
-------------------------------	---	--	------------------------

<p>Tipo de crédito</p>	<p>Morisaki (2015) “Leasing vehicular representa el 22% del total de contratos de arrendamiento o Financiero”, concluyo que este porcentaje se ha venido incrementando en los últimos años, aunque debido al contexto económico durante el 2015 ha mostrado una ligera contracción. “Hay una tendencia creciente para este tipo de financiamiento. Del total de contratos por arrendamiento, el 22% es para vehículos, un 30% para bienes inmuebles como oficinas o edificios y un 37% para financiar maquinaria industrial”, detallo.</p> <p>Cabe señalar que el leasing vehicular es utilizado para financiar tanto vehículos ligeros como para vehículos comerciales y pesados en el rubro empresarial. Destaca que con el leasing vehicular la empresa puede adquirir o renovar sus activos, sin “distraer” el capital de trabajo. Asimismo, podrá utilizar el Impuesto General a las Ventas (IGV) de la cuota como Crédito Fiscal.</p>	<p>Servimotor EIRL destaca que el leasing vehicular pudo adquirir o renovar sus activos fijos, sin “distraer” el capital de trabajo. Para lo cual hizo uso de la depreciación acelerada del bien en menor tiempo obteniendo así un mayor escudo tributario”,</p>	<p>Coincide</p>
<p>Plazo del crédito</p>	<p>Mendoza (2013). Concluyen que en estudio cancelaron Créditos en un plazo de pago de dos años (24 meses)</p>	<p>SERVIMOTOR EIRL Canceló el crédito obtenido en un plazo de dos años.</p>	<p>Coincide</p>

<p>Tasa de interés</p>	<p>Oshiro (2015). Concluyen que el financiamiento proveniente de una entidad bancaria, se paga una tasa de interés activa del 21% y 18% anual (TEA) tasa efectiva anual</p>	<p>SERVIMOTOR EIRL Pagó una tasa máxima del 9% anual por el crédito otorgado el Banco BBVA Continental.</p>	<p>No Coincide</p>
<p>El financiamiento incrementó su rentabilidad y estabilidad en el mercado motorizado</p>		<p>SERVIMOTOR EIRL manifestó que gracias al Financiamiento, logró posicionamiento en el mercado y Expansión y desarrollo, lo que Ayudó a incrementar su rentabilidad.</p>	<p>Coincide</p>

Fuente: Elaboración propia, en base a las comparaciones de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2

4.2 Análisis de los Resultados

4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

Describir las principales características del financiamiento de las empresas en el Perú.

La investigación determinó que existe diversidad de fuentes de financiamiento a las que puede acceder un crédito en el Perú.

- 1. Gallo (2010) Respecto al** financiamiento para vehículos menores (motos), se llegó a la conclusión que las Empresas, obtienen financiamiento a través de Bancos y Cajas Municipales, y una tasa de interés del 10% mientras que las cajas un 25% en un plazo de dos años. Abriendo un espacio de desarrollo importante, financiándose por diversas entidades, diferenciándose en la tasa de interés que le convenga al Cliente.
- 2. BBVA PERU (2010)** El financiamiento para la adquisición de vehículos también presenta oportunidades interesantes, se encuentra vinculado con la evolución prevista de la demanda y oferta motorizada, concluyendo que la mayor cantidad de créditos obtenidos por diversas líneas de créditos de S/. 70,000 a más se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de S/. 100,000 se destinaron a la adquisición de activo fijo, en este punto se abre un espacio de desarrollo importante y rentabilidad estable.
- 3. Bonilla (2016)** El sector de **motocicletas** es actualmente uno en crecimiento. El empresario detalla que, mientras que en el 2002 se importaban 25.000 motocicletas al año, actualmente la cifra se encuentra en 35.000 motos. En este contexto, se tuvo que financiar alrededor ó más de S/ 50,000.00 para importar modelos de vehículos como: Motocargueros, motocicletas y los conocidos motokar, entre otros. Tecnimotors espera crecer un 5%-8% en el 2016. “En una economía en recesión, cada punto porcentual cuesta duro”, dice Bonilla. Y destaca la estabilidad del rubro. “Las **motos** son una herramienta de trabajo, un vehículo barato, y se usa para una infinidad de actividades, sobre todo hoy en día que el tráfico en Lima se encuentra tan complicado”.

- 4. Vélchez (2014)** Concluye que el Factoring Financiero en el rubro vehículos motorizados en un punto importante es el ahorro del tiempo en la gestión de cobro a los clientes y recibir anticipos de los créditos cedidos para obtener una liquidez inmediata, el cual consiste en establecer un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de créditos y facturas a una Entidad Financiera o de Factoring y a cambio obtiene de manera inmediata liquidez que esas operaciones se refiere, pero no recibe el importe total de las facturas sino con un descuento que corresponde según la tasa y comisión que cobra la Entidad Financiera.
- 5. ANDINA (2011)** El Financiamiento en importación de motocicletas y mototaxis nuevas en los dos primeros meses del año creció en 114.71 y 102.53 por ciento, respectivamente, comparado con similar período del 2010. En ese sentido, indicó que este incremento obedece al crecimiento económico del país que se manifiesta en una mayor demanda de estos vehículos para uso comercial, específicamente para el reparto de productos (delivery) de farmacias, mensajerías, restaurantes, entre otros y claro a la facilidad de los bancos con las empresas de este tipo en financiar la importación. También indicó que la mayor demanda de transporte público en mototaxis para las zonas periféricas de la ciudad está impulsando la creciente importación de este tipo de vehículos, solicitándose así más créditos de tipo importación, facilitando al cliente con el proveedor exterior.
- 6. Oshiro (2015)** El autor determinó que la forma de financiamiento de los vehículos motorizados varió dependiendo de los mercados internos toda vez que en la costa el 40% de las motocicletas fue comprada al contado y en la selva el financiamiento alcanzó el 80%. La venta de motocicletas a nivel nacional alcanzó en el 2015 las 266,000 unidades de las cuales el 60% fueron de dos ruedas y 40% de tres ruedas (motokar), lo cual generó una facturación de 320 millones de dólares. Por lo que el financiamiento del tipo de empresa de vehículos motorizados varia la tasa de interés anual, dependiendo de las ventas obtenidas, lo cual normalmente se paga una tasa de interés activa del 21% y 18% anual (TEA) tasa efectiva anual.

- 7. AAP (2013)** Financiamiento vehicular Cerca de 45 mil vehículos (casi 25% de las ventas totales en el 2013) fueron financiados a través de un crédito vehicular, fondo colectivo o contrato de arrendamiento financiero (leasing). El stock acumulado de créditos vehiculares y contratos de arrendamiento financiero de unidades de transporte terrestre ascendió a cerca de S/. 8 000 millones a finales del 2013.
- 8. Mendoza (2013)** Un financiamiento, implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización, aunque esto le conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismo no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal. Existen otros directivos financieros que prefieren utilizar altos niveles de endeudamiento, aunque este conlleve a un alto riesgo financiero, con el fin de obtener mayores rendimientos. Por lo tanto, es necesario tener en cuenta que si el financiamiento ajeno rebasa determinados límites provocaría que los costos financieros asociados al uso de dicha fuente se eleven considerablemente, además de exponerse a una posible suspensión de pagos, así como también a una posible quiebra técnica financiera proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés entre 18% al 40% anual y con un plazo de pago del financiamiento de dos años.
- 9. Morisaki (2015)** “Leasing vehicular representa el 22% del total de contratos de arrendamiento o Financiero”, concluyo que este porcentaje se ha venido incrementando en los últimos años, aunque debido al contexto económico durante el 2015 ha mostrado una ligera contracción. “Hay una tendencia creciente para este tipo de financiamiento. Del total de contratos por arrendamiento, el 22% es para vehículos, un 30% para bienes inmuebles como oficinas o edificios y un 37% para financiar maquinaria industrial”, detallo. Cabe señalar que el **leasing vehicular** es utilizado para financiar tanto vehículos ligeros como para vehículos comerciales y pesados en el rubro empresarial. Destaca que con el **leasing vehicular** la empresa puede adquirir o renovar sus activos, sin “distraer” el capital

de trabajo. Asimismo, podrá utilizar el Impuesto General a las Ventas (IGV) de la cuota como Crédito Fiscal

4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de SERVIMOTOR EIRL la ciudad de Piura período 2015.

1. La investigación determinó que la empresa SERVIMOTOR EIRL Financia sus actividades comerciales y capital de trabajo mediante créditos a instituciones bancarias y Cajas Municipales.
2. Los préstamos en el año 2015 fueron por mas S/. 100,000 Nuevos Soles
3. El destino del crédito en un 100% fue para capital de trabajo y compra de activos fijos.
4. El factoring financiero ha hecho que Servimotor EIRL se pueda proveer de liquidez.
5. El financiamiento en importaciones ayudo mucho a la empresa, ya que debido a gran demanda de vehículos Servimotor comenzó a financiar mercadería del extranjero, obteniendo mayor clientela y acceso financiero más fácil para este tipo de adquisiciones.
6. De todas las líneas de créditos obtenidos por la empresa, el máximo plazo para poder cancelarlas fue en un tiempo de 2 años, esto coincide con el Autor Mendoza con el plazo del crédito.
7. La tasa interés anual por el financiamiento en líneas de crédito depende de la entidad financiera, en el caso de SERVIMOTOR trabajando con líneas del Banco BBVA, Banco de Crédito; Scotiabank entres otros, con una tasa interés menos del 10% no coincide con el autor Oshiro en el cual concluye que el financiamiento en líneas de créditos se paga un mínimo del 25% tasa interés anual.
8. La empresa Servimotor EIRL manifestó que gracias al Financiamiento, logró posicionamiento en el mercado y Expansión y desarrollo, lo que Ayudó a incrementar su rentabilidad.

4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de empresas del Perú y de SERVIMOTOR EIRL en la ciudad de Piura período 2015.

1. Según **Gallo (2010)** Respecto a las Entidades de Financiamiento. Concluye El Financiamiento para la adquisición de vehículos motorizados, llego a la conclusión que la Empresas obtienen financiamiento a través de Bancos y Cajas Municipales, y una tasa de interés del 10% mientras que las cajas un 25% en un plazo de dos años. Abriendo un espacio de desarrollo importante, financiándose por diversas entidades, diferenciándose en la tasa de interés que le convenga al Cliente., coincide con SERVIMOTOR, ya que Financia sus actividades comerciales con líneas de créditos diversos por Bancos y pocas veces por las Cajas Municipales, buscando una tasa interés acorde a sus gastos.
2. Según **Bonilla (2016)** Respecto al **Monto crédito otorgado**, concluye El subsector de **motocicletas** es actualmente uno en crecimiento. El empresario detalla que, mientras que en el 2002 se importaban 25.000 motocicletas al año, actualmente la cifra se encuentra en 35.000 motos. En este contexto, se tuvo que financiar alrededor ó más de S/ 100,000.00 para importar modelos de vehículos menores como: Motocargueros, motocicletas y los conocidos mototaxi, entre otros. Tecnimotors espera crecer un 5%-8% en el 2016. “En una economía en recesión, cada punto porcentual cuesta duro”, dice Bonilla. Y destaca la estabilidad del rubro. “Las **motos** son una herramienta de trabajo, un vehículo barato, y se usa para una infinidad de actividades, sobre todo hoy en día que el tráfico en Lima se encuentra tan complicado”, coincide SERVIMOTOR EIRL Financió préstamo por mas S/. 100,000 Nuevos Soles.
3. Según **BBVA PERU (2010)** Respecto al **Destino del Crédito**, concluye el financiamiento para la adquisición de vehículos también presenta oportunidades interesantes, se encuentra vinculado con la evolución prevista de la demanda y oferta motorizada, concluyendo que la mayor cantidad de créditos obtenidos por diversas líneas de créditos de S/. 100,000 a mas como en moneda extranjera se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de

más de S/. 70,000 se destinaron a la adquisición de activo fijo, en este punto se abre un espacio de desarrollo importante y rentabilidad estable; coincide con el autor ya que Servimotor destinó el 100% del crédito a capital de trabajo y otro a la compra de activos fijos, obteniendo así estabilidad financiera y crecimiento en su volumen de ventas.

4. Según **Vílchez (2014)** Respecto al **Tipo de crédito**, concluye que el Factoring Financiero en el rubro vehículos motorizados en un punto importante es el ahorro del tiempo en la gestión de cobro a los clientes y recibir anticipos de los créditos cedidos para obtener liquidez inmediata, el cual consiste en establecer un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de créditos y facturas a una Entidad Financiera o de Factoring y a cambio obtiene de manera inmediata liquidez que esas operaciones se refiere, pero no recibe el importe total de las facturas sino con un descuento que corresponde según la tasa y comisión que cobra la Entidad Financiera.

ANDINA (2011) El Financiamiento en importación de motocicletas y mototaxis nuevas en los dos primeros meses del año creció en 114.71 y 102.53 por ciento, respectivamente, comparado con similar período del 2010. En ese sentido, indicó que este incremento obedece al crecimiento económico del país que se manifiesta en una mayor demanda de estos vehículos para uso comercial, específicamente para el reparto de productos (delivery) de farmacias, mensajerías, restaurantes, entre otros y claro a la facilidad de los bancos con las empresas de este tipo en financiar la importación. También indicó que la mayor demanda de transporte público en mototaxis para las zonas periféricas de la ciudad está impulsando la creciente importación de este tipo de vehículos, solicitándose así más créditos de tipo importación, facilitando al cliente con el proveedor exterior.

Los dos autores coinciden con la empresa; ya que las líneas de crédito que financia SERVIMOTOR EIRL es a través del Factoring bancario para proveerse de liquidez al igual que incrementó su volumen de crédito debido al volumen de ventas, lo cual hizo uso del Financiamiento en importación de vehículos en el año 2015.

5. Según **Mendoza (2013) Respecto al Plazo del crédito**, Concluyen que en estudio cancelaron el Crédito en un plazo de pago más de dos años (24 meses), coincide con la empresa SERVIMOTOR EIRL Cancelando el crédito obtenido en un plazo de dos años.

6. **Según Oshiro (2015) Respecto a la Tasa de interés**, Determino el crédito recibido por entidades bancarias ascendió mas S/. 100,000.00 el cual fue devuelto en un plazo de dos años, pagando una tasa de interés activa del 21% y 18% anual (TEA) tasa efectiva anual, que incluye interés del crédito, comisiones y otros gastos relacionados al crédito otorgado; No coincide SERVIMOTOR EIRL Pagó una tasa máxima del 10% anual por el crédito otorgado por entidades bancarias.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al Objetivo específico 1

Describir las principales características del financiamiento de las empresas en el Perú.

1. En el Perú el rubro de venta de vehículos motorizados ha crecido extensamente, por ello necesitan de financiamiento para su crecimiento como empresa y rentabilidad de la misma, por lo cual una de las principales características que tiene el financiamiento es la influencia positiva que permite acceder a créditos para financiar inversiones en capital de trabajo y activos fijos; produciéndose ingresos y mejor inventario para sus clientes.
2. Según actores citados, en el Perú actual hay más facilidad de crédito para empresarios en el rubro ya sea de entidades bancarias, cajas municipales o Cooperativas están apostando por inversiones de crecimiento para las empresas para ayudar sus necesidades recurrentes de liquidez.
3. Actualmente las empresas prefieren entidades bancarias que les faciliten los créditos y con las tasas más bajas del mercado, obteniendo crédito con los montos necesarios para cubrir el destino del préstamo dado.

5.2 Respecto al Objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de SERVIMOTOR EIRL la ciudad de Piura período 2015.

1. Servimotor EIRL es una empresa reconocida actualmente por su volumen de ventas tanto para personas naturales, jurídicas como para ventas por licitaciones, es por ello concluye que gracias a la variedad de líneas de créditos que ofrece las entidades bancarias, ha podido tener obtener liquidez y adquirir mercadería, mediante Factoring, Leasing, Financiamiento de importación, Líneas crédito pagaré, etc.

2. Las sumas financiadas varían por más de los S/. 100,000.00 y estas con una TEA considerada de menos el 10%, en un plazo no menor de 24 meses.
3. Uno de los financiamientos que utiliza SERVIMOTOR EIRL es el Leasing, está dirigido para el activo fijo de la empresa, lo que significaría aprovechar el crédito fiscal de las cuotas y la depreciación del bien adquirido.
4. Se determino que el Financiamiento con el método Factoring e importación influyó favorablemente en los resultados del ejercicio, cumpliéndose con los objetivos y metas proyectadas.
5. La investigación determino que gracias al financiamiento, la empresa en estudio obtuvo rentabilidad y a través de ello logró posición, permanencia en el mercado, desarrollo y expansión, ubicándose como uno de los mejores concesionarios en el país.

5.3 Respecto al Objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de empresas del Perú y de SERVIMOTOR EIRL en la ciudad de Piura período 2015.

1. Al comparar las características del Financiamiento se determino que el financiamiento obtenido es por medio de las diferentes entidades bancarias (Banco De Crédito, Banco BBVA Continental, Banco Scotiabank, etc.)
2. Las diferentes fuentes de Financiamiento tuvieron una mayor participación, concluyendo que la Empresa Servimotor obtiene líneas de créditos rápidas, menores requisitos y tasas de interés acorde al mercado financiero.
3. Las empresas en el Perú como Servimotor EIRL prefieren obtener financiamiento donde se les otorguen el dinero con mayor facilidad y con menos requisitos. El financiamiento como fuente de las entidades bancarias simplifica las barreras y facilita el crédito con el monto solicitado y en menos tiempo. Por otro lado, las Cajas Municipales simplifica las barreras crediticias para el acceso,

asegurando la devolución de los créditos a través de amortizaciones cortas, a largos plazos y elevados intereses, que incluyen la tasa de riesgo, por considerar al sector comercial como un sector vulnerable a desaparecer a corto plazo, lo que significa riesgo.

4. La empresa Servimotor EIRL y autores mencionados concluyen, que el financiamiento facilita la eficiencia en las decisiones, para un buen manejo del capital y concretar la misión de la empresa.
5. Por lo tanto, una característica importante del financiamiento es un proceso que permite planear y dirigir financieramente buscando así efectividad y mejora en la empresa.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Bibliografía

Abad, V. (2002). Tesis *Financiamiento*. Lima: Universidad Mayor San Marcos. Perú

Rivas, V. (2003). Tesis *El crédito en los bancos comerciales*. Lima. Ediciones Arita, segunda edición, Lima- Perú 1987, pp.211

Sánchez, P. (2011). En su investigación “*Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa vihaltos - Ecuador*” Universidad Técnica De Ambato 40-45.

Vílchez, P. (2014). Tesis: *La aplicación del Factoring Financiero en la mejora de la gestión financiera de las empresas del rubro motorizados en la Ciudad de Chiclayo – USMP Lima*

Web grafía:

Revista Asociación Automotriz Perú (2013). Estudio: *Importancia del sector de transporte terrestre en el Perú: principales cifras al 2013, Perú*. Disponible en: http://www.aap.org.pe/public/contents/front-news/front-news_aap-principales-cifr_20150109_1519.pdf

Alarcón A. (2011). Teoría sobre la estructura financiera. Mexico [Citada Oct. 11]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>. 49

BBVA PERU (2010). *Análisis económico del Financiamiento en el mercado automotriz*” Disponible: https://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/peru_automotriz_2010_tcm346-274709.pdf

BBVA COLOMBIA (2012). Estudio del Sector Vehículos, 2012 Colombia; Disponible en: http://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=471454&name=DLFE-9307.pdf

Bonilla (2016). Noticia *Empresa Tecnimotors espera crecer hasta 8% en ventas de motos este año gracias al Financiamiento 2016* Disponible en: [.http://elcomercio.pe/economia/lec/tecnimotors-espera-crecer-hasta-8-ventas-motos-este-ano-noticia-1884104](http://elcomercio.pe/economia/lec/tecnimotors-espera-crecer-hasta-8-ventas-motos-este-ano-noticia-1884104)

Revista Caballero Bustamante (2011). Financiamiento en el Mercado Peruano, Disponible en: http://www.caballeroBustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf

Calderón, C. (2009). todo sobre las empresas y su estructura financiera, Disponible en <http://www.infomype.com/Docs/estructura/financiera>

Castillo, F. (2011). Definición. Financiamiento ABC. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Revista El Pacífico (2009). Comercio un sector en expansión y con potencial de crecimiento. Disponible en: <https://es.scribd.com/doc/208456154/Financiamiento-55>

Filippo, A. (2011). Tesis Financiamiento del desarrollo económico. Disponible en: http://www.econ.uba.ar/www/servicios/biblioteca/bibliotecadigital/bd/tesis_doc/filippo.pdf

Gallo, A. (2010). En su tesis “*Caracterización del financiamiento de la capacitación y de la rentabilidad de las mypes del sector comercio-rubro vehículos menores (motos) en la ciudad de Piura, periodo 2010*” Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/descargar.php?file=a5143226cfe0e6127fa25df2a0ef2ae1067d915e65579b0bb2d4e005018cac5cfa1ab63>

Hernández, R. (2013). Análisis financiero mediante indicadores para la toma de decisiones. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/análisis-financiero-mediante-indicadores-para-la-toma-de-decisiones/>

Diario Grupo Andina (2011). “*El financiamiento en Importaciones*” Disponible en: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-financiamiento-de-importacion-motos-y-mototaxis-se-incremento-mas-45%-primer-bimestre-del-ano-169759.aspx>

Diario Gestión 25 (2015). “*Leasing vehicular representa el 22% del total de contratos de arrendamientos financieros*” Disponible en: <http://gestion.pe/empresas/leasing-vehicular-representa-22-total-contratos-arrendamientos-financieros-2138266>

Jiménez, J. (2009). *Estructura de Financiamiento y Restricciones Financieras de las empresas en Colombia.* CAF Banco de Desarrollo de América Latina. Documentos de Trabajo, 2-56. Disponible en: <http://imt.mx/archivos/Publicaciones/PublicacionTecnica/pt288.pdf>

Lavanda, D (2010). *Definiciones Factoring, USMP 2010.* Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos18/factoring/factoring.shtml>

Lerma, A. & Martín, A. & Castro, A. & Flores, E. & Martínez, H. & Mercado, C. & Morales, A. & Olivares, A. & Rangel, M. & Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento.* México: Cengage Learning Editores, S.A. Disponible en:
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Marquez, L. (2007). Tesis *Efectos del Financiamiento En Las Empresas.* Disponible en:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

Mendoza, J (2013). Tesis “*Políticas de financiamiento – caso wanxin motors-Upao Piura.* Disponible en: <http://es.slideshare.net/proyecto-de-tesis-empresa-wanxin-motors/politicadefinanciamiento/upao-piura>

Morán, A. (2010). *Entidades financieras. Recuperado el 13 de Octubre de 2010, disponible en:*
http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/entidadesfinancieras.htm#_Toc54852237.

Montenegro, T. & Muñoz, G. (2012). *Trabajo de Investigación para SIG - Empresa Servimotor EIRL, Piura 2012.* Disponible en:
<https://servimotorsig.wordpress.com/la-empresa/>

Oshiro, J. (2015). Noticia “*Venta de Motocicletas en el Perú las 266 mil unidades en el 2015*”: Disponible en: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/venta-de-motocicletas-en-peru-alcanzo-las-266-mil-unidades-en-2015>

Pérez L, & Capillo, F. (2011). Tesis: *Financiamiento.* [Citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:
http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237

Reyes, S (2009). Tesis *Fuentes y Formas de Financiamiento, Sevilla España 2009.* Disponible en: http://www.fuentes_y_formas_de_financiamiento.Reyes/samaniego.com/HTML

Saavedra, C (2010). USMP. Tesis *El Arrendamiento Financiero (Leasing) En La Gestión Financiera.* Disponible en: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/377/1/saavedra_cc.pdf

Crestelo, L (2009). Tesis *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento.* Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-el-financiamiento-y-sus-teorias>

Sarmiento R. (2011). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [Citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Superintendencia de Bancos de Guatemala (2010). *Análisis financiero de sectores Económicos.* Disponible en: http://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=471455&name=DLFE-9623.pdf.

Vera, M. (2005). Su tesis “*Comercialización de Motos en Chulucanas*” Disponible en: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/312/tolentino_karina_estudio_de_la_comercializ.3%93n_de_motos_de_chulucanas.pdf?sequence=1

Vega, C. (2012). Disponible en: “*Análisis del financiamiento para las empresas en la Región Piura (Perú)*”, http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1793/0261_Vega.pdf?sequence=1

6.2 Anexos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

La información que usted proporcionará será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración, para desarrollar mi informe de tesis titulado:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO VENTA DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS MENORES EN EL PERÚ. CASO: SERVIMOTOR EIRL - PIURA 2015.

Encuestador(a): Catalina E. Benites Arellano. **Fecha:** agosto, 2016

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

I. DATOS GENERALES

1. Edad del representante de la empresa:

- a) 18 – 25
- b) 26 – 40
- c) 41-60
- d) Más de 60 años

2. Sexo:

- a) Masculino
- b) Femenino

3. Grado de instrucción:

- a) Secundaria
- b) Superior técnica
- c) Superior Universitaria

4. Estado Civil:

- a) Soltero
- b) Casado
- c) Divorciado
- d) Otros

5. Profesión u ocupación del propietario y/o representante legal:

- a) Administrador
- b) Contador
- c) Economista
- d) Abogado
- e) Profesor
- f) Ingeniero
- g) Otro

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA.

6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:

- a) 1 - 3 años
- b) 5 - 10 años
- c) Más de 10 años

7. ¿Cuál es la situación de la empresa?

- a) Formal
- b) Informal

8. ¿Cuál es el número de trabajadores?

- a) 1 a 10 trabajador
- b) 10 a 30 trabajadores
- c) 30 a 50 trabajadores
- d) Más de 50 trabajadores

9. ¿Cuál es el número de trabajadores permanentes

- a) 1 a 10 trabajador
- b) 10 a 30 trabajadores
- c) 30 a 50 trabajadores
- d) Más de 50 trabajadores

10. ¿Cuál es el número de trabajadores eventuales?

- a) 1 a 10 trabajador
- b) 10 a 30 trabajadores
- c) 30 a 50 trabajadores
- d) Más de 50 trabajadores

11. La empresa fue formada con el objetivo de:

- a) Obtener ganancias
- b) Generar empleo
- c) Por Subsistencia

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA:

12. Como financia su actividad comercial

- a) Con autofinanciamiento
- b) Con financiamiento de Terceros
- c) Financiamiento mixto.

13. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento

- a) Entidades bancarias
- b) Entidades no bancarias
- c) Sector informal (Prestamistas usureros)

14. Quién le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito

- a) Entidades bancarias
- b) Entidades no bancarias
- c) Sector informal (Prestamistas usureros)

15. Su empresa ha optado alguna vez por financiamiento Factoring?

- a) Si
- b) No

16. ¿Considera usted favorable el crédito del Factoring para la obtención de la disponibilidad inmediata (Liquidez) en la Empresa?

- a) Muy favorable
- b) Favorable
- c) Poco Favorable

17. Conoce del Financiamiento de Importación?

- a) Si
- b) No

18. Considera usted que la utilización de los créditos financieros tales como el Factoring, Financiamiento en Importación, ¿beneficia a la empresa porque permite tomar una mejor decisión de inversión y financiamiento?

- a) Muy favorable a la empresa
- b) Favorable dependiendo del uso de la información
- c) No beneficia a la empresa

19. ¿Cuántas veces solicitó crédito en el año anterior?

- a) 01 vez
- b) 02 veces
- c) 03 veces
- d) Más de 3 veces

20. ¿A quién solicito el crédito?

- a) Bancos
- b) Cajas Municipales.
- c) Sector informal (Prestamistas usureros)

21. ¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito solicitado?

- a) Hasta 6 meses
- b) Hasta 12 meses
- c) Hasta 18 meses
- d) Hasta 24 meses
- e) Más de 24 meses

22. ¿Cuál fue la tasa de interés que pagó?

- a) De 5 % a 10% anual
- b) De 10% a 25% anual
- c) Más del 25% anual
- d) No precisa

23. ¿Cuál fue el requisito solicitado para el otorgamiento del crédito?

- a) Estados financieros
- b) Flujo de caja proyectado
- c) Garantía hipotecaria
- d) Aval
- e) Capacidad de pago
- f) Otros.

24. ¿Cuál fue el monto de crédito otorgado?

- a) 1000 - 10,000
- b) 11,000 - 25,000
- c) MAS DE 50,000

25. ¿Cuál fue el destino del crédito obtenido

- a) Compra de activos fijos
- b) Capital de trabajo
- c) Mejoramiento del local
- d) Programas de capacitación
- e) Otros.

26. El financiamiento obtenido cumplió con el objetivo para el cual fue solicitado?

- a) Si
- b) No

Gracias por su apoyo en la investigación



Dr. Luis Gabriel Cayo Quispe

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1. DATOS DEL EXPERTO

Nombre y Apellidos: Luis Gabriel Cayo Quispe
Profesión : Contador Público y Abogado
Grado Académico : Dr. en Contabilidad y Finanzas
Centro Trabajo : Independiente
DNI : 06658394
Nº Matrícula : CPCL Nº 12485 CAL Nº 50618

2.- RESPONSABLE DE LA INVESTIGACIÓN

DOCENTE TUTOR INVESTIGADOR: Mgr. CPC. Maria Fany Martinez Ordinola

3.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. OBJETIVO GENERAL:

Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados en el Perú y de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados en el Perú.
2. Describir las principales características del financiamiento de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015
3. Hacer el análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio - rubro venta de vehículos motorizados en el Perú y de SERVIMOTOR EIRL - Piura 2015

4.- JUICIO DEL EXPERTO RESPECTO AL CUESTIONARIO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Considera que las dimensiones de las variables están inmersas en el contexto teórico, de forma:

- a) Suficiente (X) b) Medianamente suficiente () c) Insuficiente ()

4.2 Considera que los indicadores de las variables están inmersos en el contexto teórico, de manera:

- a) Suficiente (X) b) Medianamente suficiente () c) Insuficiente ()

4.3 Considera que las preguntas del cuestionario miden los indicadores seleccionados por las variables de manera:

- a) Suficiente (X) b) Medianamente suficiente () c) Insuficiente ()

4.4 El instrumento diseñado mide las variables de manera:

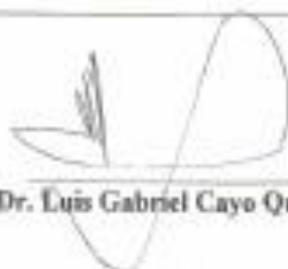
- a) Suficiente (X) b) Medianamente suficiente () c) Insuficiente ()

4.5 El instrumento diseñado a su juicio es:

- a) Válido (X) b) No Válido ()

Observaciones: _____

La investigación es adecuada y servirá para maximizar los beneficios de las operaciones de compra - venta de vehículos motorizados tanto de los demandantes como ofertantes de la ciudad de Piura con posibilidad de extenderse a nivel nacional


Dr. Luis Gabriel Cayo Quispe

PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	30.00
Costo del Taller	01		1300.00
TOTAL, S/.			1330.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	120	Horas		150.00
Movilidad	20	Pasajes	15.00	300.00
TOTAL, S/.				450.00

SUNAT DECLARACIÓN		DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA TERCERA CATEGORIA Ejercicio gravable 2015		Copia para el Contribuyente
FAGO 682	RUC	20440983261		
	RAZON SOCIAL	SERVIMOTOR E.I.R.L.		
1.- ESTADOS FINANCIEROS				
I.-Balance General				
ACTIVO			Valor Histórico Al 31 Dic. de 2015	
Caja y Bancos	359		775,783	
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360			
Cuentas por cobrar com.- terceros	361		976,414	
Ctas por cobrar com - relacionadas	362			
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363		1,134,263	
Cuentas por cobrar div. - terceros	364		23,212	
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365			
Serv. y otros contratad. p anticip.	366			
Estimación de ctas cobranza dudosa	367		(198,915)	
Mercaderías	368		4,164,718	
Productos terminados	369			
Subproductos, desechos y desperdic.	370			
Productos en proceso	371			
Materias primas	372			
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373			
Envases y embalajes	374			
Existencias por recibir	375			
Desvalorización de existenciãs	376			
Activos no ctes manten. p la venta	377			
Otros activos corrientes	378			
Inversiones mobiliarias	379			
Inversiones inmobiliarias	380			
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381		867,404	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382		1,380,560	
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383		(917,280)	
Intangibles	384		42,206	
Activos biológicos	385			
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386			
Desvalorización de activo inmoviliz	387			
Activo diferido	388		124,029	
Otros activos no corrientes	389		764,730	
TOTAL ACTIVO NETO	390		9,137,124	
PASIVO			V.Histórico 31 Dic 2015	
Sobregiros bancarios	401			
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402		414,449	
Remuneraciones y participaciones por pagar	403		207,008	
Ctas p pagar comercial - terceros	404			
Ctas p pagar comer - relacionadas	405			
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406		46,115	
Ctas por pagar diversas - terceros	407		7,954	
Ctas p pagar divers - relacionadas	408			
Obligaciones financieras	409		2,579,375	
Provisiones	410			
Pasivo diferido	411		777,308	
TOTAL PASIVO	412		4,032,209	

PATRIMONIO	Valor Histórico	
	Al 31 Dic. de 2015	
Capital	414	1,700,000
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	2,613,489
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	791,426
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	5,104,915
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	9,137,124

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
Importe		
Al 31 Dic. de 2015		
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	26,549,004
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	(12,056)
Ventas Netas	463	26,536,948
(-) Costo de Ventas	464	(20,454,968)
Resultado Bruto	466	6,081,980
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	(4,564,846)
(-) Gastos de administración	469	(1,226,531)
Resultado de operación	470	290,603
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	(298,668)
(+) Ingresos financieros gravados	473	32,741
(+) Otros ingresos gravados	475	1,257,044
(+) Otros ingresos no gravados	476	
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	1,281,720
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	(110,178)
Resultado antes del impuesto	487	1,171,542
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	(380,116)
Resultado del ejercicio	492	791,426
	Utilidad	
	Pérdida	0

2.- DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	1,171,542
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	103	95,511
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	105	
Renta neta del ejercicio	106	1,267,053
Pérdida del ejercicio	107	0
Ingresos Exonerados	120	
Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	108	0
Renta Neta Imponible	110	1,267,053
Total Impuesto a la Renta	113	380,116
Saldo de pérdidas no compensadas	111	0

3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA		
Créditos sin Devolución		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	380,116
Créditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(465,643)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL (Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129))	506	(85,527)
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	0

4.- DEUDA TRIBUTARIA				Imp. Renta 3ra.		ITF
SALDO POR	A FAVOR DEL	1.- Devolución	137	2	138	
REGULARIZAR	CONTRIBUYENTE	2.- Aplic. F. P.				(85,527)
	A FAVOR DEL FISCO				139	0
Actualización del saldo					142	
Total Deuda Tributaria					505	0
(-)Saldo a favor del exportador					141	143
(-)Pagos realizados antes de presentar este formulario					144	163
(+)Interés moratorio					145	164
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA					146	0
					180	0
						181
Forma de Pago				X	EFFECTIVO	CHEQUE
5.- ITF - IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS						
Monto total de pagos realizados en el ejercicio gravable						155
Monto de pagos realiz. en el ejerc. gravable - utiliz. efect. o Medios de Pago						156
Pago efectuados con otros medios de pago						157
15% sobre el total de pagos realizados en el ejercicio gravable						158
Base Imponible - Alicuota del Ejercicio - Exceso del 15% Total de Pagos						159
ITF - Impuesto a Pagar - Base Imponible x 0.005 % x 2						160

2.- DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	1,171,542
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	103	95,511
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	105	
Renta neta del ejercicio	106	1,267,053
Pérdida del ejercicio	107	0
Ingresos Exonerados	120	
Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	108	0
Renta Neta Imponible	110	1,267,053
Total Impuesto a la Renta	113	380,116
Saldo de pérdidas no compensadas	111	0

3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA		
Créditos sin Devolución		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	380,116
Créditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(465,643)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL (Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129))	506	(85,527)
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	0

4.- DEUDA TRIBUTARIA				Imp. Renta 3ra.			ITF
SALDO POR	A FAVOR DEL	1.- Devolución	137	2	138	(85,527)	
REGULARIZAR	CONTRIBUYENTE	2.- Aplic. F. P.					
	A FAVOR DEL FISCO				139	0	161
Actualización del saldo					142		

6.- IDENTIFICACION		
DATOS GENERALES		
Está exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal		NO
Base Legal de la Exoneración	210	
Otros-Especifique	216	
¿Está inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?		NO
Base Legal	221	
Otros-Especifique	222	
Convenio de Estabilidad		NO
Número de Orden del Formulario con el que comunica el convenio	224	
¿ Esta autorizado a llevar contabilidad en M.E. ?		NO
La Presente Declaración está expresada en:		
La presente declaración rectifica o sustituye a otra		NO
ITF por regularizar		NO
Balance de Comprobación		NO
Sistema de arrastre de pérdidas del ejercicio 2015		
REGIMEN DE LA AMAZONIA		
Acojimiento a la Ley de la Amazonia		NO
Contribuyente Ubicado en la Amazonia		NO

MINERIA E HIDROCARBUROS		
Minería D.S. 014-92-EM		
¿Cuenta con concesiones mineras de labor general o transporte minero?		NO
Cantidad de concesiones y otras actividades sin convenio de estabilidad	228	
Cantidad de concesiones y otras actividades con convenio de estabilidad	238	
Hidrocarburos Ley 26221		
¿Cuenta con Concesiones Mineras (D.S. 024-93-EM) ?		NO
Cantidad de contratos	275	
Cantidad de actividades relacionadas	276	
Cantidad de otras actividades relacionadas	277	
REORGANIZACION DE SOCIEDADES		
¿Ha participado en un proceso de reorganización de sociedades durante el 2015?		NO
Tipo de reorganización	233	
Fecha de reorganización	239	
Empresas participantes	278	
ITAN		
¿ Ha presentado el Formulario Virtual - PDT 648 del ITAN ?		SI
¿Presentó Anexo aprobado por el Reg. del ITAN (D.S.N° 025-2005 EF)?		NO
Los pagos del ITAN son utilizados como gasto		NO
Los pagos del ITAN son utilizados como crédito		NO
7.- INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA		
INFORMACIÓN GENERAL		
Datos del Contador		
Apellidos		
Nombres		
Código de zona de la colegiatura o registro	209	
RUC	208	
C. P. C. Nro.	211	
C. M. A. Nro.	212	
¿El servicio fue prestado en relación de dependencia(Rta.de quinta categoría)?	215	SI
Datos del Representante Legal		
Tipo de Documento	225	01
Número de Documento	226	02803370
Apellidos		TORRES IZQUIERD
Nombres		VICENTE MIGUEL
Instrumentos financieros derivados		
Pérdida del ejerc. por inst. finan. deriv. con fines distintos a los de cobertura		NO
Arrastre de pérdidas del ejercicio 2015		

FIGURA 2 Líneas de Créditos

BBVA Banco Continental [PE] https://www.continentalnetcash.com.pe/SPEKDPO/kdpo_mult_web/servlet/PIBEE?OPERACION=INI

Administración y Control | Atención al Cliente | Imprimir | Lima (595-1200) - Provincias(0800-12668) DEMO **DESCONEXIÓN**

BBVA Continental N° Referencia: 00328021 Usuario: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD | Última conexión: 10/09/2016 09:15:20 **Favoritos**

Inicio → Financiación → Líneas de crédito → Consulta [★ Añadir a Favoritos](#)

EMPRESA: SERVMOTOR EIRL
USUARIO: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD

Líneas de Crédito

Detalle de Línea	
N° de Línea de Crédito:	0011-0278-77-00005884 DOLARES
Importe Línea:	530,000.00
Saldo:	36.85

Movimientos						
F. Anulac.	F. Movil.	Concepto	Canal	Moneda	Importe	Saldo
	05/09/2016	DESEMB.PRESTAMO 0437-9600251310	CONTINET	SOLES	399,000.00	
		T.C. 3.38800		DOLARES	117,768.59	36.85
	05/09/2016	PAGO CUOTA PRE 0437-9600242532 000000001	CONTINET	SOLES	104,079.90	
		T.C. 3.34500		DOLARES	31,115.07	117,805.45
	01/09/2016	PAGO CUOTA PRE 0437-9600241943 000000001	CONTINET	SOLES	79,715.88	
		T.C. 3.35500		DOLARES	23,760.32	86,690.38
	31/08/2016	PAGO CUOTA PRE 0437-9600232901 000000002	CONTINET	SOLES	79,681.59	
		T.C. 3.30300		DOLARES	24,124.01	62,930.06
	31/08/2016	PAGO CUOTA PRE 0437-9600223961 000000001	CONTINET	SOLES	130,000.00	

FIGURA 3 Préstamos

BBVA Banco Continental [PE] https://www.continentalnetcash.com.pe/SPEKDPO/kdpo_mult_web/servlet/PIBEE?OPERACION=INI

Administración y Control | Atención al Cliente | Imprimir | Lima (595-1200) - Provincias(0800-12668) | DEMO | DESCONEXIÓN

BBVA Continental | N° Referencia: 00328021 | Usuario: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD | Última conexión: 10/09/2016 09:15:20 | Favoritos

Inicio → Financiación → Préstamos comerciales → [Detalle de préstamos](#) | [Añadir a Favoritos](#)

EMPRESA: SERVIMOTOR EIRL
USUARIO: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD

2016/09/11 11:01:00

Préstamos |  exportar

Préstamos - Posición Ampliada	
Número de Préstamo	0011-0437-96-00245167
Cuenta de Cargo	0011-0267-01-00063177
Tipo de Préstamo	COMERCIAL
Monto Desembolsado	162,900.00 NUEVOS SOLES
Capital Pendiente de Pago	162,900.00 NUEVOS SOLES
Fecha de Formalización	15/08/2016
Fecha de Vencimiento	17/10/2016
Tasa de Interés	8.0000 % EFECTIVA ANUAL
Tasa de Interés Moratorio	15.0000 %

[Ver Cronograma de Préstamo](#)

FIGURA 4 Préstamos – Cronograma De Pagos

← → ↻ 🏠 [BBVA Banco Continental \[PE\]](#) https://www.continentalnetcash.com.pe/SPEKDPO/kdpo_mult_web/servlet/PIBEE?OPERACION=IN

BBVA Continental N° Referencia: 00328021 ★ Favoritos
 Usuario: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD | Última conexión: 10/09/2016 09:15:20

Inicio → Financiación → Préstamos comerciales → **Detalle de préstamos** ★ Añadir a Favoritos

INFORMACIÓN DE CUENTAS

PAGOS

CHEQUES

FINANCIACIÓN

- Líneas de Crédito
- **Préstamos Comerciales**
- Letras y Facturas
- Factoring Electrónico Proveedor
- Factoring Electrónico
- Leasing
- Carta Fianza

INVERSIONES Y MERCADOS

COMERCIO EXTERIOR

SERVICIOS

ALERTAS

ARCHIVOS Y OPERACIONES

OPERACIONES FRECUENTES

FIRMAS

Préstamos - Cronograma de Pagos	
Número de Préstamo	0011-0437-96-00245167
Cuenta de Cargo	0011-0267-01-00063177
Tipo de Préstamo	COMERCIAL
Monto Desembolsado	162,900.00 NUEVOS SOLES
Capital Pendiente de Pago	162,900.00 NUEVOS SOLES
Fecha de Formalización	15/08/2016
Fecha de Vencimiento	17/10/2016
Tasa de Interés	8.9000 % EFECTIVA ANUAL
Tasa de Interés Moratorio	15.0000 %

DETALLE DEL CRONOGRAMA								
Cuota	Fecha Vencimiento	Saldo Pendiente	Amortización	Intereses	Comisión por Envío de Información	Seguro Desgrav	Otros Seguros	Total a Pagar
001	15/09/2016	81,739.27	81,160.73	1,200.38	5.50	0.00	0.00	82,366.61
002	17/10/2016	0.00	81,739.27	621.83	5.50	0.00	0.00	82,366.60
TOTAL PENDIENTE			162,900.00	1,822.21	11.00	0.00	0.00	164,733.21

[Volver](#)

FIGURA 5 Leasing

Empresas | BBVA Contine- x https://www.continentaln- x

BBVA Banco Continental [PE] https://www.continentalnetcash.com.pe/SPEKDPO/kdpo_mult_web/servlet/PIBEE?OPERACION=INIC

Administración y Control | Atención al Cliente | Imprimir | Lima (595-1200) - Provincias(0800-12668) | DEMO | DESCONEXIÓN x

BBVA Continental N° Referencia: 00328021 Usuario: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD | Última conexión: 10/09/2016 09:15:20 Favoritos

Inicio → Financiación → Leasing → Cronograma de pagos ★ Añadir a Favoritos

2016/09/11 11:04:20

EMPRESA: SERVIMOTOR EIRL
USUARIO: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD

Leasing

Leasing - Posición Ampliada	
Número de Leasing	0011-0809-81-00541970
Tipo de Leasing	UNIDAD DE TRANSPORTES
Situación	ACTIVO
Fecha de Activación	29/05/2014
Cuenta de Cargo	0011-0287-27-0200603
Moneda	DÓLARES
Capital Financiado	28,021.18
Valor Venta Desembolsado	32,966.10
Capital Pendiente de Pago	7,595.51
Opción de Compra	1.00
Vencimiento Última Cuota	29/05/2017
Tasa de Interés Anual TEA	7.50%

[Ver Cronograma de Leasing](#)
[Ver Cuotas Extraordinarias](#)

FIGURA 6 Contratos Leasing

Empresas | BBVA Contine x https://www.continentalnetcash.com.pe/SPEKDPO/kdpo_mult_web/servlet/PIBEE?OPERACION=INI

BBVA Banco Continental [PE] https://www.continentalnetcash.com.pe/SPEKDPO/kdpo_mult_web/servlet/PIBEE?OPERACION=INI

Administración y Control | Atención al Cliente | Imprimir | Lima (595-1200) - Provincias(0800-12668) DEMO **DESCONEXIÓN**

BBVA Continental N° Referencia: 00328021 Usuario: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD | Última conexión: 10/09/2016 09:15:20 **Favoritos**

Inicio -> Financiación -> Leasing -> **Cronograma de pagos** [★ Añadir a Favoritos](#)

2016/09/11 11:04:20

EMPRESA: SERVIMOTOR EIRL
USUARIO: VICENTE MIGUEL TORRES IZQUIERD

Contratos Leasing

Contratos Leasing						
Número de Contrato	Tipo	Situación	Capital Financiado	Capital Pendiente	Moneda	Deuda Vencida
0011-0808-81-00541970	UNIDAD DE TRANSPORTES	ACTIVO	28,021.18	7,595.51	DÓLARES	NO

FIGURA 7 Finanzas 2015

SERVIMOTOR EIRL
AREA DE CONTABILIDAD

BCO CREDITO	843735.96
SCOTIABANK	772590
BBVA CORTO PLAZO	1679354.81
BCO FINANCIERO	295000
	2818090.77
BBVA LARGO PLAZO	1018378.16

SITUACION DE PRESTAMOS BANCARIOS

AL: 16/09/2016 S/. 3,836,468.93

BANCO DE CREDITO

N° OPERACIÓN	FECHA INGRESO	MONTO	COMISION DESEMBOLSO	MONEDA	TASA	PLAZO	CUOTA	FECHA VENCIMIENTO	AMORTIZACION	INTERES	IMPORTE CUOTA
PAG IMP	10/10/2014	\$53,534.81	S/. 155,625.69	DOLARES	6.00%	90	1	09/01/2015	53,534.81	886.67	54,421.48
FEC 2118569	14/10/2014	S/. 132,254.24		SOLES	7.20%	90	1	13/11/2014	44,084.75	768.48	44,853.23
							2	15/12/2014	44,084.75	546.58	44,631.33
							3	12/01/2015	44,084.74	239.04	44,323.78
FEC 2118558	14/10/2014	S/. 165,008.71		SOLES	7.20%	90	1	13/11/2014	55,002.90	958.81	55,961.71
							2	15/12/2014	55,002.90	681.95	55,684.85
							3	12/01/2015	55,002.91	298.24	55,301.15
FEC 2118544	14/10/2014	S/. 149,040.13		SOLES	7.20%	90	1	13/11/2014	49,680.04	866.02	50,546.06
							2	15/12/2014	49,680.04	615.96	50,296.00
							3	12/01/2015	49,680.05	269.38	49,949.43
FEC 2134371	12/11/2014	S/. 11,712.99		SOLES	7.20%	45	1	12/01/2015	11,712.99	138.80	11,851.79
FEC 2134360	12/11/2014	S/. 137,340.60		SOLES	7.20%	45	1	12/01/2015	137,340.60	1,627.55	138,968.15
FEC 2143171	26/11/2014	S/. 228,514.44		SOLES	7.20%	90	1	12/01/2015	114,257.22	2,083.67	116,340.89
							2	24/02/2015	114,257.22	952.80	115,210.02
FEC 2147076	03/12/2014	S/. 51,474.62		SOLES	7.20%	60	1	02/02/2015	51,474.62	610.00	52,084.62
FEC 2147068	03/12/2014	S/. 58,551.48		SOLES	7.20%	60	1	02/02/2015	58,551.48	693.86	59,245.34
FEC 2153139	15/12/2014	S/. 145,858.46		SOLES	7.30%	90	1	29/01/2015	72,929.23	1,290.29	74,219.52
							2	16/03/2015	72,929.23	659.55	73,588.78
FEC 2167133	09/01/2015	S/. 185,190.94		SOLES	7.40%	90	1	23/02/2015	92,595.47	1,659.99	94,255.46
							2	09/04/2015	92,595.47	830.00	93,425.47
FEC 2168228	13/01/2015	S/. 288,403.24		SOLES	7.40%	90	1	27/02/2015	144,201.62	2,585.16	146,786.78
							2	13/04/2015	144,201.62	1,292.58	145,494.20

BANCO SCOTIABANK

N° OPERACIÓN	FECHA INGRESO	MONTO		MONEDA		PLAZO	CUOTA	FECHA VENCIMIENTO	AMORTIZACION	INTERES	COMISIONES	IMPORTE CUOTA
882033	06/01/2014	S/. 250,000.00	S/. 229,842.36	SOLES	7.50%	360	1	05/02/2014	20,157.64	1,511.23	10.00	21,678.87
		209,562.87	2				07/03/2014	20,279.49	1,389.38	10.00	21,678.87	
		189,203.15	3				07/04/2014	20,359.72	1,309.15	10.00	21,678.87	
		168,678.00	4				07/05/2014	20,525.15	1,143.72	10.00	21,678.87	
		148,028.77	5				06/06/2014	20,649.23	1,019.64	10.00	21,678.87	
		127,284.64	6				07/07/2014	20,744.13	924.74	10.00	21,678.87	
		106,385.20	7				06/08/2014	20,899.44	769.43	10.00	21,678.87	
		85,359.42	8				05/09/2014	21,025.78	643.09	10.00	21,678.87	
		64,223.79	9				06/10/2014	21,135.63	533.24	10.00	21,678.87	
		42,943.15	10				05/11/2014	21,280.64	388.23	10.00	21,678.87	
		21,533.87	11				05/12/2014	21,409.28	259.59	10.00	21,678.87	
		0.00	12				05/01/2015	21,533.87	134.52	10.00	21,678.39	
		957198	16/10/2014				S/. 200,000.00		SOLES	6.00%	90	1
							2	14/01/2015	100,730.88	490.31	10.00	101,231.19
959763	27/10/2014	S/. 121,080.00		SOLES	6.00%	90	1	26/12/2014	60,097.78	1,181.59	10.00	61,289.37
							2	25/01/2015	60,982.22	296.83	10.00	61,289.05
960827	30/10/2014	S/. 201,510.00		SOLES	6.00%	90	1	29/12/2014	100,018.68	1,966.49	10.00	101,995.17
							2	28/01/2015	101,491.32	754.27	10.00	102,255.59

BANCO CONTINENTAL BBVA

N° OPERACIÓN	FECHA	MONTO		MONEDA		PLAZO	CUOTA	CHA VENCIMIEN	AMORTIZACION	INTERES	COMISIONES	MPORTE CUOTA
63685	11/11/2013	S/. 1,600,000.00	-S/. 40,102.04	SOLES	7.30%	390	1	11/12/2013	40,102.04	9,422.10	5.50	49,529.64
			2				13/01/2014	39,416.63	10,107.51	5.50	49,529.64	
			3				11/02/2014	40,869.62	8,654.52	5.50	49,529.64	
			4				11/03/2014	41,393.46	8,130.68	5.50	49,529.64	
			5				11/04/2014	40,771.58	8,752.56	5.50	49,529.64	
			6				12/05/2014	41,019.70	8,504.44	5.50	49,529.64	
			7				11/06/2014	41,536.40	7,987.74	5.50	49,529.64	
			8				11/07/2014	41,781.00	7,743.14	5.50	49,529.64	
			9				11/08/2014	41,776.38	7,747.76	5.50	49,529.64	
			10				11/09/2014	42,030.62	7,493.52	5.50	49,529.64	
			11				13/10/2014	42,052.19	7,471.95	5.50	49,529.64	
			12				11/11/2014	42,994.04	6,530.10	5.50	49,529.64	
			13				11/12/2014	43,021.38	6,502.76	5.50	49,529.64	
			14				11/01/2015	42,856.80	6,667.34	5.50	49,529.64	
			15				11/02/2015	43,527.10	5,997.04	5.50	49,529.64	
			16				11/03/2015	44,167.19	5,356.95	5.50	49,529.64	
			17				13/04/2015	43,493.69	6,030.45	5.50	49,529.64	
			18				11/05/2015	44,648.90	4,875.24	5.50	49,529.64	
			19				11/06/2015	44,396.69	5,127.45	5.50	49,529.64	
			20				13/07/2015	44,509.69	5,014.45	5.50	49,529.64	
96-15560	23/10/2014	S/. 650,000.00		SOLES	6.50%	60	1	24/11/2014	215,365.82	3,648.75	5.50	219,020.07
							2	23/12/2014	216,804.08	2,210.49	5.50	219,020.07
							3	23/01/2015	217,830.10	1,184.46	5.50	219,020.06
96-21730	11/11/2014	S/. 287,000.00		SOLES	6.50%	60	1	11/12/2014	143,148.69	1,510.11	5.50	144,664.30
							2	12/01/2015	143,851.31	807.5	5.50	144,664.31
96-27399	25/11/2014	S/. 100,000.00		SOLES	6.70%	60	1	25/01/2015	100,000.00	1,104.92	5.50	101,110.42
96-28875	28/11/2014	S/. 80,000.00		SOLES	6.70%	60	1	28/01/2015	80,000.00	883.94	5.50	80,889.44
96-30128	01/12/2014	S/. 110,000.00		SOLES	6.70%	60	1	01/02/2015	110,000.00	1,235.45	5.50	111,240.95
96-34204	12/12/2014	S/. 288,000.00		SOLES	6.70%	60	1	12/01/2015	143,597.93	1,612.80	5.50	145,216.23
							2	12/02/2015	144,402.07	808.65	5.50	145,216.22
96-73133	15/12/2014	S/. 400,000.00		SOLES	6.70%	120	1	15/01/2015	99,145.80	2,240.00	5.50	101,391.30
							2	16/02/2015	99,646.51	1,739.29	5.50	101,391.30
							3	16/03/2015	100,368.35	1,017.45	5.50	101,391.30

							4	15/04/2015	100,839.34	546.44	5.50	101,391.28
96-35294	15/12/2014	S/. 130,000.00		SOLES	6.70%	60	1	15/01/2015	64,824.40	728.00	5.50	65,557.90
							2	16/02/2015	65,175.60	376.79	5.50	65,557.89
96-39753	29/12/2015	S/. 225,000.00		SOLES	6.70%	90	1	29/01/2015	74,577.06	1,260.00	5.50	75,842.56
							2	02/03/2015	74,967.44	869.62	5.50	75,842.56
							3	30/03/2015	75,455.50	381.56	5.50	75,842.56
96-46873	19/01/2015	S/. 289,500.00		SOLES	6.70%	90		19/02/2015	95,932.38	1,621.20	8.50	97,562.08
								19/03/2015	96,574.77	978.81	8.50	97,562.08
								20/04/2015	96,992.85	560.73	8.50	97,562.08
96-45222	14/01/2015	S/. 70,000.00		SOLES	6.70%	60	1	16/02/2015	70,000.00	417.37	8.50	70,425.87
96-43270	09/01/2015	S/. 220,000.00		SOLES	6.70%	60	1	09/02/2015	109,662.97	1,232.00	8.50	110,903.47
							2	09/03/2015	110,337.03	557.94	8.50	110,903.47
96-50161	27/01/2015	S/. 329,000.00		SOLES	6.70%	90		27/02/2015	109,014.98	1,842.40	5.50	110,862.88
								27/03/2015	109,744.98	1,112.40	5.50	110,862.88
								27/04/2015	110,240.04	617.35	5.50	110,862.89
	30/01/2015	S/. 160,000.00		SOLES	6.70%	60	1	02/03/2015	79,754.89	896.00	8.50	80,659.39
							2	30/03/2015	80,245.11	405.78	8.50	80,659.39

BANCO FINANCIERO

N° OPERACIÓN	FECHA INGRESO	MONTO	MONEDA	PLAZO	CUOTA	FECHA VENCIMIENTO	AMORTIZACION	INTERES	COMISIONES	IMPORTE CUOTA
674177540	09/10/2014	S/. 280,000.00	SOLES	90	1	07/01/2015	280,000.00	5,118.49		285,118.49
	08/01/2015	S/. 295,000.00	SOLES	90	1	08/04/2015				

SERVIMOTOR EIRL
AREA DE CONTABILIDAD

2.80

ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCION	MARCA	MODELO	ORIGEN	UNIT EN \$	TOTAL EN \$	PRORRATA	TOTAL EN SOLES	COSTO UNITARIO S/.	COSTO UNITARIO \$
1	390	390 CASCOS	EBF	7 2.0 DECORADO	BRASIL	17.50	6,825.00	37.47%	24,503.04	62.83	22.44
2	320	320 CASCOS	EBF	FIT DECORADO	BRASIL	16.20	5,184.00	28.46%	18,811.54	58.16	20.77
3	51	51 CASCOS	EBF	THUNDER OPEN SC	BRASIL	26.00	1,326.00	7.28%	4,760.59	93.34	33.34
4	1	01 CASCO	EBF	SIX ALUMINIUM	BRASIL	55.00	55.00	0.30%	197.46	197.46	70.52
5	1	01 CASCO	EBF	SIX REPSOL	BRASIL	66.67	66.67	0.37%	239.36	239.36	85.48
6	1	01 CASCO	EBF	SIX ZUMBI	BRASIL	55.00	55.00	0.30%	197.46	197.46	70.52
7	184	184 CASCOS	EBF	FIT SOLID	BRASIL	16.20	2,980.80	16.36%	10,701.64	58.16	20.77
8	1	01 CASCO	EBF	SPARK DRAGON	BRASIL	45.22	45.22	0.25%	162.35	162.35	57.98
9	2	02 CASCOS	EBF	SPARK TOR	BRASIL	45.22	90.44	0.50%	324.70	162.35	57.98
10	6	06 CASCOS	EBF	7 2.0 FEMME	BRASIL	17.50	105.00	0.58%	376.97	62.83	22.44
11	27	27 CASCOS	EBF	THUNDER OPEN FE	BRASIL	26.00	702.00	3.85%	2,520.31	93.34	33.34
12	8	08 CASCOS	EBF	SUPER MOTARD SC	BRASIL	65.00	520.00	2.85%	1,866.90	233.36	83.34
13	4	04 CASCOS	EBF	SUPER MOTARD	BRASIL	65.00	260.00	1.43%	933.45	233.36	83.34
							18,215.13	100%	65,395.76		

FLETE INTERNO	647.00		
VALOR FOB	18,862.13		
FLETE	1,950.00		
SEGURO	81.61		
VALOR CIF	20,893.74		
TIPO DE CAMBIO	2.80		
VALOR CIF EN SOLES	58,502.47		58,502.47
		IGV	
DERECHOS ADUANEROS	1,980.00	11,174.00	13,454.00
AGENTE MARITIMO	510.00	96.90	606.90
SUNAT PERCEPCION		2,519.00	2,519.00
DESCARGA	907.50	172.43	1,079.93
TRACCION	190.00	36.10	226.10
ESTIBA	100.00		100.00
TRANSPORTE	500.00	95.00	595.00
OPERADOR	456.79	88.79	543.58
COMISION BCP	549.00		549.00
TRANSPORTE A PIURA	1,700.00	323.00	2,023.00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	6,893.29	14,803.22	21,696.51
TOTAL A A SIGNAR	65,395.76	14,803.22	80,198.98

SER/MOTOR/EI/RL
AREA DE CONTABILIDAD

LEASING LOCAL COMERCIAL 19253AFB BANCO CREDITO
LOCAL PRINCIPAL

N° CUOT	AMORTIZ	INTERES	VALOR CL	IGV	TOTAL CU	SALDO CAPITAL	
CI	22,457.06	0.00	22,457.06	4,266.84	26,723.90	-22,457.06	
1	2,701.44	1,466.06	4,166.50	789.74	4,946.24	-2,168.80	mar-09
2	2,720.91	1,436.69	4,166.50	789.74	4,946.24	-27,879.41	abr-09
3	2,740.62	1,416.98	4,166.50	789.74	4,946.24	-30,619.93	may-09
4	2,760.27	1,396.23	4,166.50	789.74	4,946.24	-33,380.20	jun-09
5	2,780.17	1,376.33	4,166.50	789.74	4,946.24	-36,160.37	jul-09
6	2,800.20	1,366.30	4,166.50	789.74	4,946.24	-38,960.67	ago-09
7	2,820.38	1,336.12	4,166.50	789.74	4,946.24	-41,780.96	sep-09
8	2,840.71	1,316.79	4,166.50	789.74	4,946.24	-44,621.66	oct-09
9	2,861.19	1,296.31	4,166.50	789.74	4,946.24	-47,482.86	nov-09
10	2,881.81	1,274.69	4,166.50	789.74	4,946.24	-50,364.66	dic-09
11	2,902.68	1,263.92	4,166.50	789.74	4,946.24	-53,267.24	ene-10
12	2,923.60	1,233.00	4,166.50	789.74	4,946.24	-56,190.74	feb-10
13	2,944.67	1,211.93	4,166.50	789.74	4,946.24	-59,136.31	mar-10
14	2,966.79	1,190.71	4,166.50	789.74	4,946.24	-62,101.10	abr-10
15	2,987.17	1,169.33	4,166.50	789.74	4,946.24	-65,088.27	may-10
16	3,008.70	1,147.80	4,166.50	789.74	4,946.24	-68,096.97	jun-10
17	3,030.38	1,126.12	4,166.50	789.74	4,946.24	-71,127.36	jul-10
18	3,062.22	1,104.28	4,166.50	789.74	4,946.24	-74,179.67	ago-10
19	3,074.22	1,082.28	4,166.50	789.74	4,946.24	-77,253.79	sep-10
20	3,096.38	1,060.12	4,166.50	789.74	4,946.24	-80,350.17	oct-10
21	3,118.69	1,037.81	4,166.50	789.74	4,946.24	-83,468.86	nov-10
22	3,141.17	1,016.33	4,166.50	789.74	4,946.24	-86,610.03	dic-10
23	3,163.81	992.69	4,166.50	789.74	4,946.24	-89,773.84	ene-11
24	3,186.61	969.89	4,166.50	789.74	4,946.24	-92,960.46	feb-11
25	3,209.68	946.92	4,166.50	789.74	4,946.24	-96,170.03	mar-11
26	3,232.71	923.79	4,166.50	789.74	4,946.24	-99,402.74	abr-11
27	3,266.01	900.49	4,166.50	789.74	4,946.24	-102,668.76	may-11
28	3,279.48	877.02	4,166.50	789.74	4,946.24	-105,938.23	jun-11
29	3,303.11	863.39	4,166.50	789.74	4,946.24	-109,241.34	jul-11
30	3,326.92	829.68	4,166.50	789.74	4,946.24	-112,568.26	ago-11
31	3,360.90	806.60	4,166.50	789.74	4,946.24	-115,919.16	sep-11
32	3,376.06	781.46	4,166.50	789.74	4,946.24	-119,294.21	oct-11
33	3,399.38	767.12	4,166.50	789.74	4,946.24	-122,693.69	nov-11

34	3,423.88	732.62	4,166.50	789.74	4,946.24	-126,117.47	dic-11
35	3,448.66	707.96	4,166.50	789.74	4,946.24	-129,666.02	ene-12
36	3,473.41	683.09	4,166.50	789.74	4,946.24	-133,039.43	feb-12
37	3,498.44	668.06	4,166.50	789.74	4,946.24	-136,637.87	mar-12
38	3,623.66	632.84	4,166.50	789.74	4,946.24	-140,061.63	abr-12
39	3,649.06	607.46	4,166.50	789.74	4,946.24	-143,610.68	may-12
40	3,674.63	681.87	4,166.50	789.74	4,946.24	-147,185.21	jun-12
41	3,600.39	666.11	4,166.50	789.74	4,946.24	-160,786.60	jul-12
42	3,626.34	630.16	4,166.50	789.74	4,946.24	-164,411.94	ago-12
43	3,652.48	604.02	4,166.50	789.74	4,946.24	-168,064.42	sep-12
44	3,678.80	477.70	4,166.50	789.74	4,946.24	-161,743.22	oct-12
45	3,706.32	461.18	4,166.50	789.74	4,946.24	-165,448.64	nov-12
46	3,732.02	424.48	4,166.50	789.74	4,946.24	-169,180.66	dic-12
47	3,758.92	397.68	4,166.50	789.74	4,946.24	-172,939.48	ene-13
48	3,786.01	370.49	4,166.50	789.74	4,946.24	-176,726.49	feb-13
49	3,813.30	343.20	4,166.50	789.74	4,946.24	-180,538.79	mar-13
50	3,840.78	316.72	4,166.50	789.74	4,946.24	-184,379.67	abr-13
51	3,868.47	288.03	4,166.50	789.74	4,946.24	-188,248.04	may-13
52	3,896.36	260.16	4,166.50	789.74	4,946.24	-192,144.39	jun-13
53	3,924.43	232.07	4,166.50	789.74	4,946.24	-196,068.82	jul-13
54	3,962.71	203.79	4,166.50	789.74	4,946.24	-200,021.63	ago-13
55	3,981.20	176.30	4,166.50	789.74	4,946.24	-204,002.73	sep-13
56	4,009.90	146.60	4,166.50	789.74	4,946.24	-208,012.63	oct-13
57	4,038.80	117.70	4,166.50	789.74	4,946.24	-212,061.43	nov-13
58	4,067.91	88.69	4,166.50	789.74	4,946.24	-216,149.34	dic-13
59	4,097.23	69.27	4,166.50	789.74	4,946.24	-220,276.67	ene-14
60	4,126.98	29.62	4,166.50	789.74	4,946.24	-224,443.66	feb-14
	122,693.69	36,927.97	169,621.66	30,328.26	189,949.82		

Honda del Perú S.A.
ESTADO DE CUENTA DEL CLIENTE AL 01/01/2016

SERVIMOTOR E.I.R.L.	Garantía Hipoteca	0
AV. LUIS ANTONIO EGUIGUREN NRO. 1048	Fianza	0
PIURA - PIURA	Línea de Crédito	30,000.00
Teléfono : (073) 308 Fax : (073) 308346	Línea Disponible	0
Correo : servimotor2003@hondoperu.com		

(Cifras expresadas en US\$)

Línea	Número Document o	Fecha Emisión	Fecha Vencimient o	Sistema Venta	Banco	Código de Pago	Saldo S/.	Saldo US\$
Autos								
	FP-018-16742	25/02/2013	25/02/2013	Cortado-Adelantado		018-16742	0	440
Total Línea:							0	440
Motos								
	FP-017-77931	26/12/2013	26/12/2013	Cortado-Adelantado		017-77931	29,958.03	0
	FP-017-77932	26/12/2013	26/12/2013	Cortado-Adelantado		017-77932	49,896.70	0
	LE-001-106148	27/11/2013	25/01/2014	Letra a 60 días	Banco Continental	3391304829	17,043.00	0
	LE-001-106149	27/11/2013	25/01/2014	Letra a 60 días	Banco Continental	3391304828	51,129.00	0
	LE-001-106346	30/12/2013	13/02/2014	Letra a 46 días			130,000.00	0
Motocarrros								
	LE-001-105987	20/11/2013	20/12/2013	Letra a 30 días			42,772.00	0
	FP-017-78185	30/12/2013	30/12/2013	Cortado-Adelantado		017-78185	18,217.70	0
	FP-017-78106	30/12/2013	30/12/2013	Cortado-Adelantado		017-78106	12,145.14	0
	LE-001-105915	11/11/2013	10/01/2014	Letra a 60 días	Banco Continental	3221303915	80,197.50	0

Agradecemos cancelar sus obligaciones oportunamente en el banco indicado (letras) o en nuestras cuentas

De tener alguna observación al presente estado de cuenta, sírvanse formularla por esta vía

Esta información se emite por vía electrónica y no requiere firmas.