

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LOS
TALLERES DE MECANICA AUTOMOTRIZ EN EL PERÚ.**

**CASO: TALLER DE MECANICA AUTOMOTRIZ
CHIKI CAR EIRL. LA ARENA – PIURA, 2018.**

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

AUTOR

BACH. HERMO FABIAN RAMOS SILVA

ASESORA

MGTR. MARIA FANY MARTINEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2018

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LOS
TALLERES DE MECANICA AUTOMOTRIZ EN EL PERÚ.**

**CASO: TALLER DE MECANICA AUTOMOTRIZ
CHIKI CAR EIRL. LA ARENA – PIURA, 2018.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Presidente

Mgtr. Donald Errol Savitzky Mendoza
Secretario

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo
Miembro

Mgtr. María Fany Martínez Ordinola
Asesora

AGRADECIMIENTO

A Dios, ser maravilloso, por la vida, la fortaleza, sabiduría y la salud que me permitió seguir en los momentos de debilidad para lograr mis metas, por brindarme buenas experiencias, aprendizajes y sobre todo felicidad.

A mi familia, por su apoyo incondicional en mis estudios.

A mi asesora de tesis Mgtr. CPC. María Fany Martínez Ordinola, que, con su gran espíritu de enseñanza, me brindó excelentes conocimientos para una buena formación profesional y culminar con éxito mi profesión.

DEDICATORIA

Con mucho cariño, a mi madre Asunciona Silva, por su esfuerzo, amor y cariño brindados en todas las etapas de mi vida.

A mi esposa Maritza, a mi hija Fernanda,
A mis hermanos, por su comprensión y respeto a mis estudios, y su apoyo incondicional.

RESUMEN

1. La presente investigación tuvo como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018. La metodología de la investigación fue de tipo descriptivo, nivel cualitativo, diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Utilizó la técnica de recolección de datos como es la encuesta, la entrevista y observación directa. Para el recojo de información hizo uso de un instrumento de recolección de datos a manera de cuestionario pre estructurado con 34 preguntas dirigidas a dar respuesta a los objetivos específicos planteados, el cual fue aplicado a un representante de la empresa en estudio, para la obtención de los siguientes resultados: La empresa taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, tiene como principal desafío la expansión y desarrollo de su negocio, cuenta con un financiamiento de la banca comercial, el crédito otorgado ascendió a la suma de S/ 20,000.00 el mismo que fue pactado a devolver según cronograma en 48 cuotas fijas amortizables cada mes. La tasa porcentual de interés que gravó el crédito fue del 26.675% tasa efectiva anual. Los requisitos solicitados para el otorgamiento del crédito fueron solvencia moral, acreditada con registro negativo en centrales de riesgo y solvencia económica a través de flujos de caja, para asegurar la capacidad de pago. Fue necesario la presentación de una garantía prendaria para garantizar el crédito.

Palabras Clave: Financiamiento, mecánica automotriz, taller.

ABSTRACT

The objective of the present investigation was to determine and describe the main characteristics of the auto mechanics workshops in Peru and the CHIKI CAR EIRL auto mechanics workshop. La Arena-Piura, 2018. The methodology of the research was descriptive, qualitative, non-experimental, descriptive, bibliographic, documentary and case study. Used the data collection technique such as the survey, the interview and direct observation. For the collection of information made use of a data collection instrument as a pre-structured questionnaire with 34 questions aimed at responding to the specific objectives, which was applied to a representative of the company under study, to obtain The following results: The largest company of the automotive mechanics CHIKI CAR EIRL, has as main challenge the expansion and development of its business, has an announcement of commercial banking, the credit granted amounts to the sum of S / 20,000.00 the same which was agreed to follow according to schedule in 48 fixed amortizable monthly payments. The percentage interest rate charged on the credit was 26,675% annual rate. The requisites requested for the granting of the credit were moral solvency, accredited with a negative registration in risk centers and economic solvency through cash flows, to ensure the ability to pay. It was necessary to present a prior guarantee to guarantee the credit.

Keywords: Financing, automotive mechanics, workshop.

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Hoja de agradecimiento	iv
4. Hoja de dedicatoria	v
5. Resumen	vi
6. Abstract	vii
7. Contenido	viii
8. Índice de cuadros	ix
9. Índice de figuras	x
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	8
2.1 Antecedentes	8
2.1.1 Internacionales	8
2.1.2 Nacionales	12
2.1.3 Regionales /Locales	15
2.2 Bases Teóricas	19
2.2.1 Teorías del financiamiento	19
2.2.1.1 Jerarquía de preferencias.	20
2.2.2 Teoría del Trade	20
2.2.2.1 Estructura financiera	20
2.2.3 Teoría tradicional de la estructura financiera	21
2.2.3.1 Financiamiento	21
2.2.3.2 Punto de Vista Teórico	22
2.2.3.3 Teoría de los costos	22
2.3 Caso en estudio: Taller de Mecánica CHIKI CAR EIRL	23
2.3.1 Reseña histórica	24
2.3.2 Misión	25
2.3.3 Visión	25
2.3.4 Objetivos generales	25
2.3.5 Objetivos específicos	25
2.3.6 Servicios	26
2.3.7 Organización estructural	28
2.4 Marco Conceptual	29
2.4.1 Definición de términos	29
III. Hipótesis	35
3.1 Hipótesis	35
IV. Metodología	36
4.1 Diseño de la investigación	36
4.2 Población y muestra	36
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	36
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	36
4.4.1 Técnicas	36
4.4.2 Instrumentos	37

4.5 Plan de análisis	37
4.6 Matriz de consistencia	38
4.7 Principios éticos de la investigación	39
V. Resultados	41
5.1 Resultados	41
5.2 Análisis de resultados	53
VI. Conclusiones	62
VII. Recomendaciones	68
Aspectos complementarios	69
Referencias bibliográficas	69
Anexos	72

Índice de cuadros

	Pág.
Cuadro 1 : Objetivo específico 1 : Determinar y describir la caracterización del financiamiento de las empresas de mecánica, sector servicio, rubro mecánica automotriz en el Perú.	41
Cuadro 2 : Objetivo específico 2 : Determinar y describir las principales características del financiamiento del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.	44
Cuadro 3 : Objetivo específico 3 : Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.....	48

Índice de figuras

	Pág
Figura 1 : Tasas activas anuales de operaciones MN	6
Figura 2 : Créditos Corporativos por Sector.....	7
Figura 3 : Volumen de Créditos en el SFP.....	7

I. Introducción

En nuestra actualidad, se aprecia que la industria automotriz atraviesa un buen momento a nivel mundial, debido a los avances tecnológicos, y a la necesidad del desplazamiento a diario, para hacer de nuestra vida más fácil.

La industria automotriz se remonta al intento de obtener una fuerza motriz que sustituyera a los caballos, estamos hablando del siglo XVII. El vapor claramente era el sistema más prometedor. Sin embargo, el éxito no se logra sino hasta finales del siglo XVIII. En 1803 se construyó el primer vehículo autopropulsado que logro circular por el territorio de los estados unidos, en 1900 la producción masiva de automóviles había ya empezado en Francia y Estados Unidos, en 1929 se denominó etapa del latón que era así por el uso frecuente del latón para las carrocerías recordando a los antiguos coches de caballos. Hasta el año de 1949 se desarrollaron los coches completamente cerrados y de forma más redondeada. Y finalmente en la etapa moderna se desarrolló motores más seguros, eficientes y menos contaminantes. La industria automovilística es de ámbito mundial y en la actualidad se ha posicionado pasando a ser fundamental para la humanidad.

La presente investigación se refiere a la caracterización del financiamiento de las empresas de mecánica del sector servicio, rubro mecánica automotriz en el Perú, El servicio de mecánica automotriz en el Perú, está ganando posicionamiento por el boom del sector automotriz, entendiéndose como mecánica automotriz como la rama de la mecánica que estudia y aplica los principios propios de la física y mecánica para la generación y transmisión del movimiento en sistemas automotrices, como son los vehículos de tracción mecánica; en cuanto a la mecánica automotriz hace muchos años anteriores era una disciplina desconocida para muchos pensadores e historiadores de la ciencia, para lo cual realizaron teorías para que los demás que no tenían ese apropiado conocimiento sepan cómo actuar en esos casos, por ejemplo los conductores, ya que se daba a conocer de manera adecuada los tipos de

precauciones que se dan continuamente, para promover el adecuado desarrollo de la estructura que debe adquirir un vehículo.(Nelson, 2015).

Los avances tecnológicos en los vehículos cada vez son impresionantes, eso exige que los mecánicos y técnicos del sector automotor, actualicen permanentemente sus conocimientos en la materia. Así mismo no solo se ve la evolución de los automóviles y la mecánica, sino también los últimos avances tecnológicos en motocicletas, y las nuevas tecnologías en lubricantes y combustibles. Ante esto, claramente una gran oportunidad de mercado de trabajo, se debe contar con un buen equipamiento de un taller, para ejecutar las revisiones técnicas a los vehículos, estar actualizados en cuanto a las mercaderías de las nuevas tecnologías de lubricantes y combustibles, y fundamentalmente contar con personal mecánicos y técnicos del sector automotor bien capacitados con conocimiento en lo último de la tecnología automotriz.

El imparable crecimiento de la venta de vehículos con mayor tecnología y la renovación del parque automotriz, exige la modernización de los talleres mecánicos, así como la permanente capacitación de calidad para el capital humano, para atender debidamente las exigencias del mercado. La renovación del parque automotor a nivel nacional en el 2014 alcanzó las 183913.00 unidades de vehículos ligeros y pesados nuevos inscritos en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUANRP), informo Edwin Derteano, Presidente de la asociación automotriz del Perú (AAP) y manifestó la previsión en que la venta de vehículos nuevos, ligeros y pesados, crecería entre 12% y 13% en el 2015, debido a un mayor dinamismo esperado del consumo interno. Los últimos cambios de la ciencia y tecnologías aplicados al diseño de vehículos automotrices, ase que estas unidades sean cada vez más compleja, con tendencia hacia lo electrónico, digital, informático y automatizado, además del creciente uso de energías no convencionales como gas, energía solar, electricidad, hidrogeno, etc. (SINEACE, 2015).

Ante esta expectativa de la modernización, nos presente un rubro de negocio importante a nivel mundial, porque cuando alguno de estos artefactos mecánicos tenga alguna avería, se deberá contar con un especialista para dar solución. Así mismo el constante uso de los mismos conllevará a la necesidad de dar un mantenimiento correctivo o preventivo a las diferentes vehículos, imagínese que en un día gran parte de los vehículos que circulan a diario presenten dificultades de operatividad, esto generaría gran oportunidad de trabajo para lo que llamaremos taller de mecánica, así mismo los avances tecnológicos nos indican que se debe contar con un taller con equipamiento de última tecnología, así mismo contar con el recurso humano idóneo, capacitado en los últimos avances tecnológicos para las necesidades de la demanda del mercado.

Para lograr tener todas las características necesarias de un buen taller de mecánica, se debe contar con un buen capital de trabajo, el cual se deriva de varias maneras como por ejemplo, capital personal, capital de un financiamiento de crédito, accionistas, etc., estamos hablando del financiamiento del negocio.

Actualmente una de las problemáticas que enfrenta los talleres de mecánica, es el recurso humano, ante ello se definirá la productividad del negocio, de acuerdo al avance y buen trabajo del mecánico o técnico, porque se estaría en pérdida al no tener productividad o tener de retorno alguno de los trabajos realizados por reclamos de mal trabajo; asimismo también tenemos la problemática del financiamiento, algunos talleres por ser pequeños y nuevos en el rubro, existe poca posibilidad de acceder a un financiamiento, teniendo poca posibilidades de implementarse con buen equipamiento y capacitar a su personal.

Los negocios de este rubro, mecánica automotriz, mayormente constituidas como Mypes, constituyen el 42% del PBI (Producto Bruto Interno), el 90% de las empresas en el país están conformadas por las micro y pequeñas empresas, estas son las principales generadoras de empleo en el país, así mismo las principales impulsadoras de la economía en nuestro país, sin

embargo, según índices de SUNAT (superintendencia nacional de administración tributaria y aduanas), el 74 % opera en la informalidad, ante esta situación, estos negocios no logran progresar, ya que no cuentan con un capital, con un financiamiento que las ayude a su desarrollo y sostenibilidad, ser negocios competitivos en el mercado, en los últimos años se han creado muchos negocios, pero también han desaparecido muchas de ellos. Esto se debe a la falta de conocimiento y asesoramiento en organización y las herramientas de gestión, todas las empresas tienen el anhelo de crecer, y el financiamiento es una herramienta importante para tener opción a lograrlo, para ello es fundamental tener conocimiento de los tipos de financiamiento que existe para tomar la mejor opción, con criterio de evaluación, el sector de los talleres de mecánica automotriz es un sector que va en aumento, por ello las entidades financieras están al tanto de estas, poniendo interés en la atención a los requerimientos de financiamiento de este sector, pero hay que resaltar que las tasas de interés son en su mayoría altas, las entidades financieras aplican tasas diferenciales, en relación a la dimensión de la empresa, a su tamaño, y al riesgo que le representan para la entidad financiera, estas colocaciones de financiamiento. (Benilla, 2010)

El sector de investigación no es ajeno a los diferentes tipos de problemáticas como por ejemplo la informalidad, el contrabando de material ilegal (contrabando de autopartes), inseguridad en el ambiente de trabajo, a ello se suma el aspecto de financiamiento, aspecto importante para el inicio, mantenimiento, funcionamiento y progreso de las actividades de estos negocios, de ello depende la mayor parte del negocio.

El financiamiento, siendo un tema muy complejo entre los inversionistas de un negocio ya que nos referimos al tema de las decisiones de inversión y sus diferentes formas de financiamiento a tomar en cuenta. Esto implica dar prioridad al mejor proyecto de inversión sin reparar la forma en que dicho proyecto será financiado.

Para analizar el tema es necesario conocer los diferentes tipos de financiamiento, y su repercusión en la empresas a partir de ello ampliaremos el tema en cuanto a su repercusión de estas empresas en la economía del país, que según índices nos refleja que la creación de estas empresas incluyendo en gran parte a las Mypes, han contribuido un gran aporte, en los últimos años al crecimiento de la economía en el país.

Por lo anteriormente expuesto, la investigación se formula a través del siguiente enunciado: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018?

Teniendo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.

Y como objetivos específicos:

1. Determinar y describir la caracterización del financiamiento de las empresas de mecánica, sector servicio, rubro mecánica automotriz en el Perú.
2. Determinar y describir las principales características del financiamiento del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.
3. Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.

Finalmente la investigación se justifica en la necesidad de conocer la caracterización del financiamiento para una empresa, para así optar con una adecuada y confiable alternativa de financiamiento, de tal manera que nos permita empezar, mantener y desarrollar un negocio.

Asimismo la investigación se justifica porque nos permitirá tener las ideas más concretas y prácticas en cuanto a la caracterización del financiamiento, y como opera en la actividad real

de las empresas del sector y rubro en estudio. Permitiendo tener una idea de emprendimiento de un negocio a futuro.

Es relevante para las empresas saber, y tener conocimiento sobre el financiamiento y sus diferentes tipos de financiamiento, pues de su adecuada aplicación depende el desarrollo y sostenibilidad de la empresa.

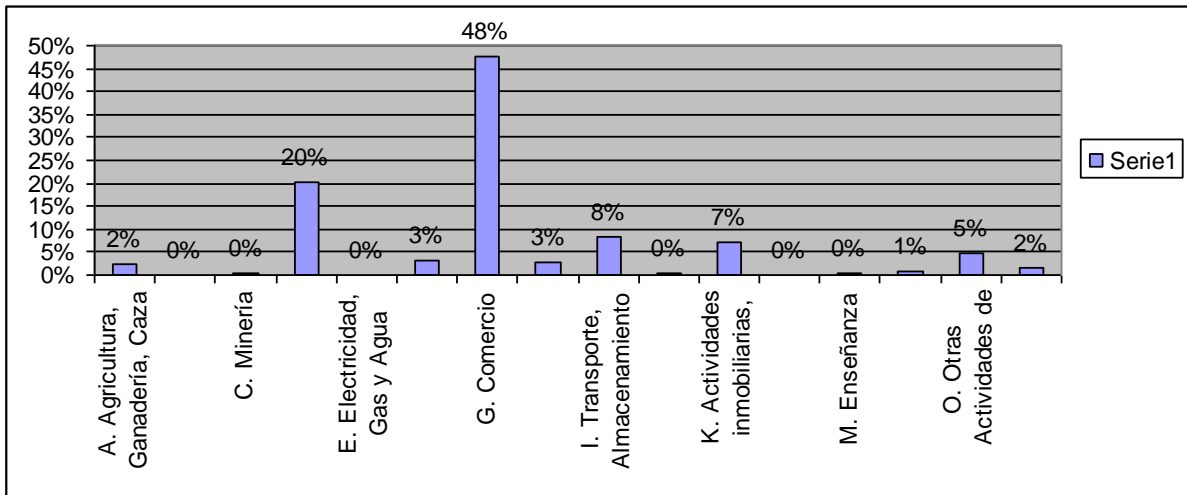
Figura 1.

Tasas Activas Anuales de las Operaciones en Moneda Nacional Realizadas en los Últimos 30 Días Útiles P						
Moneda Nacional		Moneda Extranjera				
Tasa Anual (%)	Continental	Comercio	Crédito	Financiero	BIF	Scotiabank
Corporativos	3.61	9.00	4.08	7.01	4.86	4.58
Descuentos	4.28	-	4.62	-	5.22	3.84
Préstamos hasta 30 días	5.34	-	4.03	-	4.69	3.42
Préstamos de 31 a 90 días	2.85	9.00	3.91	9.00	4.60	4.20
Préstamos de 91 a 180 días	3.74	-	3.66	6.09	7.15	4.35
Préstamos de 181 a 360 días	3.24	-	-	-	-	3.20
Préstamos a más de 360 días	6.35	-	5.97	-	-	5.39
Grandes Empresas	6.84	8.22	5.91	8.35	7.35	5.55
Descuentos	9.04	7.49	4.42	7.66	7.03	5.57

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Figura 2

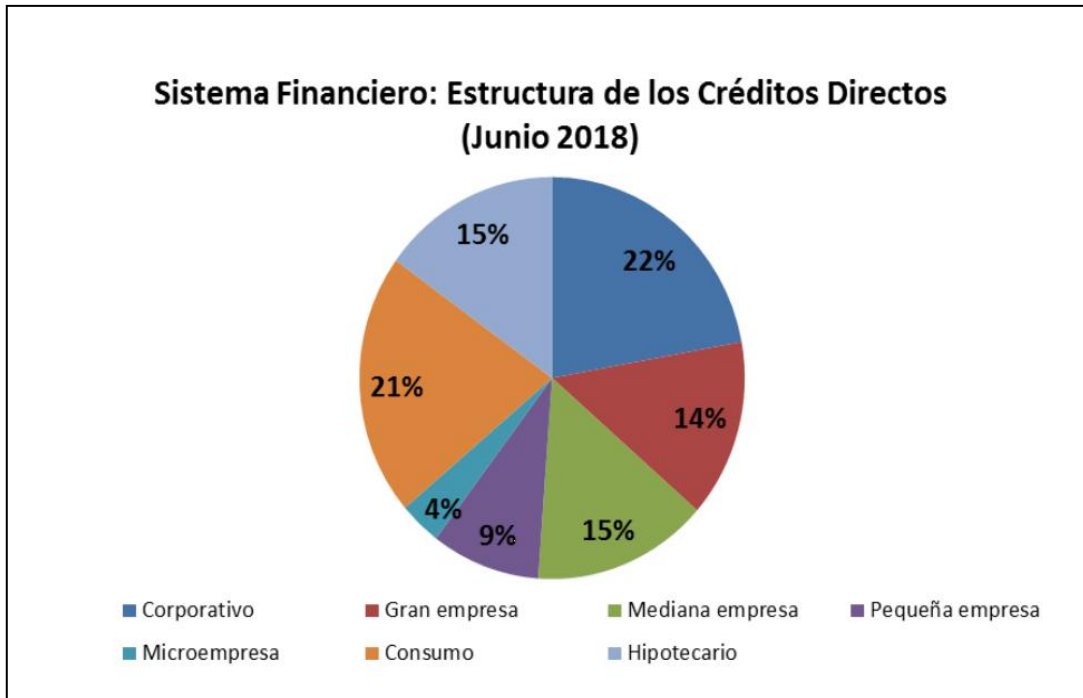
Créditos corporativos desembolsados en el mes de diciembre 2017 por sector



Fuente: Asociación de Bancos del Perú.

Figura 3

Sistema Financiero: Estructura de los Créditos Directos (Junio 2018)



Fuente: Superintendencia de banca, seguros y AFP

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 esta investigación.

Gutiérrez (2010) Colombia. “*Plan de negocios de un taller de mecánica para trabajos rápidos*”. En su análisis sus recursos propios, el financiamiento externos(bancos) y proveedores son significativos, además identificar si el financiamiento con recursos propios, externo y proveedores es igual en los sectores de las empresas de Medellín; en su investigación, Gutiérrez demuestra la diferencia con el financiamiento por recursos propios, externos y proveedores con relación al género de los dueños y/o administradores de las empresas, los resultados mostraron un nivel significativo entre el financiamiento con recursos propios y el sector de la empresa pero no hay una diferencia en el financiamiento con relación al género. Asimismo concluye que el financiamiento con recursos propios y los financiamientos por medio de proveedores en las empresas de Colombia son significativos, los hallazgos de este estudio indica que las empresas de este sector, mecánica, recurren a primera instancia a recursos propios y en segundo lugar acuden al crédito de financiamiento externo. Además los resultados reconocen que estos negocios se ven forzados a capitalizar su expansión o a sobrevivir con recursos propios y con crédito de proveedores, y que rara vez optan por el sistema financiero debido a sus altas tasa de interés y a corto plazo.

Sánchez (2013) en su investigación sobre estudio de *“Financiamiento y factibilidad para la implementación para la implementación de un taller automotriz en la ciudad de manta”*, trabajo direccionado para establecer la forma más adecuada de financiamiento en términos de mayor rentabilidad y al menor riesgo de vía bancaria comercial, fondo financiero privado y fondo de capital de riesgo. En su investigación concluye que es mejor incrementar el patrimonio que el pasivo, con este tipo de financiamiento se está capitalizando la empresa y no obteniendo alguna deuda. Se tiene disponibilidad y capacidad de desenvolvimiento sobre los activos, al no estar ligados a garantías, mejorando las posibilidades de obtener financiamiento para proyectos futuros, lo que posibilita seguir creciendo como empresa. En su investigación se evidencia que el empresario mantiene una posición conservadora respecto al riesgo, es decir que tiene aversión a el mismo, por lo cual las empresas optan por el financiamiento de criterio de riesgo, para ello en términos cuantitativos, se concluye que es preferible el financiamiento de capital de riesgo.

Pardo (2012) en su trabajo titulado: *“Plan de negocios para una cadena de talleres mecánicos dedicados a las motocicletas y scooters en la ciudad de Santiago de Chile, periodo 2012”*, es su trabajo determino el financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad en los talleres de mecánica, asimismo utilizo el tipo y nivel de investigación cualitativo descriptivo y para su recolección de datos utilizo la técnica de la encuesta aplicada a representantes de empresas en el sector. Obteniendo como resultado que el financiamiento obtenido por los talleres de mecánica, fue de una caja de ahorro y créditos, en su mayoría financiaron hasta s/10 000.00, así mismo se obtuvo que su crédito fue aprobado con una tasa de interés de 3.25% mensual, en una movilidad de crédito de tipo hipotecario, se indica que los trámites para la obtención de crédito, con dificultad conlleva un plazo de dos semanas para su obtención, eso se debió a la falta de información, desconocimiento del tema por parte

de los inversionistas; también se determinó que el financiamiento obtenido fue invertido en la obtención de mercadería, como son los repuestos, herramientas moderna. Según el estudio, se determina que el financiamiento bancario es una buena opción, ya que ayuda a incrementar en un 15% las ganancias, asíéndola más rentable y competitiva en su rubro.

Castillo (2013) en Ecuador, “*Financiamiento e implementación de un servicio de mecánica automotriz a domicilio del Taller SIA para la ciudad de Loja*”, en su investigación planteo como objetivo identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas del sector mecánica automotriz, y como objetivos específicos se tuvo el de conocer qué tipo de financiamiento interno y externo utilizan los inversionistas o empresarios, definiendo las necesidades de financiamiento caracterizando sus requerimientos de forma cuantitativa, así como conocer el destino de los recursos financieros de créditos obtenidos, además de interpretar la manera en que los empresarios aplican la planificación en el manejo de los recursos financieros para el taller de mecánica. Para ello se utilizó el método descriptivo de investigación cuyos instrumentos fueron encuestas de opinión dirigidos a empresarios y representantes de entidades financieras que operan en esa ciudad. En su investigación determina que para las pequeñas empresas el financiamiento es partes esencial en su ciclo de vida, siendo importante el acceso al crédito el cual tenga menos complicaciones, asimismo concluye que la principal fuente de financiamiento que utilizan los empresarios es el financiamiento externo, a pesar de las altas tasas de interés que cobran algunas instituciones financieras y los numerosos requisitos y trámites que estos solicitan con la finalidad de expandir su negocio como es el caso del taller de mecánica SIA.

Morales (2010) México. “*Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas Mexicanas, sector servicio, rubro mecánica automotriz,*” en su investigación planteo como objetivo general determinar cuáles son las alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, sector servicio, rubro mecánica automotriz, su trabajo de investigación se centra a en un ámbito documental, este criterio implica la investigación basado en la revisión de libros, guías de revistas y periódicos, así mismo como la revisión y consulta en las páginas de internet. Para su investigación se llevó a cabo la revisión de los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas relativas al tema, las cuales fueron aplicadas por el banco “Banxico” de México, así como las opiniones brindadas por terceros, a través de las diferentes organizaciones editoriales. La investigación se centra en las empresas en actividad en plena formalidad, legalmente acreditadas y constituidas, no tomando en cuenta las empresas informales teniendo en cuenta que estas empresas no tienen la oportunidad de acceder a un crédito financiero descritos en la presente investigación, se les conoce como la economía subterránea.

Finalmente el autor determina que en la ciudad de México las empresas tienen diferentes fuentes de financiamiento a las cuales pueden tener acceso, asimismo concluye que este financiamiento obtenido les ayuda al crecimiento de empresa o subsistencia de su negocio, eso les permite operar rentablemente e impulsar sus proyectos de expansión, finalmente concluye que las principales fuentes de financiamiento para los taller de mecánica automotriz en la ciudad de México son: el crédito de proveedores, las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales, la venta o renta o renta de activos obsoletos o no estratégicos, arrendamiento de activos del fabricante; patrocinio, subsidios y apoyo de proveedores.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hechos 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 la investigación.

Valle (2016) en su trabajo de investigación titulada *“plan de negocio para el financiamiento y la implementación del taller automotriz TIKI CAR, en la ciudad de lima 2016”* en su trabajo el autor considera a las empresas de este sector servicios, rubro mecánico, como la potencia dinamizadora de la economía de la zona, sin embargo, indica que existen factores que influyen en la rentabilidad de estas el cual tiene un comportamiento cíclico. Para demostrarlo estima un modelo de función de rentabilidad a través del método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), utilizando como instrumento la encuesta, demostrando así que los niveles de rentabilidad de las microempresas del sector mecánica automotriz en la ciudad de lima es de 46.72% en promedio anual esto debido a su negativa de los costos de producción, al tipo de tecnología, y finalmente al limitado acceso al financiamiento también al desconocimiento y falta de asesoramiento en gestión y financiamiento.(Sistema financiero), es decir el 84% de estas empresas manifiesta que actualmente utiliza una tecnología tradicional, el 70% tuvieron la oportunidad de acceder a un crédito, finalmente manifiesta que el acceso al financiamiento también genera aumento de rentabilidad de estas empresas logrando su crecimiento.

Vidal (2012) en su tesis titulada *“Estudio de pre-factibilidad y su financiamiento para la creación de un taller de mecánica automotriz de atención continua para vehículos ligeros en la ciudad de lima metropolitana, 2012”*, en su investigación realizada determino que el impacto del financiamiento a las empresas de este sector en estudio, tiene un aumento en volumen en sus ventas, conforme a la fecha en que se adquiere el financiamiento, asimismo

indica que el nivel de endeudamiento aumenta en un 10%, indica también que la empresa debe buscar financiarse con deuda externa(préstamo bancario) a corto plazo, he invertir en las herramientas, repuestos y maquinaria(activos), haciendo el análisis creditico en la ciudad de lima en cuestión a las bancos reconocidos, identifíco que se adquiere el financiamiento con un costo de tasa de interés alta, a comparación con otras entidades financieras en la cual ha demostrado que hay una mejor oferta para financiar los proyectos empresariales, aplicando una comparación de los estados de resultados, determino que la mejor forma de financiarse es el autofinanciamiento, y al adquirir financiamiento de entidades bancarias es preferible tomar créditos que estén tasas con un promedio de 14%, los cuales generan un aumento de utilidad del ejercicio de 4%.

Abanto (2017) sostiene en su trabajo titulado *“Diseño, implementación y financiamiento de un taller de mantenimiento mecánico de calidad, Lima 2017”*, es su trabajo estableció en uno de sus objetivos describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las empresas del sector servicios, la investigación fue del tipo cuantitativo - no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.

Se tomó como población 20 talleres mecánicos de la zona para el estudio, la muestra estuvo conformado por la población en su totalidad, se tomó como técnica el recojo de información de la investigación aplicando la encuesta, el instrumento que se utilizo fue un cuestionario de 30 preguntas en función a los objetivos, cuyos principales resultados fueron: el 85% financia sus actividades con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa, el 85% adquiere sus créditos de una entidad bancaria, el 85% manifiesta que la entidad bancaria le otorga facilidades para obtener su crédito, el 50% manifiesta que su crédito es a corto plazo, el 60% de los encuestados indica que invirtieron su crédito financiero en capital de trabajo. Concluyendo así que para la implementación de un taller de mecánica automotriz es factible

el financiamiento bancario pues si mejora la rentabilidad empresarial, motivándolos a seguir en sus actividades, con miras a seguir creciendo como empresa.

Calderón (2012) en su tesis denominada: “*Plan estratégico del sector automotriz en el Perú – vehículos ligeros y comerciales, Lima 2012*”. Es su estructuración de su plan estratégico mantuvo entre uno de sus objetivos describir la incidencia del financiamiento, como uno de las fortalezas internas y como oportunidades externas, en su análisis FODA de las empresas del sector servicio rubro mecánica en el distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2012. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 25 preguntas, con la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo).

En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de estos negocios dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Finalmente el autor determina en una de sus conclusiones que el acceso al financiamiento es una oportunidad factible para estos negocios ya que se puede invertir en activos modernos para empezar un negocio de mecánica, factor externo que favorece a las empresas en sus proyectos. Para ello se debe estar formalizada empresarialmente y tener continuidad de sus actividades.

Tuesta (2014) en su tesis titulada: “*Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil tours, sector servicio, rubro mecánico, en la ciudad de Lambayeque en el periodo 2014*”. Como objetivo estableció describir las características del

financiamiento y su rentabilidad de las empresas del sector en estudio, la investigación fue descriptiva, para realizar el objetivo se escogió una muestra y población de 15 empresas modelo, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, de lo cual se obtuvo como resultados, en cuanto a los inversionistas el 87% son jóvenes, el 90% son del sexo masculino, en cuanto al financiamiento el 47 % de las empresas financia su actividad con préstamos de terceros y el 90% invierte su financiamiento en ampliar su local en. En cuanto a lo rentable el 67% de los encuestados indica que afirma que el crédito obtenido ha ayudado a generar rentabilidad en su negocio, afirmando que en los últimos años su rentabilidad a mejorado, finalmente el autor concluye que con la obtención de financiamiento bancario es muy beneficios para la implementación de un negocio de mantenimiento automotriz, así como su sostenibilidad de su actividad.

2.1.3 Regionales / 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.

Casalino (2017) sostiene en su tesis titulado *“Plan de negocios para una empresa de servicios de mantenimiento automotor, en la ciudad de Piura, Máncora 2017,”* que tuvo en uno de sus objetivos determinar de qué manera financian los servicios, de qué manera invierten el financiamiento obtenido para la micro y pequeña empresa del sector en estudio, la investigación fue de tipo descriptivo, fue un estudio cuantitativo-no experimental, descriptivo y de corte transversal, se tuvo una población de 8 establecimientos y como muestra se tuvo el 100% de la población, como técnica se utilizó la encuesta, como instrumento se utilizó un cuestionario, finalmente se obtuvo las siguientes conclusiones: se

determinó que las unidades en investigación financian sus servicios con financiamiento propio con un 75%, mientras que el 25% obtiene su financiamiento por terceros, asimismo se determinó que el financiamiento obtenido por estas empresas, es invertida en activo fijo y capital de trabajo, teniendo el asesoramiento de un profesional de la misma entidad bancaria, Estos indicativos son aprovechables para la implementación del establecimiento de servicios de mantenimiento automotriz, que según su estudio, como fortaleza se cuenta principalmente con las entidades bancarias para el financiamiento del proyecto.

Sánchez (2017), sostiene en su tesis titulado *“Caracterización del financiamiento, capacitación y Gestión de calidad de las Mype del sector Servicio, de la provincia de Sullana, año 2016”*, teniendo como uno de sus objetivos determinar el financiamiento de las Mype del sector Servicio, de la provincia de Sullana, año 2016, en cuanto la investigación se utilizó el diseño no experimental, transeccional, descriptivo, se tuvo como población 40 empresas del sector en estudio, y la muestra se tomó en cuenta el 100% de la población, para el recojo de información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental, como instrumento de aplicación se utilizó la entrevista, la observación directa y el cuestionario, las cuales fueron aplicadas en sus respectivas actividades programadas.

Finalmente determinó que el 100% de estas empresas obtiene financiamiento de entidades bancarias, estos créditos son revalidados con la misma entidad prestadora de crédito cada vez que se requiere, el 85% indica que el financiamiento obtenido es invertido en el capital de trabajo, mientras que el 15 % prefiere invertirlo en compra de activos fijos, el 37% de las empresas indica que su desarrollo evidencia el capital de trabajo mientras que el 63% de ellos evidencia el incremento de ventas, finalmente concluye que es evidente que para el crecimiento de estas empresas es necesario y necesitan de un financiamiento de entidades

bancarias que ofrezcan créditos factibles que permitan que la MYPE, desarrolle sus actividades el cual conlleva al bienestar de la empresa, de los trabajadores y la sociedad.

Villaseca (2013) en su investigación titulada: “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro mantenimiento automotor, en la ciudad de Talara periodo – 2012*”. En su objetivo general estableció conocer la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las empresas del sector servicio rubro mantenimiento automotor en la ciudad de Talara, periodo 2012. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para su realización se escogió una muestra de 18 empresas para la aplicación de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Teniendo como resultado en cuanto al representante de la empresa:

La edad promedio de los representantes legales es de 40 a 50 años la cual representa un 50 % mientras que el 82% de los representantes son masculinos y el 56% tiene estudio superior universitario completo , en cuanto al financiamiento tenemos que el 45% de las empresas en estudio recurre al tipo de financiamiento de una entidad bancaria; el 78% de las empresas invirtieron el crédito prestado en el mejoramiento y/o ampliación del local; asimismo se muestra que la rentabilidad es mejorada a causa del financiamiento. Finalmente el autor concluye que el financiamiento es aprovechado por las empresas del sector servicio rubro mantenimiento automotor ya que existen diversos formas de financiamiento a las cuales son aprovechables para poner en marcha las actividades de las empresas.

Domínguez (2013) la investigación titulada como: “*Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro mantenimiento automotriz*”. Tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector servicios-rubro mantenimiento automotor de la Provincia de Morropón del Departamento de Piura. Periodo 2012, La investigación fue cuantitativa descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 microempresas, de una población de 20 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios el 90% es dirigido por personal Masculino y el 70% tiene estudios superiores. Asimismo, el 75% obtiene financiamiento del sistema no bancario, obteniendo préstamos de terceros además el 85% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y capacitaciones para sus trabajadores. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron no recibió capacitación con relación a los sistemas de financiamiento, formas de financiamiento, acceso al crédito. Finalmente concluye que el 76%, los propietarios afirmaron que el financiamiento de su negocio fue externa y 19 de las 25 empresas estudiadas solicitaron financiamiento para llevar adelante su negocio representando el 76% de la muestra en estudio; sólo el 16% recibió crédito bancario; el 84% recibió crédito no bancario y el 80% solicitó financiamiento dos veces en el año 2012.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Lo relevante de la teoría del financiamiento se desarrolla bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De este conjunto de supuestos emergen conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. La primera conclusión establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados, en la práctica cuando los inversionistas o propietarios del algún negocio evalúan adquirir financiamiento de alguna determinada fuente eligiendo su estructura de capital a invertir, consideran un sin número de variedades de gastos, costos y beneficios, la decisión de es compleja al elegir alguna de estas estructuras de capital ya que no existe una alguna de estas con la estructura que contenga todos los aspectos importantes del tema. Esto es significativo al comparar las empresas con más tiempo en actividad con las que se están iniciando, así mismo de las pequeñas, medianas y grandes empresas en actividad, en cuanto a las empresas que inician actividades y las pequeñas empresas poseen poca proporción en el ámbito, motivo por el cual afecta su progreso. Con esta variable este tipo de empresas son calificadas en una categoría de más riesgo dado la incertidumbre de sus demandas no estables, generalmente este tipo de empresas es direccionada por un gerente que en su mayoría es el mismo inversionista, el mismo que muchas veces invierte su propio dinero y no accede a financiamiento de dinero de inversores externos lo que genera una problemática en la composición de cartera y su inversión.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (**Pecking Orden**) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura de financiera de las empresas en financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos financieros propios, siguiendo con una deuda bajo riesgo de exposición como lo son las deudas bancarias, posteriormente se conllevaría a optar por una deuda pública en los casos de que se ofrezcan menor sub valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

2.2.2 Teoría del Trade – Off (beneficios impositivos versus costos de quiebra).

Esta teoría 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 con 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. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la posibilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con ello y el aumento de la posibilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento (**Schnettler, 2011**).

2.2.3 Teoría tradicional de la estructura financiera.

Duran (1952) la teoría tradicional sobre 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”. Duran en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada (EFO) en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tienen base teórica rigurosa, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que las EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de actividad económica y la política financiera de la empresa, el grado de la imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Se define Financiamiento, como el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados 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. Es por ello que el financiamiento 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. Según Modigliani & Miller con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa un sector económico puede poseer; permitir fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizaran para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serán utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. La teoría moderna del portafolio o teoría moderna de selección de cartera es una teoría de inversión que estudia como maximizar el retorno y minimizar el riesgo, mediante una adecuada elección de los componentes de una cartera de valores. Propone que el inversor debe abordar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores

individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular. Realizado por: Gitman (1996), Modigliani & Miller (1958) Originada por Harry Markowitz, publicado en 1952.

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 & 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 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. Los avances 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.

2.3 Caso en estudio

EMPRESA : TALLER DE MECANICA Y ELECTRONICA AUTOMOTRIZ

CHIKI CAR EIRL

RUC : 20602543782

DIRECCIÓN : CALLE COMERCIO NUMERO 742 LA ARENA – PIURA.

GERENTE GENERAL : JIMI SILVA RISCO (DESDE: 16/10/2017)

GERENTE DE OPERACIONES : SILVA RISCO ELWIN (DESDE: 16/10/2017)

SECTOR ECONOMICO : MANTENIMIENTO Y REPARACION DE
VEHICULOS AUTOMOTORES

INICIO DE ACTIVIDADES : 16/10/2017

ESTADO : ACTIVO

TIPO : EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA.

2.3.1 Reseña Histórica.

CHIKI CAR, inicia como idea, por los años 2010, por iniciativa de los hermanos Jimi y Edwin Silva Risco, Jimi quien se encontraba en la ciudad de Piura y su Hermano Elwin radicando en la ciudad de Lima como mecánico hace casi cinco años, y su amigo Rodolfo y Cesar, quienes tenían amplio conocimiento en Mecánica y Electrónica Automotriz, Dicha idea se planifica para que se haga realidad a inicios del 2011, y la puesta en funcionamiento en La ciudad de Sechura. Teniendo todo planificado ellos retornan de Lima, y en conversaciones ya en Piura deciden retornar nuevamente a Lima, porque no sería posible que se lleve a cabo en Sechura. Motivados regresan a Lima para poner en funcionamiento el Taller, pero los resultados no fueron los esperados. Por lo que retornan a Piura por los meses de abril del 2011 y se logra Instalar el Taller en la ciudad de Sechura con el Nombre de El Rocecar, la situación económica no era toda buena en la ciudad de Sechura comenzaba a declinar, por lo que funciono hasta a mediados del mes de noviembre del 2011, por lo que se toma la decisión de brindar nuestros servicios en la ciudad de La Arena, contando con un local propio, situación continuaba igual los mecánicos comenzaron a salir a buscar trabajo a otros lados, un año más sin éxito y sin confianza de los que posiblemente hoy serian nuestros clientes porque a todos eran muy jóvenes y romper ese paradigma es muy difícil, porque el cliente siempre buscan talleres donde exista gente con mucha experiencia. Pasado un año seguíamos con los mismos clientes fidelizados en Sechura y estos cada vez se incrementaron y luego pasaban los días y se incrementaban ya de los diferentes lugares del bajo Piura, todos conocían y hablaban de CHIKI, fue por tal motivo que se decide llamarle al Taller de Mecánica Automotriz “CHIKI CAR”, desde esa fecha las cosas marchan con seguridad y confianza para nuestros clientes...

2.3.2 Misión

Satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes en el menor tiempo posible combinando tecnología, dinamismo y experiencia, brindándole a nuestro cliente un servicio distinto y completo, en el momento que lo necesite.

2.3.3 Visión

Situarse en el mercado como la mejor empresa de servicios mecánicos y electrónicos de soluciones automotrices, demostrando cómo la experiencia, confianza y la pasión por los autos se unen para brindarle respuestas eficaces, inmediatas y de calidad acordes a sus necesidades”.

2.3.4 Objetivos Generales

- * satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.
- * Optimizar los rendimientos de los servicios prestados.
- * Modernizar la infraestructura física y tecnológica de la empresa.

2.3.5 Objetivos Específicos

- * Elaborar trabajos de calidad.
- * Promover la buena ejecución de los trabajos orientándolos a satisfacer a través de capacitación e incentivos a sus mejores trabajadores.
- * Implementar tecnologías para incrementar los equipos y maquinaria.

2.3.6 Servicios

- Afinamiento Electrónico.
- Reparación y mantenimiento y ajuste del conjunto móvil y fijo del motor Diesels y Gasolina.
- Verificación y controlar sistemas mecánicos, eléctricos y electrónicos de funcionamiento del motor.
- Suspensión y Dirección.
- Sistemas Eléctricos de A/C
- Mantenimiento correctivo y preventivo Periódicos.
- Programación de llaves con Chip y Sistemas Inteligentes SMARTKEY de Toyota.
- Instalación de Panel y ECM VM AMAROK Sincronización Programación de llaves de INMO OFF.
- Clonación y Programación de ECUS.
- Codificación de inyectores y reprogramación del sistema Electrónico.
- Diagnostico con Scanner para todas las marcas
- Diagnóstico del sistema de inyección electrónica
- Mantenimiento y recarga de Aire Acondicionados.
- Reparación de Cajas mecánica y automáticas.
- Preparación y mantenimiento de motores de competición.
- Limpieza de Inyectores con Sistema ultrasonido.
- Cambio de aceite al instante
- Repuestos
- Auxilio Mecánico
- Entre otros servicios.

Para el desarrollo de los diferentes tipos de servicios mecánicos y electrónicos automotriz que se realizan dentro de la empresa, se cuenta con diferentes equipos y herramientas que garantizan el correcto desarrollo de los trabajos y disminuyen los tiempos en la prestación del servicio.

VALORES

El equipo Chiki Car EIRL., tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes, por lo que estamos comprometidos a los siguientes valores:

Trabajo en Equipo:

Se desarrolla en una tarea en particular entre un grupo de dos o más personas, realizando un trabajo en equipo para mantener un buen nivel de coordinación, también uniendo al grupo para el buen clima durante la actividad y siempre manteniendo la armonía entre los integrantes permitiendo que las diferentes ideas que vayan surgiendo durante el desarrollo de la tarea mejoren y logren los objetivos de satisfacción deseados. Y la comprensión es un elemento clave para el correcto funcionamiento del grupo en vistas a mejorar la empatía y eficacia de la prestación del servicio a diario.

Responsabilidad:

Implica comprender la esencia humana de nuestros clientes que le subyace, por tanto, la autoevaluación de nuestro Recurso Humano y empresarial se debe enfocar en criterios de justicia, solidaridad, compromiso y rendición de cuentas, para derivar en respuestas éticas compatibles con la Responsabilidad, así poder atender al a nuestros cliente y observar desde la libertad y el respeto al ser humano, para revertir tanto en la sociedad, como en nuestra organización empresarial y los grupos de interés, acciones a favor de los individuos, de contexto social y el ambiente.

Honestidad:

Se orienta haciendo referencia a nuestro personal, lo cual hace que nuestra empresa se compromete a la estabilidad y buenas condiciones laborales. En cuanto a nuestros clientes, la empresa se compromete a entregar bienes y servicios de calidad.

Puntualidad:

Es un valor muy difícil de cumplir por las múltiples actividades que se realizan y siempre y cuando estén todos los repuestos que se requieran, es por eso hace referencia a este valor para exigir a nuestro personal el respeto de los tiempos de llegada y salida, pero sobre todo para con los clientes, por ejemplos a la hora de presentar proyectos o realizar entregas.

Seguridad:

Este juicio se orienta a generar un vínculo de confianza, con nuestros clientes, que serán satisfechos en sus necesidades y deseos.

Calidad:

En este caso se intenta que nuestros servicios ofrecidos sean de excelencia.

2.3.7 Organización estructural.

Estructura funcional del taller CHIKI CAR EIRL.



2.4 Marco conceptual

2.4.1 Definición de Términos

Acreeedor: Persona o entidad que presta o concede crédito a otra persona o entidad y adquiere de ese modo el derecho de cobrar intereses y el repago de la suma prestada.

Amortiguadores: Tienen como misión absorber el exceso de fuerza del rebote del vehículo, es decir, eliminando los efectos oscilatorios de los muelles. Pueden ser de fricción o hidráulicos y estos últimos se dividen en giratorios, de pistón y telescópicos, éstos son los más usados.

Anualidad: Suma predeterminada que un “beneficiario” tiene derecho a recibir periódicamente, hasta su muerte, o durante determinado número de años, como resultado de un plan convenido.

Banco: Empresa dedicada a operaciones y servicios de carácter financiero, que recibe dinero del público, en forma de depósitos u otra modalidad, y utiliza ese dinero, junto con su propio capital y el de otras fuentes, para conceder créditos (préstamos o descuentos de documentos) y realizar inversiones por cuenta propia. Se caracteriza por la creación secundaria de dinero a través de sus operaciones crediticias.

Caja Cash: En un sentido amplio, hace referencia a la liquidez o el dinero. En las cuentas del activo de una organización, son las que contienen los recursos de disponibilidad inmediata a la que se debita la cobranza e ingresa los fondos por todo concepto (ejemplo: ventas). En las organizaciones financieras corresponde a la sección de las oficinas bancarias adonde se dirige el público para ingresar o retirar fondos u otros valores.

Caja de cambios o caja de velocidades: La caja de cambios o caja de velocidades (también llamada simplemente caja) es el elemento encargado de obtener en las ruedas el par motor suficiente para poner en movimiento el vehículo desde parado, y una vez en marcha obtener

un par suficiente en ellas para poder vencer las resistencias al avance, fundamentalmente las resistencias aerodinámicas, de rodadura y de pendiente.

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.

Capital: Partida del balance formada por los aportes realizados por los socios en una sociedad. Uno de los factores de producción, junto con la tierra y el trabajo, que se genera mediante la acumulación de riqueza. En Cuentas Nacionales, el capital hace referencia a los activos producidos que se utilizan repetida o continuamente, en procesos de producción durante más de un año.

Central de Riesgos: Servicio que prestan los bancos centrales de cada país. Analiza la información suministrada por las entidades de crédito sobre los riesgos bancarios asumidos por personas o empresas, con objeto de identificar a los prestatarios que puedan tener problemas de reembolso. En el Perú, la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú tiene información consolidada y clasificada sobre los deudores de empresas y entidades del sistema financiero, que está a disposición de las mismas, así como del Banco Central de Reserva del Perú.

Crédito: Es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.

Deudor: Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor.

Embrague: El mecanismo de embrague consiste en la unidad del embrague propiamente, la cual transmite la potencia del motor y desengancha éste desde la transmisión. La unidad de embrague puede dividirse en el disco, que transmite la potencia por medio de la fuerza de fricción y la cubierta de embrague, que es integrada con la placa de presión y el resorte. El

mecanismo de operación consiste en una horquilla/rodamiento de desembrague que transmite el movimiento del pedal del embrague al resorte interior de la cubierta del embrague.

Frenos: Los frenos son un sistema que reduce la velocidad y para el vehículo mientras está siendo manejado, manteniéndolo sin movimiento mientras está estacionado.

Garantía: Promesa hecha por una persona para responder por la falta de cumplimiento de otra, en el pago de una deuda o en la ejecución de una obligación.

Gravamen: Cualquier carga u obligación impuesta sobre bienes raíces. Derecho de los acreedores a cierto activo (por ejemplo, una casa) si el deudor falla en cumplir sus obligaciones de pago.

Historial de crédito: El récord continuo de las deudas y compromisos de un deudor y cuán bien han sido pagadas u honradas.

Hipoteca: Documento legal mediante el cual un deudor le da a un acreedor un gravamen sobre una propiedad como garantía por un préstamo; el gravamen lo crea el documento.

Inyectores: Los inyectores reciben señales de inyección desde el computador e inyectan combustible dentro del múltiple de admisión de cada uno de los cilindros. El combustible es inyectado por la operación de una bobina electromagnética en el inyector.

Interés: Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se paga a intervalos convenidos y que se expresa comúnmente como un porcentaje anual del capital no pagado.

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

ISO 9001: Es una norma internacional que especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad, cuando una organización necesita demostrar su capacidad para proporcionar de forma coherente productos que satisfagan los requisitos del cliente y los reglamentos aplicables, y aspira a aumentar la satisfacción del cliente a través de la

aplicación eficaz del sistema, incluidos los procesos para la mejora continua del sistema y aseguramiento de la conformidad con los requisitos del cliente y los reglamentos aplicables.

Mecánica automotriz: Es la rama de la mecánica que estudia y aplica los principios propios de la física y mecánica para la generación y transmisión del movimiento en sistemas automotrices, como son los vehículos de tracción mecánica.

Motor: El motor de un automóvil requiere ser compacto y liviano de peso, que genere gran potencia, sea fácil de manejar, que raramente se averíe y que sea silencioso cuando opere. Por estas razones, los motores de gasolina y Diésel son utilizados muy a menudo en automóviles. Por otro lado, la parte principal del automóvil es el motor, donde la potencia es generada para mover el vehículo. Un motor de automóvil incluye equipos de lubricación para cada pieza, de enfriamiento para prevenir el sobrecalentamiento, de combustible para suministrarlo, de admisión y escape para hacer la mezcla de aire-combustible, de arranque para el motor, sistemas de generación de electricidad para producir la que sea necesaria, elementos de purificación de gases de escape para prevenir la contaminación atmosférica y otros dispositivos.

Motor a Gasolina: En este motor una mezcla de gasolina y aire es quemada en el interior de los cilindros. La presión generada es convertida, vía los pistones, bielas y cigüeñal, en fuerza motriz.

Motor Diésel: En este motor, el aire que es admitido al interior de los cilindros es comprimido al punto donde éste alcanza altas temperaturas. En este momento, el combustible es inyectado en forma pulverizada al interior de los cilindros, donde es encendido espontáneamente y quemado. La presión generada por este medio es convertida, vía los pistones, bielas y cigüeñal, en fuerza motriz.

Pistones: Estos reciben la presión generada por la combustión del combustible y se traslada de arriba hacia abajo en los cilindros repetidamente.

Préstamo de consolidación: El combinar varias deudas en una con el fin de lograr una tasa de interés más baja o pagos mensuales más bajos al extender los pagos por un periodo de tiempo más largo.

Préstamo Hipotecario: Un préstamo que tiene de garantía un gravamen a una o varias propiedades inmuebles. En el contrato se fijan las condiciones o forma de pago o liquidación del préstamo. Se utiliza principalmente para financiar la compra de propiedades inmuebles, como casas de vivienda.

Protocolo empresarial: Es el que suele regular el comportamiento de la empresa tanto en su interior como hacia el exterior. A través del protocolo, se fijan normas de convivencia entre los empleados y se establecen criterios de comunicación puertas afuera. Regula el comportamiento de la empresa tanto en su interior como hacia el exterior. A través del protocolo, se fijan normas de convivencia entre los empleados y se establecen criterios de comunicación puertas afuera.

Sistema de combustible: Este sistema suministra combustible al motor. El combustible bombeado desde el tanque de combustible por la bomba de combustible pasa a través de la línea de presión tubería de alta presión) y es filtrado en el filtro de combustible. Este es luego distribuido a los inyectores a través de la tubería de entrega. Los inyectores inyectan el combustible dentro del múltiple de admisión.

Sistema de dirección: El sistema de dirección cambia la dirección del vehículo como su trayectoria. El conductor por acción del volante de dirección, puede controlar el sentido de los neumáticos delanteros del vehículo. Un sistema de dirección se requiere para tener una apropiada fuerza de operación, características de agarre estable, suficiente esfuerzo y seguridad.

Sistema eléctrico: El sistema eléctrico de cualquier auto es aquel encargado de hacer partir el motor de arranque, dar energía al sistema de chispa y activar las luces, bocina, aire acondicionado y otros accesorios.

Sistema de frenos: Es el sistema de seguridad activa más importante dentro de un automóvil, su función es desacelerar el giro de los neumáticos para así lograr detener el vehículo. La finalidad de los frenos en un vehículo es la de conseguir, detener o aminorar la marcha del mismo en la condiciones que determine su conductor.

Sistema hidráulico: Es la aplicación de la mecánica de fluidos en la ingeniería para construir dispositivos que funcionan con líquidos, por lo general agua o aceite. La hidráulica resuelve problemas como el flujo de fluidos por conductos o canales abiertos y el diseño de presas de embalse, bomba y turbinas.

Sistema de suspensión: Se conoce como suspensión automotriz, a las formas de utilizar las fuerzas mecánicas de torsión, con la pretensión, de amortiguar y suavizar el desplazamiento, de un vehículo, sobre irregularidades de la superficie de un terreno.

Sistema de transmisión: Es el conjunto de elementos que tiene la misión de hacer llegar el giro del motor hasta las ruedas motrices. Con este sistema también se consigue variar la relación de transmisión entre el cigüeñal y las ruedas. Esta relación se varía en función de las circunstancias del momento (carga transportada y el trazado de la calzada). Según como intervenga la relación de transmisión, el eje de salida de la caja de velocidades (eje secundario), puede girar a las mismas revoluciones, a más o a menos que el cigüeñal.

Riesgo: La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión.

Tarjeta de débito: Tarjeta plástica emitida por una institución financiera que permite al tarjetahabiente, entre otras transacciones, el retiro de fondos de sus cuentas en cajeros automáticos y el pago por bienes y servicios en comercios.

III. HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis

Por ser una investigación de tipo descriptivo y estudio de caso, la presente investigación no formulará hipótesis, basándose en:

Galán (2009) en su publicación “Las hipótesis en la investigación” donde determinó que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

Martínez (2006) en su publicación “El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica.” donde precisó que el estudio de casos es inapropiado para el contraste de hipótesis y que éste ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías”

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

No experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. El estudio de casos: Es el estudio detallado de la unidad de observación teniendo en cuenta las características y comportamiento de dicha unidad en estudio.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

Por ser un de estudio de caso, la presente investigación no cuenta con Universo (población)

4.2.2 Muestra.

La muestra representativa corresponde a la empresa: TALLER DE MECANICA AUTOMOTRIZ CHIKI CAR EIRL. Ubicado en el distrito de La Arena-Piura.

4.3. Definición y operacionalización de variables

La investigación no aplica Operacionalización de variables.

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

Según Campoy & Gómez (2009) las técnicas cualitativas, proporcionan una mayor profundidad en la respuesta y así una mayor comprensión del fenómeno estudiado. La presente investigación aplicó la Técnica de:

La Observación: a través de la recogida de datos sobre comportamiento no verbal, determinando el objeto que se va a observar cuidadosa y críticamente, para registrar los datos observados.

La entrevista: es la técnica más empleada en las distintas áreas del conocimiento, es una técnica de investigación estructurada que obedece a un objetivo, en la que el entrevistado da su opinión sobre un asunto y, el entrevistador, recoge e interpreta esa visión particular.

4.4.2 Instrumentos

La presente investigación hará uso de un cuestionario para la recolección de información.

El Cuestionario: es el instrumento más utilizado para la recolección de datos en una investigación, está compuesto por un conjunto de preguntas destinadas a recoger, procesar y analizar la información teniendo en cuenta los objetivos de la investigación

4.5. Plan de análisis.

La presente investigación está basada en la consecución de los objetivos.

Para conseguir el objetivo específico 1: Se realizará una revisión bibliográfica y documental de la literatura pertinente (antecedentes nacionales, regionales /locales).

Para conseguir el objetivo específico 2: Se aplicará un cuestionario a la empresa del caso en estudio, donde cada respuesta del entrevistado, pretende alcanzar información necesaria para el cumplimiento de los objetivos de investigación.

Para conseguir el objetivo específico 3: Se realizará un análisis comparativo de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

4.6 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS		VARIABLE	METODOLOGÍA
		GENERAL	ESPECIFICOS		
<p>CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LOS TALLERES DE MECANICA AUTOMOTRIZ EN EL PERÙ.</p> <p>CASO: TALLER DE MECANICA AUTOMOTRIZ CHIKI CAR EIRL. LA ARENA -PIURA, 2018.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018?</p>	<p>Determinar y describir las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.</p>	<p>1. Determinar y describir la caracterización del financiamiento de las empresas de mecánica, sector servicio, rubro mecánica automotriz en el Perú.</p> <p>2. Determinar y describir las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.</p> <p>3. Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.</p>	<p>FINANCIAMIENTO</p>	<p>Tipo: Cualitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental, bibliográfico, documental y de caso.</p> <p>Técnica: Encuesta entrevista Instrumento. Cuestionario.</p>

4.9. Principios éticos

“Los principios éticos son los criterios de decisión fundamentales que los miembros de una comunidad científica o profesional han de considerar en sus deliberaciones sobre lo que sí o no se debe hacer en cada una de las situaciones que enfrenta en su quehacer profesional”. (Amaya, Berrío- Acosta & Herrera, 2007)

En aras de hacer un estudio práctico, Uladech Católica (2016) ha limitado esta guía a cinco principios éticos:

Protección a las personas.- La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

Beneficencia y no maleficencia.

Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia.- El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

Integridad científica.

La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

Consentimiento informado y expreso.

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

V. Resultados

5.1 Resultados

5.1.1 Según objetivo específico 1

Determinar y describir la caracterización del financiamiento de las empresas de mecánica, sector servicio, rubro mecánica automotriz en el Perú.

CUADRO 1

Autor	Resumen
Valle (2016)	En su trabajo de investigación titulada “ <i>plan de negocio para el financiamiento y la implementación del taller automotriz TIKI CAR, en la ciudad de lima 2016</i> ” en su trabajo el autor considera a las empresas de este sector servicios, rubro mecánica, como la potencia dinamizadora de la economía de la zona, sin embargo indica que existen factores que influyen en la rentabilidad de estas, demostrando así que los niveles de rentabilidad de las microempresas del sector mecánica automotriz en la ciudad de lima es de 46.72% en promedio anual esto debido a su negativa de los costos de producción, al tipo de tecnología, y finalmente al acceso al financiamiento también al desconocimiento y falta de asesoramiento en gestión y financiamiento.(Sistema financiero), es decir el 70% tuvieron la oportunidad de acceder a un crédito, finalmente concluye que el acceso al financiamiento también genera aumento de rentabilidad de estas empresas logrando su crecimiento.
Vidal (2012)	En su tesis titulada “ <i>Estudio de pre-factibilidad y su financiamiento para la creación de un taller de mecánica automotriz de atención continua para vehículos ligeros en la ciudad de lima metropolitana, 2012</i> ” en su investigación realizada determino que el financiamiento a las empresas de este sector, permite un aumento en volumen en sus ventas, conforme a la fecha en que se adquiere el financiamiento, aumentando su nivel de endeudamiento en un 10%, indica también que la empresa debe buscar financiarse con deuda externa(préstamo bancario) a corto plazo, he invertir en las herramientas, repuestos y maquinaria(activos), concluyo también que las empresas del sector adquieren el financiamiento con un costo de tasa de interés alta.
Abanto (2017)	En su trabajo de investigación titulado “ <i>diseño, implementación y financiamiento de un taller de mantenimiento mecánico de calidad, lima</i> ”

	<p>2017”, cuyos principales resultados fueron: el 85% financia sus actividades con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa, el 85% adquiere sus créditos de una entidad bancaria, el 85% manifiesta que la entidad bancaria le otorga facilidades para obtener su crédito, el 50% manifiesta que su crédito es a corto plazo, el 60% de los encuestados indica que invirtieron su crédito financiero en capital de trabajo. Concluyendo así que para la implementación de un taller de mecánica automotriz es factible el financiamiento bancario pues si mejora la rentabilidad empresarial, motivándolos a seguir en sus actividades, con miras a seguir creciendo como empresa.</p>
Calderón (2012)	<p>En su tesis denominada: <i>“plan estratégico del sector automotriz en el Perú – vehículos ligeros y comerciales, lima 2012”</i>. En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de estos negocios dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Finalmente el autor determina en una de sus conclusiones que el acceso al financiamiento es una oportunidad factible para estos negocios ya que se puede invertir en activos modernos para empezar un negocio de mecánica, factor externo que favorece a las empresas en sus proyectos. Para ello se debe estar formalizada empresarialmente y tener continuidad de sus actividades.</p>
Tuesta (2014)	<p>En su tesis titulada: <i>“alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil tours, sector servicio, rubro mecánica, en la ciudad de Lambayeque en el periodo 2014”</i>. Como objetivo estableció describir las características del financiamiento y su rentabilidad de las empresas del sector en estudio, se obtuvo como resultados en cuanto al financiamiento el 47 % de las empresas financia su actividad con préstamos de terceros y el 90% invierte su financiamiento en ampliar su local en. En cuanto a lo rentable el 67% de los encuestados indica que afirma que el crédito obtenido ha ayudado a generar rentabilidad en su negocio, afirmando que en los últimos años su rentabilidad a mejorado, finalmente el autor concluye que con la obtención de financiamiento bancario es muy beneficios para la implementación de un negocio de mantenimiento automotriz, así como su sostenibilidad de su actividad.</p>
Casalino (2017)	<p>En su trabajo titulado <i>“plan de negocios para una empresa de servicios de mantenimiento automotor, en la ciudad de Piura, Mancora 2017,”</i> se obtuvo las siguientes conclusiones: se determinó que las unidades en investigación financian sus servicio con financiamiento propio con un 75%, mientras que el 25% obtiene su financiamiento por terceros, asimismo se determinó que el financiamiento obtenido por estas</p>

	empresas, es invertida en activo fijo y capital de trabajo, teniendo el asesoramiento de un profesional de la misma entidad bancaria, estos indicativos son aprovechables para la implementación del establecimiento de servicios de mantenimiento automotriz.
Sanchez (2017)	En su tesis titulado “ <i>caracterización del financiamiento, capacitación y Gestión de calidad de las Mype del sector Servicio, de la provincia de Sullana, año 2016</i> ”, se determinó lo siguiente: el 100% de estas empresas obtiene financiamiento de entidades bancarias, estos créditos son revalidados con la misma entidad prestadora de crédito cada vez que se requiere, el 85% indica que el financiamiento obtenido es invertido en el capital de trabajo, mientras que el 15 % prefiere invertirlo en compra de activos fijos, el 37% de las empresas indica que su desarrollo evidencia el capital de trabajo mientras que el 63% de ellos evidencia el incremento de ventas, finalmente concluye que es evidente que para el crecimiento de estas empresas es necesario y necesitan de un financiamiento de entidades bancarias que ofrezcan créditos factibles que permitan el desarrollo de sus actividades el cual conlleva al bienestar de la empresa, de los trabajadores y la sociedad.
Villaseca (2013)	En su investigación titulada: “ <i>caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro mantenimiento automotor, en la ciudad de Talara periodo – 2012</i> ”. Teniendo como resultado que el 45% de las empresas en estudio recurre al tipo de financiamiento de una entidad bancaria; el 78% de las empresas invirtieron el crédito prestado en el mejoramiento y/o ampliación del local; asimismo se muestra que la rentabilidad es mejorada a causa del financiamiento, el financiamiento es aprovechado por las empresas en sus diferentes formas permitiendo así poner en marcha las actividades de las empresas.
Domínguez (2013)	En su investigación titulada: “ <i>caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro mantenimiento automotriz, Morropon, Piura, 2012</i> ”. Concluye que el 75% de las empresas en estudio obtiene financiamiento del sistema no bancario, obteniendo préstamos de terceros además el 85% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y capacitaciones para sus trabajadores.; sólo el 25% recibió crédito bancario; y el 80% solicitó financiamiento dos veces en el año 2012.

Fuente: Elaboración propia en base a antecedentes nacionales, regionales y locales

5.1.2 según Objetivo Específico 2

Determinar y describir las principales características del financiamiento del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.

CUADRO 2
CUESTIONARIO

N°	PREGUNTAS CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?		X
2	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?	X	
3	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente?		
	a) Mantenerse en el mercado		
	b) Expansión y desarrollo	X	
	c) Asociarse		
	d) Exportar		
4	A partir de su experiencia, ¿considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?	X	
5	En su política empresarial ¿es habitual la conducta de tomar crédito?	X	
6	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?	X	
7	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?	X	
8	¿Ha tenido usted dificultades para abastecerse de mercaderías por falta de dinero?	X	
9	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?		
	a) ¿De la Banca comercial?	X	
	b) ¿De Cajas Municipales?		
	c) ¿Del Sector informal?		
10	¿Utilizó Tarjeta de crédito?		X

11	¿Cuenta con Línea de crédito?		X
12	¿Cuenta con historial crediticio positivo?	X	
13	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?	X	
14	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?	X	
15	¿Cuál fue el monto el crédito otorgado?		
	a) De 5,000 a 10,000		
	b) De 11,000 a 15,000		
	c) De 16,000 a 20,000	X	
	d) Mayor a 20,000		
16	¿Se encuentra usted enterado cuál es el costo total del préstamo a pagar?	X	
17	¿Cuál es la tasa de interés que gravó el crédito?		
	a) Entre 15% a 20%		
	b) Entre 21% a 30%	X	
	c) Más del 30%		
18	¿Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés?		
	a) 20%		
	b) 25%	X	
	b) 30%		
	c) 50%		
19	¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?		
	a) De 6 a 12 meses		
	b) 24 meses		
	c) 36 meses		
	d) Más de 36 meses	X	
20	¿Cuáles fueron los requisitos del crédito?		
	a) Solvencia moral		
	b) Solvencia económica		
	c) Ambas	X	

21	¿Qué documentos acreditaron su solvencia económica?		
	a) Flujo de Caja		
	b) Extracto bancario		
	c) EE.FF	X	
	d) Inventarios		
22	¿Qué documentos acreditaron su solvencia moral?		
	a) Certificado negativo de registro en centrales de riesgo	X	
	b) Certificado negativo de antecedentes penales		
	c) Certificado negativo de antecedentes policiales		
	d) Certificado negativo de antecedentes judiciales		
23	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?	X	
24	¿Cuál fue la garantía que respaldó su crédito?		
	a) Bien mueble		
	b) Bien inmueble	X	
	c) Aval o garante		
	d) Prendas (joyas)		
25	¿Durante el proceso para conseguir el financiamiento encontró alguna limitación?	X	
26	¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?		X
27	¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?	X	
28	¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?	X	
29	Lo utilizará en :		
	a) Mercaderías para abastecer mercado local		
	b) Expansión y desarrollo	X	
	c) Exportación		
	d) Compra de activos para el negocio		
	e) Ampliación y/o modernización de local		
	f) Pago a proveedores		
30	¿Según su opinión qué factores limitan la obtención de financiamiento?		

	a) Registro en centrales de riesgo	X	
	b) Falta de garantías		
	c) Problemas de liquidez.		
	d) Informalidad		
31	¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?		
	a) Plazos de gracia para el micro empresario		
	b) Tasa de interés preferenciales	X	
	e) Agilidad en los créditos.		
32	¿Considera que el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?		
	a) Si	X	
	b) No		
33	¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?		
	a) Si	X	
	b) No		
34	¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?		
	a) Si	X	
	b) No		
	TOTAL		

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado a la empresa en estudio.

5.1.3 Según Objetivo específico N° 03

Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.

CUADRO 3

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS OE1	RESULTADOS OE2	RESULTADO
<p>EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACION CON LAS VENTAS</p>	<p>Vidal (2012) En su tesis titulada <i>“Estudio de pre-factibilidad y su financiamiento para la creación de un taller de mecánica automotriz de atención continua para vehículos ligeros en la ciudad de lima metropolitana, 2012”</i> en su investigación realizada determino que el financiamiento a las empresas de este sector, permite un aumento en volumen en sus ventas, conforme a la fecha en que se adquiere el financiamiento, indica también que la empresa debe buscar financiarse con deuda externa(préstamo bancario) a corto plazo, he invertir en las herramientas, repuestos y maquinaria(activos), concluyo también que las empresas del sector adquieren el financiamiento con un costo de tasa de interés alta.</p>	<p>El Financiamiento al taller de mecánica automotriz “CHIKI CAR” EIRL, La Arena-Piura, permitió un aumento en volumen en sus ventas lo que ayuda a enfrentar su desafío de expansión y desarrollo.</p>	<p>COINCIDE</p>

<p style="text-align: center;">GESTIÓN Y FINANCIAMIENTO</p>	<p>Valle (2016) En su trabajo de investigación titulada “<i>plan de negocio para el financiamiento y la implementación del taller automotriz TIKI CAR, en la ciudad de lima 2016</i>” en su trabajo el autor considera a las empresas de este sector servicios, rubro mecánica, como la potencia dinamizadora de la economía de la zona, sin embargo indica que existen factores que influyen en la rentabilidad de estas, como por ejemplo debido a su negativa de los costos de producción, al desconocimiento y falta de asesoramiento en gestión y financiamiento.(Sistema financiero)</p>	<p>El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, tiene conocimiento de las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano, encontrándose asesorado para una adecuada gestión del financiamiento.</p>	<p style="text-align: center;">NO COINCIDE</p>
<p style="text-align: center;">FUENTES DE FINANCIAMIENTO</p> <p style="text-align: center;">MONTO DEL CREDITO</p> <p style="text-align: center;">TASA PORCENTUAL DE INTERES</p>	<p>Abanto (2017) En su trabajo de investigación titulado “<i>diseño, implementación y financiamiento de un taller de mantenimiento mecánico de calidad, lima 2017</i>”, sus resultados fueron: el 85% financia sus actividades con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa, el 85% adquiere sus créditos de una entidad bancaria, el 85% manifiesta que la entidad bancaria le otorga facilidades para obtener su crédito, el 50% manifiesta que su crédito es a corto plazo, el 60% de los encuestados indica que invirtieron su crédito financiero en capital de trabajo. Concluyendo así que para la implementación de un taller de mecánica</p>	<p>El taller de mecánica automotriz en la actualidad cuenta con un crédito financiero de la banca comercial.</p> <p>El monto financiado ascendió a S/20,000.00 con una tasa de interés anual de 26.675%.</p>	<p style="text-align: center;">COINCIDE</p>

	<p>automotriz es factible el financiamiento bancario pues si mejora la rentabilidad empresarial, motivándolos a seguir en sus actividades, con miras a seguir creciendo como empresa.</p>		
<p>FORMALIZACION EMPRESARIAL</p>	<p>Calderón (2012) En su tesis denominada: <i>“plan estratégico del sector automotriz en el Perú – vehículos ligeros y comerciales, lima 2012”</i>. En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de estos negocios dedicadas a este rubro; el autor determina que el acceso al financiamiento es una oportunidad factible para estos negocios ya que se puede invertir en activos modernos para empezar un negocio de mecánica, factor externo que favorece a las empresas en sus proyectos. Para ello se debe estar formalizada empresarialmente y tener continuidad de sus actividades.</p>	<p>El taller de mecánica automotriz “CHIKI CAR” EIRL, La Arena-Piura, esta empresarialmente formalizada, está constituida como una empresa individual de responsabilidad limitada, bajo el régimen tributario de la micro y pequeña empresa. Cuenta con sus licencias de funcionamiento y toda la sus autorizaciones para estar en actividad.</p>	<p>COINCIDE</p>
<p>REQUISITOS DE FINANCIAMIENTO</p>	<p>Sanchez (2017) En su tesis titulado <i>“caracterización del financiamiento, capacitación y Gestión de calidad de las Mype del sector Servicio, de la provincia de Sullana, año 2016”</i>, se determinó lo siguiente: el 100% de estas empresas</p>	<p>El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL tiene conocimiento de las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano, para adquirir un</p>	<p>COINCIDE</p>

	<p>obtiene financiamiento de entidades bancarias, Ya que los requisitos son fáciles de tramitar, estos créditos son revalidados con la misma entidad prestadora de crédito cada vez que se requiere, el 85% indica que el financiamiento obtenido es invertido en el capital de trabajo, mientras que el 15 % prefiere invertirlo en compra de activos fijos, el 37% de las empresas indica que su desarrollo evidencia el capital de trabajo mientras que el 63% de ellos evidencia el incremento de ventas, finalmente concluye que es evidente que para el crecimiento de estas empresas es necesario y necesitan de un financiamiento de entidades bancarias que ofrezcan créditos factibles que permitan el desarrollo de sus actividades el cual conlleva al bienestar de la empresa, de los trabajadores y la sociedad.</p>	<p>crédito presento documento fáciles tramitar como son la solvencia moral (Registro negativo en las centrales de riesgo) y la solvencia económica (capacidad de pago).</p>	
<p>DESTINO DEL FINANCIAMIENTO</p>	<p>Casalino (2017) En su trabajo titulado “<i>plan de negocios para una empresa de servicios de mantenimiento automotor, en la ciudad de Piura, Mancora 2017,</i>” se obtuvo las siguientes conclusiones: se determinó que las unidades en investigación financian sus servicio con financiamiento propio con un 75%, mientras que el 25% obtiene su financiamiento por terceros, asimismo se determinó que el financiamiento obtenido por estas empresas, es invertida en activo fijo y capital de trabajo, teniendo el</p>	<p>El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, financia sus actividades gracias a financiamiento de un crédito externo, a la banca comercial, cuyo destino y aprovechamiento es dirigido a su expansión y desarrollo.</p>	<p>NO COINCIDE</p>

	asesoramiento de un profesional de la misma entidad bancaria, estos indicativos son aprovechables para la implementación del establecimiento de servicios de mantenimiento automotriz.		
BENEFICIO DEL FINANCIAMIENTO	Tuesta (2014) En su tesis titulada: <i>“alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil tours, sector servicio, rubro mecánica, en la ciudad de Lambayeque en el periodo 2014”</i> . obtuvo que el 67% de los encuestados afirma que el crédito obtenido ha ayudado a generar rentabilidad en su negocio, afirmando que en los últimos años su rentabilidad a mejorado, finalmente el autor concluye que con la obtención de financiamiento bancario es muy beneficios para la implementación de un negocio de mantenimiento automotriz, así como su sostenibilidad de su actividad.	El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial, afirmando que el financiamiento obtenido coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales.	COINCIDE

Fuente: Elaboración propia en base a comparativos de los objetivos específicos 1 y 2.

5.2 Análisis de Resultados

5.2.1 Según Objetivo Específico 1

Determinar y describir la caracterización del financiamiento de las empresas de mecánica, sector servicio, rubro mecánica automotriz en el Perú.

a) Sobre el financiamiento, **Vidal (2012)** determinó que el financiamiento a las empresas de este sector, permite un aumento en volumen en sus ventas, conforme a la fecha en que se adquiere el financiamiento, indica también que la empresa debe buscar financiarse con deuda externa (préstamo bancario) a corto plazo, he invertir en las herramientas, repuestos y maquinaria (activos), concluyo también que las empresas del sector adquieren el financiamiento con un costo de tasa de interés alta.

b) En referencia al sistema financiero, **Valle (2016)** concluye que las empresas de este sector servicios, rubro mecánica, como la potencia dinamizadora de la economía de la zona, sin embargo indica que existen factores que influyen en la rentabilidad de estas, como por ejemplo debido a su negativa de los costos de producción, al desconocimiento y falta de asesoramiento en gestión y financiamiento, oportunidades del Sistema financiero.

c) Con respecto al acceso al crédito, **Abanto (2017)** determina que el 85% financia sus actividades con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa, el 85% adquiere sus créditos de una entidad bancaria, el 85% manifiesta que la entidad bancaria le otorga facilidades para obtener su crédito, el 50% manifiesta que su crédito es a corto plazo, el 60% de los encuestados indica que invirtieron su crédito financiero en capital de

trabajo. Concluyendo así que para la implementación de un taller de mecánica automotriz es factible el financiamiento bancario pues si mejora la rentabilidad empresarial, motivándolos a seguir en sus actividades, con miras a seguir creciendo como empresa.

d) En cuanto a la formalidad, **Calderón (2012)** determina que el acceso al financiamiento es una oportunidad factible para estos negocios ya que se puede invertir en activos modernos para empezar un negocio de mecánica, factor externo que favorece a las empresas en sus proyectos, existe una cantidad importante de empresas informales en el sector de estudio, que representa un 35% en el sector, siendo una dificultad para tener acceso al financiamiento. Para ello se debe estar formalizada empresarialmente y tener continuidad de sus actividades.

e) Respecto a los requisitos del financiamiento, **Sánchez (2017)** determinó lo siguiente: el 100% de estas empresas obtiene financiamiento de entidades bancarias, Ya que los requisitos son fáciles de tramitar, estos créditos son revalidados con la misma entidad prestadora de crédito cada vez que se requiere, finalmente concluye que es evidente que para el crecimiento de estas empresas es necesario y necesitan de un financiamiento de entidades bancarias que ofrezcan créditos factibles, con requisitos y trámites fáciles y rápidos para adquirir un financiamiento que permitan el desarrollo de sus actividades el cual conlleva al bienestar de la empresa, de los trabajadores y la sociedad.

f) En relación a la Fuente de Financiamiento, **Casalino (2017)** determinó que las unidades en investigación financian sus servicios con financiamiento propio con un 75%, mientras que el 25% obtiene su financiamiento por terceros, asimismo se determinó que el financiamiento obtenido por estas empresas, es invertida en activo fijo y capital de trabajo, teniendo el asesoramiento de un profesional de la misma entidad bancaria, estos indicativos son aprovechables para la implementación del establecimiento de servicios de mantenimiento automotriz.

g) En relación al beneficio del financiamiento, **Tuesta (2014)** determina que el 67% de los encuestados afirma que el crédito obtenido ha ayudado a generar rentabilidad en su negocio, afirmando que en los últimos años su rentabilidad se ha mejorado, finalmente el autor concluye que con la obtención de financiamiento bancario es muy beneficioso para la implementación de un negocio de mantenimiento automotriz, así como su sostenibilidad de su actividad, su crecimiento y ser competitivo en el mercado.

5.2.2 Según Objetivo Específico 2

Determinar y describir las principales características del financiamiento del taller de mecánica automotriz “CHIKI CAR” EIRL. La Arena-Piura, 2018.

a) El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, La Arena-Piura, para incrementar sus actividades, actualmente cuenta con financiamiento de la banca comercial, y que ayuda a enfrentar su desafío de expansión y desarrollo.

b) El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, tiene conocimiento de las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano.

c) El taller de mecánica automotriz en la actualidad por su necesidad de capital, cuenta con un crédito financiero de la banca comercial de S/20,000.00 con una tasa de interés anual de 26.675%.

d) El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, La Arena-Piura, esta empresarialmente formalizada, está constituida como una empresa individual de responsabilidad limitada, bajo el régimen tributario de la micro y pequeña empresa. Cuenta con sus licencias de funcionamiento y toda la sus autorizaciones para estar en actividad.

e) El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL tiene conocimiento de las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano, para adquirir un crédito presento documento fáciles tramitar como son la solvencia moral y la solvencia económica.

f) El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, financia sus actividades gracias a financiamiento de un crédito externo, a la banca comercial. Y su aprovechamiento es dirigido a su expansión y desarrollo

g) El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial, afirmando que el financiamiento obtenido coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales.

5.2.3 Según Objetivo Específico 3

Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.

a) Realizando un análisis comparativo en cuanto al financiamiento, **Vidal (2012)** determinó que el financiamiento a las empresas de este sector, es común, y permite un aumento en volumen en sus ventas, indica también que la empresa debe buscar financiarse con deuda externa (préstamo bancario) a corto plazo, he invertir en las herramientas, repuestos y maquinaria (activos), concluyo también que las empresas del sector adquieren el financiamiento con un costo de tasa de interés alta. Coincidiendo con el taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, quien, para incrementar sus actividades, con miras a la expansión y desarrollo, actualmente cuenta con financiamiento de la banca comercial.

b) En relación al sistema financiero, **Valle (2016)** determina que las empresas de este sector servicios, rubro mecánica, como la potencia dinamizadora de la economía de la zona, sin embargo indica que existen factores que influyen en la rentabilidad de estas, como por ejemplo debido a su negativa de los costos de producción, al desconocimiento y falta de asesoramiento en gestión y financiamiento, desconocimiento de las oportunidades del Sistema financiero. Lo que no coincide con el taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, ya que tiene conocimiento de las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano.

c) Con respecto al acceso al crédito, **Abanto (2017)** determina que el 85% financia sus actividades con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa, el 85% adquiere sus créditos de una entidad bancaria, el 85% manifiesta que la entidad bancaria le otorga facilidades para obtener su crédito, el 50% manifiesta que su crédito es a corto plazo, el 60% de los encuestados indica que invirtieron su crédito financiero en capital de trabajo. Concluyendo así que para la implementación de un taller de mecánica automotriz es factible el financiamiento bancario pues si mejora la rentabilidad empresarial, motivándolos a seguir en sus actividades, con miras a seguir creciendo como empresa. Coincidiendo con el taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, pues El taller de mecánica automotriz en la actualidad por su necesidad de capital, cuenta con un crédito financiero de la banca comercial de S/20,000.00 con una tasa de interés anual de 26.675%.

d) En cuanto a la formalidad, **Calderón (2012)** determina que el acceso al financiamiento es una oportunidad factible para estos negocios ya que se puede invertir en activos modernos para empezar un negocio de mecánica, factor externo que favorece a las empresas en sus proyectos, existe una cantidad importante de empresas informales en el sector de estudio, que representa un 35% en el sector, siendo una dificultad para tener acceso al financiamiento. Para ello se debe estar formalizada empresarialmente y tener continuidad de sus actividades. Lo que no coincide con el taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, pues el taller esta empresarialmente formalizada, está constituida como una empresa individual de responsabilidad limitada, bajo el régimen tributario de la micro y pequeña empresa. Cuenta con sus licencias de funcionamiento y toda la sus autorizaciones para estar en actividad.

e) Respecto a los requisitos del financiamiento, Sánchez (2017) determinó lo siguiente: el 100% de estas empresas obtiene financiamiento de entidades bancarias, Ya que los requisitos son fáciles de tramitar, estos créditos son revalidados con la misma entidad prestadora de crédito cada vez que se requiere, finalmente concluye que es evidente que para el crecimiento de estas empresas es necesario y necesitan de un financiamiento de entidades bancarias que ofrezcan créditos factibles, con requisitos y trámites fáciles y rápidos para adquirir un financiamiento que permitan el desarrollo de sus actividades el cual conlleva al bienestar de la empresa, de los trabajadores y la sociedad. Lo que coincide con El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL porque el taller tiene conocimiento de las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano, para adquirir un crédito presento documento fáciles tramitar como son la solvencia moral y la solvencia económica.

f) En relación a la Fuente de Financiamiento, **Casalino (2017)** determinó que las unidades en investigación financian sus servicio con financiamiento propio con un 75%, mientras que el 25% obtiene su financiamiento por terceros, asimismo se determinó que el financiamiento obtenido por estas empresas, es invertida en activo fijo y capital de trabajo, teniendo el asesoramiento de un profesional de la misma entidad bancaria, estos indicativos son aprovechables para la implementación del establecimiento de servicios de mantenimiento automotriz. Lo cual no coincide con El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, ya que el taller financia sus actividades gracias a financiamiento de un crédito externo, a la banca comercial. Y su aprovechamiento es dirigido a su expansión y desarrollo.

g) En relación al beneficio del financiamiento, **Tuesta (2014)** determina que el 67% de los encuestados afirma que el crédito obtenido ha ayudado a generar rentabilidad en su negocio, afirmando que en los últimos años su rentabilidad a mejorado, finalmente el autor concluye que con la obtención de financiamiento bancario es muy beneficios para la implementación de un negocio de mantenimiento automotriz, así como su sostenibilidad de su actividad, su crecimiento y ser competitivo en el mercado. Lo que coincide con El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL ya que el taller considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial, afirmando que el financiamiento obtenido coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales.

VI. Conclusiones

6.1 Según objetivo Específico 1

Determinar y describir la caracterización del financiamiento de las empresas de mecánica, sector servicio, rubro mecánica automotriz en el Perú.

1. Después de la investigación a nivel nacional concluyo que los talleres de mecánica automotriz en el Perú, utilizan el financiamiento en sus diferente formar para dar continuidad a sus actividades, y permite un aumento del volumen de sus ventas conforme a la fecha que la adquieren, adquiere un financiamiento externo (préstamo bancario) a corto plazo, esto se invierten en herramientas, maquinaria (activos). **Vidal (2012).**
2. Las pequeñas y medianas empresas de este sector servicios rubro mecánica automotriz, que inician actividades, tienen desconocimiento en el tema del sistema financiero, lo cual influye en la rentabilidad de estas, para ello se debe tener conocimiento del sistema financiero para tomar las mejores alternativas de financiamiento que esta ofrece. **Valle (2016)**
3. El 85 % de las pequeñas empresas tienen acceso al crédito, los cuales financian sus actividades con terceros, el 10 % se autofinancia, el 5% no precisa, el 50% accede al financiamiento a corto plazo, se concluye que el acceso al crédito mejora la rentabilidad empresarial, ayuda a crecer a la empresa. **Abanto (2017)**
4. Existe un 35% de empresas informales en el Perú motivo por el cual es difícil tener acceso a un financiamiento, esto no les permite crecer como empresa, no pude expandirse. **Calderón (2012)**

5. Las entidades bancarias facilitan los trámites para la obtención de financiamiento con documentación fáciles de tramitar, estos créditos son revalidados con la misma entidad prestadora del crédito cada vez que se requiere. **Sánchez (2017)**

6. Finalmente concluyo que el financiamiento da buen beneficio a los talleres de mecánica automotriz en el Perú, pues ayuda a la implementación del negocio, aumenta la rentabilidad, permite la sostenibilidad de las empresas y ser competitivo en el mercado. **Tuesta (2014)**

6.2 Según Objetivo Específico 2

Determinar y describir las principales características del financiamiento del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.

1. El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, es una persona jurídica, con patrimonio propio y distinto al del titular. La empresa responde por sus obligaciones generadas en el ejercicio de su actividad con todos sus bienes. Brinda servicios mecánicos y electrónicos de soluciones automotrices en general, demostrando cómo la experiencia, confianza y la pasión por los autos se unen para brindarle respuestas eficaces, inmediatas y de calidad acordes a sus necesidades, la empresa cuenta con un capital de s/50 000.00 según escritura publica de constitución, aportados en s/11500.00 en efectivo, y s/38 500.00 en propiedad de bienes muebles.

2. La empresa no forma parte de agrupación, gremio o asociación alguna, se encuentra debidamente formalizada bajo el régimen tributario de la micro y pequeña empresa, inscrita en REMYPE, ya que no supera los 1700 UIT de ingresos netos en el año, en este régimen puede emitir cualquier tipo de comprobante de pago, puede asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las contrataciones y adquisiciones del estado. Tiene beneficios financieros como son el Factoring, acceso al fondo de garantía empresarial (FOGEM), acceso al programa especial de apoyo financiero para la MYPE(PROPYME), Acceso a líneas de crédito en los principales bancos del país y cajas de ahorro y crédito. Acceso al fondo de investigación y desarrollo para la competitividad (FIDECOM).

3. Actualmente y previa verificación de necesidad de financiamiento, y con un expediente crediticio positivo, la empresa solicitó crédito a la banca comercial, cuya finalidad fue cumplir el principal desafío del empresario, la expansión y desarrollo de la empresa. El cual se derivó a la construcción y ampliación del ambiente o área de mecánica y electrónica de la empresa, dando lugar al acopio de más clientes, generando más trabajos para la empresa, repercutó en el aumento de sus ventas, aumentando sus ingresos de un 30%, antes generaba ingresos por S/13 900.00 mensuales, ahora genera ingresos por S/18 000 mensuales (anexo 03), genera rentabilidad para la empresa.

4. El crédito otorgado ascendió a la suma de S/ 20,000.00 en el Banco de Crédito del Perú (BCP) el mismo que fue pactado a devolver según cronograma en 48 cuotas (4 años) fijas amortizables cada mes, desde abril 2015 hasta abril 2019. Con cuotas

mensuales de s/661.20, dicho crédito fue adquirido en esta entidad financiera ya que se presento documentos fáciles de tramitar, RUC con una antigüedad de 12 meses. Solvencia moral acreditada con Registro negativo en centrales de riesgo y solvencia económica con el flujo de caja, para asegurar la capacidad de pago. Fue necesario la presentación de una garantía prendaría para garantizar el crédito como es una camioneta marca ford F-150 año 2015. en otras entidades financieras una de los principales requisitos como negocio era tener más de un año de continuidad de actividad comercial, además de un aval.

5. La tasa porcentual de interés que gravó el crédito fue del 26.675% tasa efectiva anual. Se tomo esta tasa de interés ya que según cotización de créditos (Anexo 4) era la mas conveniente, la caja Piura estaba en 26.86% TEA, Continental en 28.22% TEA, Scotiabank 30.85% TEA, Financiero en 35.64%TEA, Mi Banco en 35.98%TEA, comercio en 36.13%TEA.

6. El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL en estudio consideró que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial que coadyuva al cumplimiento de los objetivos empresariales. Actualmente tiene planeado abrir una sucursal en el distrito de castilla para seguir con los servicios de mantenimiento y reparación de vehículos automotriz. Para lo cual al terminar su compromiso de financiamiento tiene pensado obtener un nuevo financiamiento.

6.3 Según Objetivo Específico 3

Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL. La Arena-Piura, 2018.

1. De acuerdo al análisis comparativo de las principales características del financiamiento de los talleres de mecánica automotriz en el Perú y del taller de mecánica automotriz “CHIKI CAR” EIRL. La Arena-Piura, 2018. Concluyo que Existe un 35% de empresas informales en el Perú motivo por el cual es difícil tener acceso a un financiamiento, **Calderón (2012)**. El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL, es una persona jurídica, formada exclusivamente por una persona natural, con patrimonio propio y distinto al del titular, que realiza actividades de carácter netamente comercial, no forma parte de agrupación, gremio o asociación alguna, se encuentra debidamente formalizada bajo el régimen tributario de la micro y pequeña empresa
2. Los talleres de mecánica automotriz en el Perú, utilizan el financiamiento en sus diferente formar para dar continuidad a sus actividades, y permite un aumento del volumen de sus ventas, adquieren un financiamiento externo (préstamo bancario) a corto plazo, esto se invierten en herramientas, maquinaria (activos). **Vidal (2012)**. Actualmente y previa verificación de necesidad de financiamiento, y con un expediente crediticio positivo, la empresa solicitó crédito a la banca comercial, cuya finalidad fue cumplir el principal desafío del empresario, la expansión y desarrollo de la empresa.

3. El 85 % de las pequeñas empresas tienen acceso al crédito, el 50% accede al financiamiento a corto plazo, el acceso al crédito mejora la rentabilidad empresarial, ayuda a crecer a la empresa. **Abanto (2017)**. La empresa tiene un crédito otorgado por a la suma de S/ 20,000.00 el mismo que fue pactado a devolver según cronograma en 48 cuotas fijas amortizables cada mes, La tasa porcentual de interés que gravó el crédito fue del 26.675% tasa efectiva anual.
4. Las entidades bancarias facilitan los trámites para la obtención de financiamiento con documentación fáciles de tramitar, estos créditos son revalidados con la misma entidad, **Sánchez (2017)**, para la empresa los requisitos solicitados para el otorgamiento del crédito fueron solvencia moral, acreditada con registro negativo en centrales de riesgo y solvencia económica a través de flujos de caja, para asegurar la capacidad de pago, fue necesario la presentación de una garantía prendaria para garantizar el crédito.
5. Finalmente concluyo que el financiamiento beneficia a los talleres de mecánica automotriz en el Perú, pues ayuda a la implementación del negocio, aumenta la rentabilidad, permite la sostenibilidad de las empresas y ser competitivo en el mercado. **Tuesta (2014)**, El taller de mecánica automotriz CHIKI CAR EIRL considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial ya que coadyuva al cumplimiento de los objetivos empresariales.

VII. Recomendaciones

1. Buscar en el Sistema financiero tasas preferenciales para MYPEs, pues la tasa del 26.675% es muy elevada. Asimismo se le recomienda buscar acceder a los beneficios de financiamiento como Mype ya que en la actualidad no se a beneficiado, como son el Factoring, acceso al fondo de garantía empresarial (FOGEM), acceso al programa especial de apoyo financiero para la MYPE (PROPYME), Acceso a líneas de crédito en los principales bancos del país y cajas de ahorro y crédito. Acceso al fondo de investigación y desarrollo para la competitividad (FIDECOM).
2. Mantener su buen historial crediticio, para conseguir financiamientos preferenciales. Ya que la puntualidad de los pagos nos ubicara en los niveles de riesgo del comportamiento crediticio, como es Normal, con problema potencial, Deficiente, Dudoso, Perdida, lo cual será analizado por las entidades.
3. Implementar convenios y estrategias con sus proveedores con el fin de obtener créditos en sus pedidos y así hacer uso de esta fuente de financiamiento.
4. Al presentar un buen capital de trabajo, se le recomienda realizar mayor investigación y desarrollo con el objetivo de crear nuevas necesidades en el cliente para incrementar las ventas a través del lanzamiento de nuevos productos para así optimizar al máximo el aprovechamiento de estos recursos.

Aspectos complementarios.

Referencias Bibliográficas.

Abanto, L. (2017). *Diseño, implementación y financiamiento de un taller de mantenimiento mecánico de calidad, Lima 2017.* (Versión electrónica), publicado en julio del 2017, disponible en:

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/95/archivo-trabajo%2011.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Amaya, L.; Berrío-Acosta, G. & Herrera, W. (2007). *Principios Éticos. Ética Psicológica.org.* Disponible en:

http://eticapsicologica.org/wiki/index.php?title=Principios_%C3%89ticos

Calderon, D. (2012). *Plan estratégico del sector automotriz en el Perú – vehículos ligeros y comerciales, Lima 2012.* Versión electrónica, publicado en octubre del 2012, disponible en:

http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4614/BARANDIARAN_CALDERON_CHAVEZ_COELLO_AUTOMOTRIZ_PERU.pdf?sequence=1

Campoy, T. & Gómez, E. (2009). *Técnicas e instrumentos cualitativos de recogida de datos.* Editorial EOS. Disponible en:

<http://upla.edu.pe/web/wp-content/uploads/2017/12/2-UPLA-Instrumentos-cualitativos-de-datos.pdf>

Castillo, R. (2013). *Implementación de un servicio de mecánica automotriz a domicilio del taller SIA para la ciudad de Loja,* versión electrónica, publicado julio 2012, disponible en:

<http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/4779/1/Tacuri%20Alba%20Estefania%20Marianela.pdf>

Hernández, R. (2006). *Formulación de hipótesis en metodología de la investigación.* México: MC Graw-Hill, cap. 5 pp.73-101 Disponible en:

<https://idolotec.files.wordpress.com/2012/05/sampieri-cap-5.pdf>.

Gasalino, J. (2017). *Plan de negocios para una empresa de servicios de mantenimiento automotor, en la ciudad de Piura, Mancora 2017.* Versión electrónica, publicada el 24 de julio 2014, disponible en:

<http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/1081/ADM-CAS-GON-17.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gutierrez, M. (2010). *Plan de negocio de un taller de mecánico para trabajos rápidos,* versión electrónica, disponible en:

https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/4382/MariaSara_GutierrezPalacio_2008.pdf?sequence=1

Leyton, A. & Mendoza, D. (2012). *Clases de investigación científica, Exposición y Contenido.* Disponible en:

<https://investigacionestodo.wordpress.com/2012/05/19/clases-y-tipos-de-investigacion-cientifica>

Martínez, P. (2006). *El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica.* *Pensamiento & Gestión* (20), 165-193. Disponible en:

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64602005>

Morales, J. (2011). *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, sector servicio, rubro mecánica automotriz,* (versión electrónica), publicado el 10 enero 2011, disponible en:

<http://www.eumed.net/evc/resum/07-enero/aes.htm>

Nelson, V. (2015). *La mecánica automotriz y sus herramientas* (versión electrónica), Publicado el 08 de enero 2015, recuperado el 29 de junio 2018, disponible en:

<https://es.slideshare.net/Carlosfer19/monografia-de-mecanica-automotriz>

Pardo, C. (2012). *Plan de negocios para una cadena de talleres mecánicos dedicados a las motocicletas y scooters,* versión electrónica, publicado octubre 2012, disponible en:

http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2008/pardo_c/sources/pardo_c.pdf

Sánchez, J. (2016). *Estudio del financiamiento y de factibilidad para la implementación de un taller automotriz en la ciudad de manta,* versión electrónica, disponible en:

<http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/1004/1/T-UIDE-029.pdf>

Sanchez, I. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y Gestión de calidad de las Mype del sector Servicio, de la provincia de Sullana, año 2016*”, Versión electrónica, publicada en noviembre 2016, disponible en:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1681/CAPACITACION_GESTION_DE_CALIDAD_SANCHEZ_AGURTO_INGRID_YAJAIRA.pdf?sequence=1

Tamayo, C. & Siesquén, I. (s.f.). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos.* Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Disponible en:

www.postgradoune.edu.pe/documentos/tecnicas_Instrumentos.pdf

Tuesta, J. (2014). *Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil tours, sector servicio, rubro mecánica, en la ciudad de Lambayeque en el periodo 2014,* versión electrónica, publicado el 02 de Abril del 2014, Disponible en:

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/217/1/TL_Tuesta_Chicoma_JuanGabriel.pdf

Uladech Católica (2016). *Código de ética para la investigación.* Universidad Católica Los Angeles – Chimbote. Perú. Aprobado con Resolución N° 0108-2016-CUULADECH Católica. Disponible en:
<http://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>

Valle, M. (2016). *Plan de negocio para el financiamiento y la implementación del taller automotriz TIKI CAR, en la ciudad de Lima 2016,* (versión electrónica), publicado el 07 de diciembre de 2016, disponible en:
http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/3488/Suares_Avilez_Virma.pdf?sequence=1

Vidal, I. (2012). *Estudio de pre-factibilidad y su financiamiento para la creación de un taller de mecánica automotriz de atención continua para vehículos ligeros en la ciudad de Lima, metropolitana, 2012,* (versión electrónica), publicado el 11 de mayo del 2012, disponible en:
<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1339>

Anexos

Anexo 01



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

La información que usted proporcione será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que agradezco su valiosa información y colaboración, para desarrollar mi investigación titulada: **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LOS TALLERES DE MECANICA AUTOMOTRIZ EN EL PERÙ Y EN EL TALLER DE MECANICA AUTOMOTRIZ “CHIKI CAR” EIRL. LA ARENA-PIURA, 2018.**

Encuestador(a): Hermo Fabián Ramos Silva

Fecha: Junio del 2018

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” sólo la alternativa correcta.

N°	PREGUNTAS CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?		
2	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?		
3	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente?		
	a) Mantenerse en el mercado		
	b) Expansión y desarrollo		
	c) Asociarse		
	d) Exportar		
4	A partir de su experiencia, ¿considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?		
5	En su política empresarial ¿es habitual la conducta de tomar crédito?		
6	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?		
7	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?		
8	¿Ha tenido usted dificultades para abastecerse de mercaderías por falta de dinero?		

9	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?		
	a) ¿De la Banca comercial?		
	b) ¿De Cajas Municipales?		
	c) ¿Del Sector informal?		
10	¿Utilizó Tarjeta de crédito?		
11	¿Cuenta con Línea de crédito?		
12	¿Cuenta con historial crediticio positivo?		
13	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?		
14	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?		
15	¿Cuál fue el monto el crédito otorgado?		
	a) De 5,000 a 10,000		
	b) De 11,000 a 15,000		
	c) De 16,000 a 20,000		
	d) Mayor a 20,000		
16	¿Se encuentra usted enterado cuál es el costo total del préstamo a pagar?		
17	¿Cuál es la tasa de interés que gravó el crédito?		
	a) Entre 15% a 20%		
	b) Entre 21% a 30%		
	c) Más del 30%		
18	¿Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés?		
	a) 20%		
	b) 25%		
	b) 30%		
	c) 50%		
19	¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?		
	a) De 6 a 12 meses		
	b) 24 meses		
	c) 36 meses		
	d) Más de 36 meses		
20	¿Cuáles fueron los requisitos del crédito?		
	a) Solvencia moral		
	b) Solvencia económica		
	c) Ambas		
21	¿Qué documentos acreditaron su solvencia económica?		
	a) Flujo de Caja		
	b) Extracto bancario		
	c) EE.FF		
	d) Inventarios		
22	¿Qué documentos acreditaron su solvencia moral?		
	a) Certificado negativo de registro en centrales de riesgo		
	b) Certificado negativo de antecedentes penales		
	c) Certificado negativo de antecedentes policiales		
	d) Certificado negativo de antecedentes judiciales		
23	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?		
24	¿Cuál fue la garantía que respaldó su crédito?		

	a) Bien mueble		
	b) Bien inmueble		
	c) Aval o garante		
	d) Prendas (joyas)		
25	Durante el proceso para conseguir el financiamiento encontró alguna limitación?		
26	¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?		
27	¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?		
28	¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?		
29	Lo utilizará en :		
	a) Mercaderías para abastecer mercado local		
	b) Expansión y desarrollo		
	c) Exportación		
	d) Compra de activos para el negocio		
	e) Ampliación y/o modernización de local		
	f) Pago a proveedores		
30	¿Según su opinión qué factores limitan la obtención de financiamiento?		
	a) Registro en centrales de riesgo		
	b) Falta de garantías		
	c) Problemas de liquidez.		
	d) Informalidad		
31	¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?		
	a) Plazos de gracia para el micro empresario		
	b) Tasa de interés preferenciales		
	e) Agilidad en los créditos.		
32	¿Considera que el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?		
	a) Si		
	b) No		
33	¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?		
	a) Si		
	b) No		
34	¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?		
	a) Si		
	b) No		
	TOTAL		

Gracias por su apoyo en la investigación.

Anexo 2

I. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividades	Meses 2018							
	JUN		JUL		AGOS		SET	
Elaboración del Proyecto	■							
Recolección de información	■	■						
Revisión del Proyecto		■						
Presentación del Proyecto			■					
Elaboración de Informe			■	■				
Recolección de datos					■	■		
Trabajo de campo						■	■	
Revisión y corrección							■	
Presentación del Informe								■

II. PRESUPUESTO

Presupuesto de bienes y servicios

ITEM	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Bienes				
Computador	unidad	01	2,900.00	2,900.00
USB	unidad	01	35.00	35.00
Papel A4	millar	1/2	14.00	7.00
Libros	unidad	01	85.00	85.00
Refrigerios	unidad	10	100.00	100.00
Total Bienes				3,127.00

Servicios				
Movilidad	Pasaje	25	10.00	250.00
Internet	horas	100	1.00	100.00
Fotocopias	unidad	45	0.10	4.50
Impresiones	unidad	25	0.20	5.00
Asesoría	Horas	76	25.00	2,000.00
Total servicios				2,359.50

III. RESUMEN DEL PRESUPUESTO

Bienes	3,127.00
Servicios	2,359.50
Total	5,486.50

IV. FINANCIAMIENTO

La presente investigación fue auto financiada por el bachiller investigador.

Anexo 03

ESTADOS DE GANACIAS Y PERDIDAS
CHIKIKAR EIRL.
JUNIO 1-30, DEL 2018

INGRESOS	
VENTAS	18418
INGRESOS NETOS	18418
GASTOS	
COMPRAS	9502
GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	6550
TOTAL GASTOS	16052
RESULTADO DE LA OPERACIÓN	2366
OTROS INGRESOS Y GASTOS	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	2366
IMPUESTOS	184
UTILIDAD NETA	2182

Anexo 04

Comparación de tasas de interés por Entidad Financiera Marzo 2015		
Entidad	Monto	Tasa de interés TEA
BCP	S/.20,000.00	26.67%
CAJA PIURA	S/.20,000.00	26.86%
CONTINENTAL	S/.20,000.00	28.22%
SCOTIABANK	S/.20,000.00	30.85%
FINANCIERO	S/.20,000.00	35.64%
MI BANCO	S/.20,000.00	35.98%
COMERCIO	S/.20,000.00	36.13%