

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



“ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE UN PAGARÉ COMERCIAL Y UN LEASING PARA EL FINANCIAMIENTO DE UNA NUEVA FLOTA DE ÓMNIBUS EN UNA EMPRESA DE TRANSPORTES EN AREQUIPA, 2014-2018”

Tesis presentada por:

LIZZETTE VILMA TEJADA EGUILUZ
ALVARO ANTONIO LUQUE RODRIGUEZ

Para optar el Grado Académico de:
TÍTULO PROFESIONAL INGENIERÍA COMERCIAL

AREQUIPA - PERÚ
2014



DEDICATORIA

A Dios por mostrarnos día a día que con humildad, paciencia y sabiduría, todo es posible.

A nuestros padres, abuelos, hermanos y amigos quienes con su amor, apoyo y comprensión incondicional estuvieron siempre a lo largo de nuestra vida estudiantil; a ellos que siempre tuvieron una palabra de aliento en los momentos difíciles y que han sido incentivo de nuestras vidas.

EPIGRAFE

"Todo lo que se hace se puede medir, sólo si se mide se puede controlar, sólo si se controla se puede dirigir y sólo si se dirige se puede mejorar."

Dr. Pedro Mendoza A.

*"A veces creemos que lo que hemos logrado es sólo una gota en el océano,
pero sin ella el océano estaría incompleto."*

Madre Teresa de Calcuta.



INDICE GENERAL

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN	3
CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES	5
1.1. SITUACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO PERUANO – 2013	5
1.1.1. Factores que influyen en el sistema financiero	11
1.2. PRODUCTOS BANCARIOS PARA EMPRESAS	13
1.3. LEASING	14
1.3.1. Definición	14
1.3.2. Normas Generales.....	16
1.3.3. Definiciones e Implicancias Tributarias	17
1.3.4. Requisitos para la formalización de una operación leasing	22
1.3.5. Leasing para Micro y Pequeñas Empresas.....	23
1.3.6. De los seguros	24
1.3.7. Con relación a la Administración de los Bienes	27
1.3.8. Pago y re facturación originados por la administración de los activos.....	30
1.3.9. Entrega de carta poder para que la empresa pueda hacer uso de los bienes	31
1.3.10. Con relación a la pre-cancelación de las operaciones	32
1.4. PAGARÉ COMERCIAL.....	33
1.4.1. Definición	33
1.4.2. Características.....	35
1.4.3. Ventajas	35
1.4.4. Requisitos para Acceder al Pagaré Comercial.....	36
1.4.5. Pagaré Comercial para Micro y Pequeñas Empresas	37
CAPITULO II: ANALISIS Y RESULTADOS	41
2.1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA	41
2.1.1. Reseña Histórica – Actividad de la Empresa, Políticas y Ciclo del Negocio – Utilización de los Activos a Financiar	41

2.2. ANALISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICION DE UNA FLOTA DE ÓMNIBUS	43
2.2.1. Autofinanciamiento	44
2.2.2. Leasing	45
2.2.3. Pagaré Comercial	49
2.3. Evaluación de Costos Económicos y Financieros	50
2.3.1. Evaluación Económica	50
2.3.2. Evaluación Financiera	61
CONCLUSIONES	71
RECOMENDACIONES.....	72
BIBLIOGRAFÍA	73
ANEXOS.....	75



CUADROS

Cuadro N° 1.1: Cartera de Alto Riesgo: Vencida + Refinanciada + Reestructurada.....	5
---	---

GRÁFICOS

Gráfico N° 1.1: Cartera de Coloraciones Directas.....	7
Gráfico N° 1.2: Morosidad Global	8
Gráfico N° 1.3: Estructura de Pasivos	9



TABLAS

Tabla N° 1.1: Montos y Periodo de financiamiento según destino de fondos...	35
Tabla N° 1.2: Montos y periodo de Financiamiento para Capital de Trabajo....	38
Tabla N° 1.3: Financiamiento para Activo Fijo.....	38
Tabla N° 2.1: Personal de Administración	51
Tabla N° 2.2: Descripción de los Beneficios Sociales	52
Tabla N° 2.3: Beneficios Sociales del Personal de Administración.....	52
Tabla N° 2.4: Mano de Obra Directa.....	53
Tabla N° 2.5: Beneficios Sociales Mano de Obra Directa	53
Tabla N° 2.6: Ingeniería	54
Tabla N° 2.7: Externos	54
Tabla N° 2.8: Servicios.....	54
Tabla N° 2.9: Alquiler del Local.....	55
Tabla N° 2.10: Inversión de Equipo	55
Tabla N° 2.11: Infraestructura.....	56
Tabla N° 2.12: Gestión.....	56
Tabla N° 2.13: Materiales	57
Tabla N° 2.14: Ingresos	58
Tabla N° 2.15: Impuesto a la Renta.....	58
Tabla N° 2.16: Indicadores Económicos (VAN, B/C, TIR, PRI).....	61
Tabla N° 2.17: Costos Leasing	62
Tabla N° 2.18: Costos Pagaré Comercial.....	66
Tabla N° 2.19: Cuadro Comparativo de Indicadores Financieros	69

RESUMEN

La presente tesis desarrolla el tema **ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE UN PAGARÉ COMERCIAL Y UN LEASING PARA EL FINANCIAMIENTO DE UNA NUEVA FLOTA DE ÓMNIBUS EN UNA EMPRESA DE TRANSPORTES EN AREQUIPA, 2014-2018.**

La visión de este tema es brindar a una empresa de transportes típica, una opción para evaluar sus futuras inversiones de financiamiento a través de Leasing y/o Pagaré Comercial.

El marco teórico referente al Leasing permite conocer mejor las alternativas de financiamiento para la adquisición de maquinaria, equipos, vehículos y otros bienes, que para una empresa es importante analizar, de cara al financiamiento futuro de sus inversiones, dado que este tipo de decisiones afecta el capital de trabajo necesario para la continuidad del negocio.

La obtención de información de ambas alternativas de financiamiento, se inició con la visita a la página web de una institución financiera peruana y observar diferentes casos comunes teniendo acceso a informes complementarios, así como cotizaciones mediante simuladores bancarios, y la visita a una de estas empresas tipo para revisar su caso particular.

El análisis del Leasing y el Pagaré Comercial en la adquisición de una flota de ómnibus, se realizó por un período de 04 (cuatro) años, tiempo fijado en la cotización de dichos equipos, y para unificar los tiempos de análisis, también los costos de mantenimiento se proyectaron a dicho periodo.

La evaluación efectuada permitió determinar que la opción del Leasing representa la mejor alternativa en adquisición de flota de ómnibus para la empresa de transportes.

ABSTRACT

This thesis develops the theme COMPARATIVE STUDY BETWEEN LEASING AND BUSINESS LOAN FOR FINANCING a NEW FLEET OF BUSES ON a TRANSPORT COMPANY IN Arequipa, 2014-2018.

The vision of this theme is to provide a typical transport company, an option to evaluate future investment financing through Leasing and / or a Business Loan.

The framework provides a better knowledge into financial alternatives for the purchase of machinery, equipment, vehicles and other property, which is important to look for a company, because of the future of their investments, because such decisions affects the working capital needed for business continuity.

Obtaining information from both financing alternatives began with the visit to the website of a Peruvian financial institution and see different common cases, having access to additional reports and contributions through bank simulators, and a visit to one of these companies type to review your case.

The Analysis of Leasing and the Business Loan on the acquisition of a fleet of buses, was conducted for a period of 04 (four) years, time set on the price of such equipment, and to unify the analysis times, also the maintenance costs were projected for that period.

The assessment made it possible to determine that the Leasing option is the best alternative in acquiring bus fleet for the transport.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación propone analizar la necesidad de su función dentro del ámbito comercial. En esta investigación se hará un análisis de la necesidad, virtudes y debilidades de los contratos de Leasing Financiero, de la mano con un estudio de sus diferencias y semejanzas con el Pagaré Comercial, así como los beneficios o perjuicios de este tipo de financiamiento con Condiciones Generales. El financiamiento de nuevos proyectos, como la ampliación de capacidad de producción, la sustitución de maquinaria con nuevas tecnologías, es una constante en las empresas de nuestra región, dichos financiamientos se realizan tradicionalmente por préstamos bancarios o inversión de los accionistas, tal es el caso de la empresa objeto de análisis.

En el presente trabajo de investigación denominado **ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE UN PAGARÉ COMERCIAL Y UN LEASING PARA EL FINANCIAMIENTO DE UNA NUEVA FLOTA DE ÓMNIBUS EN UNA EMPRESA DE TRANSPORTES EN AREQUIPA, 2014-2018**, se han desarrollado dos capítulos los cuales precisamos a continuación:

En el capítulo primero denominado Aspectos Generales, se describe la situación del sistema financiero peruano, y analizamos a profundidad la teoría tanto del Leasing como del Pagaré Comercial, tomando en cuenta datos recolectados en diferentes fuentes de información que nos permitirán comprender mejor la investigación y su contexto.

En el capítulo segundo denominado Análisis y Resultados, se describe la empresa tipo, objeto de estudio, para luego realizar el análisis comparativo con los dos productos (Leasing y Pagaré Comercial) en base a un flujo de caja proyectado económico y financiero, considerando la inversión a realizar, que nos permitirá definir, cuál de los dos, es el más conveniente para los accionistas de empresas de este rubro.



CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES

1.1. SITUACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO PERUANO – 2013

Al 31 de diciembre del 2013, el sistema financiero peruano está conformado por 64 (sesenta y cuatro) instituciones financieras reguladas por la SBS: 16 bancos, 12 empresas financieras, 13 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, 9 Entidades de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES), 2 empresas de Leasing, 1 Empresa de Factoring, y 2 empresas Administradoras Hipotecarias (EAH). Además existe una importante cantidad de entidades no reguladas por la SBS, como son las ONG que ofrecen financiamiento de créditos, y las Cooperativas de Ahorro y Crédito, estas últimas supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Perú. (FENACREP)

Cuadro Nº 1.1: Cartera de Alto Riesgo: Vencida + Refinanciada + Reestructurada

Dic.2013	Activos	Cart.Bruta	Vigentes	CAR*	Provisiones	Depósitos	Patrimonio
Bancos	281,317	189,555	164,371	5,184	8,823	170,320	25,397
Financieras	12,240	9,731	9,108	823	788	4,813	1,883
CMAC	16,363	12,434	11,488	945	996	12,822	2,135
CRAC	2,394	1,651	1,511	140	118	1,782	246
EDPYME	1,200	1,016	960	56	65	0	282
Leasing	586	467	460	7	10	0	83
Factoring	11	11	11	0	0	0	3
Hipotecarias	484	454	450	4	13	0	106
TOTAL	294,596	195,318	188,359	6,959	8,793	189,738	30,135

En millones de S/.

Fuente: Class & Asociados S.A. 2014

El sistema financiero peruano esta adecuadamente regulado, no solo por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP – SBS, sino también por la Superintendencia del Mercado de Valores – SMV y por el Banco Central de Reserva – BCR en cuanto a lo que les compete, con disposiciones que promueven alcanzar los mejores estándares en cuanto a calidad de cartera, respaldo patrimonial y transparencia de información.

La regulación actual fomenta el fortalecimiento patrimonial de las instituciones financieras, un mayor control de los riesgos y el desarrollo de mejores estándares de gestión interna, con lo cual se anticipan a posibles eventos adversos en la situación económica nacional, con el consecuente efecto en la demanda interna.

A pesar de la desaceleración de la economía en el año 2013, al registrarse un crecimiento de 5.3% al cierre del año, frente al cierre promedio de 6.5% en la última década, el sistema financiero del país, tuvo un crecimiento a fines del 2013 de 14.8% en las colocaciones de créditos directos y un crecimiento de 18.4% en el total de sus depósitos.

Lo antes indicado, estuvo estimulado por una política activa del BCR en la reducción de las tasas de encaje tanto en Moneda Nacional (MN) y Moneda Extranjera (ME). El crecimiento del sector resulta razonable, teniendo en cuenta el crecimiento del PBI junto con el efecto de la inflación. Debemos de saber que el sistema financiero nacional, está respaldado de adecuados sistemas regulatorios y de la normatividad vigente que promueven prácticas prudentiales para la gestión de los riesgos, respaldo patrimonial y calidad de cartera, entre otros factores, alineándose a estándares internacionales y a los riesgos particulares de la industria nacional.

En el país, continuamos teniendo una concentración entre los cuatro principales bancos que operan en territorio nacional (Banco de Crédito, BBVA, Scotiabank e Interbank), que en su conjunto, según información de Class & Asociados, representaron a diciembre del 2013, 74.2% del total de activos registrados por el sistema.

A pesar de ello, la estabilidad macroeconómica del país, el potencial de crecimiento crediticio, y los atractivos retornos para las entidades financieras, fomentan la consolidación de algunas operaciones existentes en base a fusiones y/o adquisiciones, lo que atrae la integración de nuevos competidores, en su mayoría, para atender a segmentos específicos del mercado.

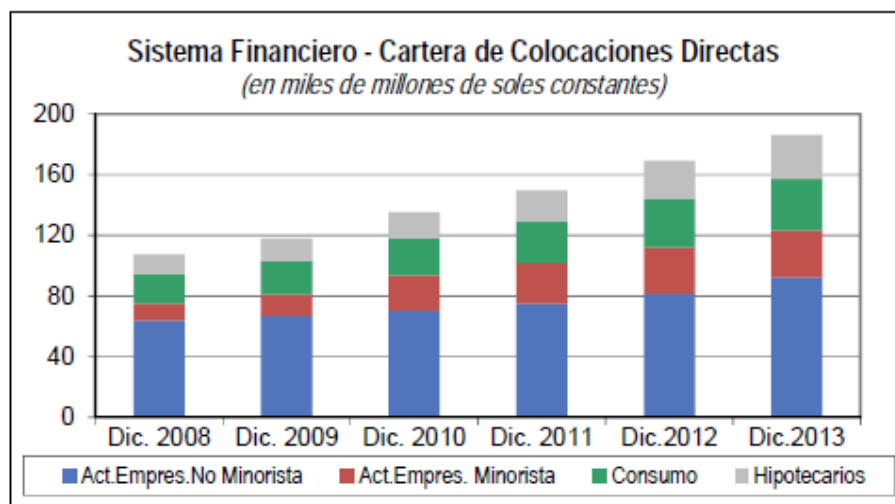
De acuerdo con las especializaciones de las operaciones observadas en los últimos periodos entre las instituciones financieras, podemos encontrar:

- BANCA DE CONSUMO
- BANCOS Y ENTIDADES DE MICROFINANZAS
- BANCOS DE COMERCIO EXTERIOR
- INSTITUCIONES ESPECIALIZADAS EN CREDITOS SOLIDARIOS O INCLUSION

Un punto muy importante que se debe mencionar con respecto a los cambios que se están experimentando en el sistema financiero nacional, es la continua tendencia a la desdolarización de los desembolsos de créditos a las empresas durante el 2013. Ese año se cerró con un 59% de la cartera bruta en MN, mientras que en el año 2009, el porcentaje fue de 45%.

La banca comercial lidera el crecimiento en las colocaciones, por el tamaño que representan. Según información reportada por la SBS, los créditos dados a empresas a diciembre 2013 fueron el 87% del total de colocaciones dadas en el sistema. Esta cifra se complementa por la creciente importancia adquirida por las operaciones de las instituciones micro-financieras, en línea con la tendencia hacia la desconcentración y operaciones de nichos.

Gráfico N° 1.1: Cartera de Colocaciones Directas



Fuente: Class & Asociados S.A. 2014

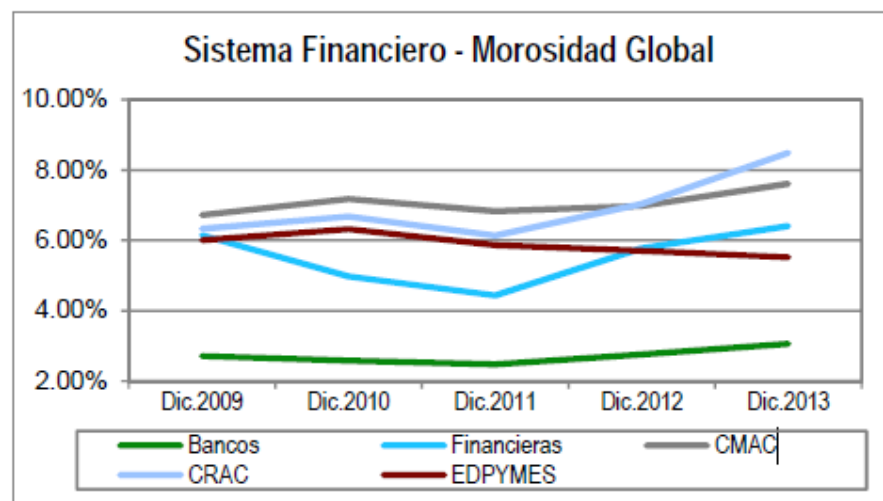
También se debe indicar sobre esta información, que a diferencia de los últimos tres años, se observó una moderación de los créditos de pequeña y mediana empresa y una mayor demanda del sector corporativo (grandes empresas), particularmente hacia fines del 2013.

Esto se explica tanto por factores externos, como fue el caso del “tapering” de la Reserva Federal de USA (menor inyección de dinero en la economía norteamericana), así como un comportamiento más cauto de los bancos y entidades financieras para los segmentos con mayor riesgo, promovido también por medidas de la SBS que buscan un crecimiento menos agresivo y ajuste de políticas y modelos crediticios.

Para comentar sobre la morosidad registrada en el sistema en este último periodo, debemos indicar que ante una sobreoferta crediticia para los clientes de micro y pequeña empresa, se reflejó un leve incremento de los niveles de endeudamiento individual y deterioro de la calidad crediticia.

Como se puede observar en el cuadro siguiente, la cartera de alto riesgo, (vencida, en cobranza judicial, refinanciada y/o reestructurada), presenta incrementos moderados en los últimos ejercicios. A diciembre del 2013 el ratio de morosidad fue de 3.56%, mientras que en el 2012 fue de 3.25%, 2.92% del 2011 y 3.06% al cierre del 2010.

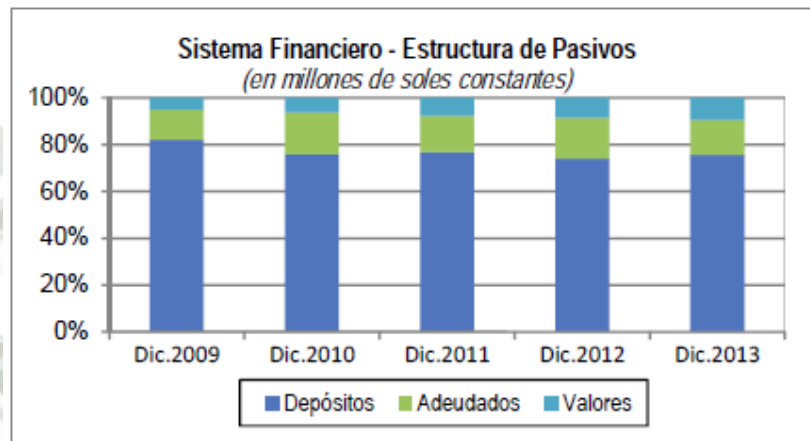
Gráfico N° 1.2: Morosidad Global



Fuente: Class & Asociados S.A. 2014

La principal fuente de fondeo para las colocaciones de las instituciones financieras nacionales, provienen de la captación de depósitos, gracias a la diversidad de tipos de depósitos con que cuenta hoy en día el mercado y a las mayores tasas que se ofrecen frente a otras alternativas de inversión.

Gráfico N° 1.3: Estructura de Pasivos



Fuente: Class & Asociados S.A. 2014

El crecimiento del sistema financiero es apoyado por políticas que favorecen una mayor eficiencia en la gestión operativa, desarrollo de nuevos canales de atención al cliente, modernización y desarrollo de procesos de mejores prácticas financieras, de políticas de gobierno corporativo y de fomento de mejoras en la calidad de atención a los usuarios.

A pesar de ello, las instituciones financieras pueden enfrentar un escenario distinto en el mediano plazo, que estará marcado por un menor ritmo de crecimiento de la economía con efectos en la demanda interna y el consumo, un menor rendimiento esperado de las carteras y en los ingresos por servicios, así como por mayores requerimientos de provisiones y requerimientos patrimoniales.

A ello se suma el crecimiento continuo de la situación de competencia de mercado y la falta de profundización y la necesidad de mayor bancarización en el mercado, medida a partir del ingreso de nuevos clientes al sistema financiero, lo que debe considerar la estrecha vinculación y la relativa

vulnerabilidad económica del Perú respecto a las condiciones que se presenten en los mercados internacionales, lo que en el mediano plazo podría generar un entorno de crisis sistémico a ser contemplado en el manejo futuro de los negocios financieros a fin de evitar consecuencias negativas para el sector.

El crecimiento de la cartera de créditos ha ido acompañado con una tendencia creciente en la generación de ingresos financieros, incluso a pesar de la disminución de las tasas de interés fomentada por la mayor competencia prevaleciente en el mercado y por el desarrollo de políticas para mejorar la vinculación con los clientes.

El sistema financiero peruano está demostrando su capacidad para generar los recursos suficientes para cubrir gastos financieros, gastos operativos y requerimientos de provisiones, en base a una estructura financiera y operativa eficiente, resultando en adecuados, aunque decrecientes, niveles de rentabilidad.

El sistema financiero peruano presenta perspectivas positivas para el mediano plazo, relacionadas con las proyecciones de crecimiento económico nacionales. Todo esto, es respaldado por los sólidos indicadores macroeconómicos nacionales, por la estabilidad política y fiscal del Gobierno Central, así como las oportunidades que se percibe por la penetración de servicios bancarios, la cual es inferior a otros países de la región. El Perú ha tenido un “upgrade” en la categoría de riesgo soberano, asignada por las agencias especializadas (BBB+).

El crecimiento del sistema financiero es apoyado por políticas que favorecen la eficiencia en la gestión operativa, el mejor control integral de riesgos y el fortalecimiento patrimonial para afrontar eventuales efectos desfavorables de crisis económicas.

1.1.1. Factores que influyen en el sistema financiero

A. Política Monetaria y Fiscal

Durante el último semestre de 2013, el Banco Central de Reserva del Perú decidió reducir la tasa interés de referencia de 4.25% a 4.00% luego de haber permanecido en dicho nivel desde mayo de 2011, ello debido a la previsión de que la tasa de inflación retornará al rango meta. Así también, en el presente año el BCRP ha implementado medidas de flexibilización del encaje destinadas a garantizar una evolución ordenada del crédito en moneda nacional. La tasa activa en moneda nacional (TAMN) pasó de 19.06% en diciembre del 2012 a 16.02% en diciembre del 2013. Asimismo, la tasa pasiva en moneda nacional (TPMN) tuvo una disminución de 2.39% a 2.26% en el similar periodo.

B. Inflación y Tipo de Cambio

Durante el 2013, se observa un ligero aumento de la inflación, pasando de 2.65% en el 2012, a 2.86% en el 2013 (inflación dentro de la meta de 2.0% +/-1% establecido por el BCRP). Esto debido a que a partir de septiembre, empezó a disiparse algunos choques de oferta interna que habían afectado la evolución de los precios de algunos alimentos. En el 2013 se observa una depreciación en el tipo de cambio, el cual pasó de 2.55 soles por dólar en diciembre de 2012 a 2.795 soles por dólar en diciembre del 2013.

C. Sector Externo

A diciembre del año 2013, el Perú registró un déficit comercial de US\$ 365 millones. Las exportaciones totales disminuyeron a diciembre en un 15.8% con respecto al año 2012, totalizando US\$ 38,139 millones.

A diciembre la disminución de las exportaciones peruanas estuvo influenciada por las menores exportaciones de productos tradicionales (-11.7%), reflejando menores ventas al exterior de productos mineros y agrícolas, así como también una disminución en la exportaciones no tradicionales (-2.2%).

Las importaciones fueron a diciembre de 2013 de US\$ 42,191 millones en el año, mayor en un 2.6% a las registradas en diciembre del año 2012. Este incremento se explica principalmente por mayores adquisiciones de insumos y bienes de consumo, así como también, por una caída de los precios promedio (-4.2%).

D. Mercado de Capitales

En el Perú, a diciembre del 2013, el Mercado de Valores peruano mostró un comportamiento negativo. El Índice General de la Bolsa de Valores de Lima, registró una pérdida acumulada de -23.63%. Al 31 de diciembre de 2013, el patrimonio global administrado por los 56 fondos mutuos operativos ascendió a US\$ 5,549 millones, 21.36% menor respecto a diciembre del 2012.

E. El Sector Bancario del Perú

Durante el año 2013 el sistema estuvo beneficiado por el óptimo desarrollo de la economía del país. A diciembre de 2013 las colocaciones brutas alcanzaron la cifra de US\$ 57.85 miles de

millones, registrando un crecimiento de 9.86% con respecto al cierre del año 2012.

Por otro lado, los depósitos totalizaron US\$ 60.7 miles de millones, teniendo un crecimiento de 11.05% con respecto al 2012, mientras que las utilidades del sistema bancario al cierre del 2013 alcanzaron US\$ 1.77 miles de millones, registrando una caída del 1.80% con respecto al año anterior.

Por último es importante destacar el comportamiento de los ratios financieros del sistema bancario durante el 2013. El ratio de morosidades de 2.14%, el ratio de provisiones de cartera atrasada disminuyó pasando de 233.56% al cierre del 2012 a 188.06% a diciembre de 2013.

Por otro lado, la liquidez en moneda nacional mostró una disminución pasando de 46.29% en 2012 a 30.83% a diciembre de 2013. La liquidez en moneda extranjera presentó un incremento, pasando de 46.24% a 56.08% en el mismo periodo. Por último, los indicadores de rentabilidad ROE Y ROA, mostraron un comportamiento positivo durante el 2013, registrando un nivel de 21.23% y 2.00% respectivamente.

1.2. PRODUCTOS BANCARIOS PARA EMPRESAS

Debido al crecimiento sostenido a través de los años en los principales productos empresariales, ha sido necesaria una nueva estructura que soporte este crecimiento. Este nuevo enfoque en el sistema financiero nacional tiene como objetivo generar una oferta integral de productos a los clientes en función a los segmentos y a las necesidades puntuales de cada sector.

Como resultados más resaltantes en el desempeño de los productos directos en la banca comercial peruana, en el 2013 se puede mencionar el crecimiento anual de 21% en la cartera de Leasing y un 33% en el número de operaciones

de Leasing activas, además de un crecimiento del 60% en la cartera de Factoring Electrónico, cuadruplicando el número de clientes activos para este producto.

En cuanto a los productos indirectos, sin lugar a dudas, la evolución de las Cartas Fianzas fue el logro más importante alcanzando un crecimiento de 36% en el 2013.

1.3. LEASING

1.3.1. Definición

Es un contrato de naturaleza mercantil que tiene por finalidad brindar financiamiento a mediano y/o largo plazo, permitiendo que un cliente adquiera un bien de capital (mueble o inmueble) que ha seleccionado facilitándole su utilización por un periodo de tiempo a cambio del pago de cuotas periódicas y con derecho a ejercer una opción de compra, sobre el bien, a un valor pactado.

Los intervinientes en un proceso de leasing son:

- a. **Arrendatario (empresa).**- Es la persona natural o jurídica que solicita al banco, la adquisición de equipos, maquinarias o inmuebles previamente escogidos por éste a un proveedor.
- b. **Arrendador o Locador (Banco).**- Es la entidad financiera autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) para realizar este tipo de actividades. La empresa se compromete a adquirir el bien que necesita la arrendataria y se lo entrega en uso, recibiendo como contraprestación el pago de las cuotas pactadas. De acuerdo con el D.L. 299, cuando la empresa arrendadora se encuentra domiciliada en el país, obligatoriamente tiene que ser una entidad bancaria, financiera o

cualquier otra empresa autorizada por la SBS. La locadora no responde por los vicios y daños de los bienes, correspondiendo a la arrendataria el ejercicio de las acciones pertinentes contra el proveedor.

c. Proveedor.- Es el que proporciona el bien adquirido, garantiza su funcionamiento, mantenimiento y reparaciones a que haya lugar.

Es derecho irrenunciable de la arrendataria señalar las especificaciones de los bienes materia del contrato y el proveedor de los mismos, siendo de su exclusiva responsabilidad que dichos bienes sean los adecuados para el uso que quiera darles. Asume todos los riesgos inherentes al bien, teniendo bajo su responsabilidad el mantenimiento y cuidado del bien. Permite las inspecciones que decida efectuar el arrendador o Banco y efectúa el pago de las cuotas durante todo el plazo convenido, aun cuando el bien deje de servirle por deficiencias intrínsecas, obsolescencia o cuestiones privativas de la empresa, de su exclusiva responsabilidad.

Al final del contrato leasing, la empresa puede solicitar ejercer su **Opción de Compra**, que se define como el valor residual del bien previamente pactado, que se pagará al final del contrato, de acuerdo a la opción fijada en éste.

El contrato es el documento firmado entre el Banco y el arrendatario, que se celebra mediante Escritura Pública, la cual podrá inscribirse en los Registros Públicos. Deberá estipular el monto del capital financiado; así como el valor de la opción de compra y de las cuotas pactadas, disgregando capital e intereses, especificando las características del bien, el plazo de duración y las normas que regulan el uso del bien.

Las obligaciones y derechos del banco y de la empresa, y por lo tanto la vigencia del contrato, se inician desde el momento que el banco efectúe

el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por la empresa o a partir de la entrega total o parcial de dichos bienes a la empresa; lo que ocurra primero.

Todos los pagos de los derechos notariales y registrales que son los gastos que se generan por contratar el servicio de la notaría y por la inscripción de los contratos de Leasing y/o los activos materia de leasing en los Registros Públicos, son responsabilidad del banco.

1.3.2. Normas Generales

Los bienes a financiarse, son bienes duraderos, identificables y depreciables, siendo considerados para efectos tributarios activo fijo de la empresa y deberán ser usados exclusivamente en el desarrollo de su actividad empresarial, entre ellos podemos considerar:

- a. Vehículos: automóviles, camionetas, camiones, ómnibus.
- b. Equipos de cómputo, mobiliario de oficina.
- c. Maquinarias.
- d. Equipo.
- e. Inmuebles.
- f. Embarcaciones pesqueras.

El plazo mínimo, de los contratos de Leasing, será de dos (2) años para muebles y cinco (5) años para inmuebles, de acuerdo a ley.

Las cuotas periódicas, se ejecutarán bajo la modalidad de cuotas fijas o variables y reajustables.

Las líneas de crédito de leasing aprobadas deben establecer:

- a. Tipo de bien.
- b. Riesgo de la operación (neto de IGV).
- c. Porcentaje de cuota inicial.

- d. Plazo de la operación.
- e. Tasa de interés efectiva anual.
- f. Monto de comisión de estructuración.
- g. Monto de opción de compra.

El monto total a pagar en cada período, estará constituido por la cuota periódica (capital e intereses), portes, costo del seguro (de ser el caso) y el I.G.V.

El arrendatario, deberá pagar el monto total correspondiente a cada período, no pudiendo saldar parte de él.

El bien obligatoriamente debe estar cubierto por una póliza de seguro.

Al finalizar el contrato, el cliente podrá adquirir la propiedad del bien, previa cancelación de la opción de compra.

Para considerar en condición de vencidas las operaciones de Leasing, se sigue un tratamiento escalonado: después de los treinta (30) días calendario de no haber pagado en la fecha pactada, se considerará vencida solo la porción no pagada; mientras que después de los noventa (90) días calendario de incumplimiento en cualquiera de las cuotas pactadas, se considerará vencida la totalidad de la deuda.

Las empresas que quieran realizar operaciones de Leasing, deberán contar con poderes expresos para realizar este tipo de operaciones.

1.3.3. Definiciones e Implicancias Tributarias

A. IGV (Impuesto General a las Ventas)

Impuesto que grava la venta al por menor y mayor de bienes y servicios en función del valor del producto vendido.

Es una obligación del comprador, siendo el vendedor un intermediario entre éste y el ente recaudador (SUNAT).

B. Crédito Fiscal

Está constituido por el IGV consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalde la adquisición de bienes, servicios, contratos de construcción, el pago en la importación de un bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados.

Se encuentra relacionado con el IGV que un comprador o usuario del servicio paga a su proveedor.

Requisitos sustanciales para ejercer el Crédito fiscal

- Que las adquisiciones sean permitidas como costo o gasto para la empresa de acuerdo con la legislación del Impuesto a la Renta vigente en el Perú.
- Que las adquisiciones se destinen a operaciones por las que se deba pagar el impuesto.

Requisitos formales para ejercer el Crédito fiscal

- Que el impuesto este consignado por separado en el comprobante.
- No debe ser emitido por algún sujeto que la SUNAT haya comunicado baja de RUC o declarados como no habidos.

- El comprobante debe estar emitido de acuerdo con el Reglamento de Comprobantes (RUC, razón social, serie, numeración).
- Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar el impuesto.
- Que los comprobantes de pago hayan sido anotados en el Registro de Compras.
- No dan derecho a crédito fiscal, los comprobantes de pago que tengan la condición de no fidedignos o falsos, que incumplan con los requisitos legales o reglamentarios.

C. Retención y Detracción del IGV

La retención en el régimen por el cual, los sujetos designados por SUNAT como agentes de retención deberán retener un porcentaje del valor pagado a sus proveedores y pagarlo al fisco. Y la retención consiste básicamente en la detracción (descuento) que efectúa el comprador o usuario del servicio afecto al sistema, de un porcentaje a pagar por estas operaciones, para luego depositarlo en el Banco de la Nación en una cuenta corriente del vendedor. Las tasas van desde el 4% al 12%.

D. Tratamiento Tributario

Los bienes tomados en Leasing, serán contratados como activo fijo para el arrendatario, por lo tanto son sujetos a depreciación.

La importancia que tiene para el arrendatario de adquirir activos fijos en Leasing es el ahorro tributario, producto de llevar al gasto en forma acelerada el capital invertido en el activo, vía depreciación durante la vida del contrato.

La empresa no tiene que asumir el IGV de la compra del bien, ya que éste es asumido por el banco, lo que alivia el flujo de caja del cliente. Las cuotas periódicas que paga el cliente y la opción de compra, están gravadas con el IGV, generándole al arrendatario un crédito fiscal, el cual es recuperado en la mayoría de los casos de forma inmediata. Para soportar el crédito fiscal, principalmente está el comprobante de pago que le entrega el banco, entidad vigilada, no obligada a expedir factura y en segundo lugar, se encuentra el contrato.

E. Depreciación Acelerada

La depreciación en sí, constituye una pérdida progresiva de valor, de un bien que puede estar representado por una máquina, un equipo o un inmueble por cada año que transcurre. La depreciación lineal, es la que se sigue sin alterar el número de años en los que se considera la vida útil del bien. Según el artículo del Dr. MARIO ALVA MATTEUCCI, en su artículo “El contrato de Leasing y la Depreciación Acelerada”, la depreciación lineal es el **“...método de depreciación más utilizado y con este se supone que los activos se usan más o menos con la misma intensidad año por año, a lo largo de su vida útil; por tanto, la depreciación periódica debe ser del mismo monto. Este método distribuye el valor histórico ajustado del activo en partes iguales por cada año de uso. Para calcular la depreciación anual basta dividir su valor histórico ajustado entre los años de vida útil”**. Las depreciaciones se aplicarán a los fines de la determinación del impuesto a la renta y para los demás efectos previstos en normas tributarias. Según el reglamento de la Ley del Impuesto a la renta, el porcentaje anual de depreciación para vehículos de transporte terrestre es del 20%. Según

diferentes fuentes, se puede indicar que, las ventajas de la depreciación acelerada, pueden ser:

- Fiscal.- Reduce los impuestos en los primeros años de vida de un activo, ya que cuanto mayor sea el cargo por depreciación, menor será el pasivo real por Impuestos.
- Financiera.- La depreciación se considera como una fuente de efectivo que se suma a los flujos de fondos generados por un proyecto de inversión.

En la ley del Leasing, se indica que para gozar los beneficios de la depreciación acelerada, se debe cumplir con las siguientes condiciones:

- El bien objeto del contrato, debe ser un bien que sea considerado como costo o gasto para efectos del Impuesto a la Renta.
- Debe usarse exclusivamente en su actividad empresarial.
- Debe tener una duración mínima de cinco (05) años para el caso de bienes inmuebles o dos (02) años para bienes muebles.
- La opción de compra, solo puede ser ejercida al término del contrato.

1.3.4. Requisitos para la formalización de una operación leasing

Los documentos requeridos una vez que la operación de leasing es aprobada son:

A. DE LA EMPRESA

- Copia del Testimonio de escritura pública de Constitución de la empresa.
- Fotocopia de DNI de los representantes legales de la empresa y de ser requerido, fotocopia de DNI y la declaración patrimonial de los fiadores y sus cónyuges.

B. DE LA MAQUINARIA, EQUIPOS Y VEHICULOS

- Facturas en las que se incluya la descripción del /de los bien(es), (marca, modelo, número de serie y año de fabricación), el valor de venta, el impuesto general a las ventas, el precio de venta, la forma de pago, el plazo de entrega, el sello y V°B° del solicitante, dando conformidad a las especificaciones técnicas y condiciones.
- En el caso de bienes usados, tasación efectuada por el Banco. (el costo será asumido por la empresa), y si se trata de vehículos, el acta de transferencia vehicular del mismo.

C. DEL INMUEBLE

- CRI (Certificado Registral Inmobiliario) con antigüedad no mayor a 30 días calendario. En el CRI figuran datos como: hipotecas anteriores, cargas, nombre del propietario, dirección del inmueble, entre otros.

- Testimonio de compra-venta o título de propiedad inscrito en Registros Públicos.
- Copia de Declaración Jurada de Autoavalúo del último año.
- Tasación por perito designado por el banco.
- Copia de últimos recibos de luz y agua debidamente cancelados.
- Constancia de No Adeudo de la Municipalidad, en la que deberá hacerse referencia a que no se debe por el impuesto predial, arbitrios y multas.

1.3.5. Leasing para Micro y Pequeñas Empresas

El leasing para MYPES está orientado a empresas que tengan ventas anuales mayores a 150UIT.

Estas empresas se encuentran en sectores económicos como hotelería, restaurantes, servicios de catering, venta de abarrotes, entre otros.

Los requisitos para este producto deben ser cumplidos por el arrendatario en el último periodo cerrado, y el periodo de corte no debe de tener una antigüedad mayor a 3 meses; estos son:

- a. Por lo menos 2 años de antigüedad en el negocio o que demuestren continuidad en el mismo durante el mismo periodo.

- b. Ventas anuales mayores a 150 UIT.
- c. Presentar una buena calificación en el sistema financiero, con calificación NORMAL en el último mes.
- d. No presentar cuentas corrientes cerradas debido a devolución de cheques o problemas con la SUNAT.

Se excluyen de financiar dentro de este portafolio los siguientes activos:

- a. Vehículos de procedencia China cuya comercialización no cuente con el respaldo de empresas distribuidoras del sector, calificadas y reconocidas por el área de Riesgos y Leasing del banco.
- b. Maquinaria industrial de alto riesgo para operarios o terceros.
- c. Software, marcas o cualquier otro tipo de activo intangible.

El arrendatario deberá contar con experiencia comprobada en el manejo y operación de los equipos arrendados por el banco y los mismos deben estar relacionados con el giro del negocio.

1.3.6. De los seguros

Es necesario que los bienes, materia de Leasing, se encuentren asegurados por el monto (neto de IGV) y plazo de la operación. Este requerimiento se puede cumplir de dos formas:

- El mismo banco financia el seguro de los bienes.

- La empresa toma el seguro y lo endosa a favor del banco por el monto y plazo de la operación.

En este último caso se presentarán los siguientes documentos:

- Copia simple de la póliza de seguros y el detalle de las coberturas en función al activo y al tipo de operación de leasing.
- Endoso del seguro a favor del banco (original, firmado).
- Copia de las facturas canceladas por el pago de las primas, (en caso de renovación, enviar las facturas al momento de renovar la cobertura o cronogramas de pago).

Requisitos especiales para cada tipo de activo:

- En el caso de que un activo materia de leasing sufriera un siniestro y éste tuviera que ser reparado, la obligación del pago de las cuotas de la operación de leasing por parte del cliente permanecerá inalterable.
- Se podrá incluir el financiamiento del seguro del bien dentro de la operación de leasing, éste será obligatoriamente por todo el plazo de la operación de leasing y la factura de la compañía de seguros deberá ser emitida al inicio a favor del banco.
- En el caso de que un activo materia de Leasing sufriera un siniestro y este fuera declarado pérdida total por la compañía de seguros se seguirá el siguiente procedimiento:

- La compañía de seguros deberá enviar un informe que sustente al banco confirmando el estado de pérdida total del activo materia de leasing.
- La compañía de seguros deberá emitir un cheque por la indemnización del activo siniestrado.
- El banco emitirá una factura a favor de la compañía de seguros por el valor simbólico de US\$ 1.00 dólar americano y se deberá realizar un acta de transferencia a favor de la compañía de seguros.
- Los seguros para vehículos sólo cubren siniestros dentro del territorio nacional.
- Si el vehículo va a desplazarse fuera del territorio, la empresa deberá contratar un seguro de cobertura internacional por el tiempo que permanecerá fuera del territorio nacional y endosarlos a nombre del banco.

Existen diversos requerimientos para el pago al proveedor dependiendo del tipo de leasing y del tipo de activo a financiar¹. A continuación se detalla los requerimientos necesarios para el pago de una operación de leasing de acuerdo a su modalidad.

Para los casos en que una parte o el total de la cuota inicial haya sido entregada directamente al proveedor, se deberá contar con carta membretada del proveedor indicando la recepción de la cuota inicial y carta de la empresa indicando la entrega de la cuota inicial al proveedor y autorizando al banco a considerar dichos fondos como cuota inicial. Ambas cartas deberán ser firmadas por los representantes legales de cada

¹ Tasación del bien por un auditor o perito competente, reconocido ante la SBS.

empresa. Sin embargo debemos precisar que en estos casos, el proveedor necesariamente deberá facturar al Banco por el valor total del bien, sin realizar ninguna deducción por el adelanto recibido del cliente.

1.3.7. Con relación a la Administración de los Bienes

Los tipos de bienes a considerar son:

- Vehículos.
- Equipo de cómputo.
- Maquinarias.
- Equipos médicos.
- Inmuebles.
- Embarcaciones Pesqueras.

a) Inscripción de los bienes ante Superintendencia de Administración Tributaria(SAT) y/o Municipalidad

Es responsabilidad del banco que tanto los vehículos como los bienes inmuebles sean inscritos ante el SAT y la Municipalidad respectivamente y dentro de los plazos establecidos por estas instituciones, de no realizarlos en el plazo indicado se generará una sanción monetaria.

• Vehículos

Primera inscripción del vehículo ante el SAT. Se realizará sólo con la factura, plazo máximo un mes después de emitido el documento (afecto a multa si es que no se realiza en el tiempo establecido), para lo cual:

- Coordinará con el proveedor del vehículo los documentos y poderes necesarios para que éste

trámite la emisión de la tarjeta de propiedad y placas.

- Coordinará con el proveedor la entrega de una copia de la tarjeta de propiedad.
- La segunda inscripción del vehículo ante el SAT, se realizará con copia de la tarjeta de propiedad.

- **Inmuebles**

- Se solicitará copia legalizada del contrato compra/venta, copia simple del pago del Alcabala y constancia de no adeudos.
- Se solicitará la inscripción del inmueble en la municipalidad de su jurisdicción, con plazo máximo de 1 mes después de firmado el contrato, afecto a multa si no se realiza en el plazo establecido.

b) Baja de los bienes ante Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) y/o Municipalidad

Después que la empresa ha ejercido la opción de compra es responsabilidad del Banco dar de baja ante el SAT y la Municipalidad los vehículos e inmuebles respectivamente, dentro de los plazos establecidos por estas instituciones, de lo contrario el banco será sancionado económicamente. Antes de iniciar el proceso de baja de los bienes (vehículos – inmuebles) se debe verificar si tiene alguna deuda pendiente de cancelar.

- **Vehículos**

- Deberá confirmar con la notaría si la operación está inscrita ante Registros Públicos.
- Si se encuentra inscrito, se coordinará la elaboración de la minuta de transferencia que luego se enviará a la notaría para ser elevado a escritura pública.
- Si no se encuentra inscrito, la entidad financiera deberá solicitar a la empresa la siguiente información:
 - Copia de DNI y poderes de los representantes legales donde se les faculte comprar bienes muebles.
 - Certificados de multas.
 - Certificado policial.
 - Certificado de gravamen.
 - Certificado de no adeudos de impuesto vehicular.
- Con esta información se solicitará la elaboración del acta de transferencia a la notaría y así como la toma de firmas.
- Mientras se coordina el punto anterior se deberá realizar la baja del vehículo ante el SAT con comprobante de opción de compra y copia de la tarjeta de propiedad, para evitar posibles multas ya que se dispone de un plazo máximo de 30 días después de pagado la opción de compra.

- **Inmuebles**

Se deberá presentar:

- Copia legalizada del contrato compra-venta.
- Baja del inmueble en su respectiva municipalidad, plazo máximo de 1 mes después de firmado el contrato (afecto a multa si no se realiza en el plazo establecido).

1.3.8. Pago y re facturación originados por la administración de los activos

Debido a que todos los bienes son legalmente propiedad del banco, éste liquidará a nombre de él mismo todos los gastos relacionados (impuestos, derechos registrales, etc. incluido multas de ser el caso). Inicialmente el banco gestionará el pago de los impuestos y otros conceptos relacionados al bien arrendado, posteriormente estos pagos serán trasladados a la empresa cumpliendo con lo señalado en el contrato, emitiendo para ello un comprobante a nombre de la empresa.

a. Pago de Papeletas

El banco realizará el pago de las papeletas antes de los 7 días hábiles contados a partir del día siguiente de la notificación de la papeleta, para poder beneficiar al cliente con el descuento por pronto pago.

b. Pago del impuesto vehicular

El impuesto al patrimonio vehicular, es de periodicidad anual, grava la propiedad de los vehículos, automóviles, camionetas, Station Wagon, camiones, buses y ómnibus,

con una antigüedad no mayor de tres (3) años. Dicho plazo se computará a partir de la primera inscripción en el registro de propiedad vehicular.

La forma de pago escogida por el banco es al contado, para beneficiar al cliente con el descuento por pronto pago.

c. Proceso de inafectación del impuesto vehicular

Tanto los ómnibus como los remolcadores se encuentran inafectos del impuesto, pero para que esta inafectación tenga efecto se debe de realizar ciertos trámites.

d. Ómnibus

Según la ley de tributación municipal, los ómnibus con una antigüedad no mayor de tres (3) años y que están autorizados por la autoridad competente a prestar servicios masivos de pasajeros se encuentran inafectos a dicho impuesto, pero esta inafectación debe ser solicitada a la Superintendencia de Administración Tributaria, ésta puede denegar dicha solicitud.

e. Remolques y semi remolques

Estos vehículos se encuentran inafectos al impuesto vehicular, por lo tanto el banco no debe pagar impuestos por estos activos.

1.3.9. Entrega de carta poder para que la empresa pueda hacer uso de los bienes

Debido a que el banco mantiene la propiedad del bien pero la empresa tiene derecho al uso de los bienes en la forma y condiciones pactadas en el contrato, cualquier modificación al

activo original debe de ser autorizada por el banco, esto a fin de poder tramitar autorizaciones como:

- a. Lunas polarizadas.
- b. Letreros / paneles.
- c. Salidas de vehículos fuera del país, para este caso se deberá solicitar a la empresa la póliza internacional endosada a favor del banco que cubra accidentes en el país de destino.
- d. Remodelaciones de inmuebles (demoliciones).
- e. Construcción / firma de planos / firma de informes sanitarios / la firma del apoderado de leasing debe ser la tercera después de la firma del Ingeniero y Arquitecto.
- f. Duplicado de tarjetas de propiedad.
- g. Cartas de autorización para trámites ante entidades públicas.

1.3.10. Con relación a la pre-cancelación de las operaciones

Todo cálculo de pre-cancelación de leasing debe incluir el capital pendiente de pago, la penalidad (5% del pago de capital), el interés corrido hasta la fecha de firma de pre cancelación, la opción de compra y si el contrato señala el diferencial de intereses, éste también debe ser incluido.

Para pre-cancelar una operación, la empresa deberá estar al día en sus pagos. A todos los montos señalados se les aplicará el IGV correspondiente salvo inafectaciones señaladas por ley.

Para que pueda hacerse efectiva la amortización, el cliente deberá haber firmado indefectiblemente el contrato de pre-cancelación de la operación de leasing.

1.4. PAGARÉ COMERCIAL

1.4.1. Definición

El pagaré comercial es un financiamiento otorgado por una entidad financiera en moneda nacional (MN) o moneda extranjera (ME) a las personas naturales con negocio (con R.U.C. o D.N.I) y personas jurídicas, con ventas anuales declaradas mayores a S/. 75,000.00 soles y cuyo destino de los fondos pueden ser:

- **Activos Fijos:** Financiamiento para la adquisición o renovación de equipos.
- **Capital de Trabajo:** Financiamiento para adquisición de mercadería, materias primas o insumos.
- **Local Comercial:** Financiamiento para adquirir o mejorar el local comercial.

Dentro del pagaré comercial podemos encontrar las siguientes definiciones:

- **Fiador Solidario:** Fiador que asume la garantía de una obligación de un tercero en iguales condiciones de responsabilidad que el titular, siempre y cuando éste cumpla con las condiciones y requisitos para ser fiador.
- **Capital:** Importe correspondiente al principal del préstamo. Dentro de este concepto no están incluidos los intereses, comisiones, seguros, portes y otros cargos.

- **Cronograma de Pago:** Programa de pagos, que es parte integrante del contrato del préstamo, mediante el cual se establece el pago periódico de las cuotas.

- **Cuota:** Pago periódico que se efectúa con el fin de reembolsar progresivamente al Banco, un crédito otorgado por éste. La cuota está conformada por el proporcional de la amortización del capital, intereses compensatorios, seguros y portes.

- **Interés Compensatorio:** Constituye la contraprestación por el uso del dinero y lo cobra el Banco.

- **Interés Moratorio:** Interés que se devengra por el retraso o incumplimiento en el pago de las cuotas de un préstamo. Se calcula en función de los días de retraso en el pago.

- **Prepago:** Pago parcial o total de un crédito y se aplica según prelación: cuota vencida (si la tuviera) intereses, comisiones y capital.

- **Seguro de Desgravamen:** Seguro que aplica a persona natural con negocio cuya finalidad es pagar al Banco el saldo del capital del crédito otorgado en caso de muerte natural o accidental, por invalidez total y permanente por accidente o enfermedad del titular asegurado (cliente).

- **Zona residencial o comercial:** Zona urbana que cuente con pistas asfaltadas y veredas, redes de energía eléctrica, agua y desagüe.

1.4.2. Características

- La moneda del pagaré y la cuota será en soles o dólares.
- Los montos de financiamiento y los plazos máximos se detallan a continuación:

Tabla N° 1.1: Montos y Periodo de financiamiento según destino de fondos

Destino del fondo	Financiamiento mínimo S/.	Financiamiento máximo S/.	Periodo de financiamiento hasta:
Activo Fijo	S/. 5,000	Según evaluación	36 meses
Capital de trabajo	S/. 1,000	Según evaluación	12 meses
Local Comercial	S/. 5,000	Según evaluación	48 meses

Fuente: Elaboración propia

- Las garantías podrán ser:
 - a. Fianza Solidaria
 - b. Garantía Mobiliaria sobre Depósito a Plazo
 - c. Garantía Mobiliaria sobre Activo Fijo
 - d. Garantía Hipotecaria sobre Local Comercial

1.4.3. Ventajas

- Los prepagos y cancelaciones anticipadas de préstamos comerciales están exonerados de penalidad.
- El Banco no pedirá verificaciones domiciliarias a aquellos solicitantes que a la fecha tengan relación comercial con la institución por operaciones del activo (préstamos), y si

declaran el mismo domicilio al momento de solicitar el préstamo.

- Los pagarés comerciales son una necesidad para las empresas de todos los tamaños. Algunos de estos son a corto plazo (días, semanas o meses) y otros son para períodos más largos (unos pocos años hasta treinta años o más).
- Tener la posibilidad de renovar y ampliar el límite de fondos. Lo bueno de éste punto, es que la renovación puede hacerse tantas veces como el cliente desee.
- Los prepagos pueden hacerse las veces que se desee y los montos de los pagos dependen del cliente; esto ayuda a que disminuyan los intereses.
- El crédito es útil en casos de emergencia.
- Algunos consideran que el crédito es mejor que el dinero en efectivo.
- Permite agilizar las operaciones comerciales.

1.4.4. Requisitos para Acceder al Pagaré Comercial

Documentación a presentar al banco para calificación del solicitante:

- Documento de Identidad de cliente.
- Dos últimas declaraciones juradas anuales.
- Dos últimas declaraciones juradas mensuales.
- Licencia de Funcionamiento, de ser el caso.
- Copia de RUC.

- Copia de Carta de Asociación, de ser el caso.
- Declaración Patrimonial de Fiados Solidario y del representante del negocio / aval.
- Cronogramas de deudas vigentes
- Vigencia de Poderes en el caso de Personas Jurídicas
- Garantía Mobiliaria e Inmobiliaria, dependiendo del producto (solo aplicable para activo fijo y local comercial, más no capital de trabajo)

1.4.5. Pagaré Comercial para Micro y Pequeñas Empresas

El Pagaré Comercial para Micro y Pequeñas Empresas, se diferencia básicamente en el proceso de aprobación al que la empresa aplica, en base a parámetros pre-establecidos. El destino de los fondos puede ser igualmente destinado para capital de trabajo o adquisición de activo fijo.

Características

- a. Los sectores que no están incluidos en el financiamiento para este producto son: juegos de azar, casinos, casas de cambio, transporte público (excluido el turismo e interprovincial), negocios que atenten contra la propiedad intelectual, entre otros.
- b. Ésta línea de crédito tendrá una vigencia de hasta 12 meses para capital de trabajo y hasta 36 meses para activo fijo a partir de su fecha de aprobación.
- c. Modalidades de Financiamiento:

A. CAPITAL DE TRABAJO

Financiamiento para adquisición de mercadería, materias primas, insumos, financiamiento de derechos aduaneros, entre otros.

Tabla N° 1.2: Montos y periodo de Financiamiento para Capital de Trabajo

	Banca Pequeña y Mediana Empresa	Banca Empresa y Cooperativa
Periodo de Financiamiento	6 meses	6 meses
Monto \$. De \$. 5,500 a \$. 40,000 ➔ Fianza Solidaria . De \$. 40,000 a más ➔ Garantía Real	. De \$. 5,500 a \$. 80,000 ➔ Fianza Solidaria . De \$. 80,000 a más ➔ Garantía Real
Monto S/.	. De S/. 13,700 a S/. 100,000 ➔ Fianza Solidaria . De S/. 100,000 a más ➔ Garantía Real	. De S/. 13,700 a S/. 200,000 ➔ Fianza Solidaria . De S/. 200,000 a más ➔ Garantía Real

Fuente: Elaboración propia

B. ACTIVO FIJO

Tabla N° 1.3: Financiamiento para Activo Fijo

	Vehículos ligeros	Remolcadores & Camiones	Maquinaria Amarilla	Inmuebles
Antigüedad del bien	Sin restricción	Sin restricción	Sin restricción	Sin restricción
Financiamiento máximo	70%	70%	70%	80%
Plazo	24 meses	36 meses	24 meses	36 meses
Monto	Sin restricción	Sin restricción	Sin restricción	Sin restricción

Fuente: Elaboración propia

Sobre las garantías se solicitará fianza solidaria de los accionistas con mayor participación en la empresa o de la persona que gestione el negocio y que declare el mayor patrimonio y que dependerá de la evaluación crediticia

realizada por el banco. Dependiendo del monto de la línea se podrá solicitar garantía real.

Sobre la Declaración Patrimonial del Aval sólo se considera terrenos, casas, departamentos, oficinas, vehículos y valores (acciones/bonos que no sean de sus propias empresas). Incluye bienes gravados.





CAPÍTULO II
ANÁLISIS Y RESULTADOS

CAPITULO II: ANALISIS Y RESULTADOS

2.1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA

2.1.1. Reseña Histórica – Actividad de la Empresa, Políticas y Ciclo del Negocio – Utilización de los Activos a Financiar

La Empresa Transportes Wayra EIRL, es una empresa constituida fruto de la formalización y crecimiento en ventas del actual y único accionista de la empresa.

Tiene como principal actividad brindar el servicio de transporte interprovincial de pasajeros, correspondencia y mercadería, teniendo como ruta principal viajes entre las ciudades de Arequipa, Lima y localidades intermedias.

CICLO DEL NEGOCIO

Actualmente cuenta con una flota de 27 vehículos, considerando 8 buses de lujo de 48 pasajeros, 8 buses estándar de 48 pasajeros, y 11 furgones de carga. Se debe indicar que para la presente evaluación se está considerando la compra de 4 nuevos vehículos, estándar, lo cual sumaría un total de 31 unidades.

Los clientes de la empresa, son pasajeros en general que demandan este servicio. Adicionalmente, cuenta con convenios con diferentes operadores turísticos y las principales agencias de viajes tanto de Arequipa como de Lima.

Los locales donde funciona la empresa son 02, uno alquilado que está ubicado en el Terminal Terrestre de Fiori, en el distrito de Independencia en Lima y otro local propio en el Terminal Terrestre de Arequipa.

Actualmente tiene a su cargo 68 empleados entre personal administrativo, logístico y choferes.

La empresa cuenta con una importante flota de unidades para el transporte interprovincial, teniendo un incremento en ventas anual promedio del 5%, esto explicado por el aumento registrado de la demanda.

REFERENCIAS DE PROVEEDORES Y CLIENTES

Todas las compras de la empresa son 100% al contado, teniendo como principales proveedores a:

- Talleres mecánicos reconocidos en Arequipa, para el mantenimiento de las unidades y compra de repuestos.
- Diferentes estaciones de servicio para el abastecimiento de combustible.

Las ventas de la empresa se dan igualmente 100% al contado.

FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

- La empresa cuenta con más de 5 años de experiencia en el sector.
- Actualmente tiene una importante flota vehicular de 31 unidades.
- Clientela fidelizada.

DEBILIDADES Y AMENAZAS

- Alta competencia del sector, lo cual obliga a reducir los márgenes de ingreso.

- Negocio afectado por variaciones climatológicas en la zona (temporada baja de turismo y época de lluvias, lo cual ocasiona bajas en el sector transporte).

PROPÓSITO DEL CREDITO A SOLICITAR Y PLAN DE NEGOCIO.

La empresa desea adquirir 4 ómnibus nuevos marca SCANIA, por un precio de venta total de S/. 1'504,520.00 (incluido IGV) y un precio unitario de S/.376,130.00 (incluido IGV).

Estas unidades servirán para incrementar el número de viajes, cubriendo las rutas Arequipa – Lima, Lima – Arequipa.

A continuación se procederá a analizar la compra antes mencionada, vía Leasing y Pagaré Comercial para determinar cuál es la más conveniente para la empresa.

2.2. ANALISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICION DE UNA FLOTA DE ÓMNIBUS

Se procederá a explicar tres alternativas que tiene la empresa para la compra de las unidades que desea, las cuales son:

- Autofinanciamiento
- Leasing
- Pagaré Comercial

Como objetivo en este punto se analizará el leasing y el pagaré comercial, de cara a poder dar a conocer cuál de las dos es la mejor opción para una empresa tipo del sector transporte de pasajeros; se tomará en cuenta las ventajas y desventajas que llevan consigo cada

uno de estos productos y se analizará la forma en cómo el sistema los ofrece.

El autofinanciamiento solo será mencionado como alternativa, mas no será examinado al detalle, ya que el propósito del presente estudio es la comparación entre dos productos financieros, partiendo del supuesto de que la empresa toma la decisión de financiar su compra.

Comenzamos indicando que como consecuencia del crecimiento del sector transporte, en mayor referencia en nuestra región, los accionistas de la empresa deciden la inversión en nuevos vehículos para incrementar la flota ya existente, a raíz de una mayor demanda.

El proyecto de inversión en nuevos activos incluye la adquisición de 04 (cuatro) ómnibus nuevos por un monto total de S/. 1, 504,520.00 INC. IGV, (S/. 376,130.00 C/U) tomando de base los precios de la cotización presentada por la empresa proveedora Scania del Perú S.A.

Las cotizaciones se adjuntan como anexo a este informe junto con las características técnicas de los activos.

2.2.1. Autofinanciamiento

Se entiende como autofinanciamiento, el que la empresa asuma el importe total del costo de las unidades, sin recurrir a fuentes externas, es decir, que los fondos no procedan ni de nuevas aportaciones de los socios ni de préstamos bancarios; sino que sean flujos generados por sus operaciones cotidianas.

La empresa tendría que disponer del monto total de la cotización para dicha compra, ocasionando una descapitalización innecesaria, pudiendo utilizar dicha suma en capital de trabajo, por ejemplo.

Como mencionamos anteriormente, las implicancias de esta decisión no serán evaluadas en el presente informe.

2.2.2. Leasing

En esta parte se explicarán todos los componentes de una operación leasing que fueron definidos en el capítulo I, a fin de que se puedan identificar los beneficios y ventajas que tendría la empresa al decidir por ésta opción para la compra de los cuatro ómnibus.

a. Precio venta: S/. 1,504,520.00 (S/. 376,130.00 c/u)

Este precio, es el total del costo de las unidades, el cual incluye el Impuesto General a las Ventas (IGV) y es el monto total que el proveedor factura al banco y que debe cancelar en su totalidad al contado.

PRECIO UNITARIO	376,130.00 x
Nº UNIDADES	4
PRECIO VENTA	<u>S/. 1'504,520.00</u>

b. Valor Venta: S/. 1'275,016.95 (S/. 318,754.24 c/u)

El valor venta, es el precio de las unidades, sin considerar el Impuesto General a las Ventas (IGV). Este monto es el que considera el banco para el cálculo de la cuota inicial que la empresa debe pagar.

Tomando como referencia el IGV del 18%, se realiza la siguiente operación:

PRECIO VENTA	1'504,520.00 -
IGV (18%)	<u>229,503.05</u>
VALOR VENTA	S/. 1'275,016.95

c. Impuesto General a las Ventas (IGV): S/. 229,503.05

Este impuesto, se calcula deduciendo el 18% del valor venta. Este importe, no está sujeto a cobro de intereses, si no que se prorratea en el número de cuotas que tendrá el crédito. La empresa declara el monto mensual calculado como gasto para ejercer su beneficio de crédito fiscal.

VALOR VENTA	1'275,016.95 x
18%	<u>0.18</u>
IGV	S/. 229,503.05

d. Comisión de Estructuración: S/, 15,045.20 + IGV

La Comisión de Estructuración es cobrada por todas las instituciones financieras para créditos mayores a un año. Este monto, es negociado entre la empresa y la institución financiera, siendo por lo general el 1% del precio venta, más su respectivo IGV y se debe pagar junto con la cuota inicial, previa al desembolso del leasing.

PRECIO VENTA	1'504,520.00 x
1%	<u>0.01</u>
COM. ESTRUCT.	S/. 15,045.20 + IGV

e. Cuota inicial Total: S/. 619,615.92

Este monto es el 40% del valor venta, de acuerdo a la aportación de capital propio que dará la empresa, más la Comisión de Estructuración y su respectivo IGV.

CUOTA INICIAL NETA	510,006.78	+
PORTES	10.00	
IGV (18%)	91,803.02	
ITF (0.005%)	30.09	
A	601,849.89	
COM. ESTRUCTURACION	15,045.20	+
PORTES	10.00	
IGV C.E. (18%)	2,709.94	
ITF (0.005%)	0.89	
B	17,766.03	
CUOTA INICIAL TOTAL	A + B = S/. 619,615.92	

f. Opción de Compra: S/. 15,045.20 + IGV

Este pago se realizará una vez que el contrato leasing ha culminado. En este caso, al finalizar la cuota cuarenta y ocho. Como su nombre lo indica, al ser opcional, la empresa debe hacer llegar al banco su solicitud formal de querer ejercer dicha opción; asumiendo todos los gastos notariales que éstas implican. Esta comisión al igual que la de estructuración, es de 1% del precio venta, siendo también negociable con la empresa, previo a la firma de contratos al principio del leasing.

PRECIO VENTA	1'504,520.00 x
1%	<u>0.01</u>
OPCIÓN DE COMPRA	S/. 15,045.20 + IGV

g. Riesgo Neto: S/. 765,010.17

El riesgo neto es el monto total sobre el cual el banco cobrará intereses.

Con el valor venta calculado, se procede a deducir el 40% de inicial que la empresa aportará. Se calcula de la siguiente manera:

VALOR VENTA	1'275,016.95 -
INICIAL (40%)	<u>510,006.78</u>
RIESGO NETO	S/. 765,010.17

Se debe recordar que al ser leasing, y las unidades salen a nombre del banco, éstas son las garantías directas del crédito y son inscritas en Registros Públicos directamente. Adicionalmente se debe firmar Escritura Pública entre la empresa y la entidad financiera.

h. Cálculo de la Depreciación Acelerada y Ahorro de Impuesto a la renta

Para este caso, se procederá a realizar una comparación, del cálculo de la depreciación lineal contable, contra la depreciación acelerada; uno de los beneficios fundamentales en el leasing.

Activo	Depreciación Lineal	Depreciación Acelerada
Camiones, Buses	5 años	Plazo de contrato Leasing (4 años)
Depreciación Anual	$S/. 300,904 = S/. 1'504,520 / 5$	$S/. 376,130 = S/. 1'504,520 / 4$
Ahorro en Impuesto a la Renta Anual	$S/. 90,271.20 = S/. 300,904 * 0.3$	$S/. 112,839 = S/. 376,130 * 0.3$

Fuente.- Elaboración propia

2.2.3. Pagaré Comercial

En esta parte se detallarán todos los componentes de un pagaré comercial que fueron definidos en el capítulo I, a fin de que se pueda identificar los beneficios y ventajas que tendría la empresa al decidir por esta opción para la compra de los cuatro ómnibus.

a. Precio venta: S/. 1'504,520.00 (S/. 376,130.00 C/U)

Este precio, es el total del costo de las unidades, el cual incluye el Impuesto General a las Ventas.

PRECIO UNITARIO	376,130.00 x
Nº UNIDADES	4
PRECIO VENTA	<u>S/. 1'504,520.00</u>

b. Cuota Inicial Total: S/. 616,904.04

Este monto se calcula del 40% del precio venta; según el aporte de capital propio que dará la empresa, más la comisión de estructuración del 1% del precio total de los activos.

PRECIO VENTA	S/. 1'504,520.00	
40%	<u>0.40</u>	
CUOTA INICIAL	601,808.00	+
PORTES	10.00	
ITF (0.005%)	<u>30.09</u>	
	A	601,848.09
COM. ESTRUCTURACION	15,045.20	
PORTES	10.00	
ITF (0.005%)	<u>0.75</u>	
	B	15,055.95
CUOTA INICIAL TOTAL	A + B = S/. 616,904.04	

c. Riesgo Neto: S/. 902,712.00

El riesgo neto al igual que en el leasing, es el monto total sobre el cual el Banco cobrará intereses. Resulta de la diferencia del Precio Venta menos la Cuota Inicial.

Los intereses que el banco cobrará, serán calculados en base a este monto, ya que al ser un crédito convencional, no está afecto a descuentos por IGV.

PRECIO VENTA	1'504,520.00	-
CUOTA INICIAL	<u>601,808.00</u>	
RIESGO NETO	S/. 902,712.00	

2.3. Evaluación de Costos Económicos y Financieros

2.3.1. Evaluación Económica

Para llevar a cabo la puesta en marcha del presente estudio de factibilidad es importante analizar los costos de acuerdo a la viabilidad económica del negocio.

Para ello se realizará un flujo de caja que permitirá definir determinados indicadores que darán a conocer, que la empresa en evaluación, es económicamente apta para escoger por un financiamiento bancario, independientemente de cuál sea este.

A continuación, se procederá a explicar las partidas consideradas para la elaboración del flujo, las cuales quedan estructurados de la siguiente manera:

- **Personal de Administración**

Personal que labora directamente con la gestión administrativa de las operaciones del manejo gerencial del negocio en funcionamiento.

Tabla N° 2.1: Personal de Administración

	Cargo	Cantidad	Pago Mensual (S/.)	Veces / Año	Pago Anual (S/.)
Gerencia General	Gerente General	1	15,500.00	14	217,000.00
Administración	Administrador	1	9,200.00	14	128,800.00
	Secretaria	1	2,500.00	14	35,000.00
	Responsable de Informática	1	3,000.00	14	42,000.00
Logística	Jefe de Logística	1	6,250.00	14	87,500.00
	Asistente	1	2,000.00	14	28,000.00
Ventas	Responsable de Ventas	1	4,000.00	14	56,000.00
	Personal de Ventas	8	1,500.00	14	168,000.00
TOTAL		15	43,950.00		762,300.00

Fuente: Elaboración Propia

- **Beneficios Sociales del Personal de Administración**

Son los beneficios sociales cuya responsabilidad será propiamente del empleador y que a la actualidad en promedio asciende a un valor del 43.57% del sueldo (lo

compone: AFP, Seguro Social, CTS, Vacaciones Truncas, Gratificaciones Truncas).

Tabla N° 2.2: Descripción de los Beneficios Sociales

Beneficios	%
AFP	13.47
SS	9.00
CTS	12.50
Vacaciones Truncas	7.00
Gratificaciones Truncas	1.60
Total	43.57

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 2.3: Beneficios Sociales del Personal de Administración

Área	Cargo	Cantidad	Pago Mensual (S/.)	Veces / Año	43.57% BS	Pago Anual (S/.)
Gerencia General	Gerente General	1	15,500.00	14	0.4357	94,546.90
Administración	Administrador	1	9,200.00	14	0.4357	56,118.16
	Secretaria	1	2,500.00	14	0.4357	15,249.50
Logística	Responsable de Informática	1	3,000.00	14	0.4357	18,299.40
	Jefe de Logística	1	6,250.00	14	0.4357	38,123.75
	Asistente	1	2,000.00	14	0.4357	12,199.60
Ventas	Responsable de Ventas	1	4,000.00	14	0.4357	24,399.20
	Personal de Ventas	8	1,500.00	14	0.4357	73,197.60
TOTAL		15	43,950.00			332,134.11

Fuente: Elaboración Propia

- **Mano de Obra Directa**

En lo que sigue, se determina la necesidad del personal requerido para el desarrollo de operaciones de transporte y, de esta manera, determinar el costo laboral por año. Se ha considerado la mano de obra directa, que es la que trabaja directamente con el proceso.

Tabla N° 2.4: Mano de Obra Directa

Área	Cargo	Cantidad	Pago Mensual (S/.)	Veces al Año	Pago Anual (S/.)
Mantenimiento	Jefe de Mantenimiento	1	6,250.00	14	87,500.00
	Mecánicos	4	3,500.00	14	196,000.00
Operaciones	Conductores	24	5,500.00	14	1,848,000.00
	Terramozas	24	1,250.00	14	420,000.00
TOTAL		53	16,500.00		2,551,500.00

Fuente: Elaboración Propia

- **Beneficios Sociales de la Mano de Obra Directa**

Son los beneficios sociales cuya responsabilidad será propiamente del empleador y que a la actualidad en promedio asciende a un valor del 43.57% del sueldo (lo compone: AFP, Seguridad Social y CTS).

Tabla N° 2.5: Beneficios Sociales Mano de Obra Directa

Área	Cargo	Cantidad	Pago Mensual (S/.)	Veces / Año	BS 43.57%	Pago Anual (S/.)
Mantenimiento	Jefe de Mantenimiento	1	6,250.00	14	0.4357	38,123.75
	Mecánicos	4	3,500.00	14	0.4357	85,397.20
Operaciones	Conductores	24	5,500.00	14	0.4357	805,173.60
	Terramozas	24	1,250.00	14	0.4357	182,994.00
TOTAL		53	16,500.00			1,111,688.55

Fuente: Elaboración Propia

- **Ingeniería**

Se considera una partida para la gestión del mantenimiento de las unidades.

Tabla N° 2.6: Ingeniería

Concepto	Cantidad Anual	Costo Mensual (S/.)	Costo Anual (S/.)
Ingeniería (mantenimiento)	1	56,657.00	56,657.00
TOTAL		56,657.00	56,657.00

Fuente: Elaboración Propia

- **Externos**

Son personas que otorgan un servicio específico en un tiempo determinado pero que no están considerados dentro de la planilla de la empresa.

Tabla N° 2.7: Externos

Concepto	Cantidad Anual	Costo Mensual (S/.)	Costo Anual (S/.)
Contador	12	4,200.00	50,400.00
Servicio de Vigilancia (empresa externa)	12	6,000.00	72,000.00
TOTAL		10,200.00	122,400.00

Fuente: Elaboración Propia

- **Servicios**

Conformada por las fuentes energéticas, de entretenimiento y seguridad a ser utilizadas para el normal funcionamiento de las instalaciones y el proceso.

Tabla N° 2.8: Servicios

Concepto	Cantidad Anual	Costo Mensual (S/.)	Costo Anual (S/.)
Energía Eléctrica	12	670.70	8,048.45
Agua	12	72.87	874.49
Trio (Teléfono + Cable + Internet)	12	229.00	2,748.00
Seguro contra robos	1	811.20	811.20
TOTAL		1,783.78	12,482.14

Fuente: Elaboración Propia

- **Alquiler**

El alquiler del local tiene un valor de S/.127.00 el metro cuadrado. En este caso solo tomamos en cuenta el alquiler de uno de los terminales que tiene la empresa, Terminal de Fiori, ya que el ubicado en Arequipa, es local propio.

Tabla N° 2.9: Alquiler del Local

Descripción	Cantidad	Costo Unitario (m2)	Meses	Costo Total
Alquiler Stand Terminal	27	127	12	41,148.00
TOTAL	27	127		41,148.00

Fuente: Elaboración Propia

- **Inversión en Ómnibus**

Es la base fundamental de las inversiones debido a que sin ellos no se podría dar las actividades de la empresa y por ende no tendría objeto social.

Tabla N° 2.10: Inversión de Equipo

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Inversión (S/.)
Buses Interprovinciales	4	376,130.00	1'504,520.00
TOTAL	4	376,130.00	1'504,520.00

Fuente: Elaboración Propia

El costo contempla una garantía de 5 años.

- **Infraestructura**

Serán todas las adecuaciones que se tiene que realizar a las unidades que se adquirirán. Este gasto, será hecho por única vez en el año 0 del flujo de caja proyectado.

Tabla N° 2.11: Infraestructura

Descripción		Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Implementación de Ambientes	Pintado	1	17,500.00	17,500.00
	Tapizado	1	7,500.00	7,500.00
	Decorado	1	5,000.00	5,000.00
TOTAL		3	30,000.00	30,000.00

Fuente: Elaboración Propia

- **Gestión**

La gestión es muy importante para que la empresa de transportes planifique sus actividades adecuadamente. Ello permitirá además tener una mejora continua de los procesos y prevención de imprevistos. Esto incluye, compra de software especializado para la actividad de la empresa, estrategias de marketing puntuales, etc.

Tabla N° 2.12: Gestión

Descripción		Cantidad/Anual	Costo Unitario (S/.)	Costo Total Anual (S/.)
Planeación	Plan Operativo y Mantenimiento	1	15,000.00	15,000.00
TOTAL			15,000.00	15,000.00

Fuente: Elaboración Propia

- **Materiales**

Uso de combustibles, alimentación para pasajeros,

limpieza de las unidades y consumibles en los viajes de los ómnibus.

Tabla N° 2.13: Materiales

Materiales	Cantidad Buses	Cantidad Viajes / mes	Consumo Diesel / Viaje	Costo Unitario (S/.)	Costo Mensual (S/.)	Costo Anual (S/.)
Combustible	31	26	435.10	12.35	4,331,033.89	51'972,406.68
Alimentación	31	26		3,000.00	2,418,000.00	29'016,000.00
Limpieza	31	26		650.00	523,900.00	6'286,800.00
Consumibles (vehículo)	31	26		530.00	427,180.00	5'126,160.00
TOTAL			435.10	4,192.35	7'700,113.89	92'401,366.68

Fuente: Elaboración Propia

- Ingresos

Son todas las partidas que conforman la parte lucrativa de la empresa. Es importante mencionar que para esta evaluación, estamos considerando únicamente, la venta de pasajes unitarios y encomiendas, como fuente de ingresos, ya que comúnmente como ingresos extraordinarios las empresas consideran: servicios especiales corporativos a delegaciones, alquiler de ómnibus a minas, etc.

Tabla N° 2.14: Ingresos

Servicios	Cantidad Buses	Capacidad. Kg	Cantidad Asientos / Viaje	Cantidad viajes / mes	Precio Unitario (S/.)	Costo Mensual (S/.)	Costo Total (S/.)
Pasajes Lujo	8		48	26	105.00	1'048,320.00	12'579,840.00
Pasajes Estándar	12		48	26	68.00	1'018,368.00	12'220,416.00
Carga	6			26	640.00	99,840.00	1'198,080.00
Vehículos Carga	5	5000		26	10.00	6'500,000.00	78'000,000.00
TOTAL	31						103'998,336.00

Fuente: Elaboración Propia

- **Impuesto a la Utilidad (Renta)**

El impuesto a la renta se calcula, en base al 30% sobre la utilidad operativa de la empresa.

Tabla N° 2.15: Impuesto a la Renta

Detalle	Cantidad	Valor
Impuesto Renta	1	30.00%
TOTAL	1	30.00%

Fuente: Elaboración Propia

A continuación se procederá a analizar el flujo de caja económico proyectado que nos permitirá definir el VAN, la TIR y el PRI, para con ello, comprobar que la empresa puede acceder a la inversión.

La tasa interna de descuento, que se está considerando como referencia para la realización de este flujo es del 5.00%. Se toma en cuenta, cotización a plazo fijo hecho en el Banco Interamericano de Finanzas, por el mismo monto y plazo de la inversión.

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

DESCRIPCION	S/.				
	AÑOS				
	0	1	2	3	4
INGRESOS	0,00	103.998.336,00	109.198.252,80	114.658.165,44	120.391.073,71
Servicios Transporte	0,00	103.998.336,00	109.198.252,80	114.658.165,44	120.391.073,71
EGRESOS	1.575.668,00	103.883.037,68	107.747.693,07	113.133.637,55	118.788.879,24
INVERSIÓN	1.575.668,00				
COSTO DE PRODUCCION	0,00	102.724.190,00	105.919.970,80	111.215.969,34	116.776.767,81
COSTOS DIRECTOS	0,00	102.711.707,86	105.906.864,55	111.202.207,78	116.762.318,17
MATERIALES	0,00	92.401.366,64	97.021.434,98	101.872.506,73	106.966.132,06
Combustible	0,00	92.401.366,64	97.021.434,98	101.872.506,73	106.966.132,06
MANO DE OBRA DIRECTA	0,00	3.663.188,55	3.846.347,98	4.038.665,38	4.240.598,65
MOD	0,00	2.551.500,00	2.679.075,00	2.813.028,75	2.953.680,19
BS MOD	0,00	1.111.688,55	1.167.272,98	1.225.636,63	1.286.918,46
OTROS	179.057,00	179.057,00	188.009,85	197.410,34	207.280,86
Ingeniería		56.657,00	59.489,85	62.464,34	65.587,56
Externos		122.400,00	128.520,00	134.946,00	141.693,30
IMPREVISTOS (7%)	0,00	6.468.095,67	4.851.071,75	5.093.625,34	5.348.306,60
COSTOS INDIRECTOS	0,00	12.482,14	13.106,25	13.761,56	14.449,64
Servicios		12.482,14	13.106,25	13.761,56	14.449,64
GASTOS DE OPERACIÓN	1.575.668,00	1.109.434,11	1.206.053,82	1.264.299,11	1.325.456,66
Personal de Administración	0,00	762.300,00	800.415,00	840.435,75	882.457,54
BS PA	0,00	332.134,11	348.740,82	366.177,86	384.486,75
Gestión	0,00	15.000,00	15.750,00	16.537,50	17.364,38
Trámites Varios - Autorizaciones	0,00				
Mobiliario	0,00				
Infraestructura	30.000,00				
Alquileres	41.148,00		41.148,00	41.148,00	41.148,00
Inversion Buses Interprovinciales	1.504.520,00				
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)	-1.575.668,00	164.711,89	2.072.228,18	2.177.896,99	2.288.849,24
IMPUESTO A LA RENTA (IR)	0,00	49.413,57	621.668,45	653.369,10	686.654,77
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO (FCE)	-1.575.668,00	115.298,32	1.450.559,73	1.524.527,89	1.602.194,47

Fuente:Elaboracion Propia

BS MOI = Beneficios Sociales de Mano de Obra Indirecta

BS PA = Beneficios Sociales del Personal de Administración

1.575.668,00 115.298,32 1.450.559,73 1.524.527,89 1.602.194,47
VNA ing S/. 396.184.137,14
VNA egr S/. 393.699.222,92

VAN	S/. 2.484.914,23		
B/C	1,01		
TIR	47%	Meses	Días
PRI	4,192	50	1530

Análisis de los Indicadores Económicos

Los indicadores económicos para la presente evaluación de costos de una empresa de transportes pronostican una eficiente factibilidad; estos son:

- **VALOR ACTUAL NETO (VAN):** Este indicador, nos mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tiene este proyecto de inversión, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, el proyecto resulta positivo, actualizándolo a través de una tasa de descuento. Como se puede observar en el siguiente cuadro, el VAN asciende a S/.2'484,914.23, lo que demuestra que, se recuperará la inversión inicial y se tendrá un mayor capital que si se hubiese invertido el monto en un depósito a plazo fijo.
- **BENEFICIO – COSTO (B/C):** En este caso, se está considerando todas las ganancias y beneficios involucrados en el flujo resultado de la inversión. Se puede observar que el factor es mayor a la unidad (1.01) lo que implica que frente a cada Nuevo Sol de inversión, habrá 1 céntimo de Nuevo Sol para recuperarse.
- **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):** Éste indicador, nos demuestra la rentabilidad real de la inversión en valores actuales. En este caso la TIR calculada arroja el valor del 47% de rentabilidad, lo cual, corresponde a los méritos propios de la inversión, de todos los ingresos menos los gastos generados, sin tener en cuenta los gastos por concepto del pago de capital y los intereses correspondientes, y se puede indicar entonces que con el 47%, es más que suficiente como para pretender iniciar el presente negocio.

Y el PRI, el cual permite medir el plazo de tiempo que se requiere, para que los flujos anuales de la inversión recuperen, la inversión inicial, indica que en un poco más de 50 meses se puede recuperar la inversión, que en este caso estaría cargado a los gastos de operación.

Tabla N° 2.16: Indicadores Económicos (VAN, B/C, TIR, PRI)

VAN	S/. 2'484,914.23		
B/C	1.01		
TIR	47%	Meses	Días
PRI	4,192.00	50	1,530

Fuente: Elaboración Propia

Dónde:

VAN: Valor Actual Neto

B/C: Beneficio / Costo

TIR: Tasa Interna de retorno

PRI: Periodo de Recuperación de Inversión

Nota: La tasa de descuento promedio para calcular el VAN es 5%

2.3.2. Evaluación Financiera

Una vez hecha la evaluación económica, se procederá a realizar la evaluación financiera mediante los costos elaborados para los dos productos bancarios (leasing y pagaré comercial).

A. LEASING

En base a los datos expuestos a continuación, se presentará un simulador de pagos del producto; en el cuál se ha tomado en cuenta una tasa de interés del 13%. Es importante indicar que ésta tasa ha sido tomada luego de haber consultado el tarifario del producto en diferentes entidades bancarias.

Tabla N° 2.17: Costos Leasing

Total de Inversión Fija MN	S/. 1'504,520.00
Tasa de Interés Anual	13.00 %
Tasa de Interés Mensual	1.02 %
Periodo de Amortización	48 meses
Riesgo Neto del Préstamo	S/. 765,010.17

Fuente: Elaboración Propia



CRONOGRAMA DE PAGOS REFERENCIAL DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Cliente	TRANSPORTES WAYRA		
Tipo de activo	04 OMNIBUS MARCA SCANIA		
Plazo	48		meses
Tasa Anual	13,00%		sobre el valor venta (Inversión sin IGCV)
Precio venta	1.504.520,00		S/
Valor venta	1.275.016,95		S/
IGV	229.503,05		18,00%
Cuota Inicial	510.006,78		más IGCV
Comisión Estructuración	1	%	más IGCV
Opc de compra	1	%	más IGCV
Garantías	Por definir en aprobación crediticia		

CRONOGRAMA DE PAGOS

Cuota	Saldo Capital	Interés	Amortizacion	Cuota (*)	Portes (*)
0	1.275.016,95		510.006,78	510.006,78	10,00
1	765.010,17	7.831,29	8.168,71	16.000,00	10,00
2	756.841,46	7.747,67	8.252,33	16.000,00	10,00
3	748.589,13	7.663,19	8.336,81	16.000,00	10,00
4	740.252,32	7.577,85	8.422,15	16.000,00	10,00
5	731.830,17	7.491,63	8.508,37	16.000,00	10,00
6	723.321,80	7.404,53	8.595,47	16.000,00	10,00
7	714.726,33	7.316,54	8.683,46	16.000,00	10,00
8	706.042,87	7.227,65	8.772,35	16.000,00	10,00
9	697.270,52	7.137,85	8.862,15	16.000,00	10,00
10	688.408,37	7.047,13	8.952,87	16.000,00	10,00
11	679.455,50	6.955,48	9.044,52	16.000,00	10,00
12	670.410,98	6.862,89	9.137,11	16.000,00	10,00
13	661.273,88	6.769,36	9.230,27	22.053,63	10,00
14	645.989,60	6.612,90	9.323,90	22.053,63	10,00
15	630.548,87	6.454,83	9.418,00	22.053,63	10,00
16	614.950,07	6.295,15	9.512,58	22.053,63	10,00
17	599.191,59	6.133,83	9.607,63	22.053,63	10,00
18	583.271,79	5.970,86	9.703,15	22.053,63	10,00
19	567.189,03	5.806,23	9.800,14	22.053,63	10,00
20	550.941,63	5.639,90	9.897,60	22.053,63	10,00
21	534.527,90	5.471,88	9.995,63	22.053,63	10,00
22	517.946,15	5.302,13	10.094,23	22.053,63	10,00
23	501.194,66	5.130,65	10.193,39	22.053,63	10,00
24	484.271,68	4.957,41	10.293,02	22.053,63	10,00
25	467.175,46	4.782,40	10.393,12	22.053,63	10,00
26	449.904,24	4.605,60	10.493,69	22.053,63	10,00
27	432.456,21	4.426,99	10.594,73	22.053,63	10,00
28	414.829,57	4.246,55	10.696,24	22.053,63	10,00
29	397.022,48	4.064,26	10.798,22	22.053,63	10,00
30	379.033,11	3.880,10	10.900,67	22.053,63	10,00
31	360.859,59	3.694,06	11.003,59	22.053,63	10,00
32	342.500,02	3.506,12	11.106,88	22.053,63	10,00
33	323.952,51	3.316,25	11.210,54	22.053,63	10,00
34	305.215,14	3.124,44	11.314,67	22.053,63	10,00
35	286.285,95	2.930,66	11.419,27	22.053,63	10,00
36	267.162,98	2.734,91	11.524,34	22.053,63	10,00
37	247.844,26	2.537,14	11.629,88	22.053,63	10,00
38	228.327,78	2.337,36	11.735,89	22.053,63	10,00
39	208.611,50	2.135,52	11.842,37	22.053,63	10,00
40	188.693,40	1.931,62	11.949,32	22.053,63	10,00
41	168.571,39	1.725,64	12.056,74	22.053,63	10,00
42	148.243,40	1.517,54	12.164,63	22.053,63	10,00
43	127.707,32	1.307,32	12.273,00	22.053,63	10,00
44	106.961,01	1.094,94	12.381,85	22.053,63	10,00
45	86.002,33	880,39	12.491,17	22.053,63	10,00
46	64.829,09	663,65	12.600,96	22.053,63	10,00
47	43.439,11	444,68	12.711,23	22.053,63	10,00
48	21.830,16	223,47	12.822,00	22.053,63	10,00
OC	0			15.045,20	10,00

(*) Más el IGV correspondiente

(*) Tasa efectiva anual calculada sobre la base de 360 días.

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO					
CONCEPTO	AÑOS				
NUMERO	0	1	2	3	4
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-1.275.016,95	115.298,32	1.450.559,73	1.524.527,89	1.602.194,47
PRESTAMO	765.010,17				
ENTIDAD FINANCIERA (BANCO 60%)	765.010,17				
APORTE PROPIO (40%)	510.006,78				
SERVICIO DE LA DEUDA CONSOLIDADA		192.129,60	264.776,77	264.776,77	264.776,77
SERVICIO DE LA DEUDA DEL BANCO		192.000,00	264.643,54	264.643,54	264.643,54
PRINCIPAL		103.736,30	194.098,41	219.331,20	247.844,26
INTERESES DE CORTO PLAZO		88.263,70	70.545,13	45.312,34	16.799,28
ITF (0.05%)		9,60	13,23	13,23	13,23
PORTES		120,00	120,00	120,00	120,00
AHORRO FISCAL		88.393,30	70.558,36	45.325,57	16.812,51
FLUJO DE CAJA FINANCIERO (S/.)		11.562,02	1.256.341,32	1.305.076,69	1.354.230,21

Fuente : Elaboración Propia

	11.562,02	1.256.341,32	1.305.076,69	1.354.230,21
--	-----------	--------------	--------------	--------------

1.275.016,95

VNA ing	S/. 4.060.582,23
VNA egr	S/. 1.634.707,72

VAN	S/. 2.425.874,51
B/C	2,48
TIR	78%



Análisis de los Indicadores Financieros con Leasing

Este análisis financiero se ha calculado en base al resultado del flujo de caja económico, restándole la amortización de la cuota indicada en el simulador del leasing presentado. Aun así, la empresa continúa teniendo un flujo positivo para seguir con sus operaciones.

- **VALOR ACTUAL NETO (VAN):** Ascende a S/.2'425,874.51, lo que demuestra que las utilidades serán de gran beneficio para el negocio.
- **BENEFICIO – COSTO (B/C):** En este caso se puede observar que el factor es 2.48, lo que refiere que frente a cada Nuevo Sol de inversión, habrá 1.48 Nuevos Soles para recuperarse.
- **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):** Tiene un valor del 78%, lo cual nos indica que la rentabilidad esperada de la inversión es muy atractiva para el inversionista.

B. PAGARÉ

En base a los datos expuestos a continuación, se presentará un simulador de pagos del producto; en el cual se ha tomado en cuenta una tasa de interés del 13%. Es importante indicar que ésta tasa ha sido tomada luego de haber consultado el tarifario del producto en diferentes entidades bancarias.

Tabla N° 2.18: Costos Pagaré Comercial

Total de Inversión Fija MN	S/. 1'504,520.00
Tasa de Interés Anual	13.00 %
Tasa de Interés Mensual	1.02 %
Periodo de Amortización	48 meses
Riesgo Neto del Préstamo	S/. 902,702.00

Fuente: Elaboración Propia



CRONOGRAMA DE PAGOS REFERENCIAL DE PAGARE

EMPRESA	TRANSPORTES WAYRA EIRL	
Tipo de bien	04 BUSES MARCA SCANIA	
Plazo	48	meses
Tasa Anual	13.00%	sobre el valor venta (Inversión sin IGV)
Precio venta	1,504,520.00	S/
Cuota Inicial	601,808.00	más IGV
Comisión Estructuración	1 %	más IGV
Opc de compra	0 %	más IGV
Garantías	Por definir en aprobación crediticia	

CRONOGRAMA DE PAGOS

Cuota	Saldo Capital	Interés	Amortización	Cuota (*)	Portes (**)
0	1,504,520.00		601,808.00	601,808.00	10.00
1	902,712.00	9,240.92	9.08	9,250.00	10.00
2	902,702.92	9,240.83	9.17	9,250.00	10.00
3	902,693.75	9,240.74	9.26	9,250.00	10.00
4	902,684.49	9,240.64	9.36	9,250.00	10.00
5	902,675.13	9,240.54	9.46	9,250.00	10.00
6	902,665.67	9,240.45	9.55	9,250.00	10.00
7	902,656.12	9,240.35	9.65	9,250.00	10.00
8	902,646.47	9,240.25	9.75	9,250.00	10.00
9	902,636.72	9,240.15	9.85	9,250.00	10.00
10	902,626.87	9,240.05	9.95	9,250.00	10.00
11	902,616.92	9,239.95	10.05	9,250.00	10.00
12	902,606.87	9,239.85	10.15	9,250.00	10.00
13	902,596.72	9,239.74	20,862.06	30,101.80	10.00
14	881,734.66	9,026.18	21,075.62	30,101.80	10.00
15	860,659.05	8,810.43	21,291.37	30,101.80	10.00
16	839,367.68	8,592.48	21,509.32	30,101.80	10.00
17	817,858.36	8,372.29	21,729.51	30,101.80	10.00
18	796,128.85	8,149.85	21,951.95	30,101.80	10.00
19	774,176.90	7,925.13	22,176.67	30,101.80	10.00
20	752,000.23	7,698.11	22,403.69	30,101.80	10.00
21	729,596.54	7,468.77	22,633.03	30,101.80	10.00
22	706,963.51	7,237.08	22,864.72	30,101.80	10.00
23	684,098.78	7,003.01	23,098.79	30,101.80	10.00
24	661,000.00	6,766.55	23,335.24	30,101.80	10.00
25	637,664.75	6,527.67	23,574.12	30,101.80	10.00
26	614,090.63	6,286.35	23,815.45	30,101.80	10.00
27	590,275.18	6,042.56	24,059.24	30,101.80	10.00
28	566,215.94	5,796.26	24,305.53	30,101.80	10.00
29	541,910.40	5,547.45	24,554.35	30,101.80	10.00
30	517,356.06	5,296.09	24,805.70	30,101.80	10.00
31	492,550.35	5,042.16	25,059.64	30,101.80	10.00
32	467,490.72	4,785.63	25,316.17	30,101.80	10.00
33	442,174.55	4,526.47	25,575.33	30,101.80	10.00
34	416,599.22	4,264.66	25,837.14	30,101.80	10.00
35	390,762.08	4,000.17	26,101.63	30,101.80	10.00
36	364,660.46	3,732.97	26,368.83	30,101.80	10.00
37	338,291.63	3,463.04	26,638.76	30,101.80	10.00
38	311,652.87	3,190.34	26,911.46	30,101.80	10.00
39	284,741.41	2,914.85	27,186.94	30,101.80	10.00
40	257,554.47	2,636.55	27,465.25	30,101.80	10.00
41	230,089.21	2,355.39	27,746.41	30,101.80	10.00
42	202,342.80	2,071.35	28,030.45	30,101.80	10.00
43	174,312.36	1,784.41	28,317.39	30,101.80	10.00
44	145,994.97	1,494.53	28,607.27	30,101.80	10.00
45	117,387.70	1,201.68	28,900.12	30,101.80	10.00
46	88,487.58	905.83	29,195.96	30,101.80	10.00
47	59,291.61	606.96	29,494.84	30,101.80	10.00
48	29,796.77	305.02	29,796.77	30,101.80	10.00
OC	0			0.00	10.00

(*) Más el IGV correspondiente

(**) Tasa efectiva anual calculada sobre la base de 360 días.

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO					
CONCEPTO	AÑOS				
NUMERO	0	1	2	3	4
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-1,504,520.00	115,298.32	1,450,559.73	1,524,527.89	1,602,194.47
PRESTAMO	902,712.00				
ENTIDAD FINANCIERA (BANCO 60%)	902,712.00				
APORTE PROPIO (EMPRESA 40%)	601,808.00				
SERVICIO DE LA DEUDA CONSOLIDADA		111,105.12	361,359.85	361,350.07	361,350.07
SERVICIO DE LA DEUDA DEL BANCO		111,099.28	361,341.78	361,332.00	361,332.00
AMORTIZACION		115.28	264,931.97	304,367.11	340,137.09
INTERESES		110,864.00	96,289.81	56,844.89	21,074.91
ITF (0.005 %)		5.84	18.07	18.07	18.07
PORTES		120.00	120.00	120.00	120.00
FLUJO DE CAJA FINANCIERO (S/.)		4,193.20	1,089,199.88	1,163,177.83	1,240,844.40

Fuente : Elaboración Propia

	4,193.20	1,089,199.88	1,163,177.83	1,240,844.40
--	----------	--------------	--------------	--------------

1,504,520.00

VNA ing	S/. 4,060,582.23
VNA egr	S/. 1,945,721.80

VAN	S/. 2,114,860.42
B/C	2.09
TIR	60%

Análisis de los Indicadores Financieros con Pagaré Comercial

Este análisis financiero se ha calculado luego del resultado del flujo de caja económico, restándole la amortización de la cuota indicada en el simulador del pagaré y aun así la empresa continúa teniendo un flujo positivo para seguir con sus operaciones.

- **VALOR ACTUAL NETO (VAN):** Asciede a S/.2'114,860.42, lo que demuestra que el valor presente resulta siendo positivo y mayor a la inversión inicial.
- **BENEFICIO – COSTO (B/C):** En este caso se puede observar que el factor es 2.09, lo que refiere que frente a cada Nuevo Sol de inversión, habrá 1.09 Nuevos Soles para recuperarse.
- **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):** Tiene un valor del 60%, lo cual nos indica que la rentabilidad esperada de la inversión es muy atractiva para el inversionista.

Cuadro Comparativo de Indicadores Cualitativos y Cuantitativos

Después de realizar tanto el análisis económico – financiero, como la estructura e implicancias de ambos tipos de créditos, se procederá a realizar una comparación final entre estos, para poder concluir, cuál es la opción más conveniente para la empresa.

Tabla N° 2.19: Cuadro Comparativo de Indicadores Financieros

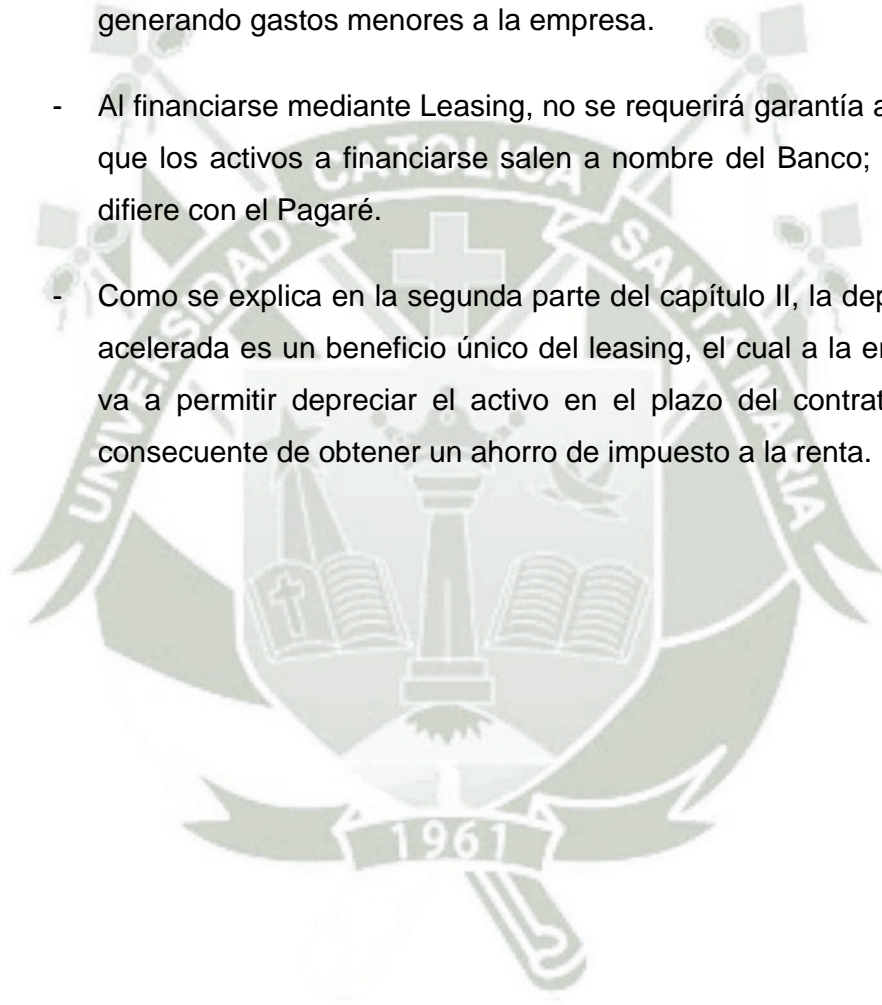
	LEASING	PAGARE COMERCIAL
VAN FINANCIERO	S/. 2'425,874.51	S/. 2'114,860.42
TIR	78%	60%
B/C	2.48	2.09
RIESGO NETO	S/. 765,010.17	S/. 902,712.00
CUOTA INICIAL TOTAL	S/. 619,615.92	S/. 616,904.04
INTERES A PAGAR	S/. 220,920.46	S/. 273,283.69
GARANTIAS	NO	SI

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede observar, de acuerdo al análisis realizado a lo largo de la presente investigación, basándonos en indicadores tanto cuantitativos como cualitativos, podemos concluir que el Leasing es la mejor alternativa para una empresa que desea realizar este tipo de inversión.

- En cuanto al VAN, éste resulta siendo mayor en el Leasing debido a que los flujos traídos al presente son mayores a los del Pagaré, y esto tomando en cuenta las mismas condiciones para la evaluación del proyecto.
- El Retorno de la Inversión es mayor para el Leasing, la cual resulta más atractiva para la empresa.
- El Beneficio/Costo en el Leasing es mayor al del Pagaré, ya que por cada Nuevo Sol invertido, se recibirá un mayor porcentaje de ganancia

- El Riesgo Neto es menor en el Leasing, lo que va a llevar a un ahorro de intereses, debido a que como se explicó anteriormente, es en base a este monto que el Banco calcula los intereses.
- En la Cuota Inicial, encontramos un beneficio adicional ya que la empresa no tendrá que descapitalizarse al momento de comprar las unidades.
- Los intereses a pagar calculados son menores en el Leasing, generando gastos menores a la empresa.
- Al financiarse mediante Leasing, no se requerirá garantía alguna, ya que los activos a financiarse salen a nombre del Banco; en lo que difiere con el Pagaré.
- Como se explica en la segunda parte del capítulo II, la depreciación acelerada es un beneficio único del leasing, el cual a la empresa le va a permitir depreciar el activo en el plazo del contrato, con el consecuente de obtener un ahorro de impuesto a la renta.



CONCLUSIONES

PRIMERA: La compra directa de los ómnibus, con lleva a que en un período no mayor de 5 años la empresa tenga equipo obsoleto con altos costos de mantenimiento y no aptos para la logística de transporte de pasajeros que se manejan. Dicha situación se presenta con los ómnibus adquiridos hace algunos años, para la renovación de dichos equipos se deriva el presente análisis financiero

SEGUNDA: Para una misma inversión, financieramente el leasing es más rentable, ya que la empresa paga menos intereses, tiene menos costos de flotación, al no tener que inscribir ninguna garantía en Registros Públicos, la empresa se beneficia con el crédito fiscal al recuperar el IGV cobrado en cada cuota y comisión, y por último, la empresa goza del beneficio de la depreciación acelerada al depreciar el bien en el tiempo del crédito de leasing.

TERCERA: El VAN de las opciones de financiamiento en la adquisición de ómnibus da como resultado que la opción de Leasing se presenta como la mejor alternativa que la empresa puede adoptar para la renovación de sus activos. (Ómnibus). El resultado de dichos análisis se describe a continuación:

- Por Leasing Financiero es de S/. 2,425,874.51
- Por Pagaré Comercial es de S/. 2,114,860.42

RECOMENDACIONES

- PRIMERA:** Para los proyectos de crecimiento o renovación de equipos a realizar por la empresa de transportes en el futuro, se debe evaluar otras políticas de inversión que no incrementen en forma inmediata el crédito fiscal por Impuesto a la Renta, que se constituye en Capital de Trabajo por el cual la empresa no obtiene ningún rédito.
- SEGUNDA:** La empresa debe evaluar las diferentes opciones que el mercado financiero ofrece a las empresas de transportes para el financiamiento de sus proyectos, sean estos por renovación de buses o incremento en la oferta de servicios. La inversión con capital propio conlleva una mayor inversión de la empresa, que debe dar paso a lograr mayores dividendos, para no disminuir la rentabilidad. Por tanto que la inversión de la empresa también tiene un costo el cual hay que recuperar.
- TERCERA:** Que se tenga presente que los resultados obtenidos en el caso práctico desarrollado están sujetos a varios factores que pueden variar de acuerdo a la época, la situación económica del país y a los diferentes tipos de empresas que existen, es decir de acuerdo al sector al que pertenecen como lo son las empresas de servicios, comerciales, agrícolas, industriales, etc., por lo que los resultados del caso práctico desarrollado están sujetos a cambios, tanto en los valores monetarios como en los porcentuales.

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTOS IMPRESOS

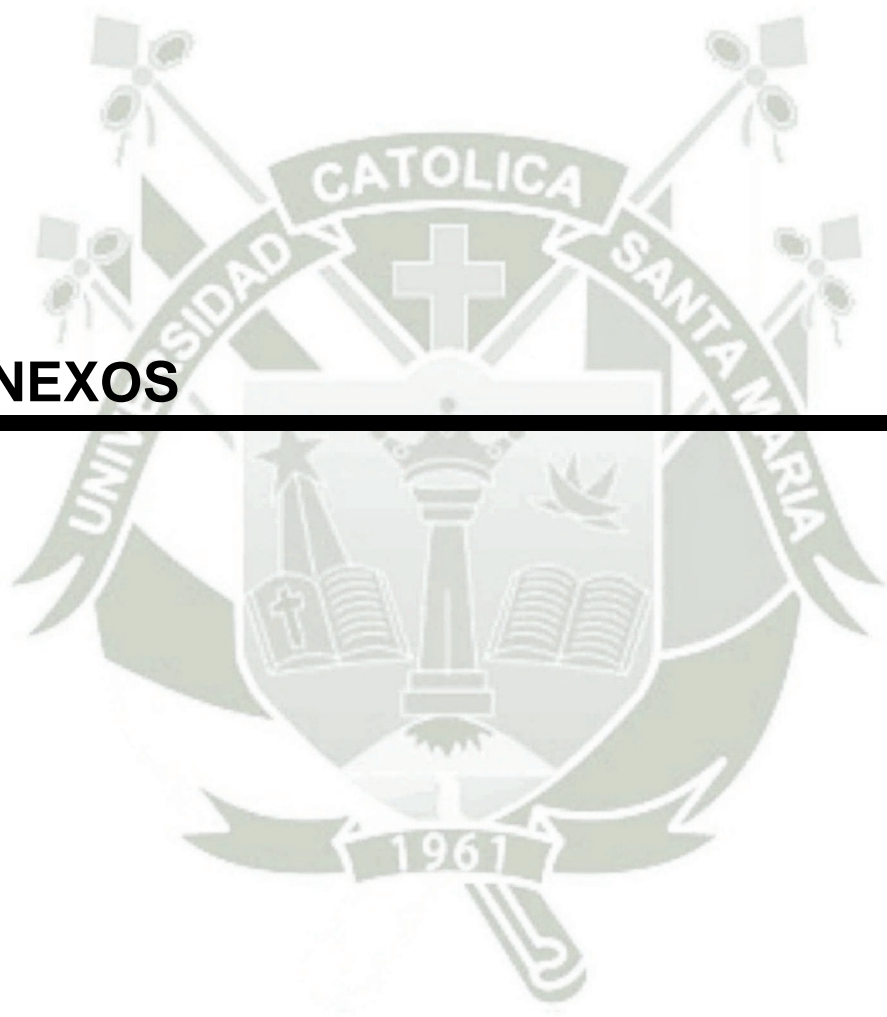
- Brealy & Richard & Myers, Stewart. “Principios de Finanzas Corporativas”. Editorial Mc Graw Hill. 3era Edición, España 2008.
- Brigham & Houston & CECSA. “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Continental. 1era. Edición, español, México, 2005.
- Fabozzi Frank & Modigliani Franco & Ferri. “Mercados e Instituciones Financieras”, Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. 1era. Edición, 2006.
- Herrera Avedaño Carlos. “Fuentes de Financiamiento”. Editorial Sicco. México, 2008.
- Jonson & Melicher. “Administración Financiera”. Editorial Cía. Continental, 5ta. Edición. 2007
- Madura Jeff & Thompson. “Mercados e Instituciones Financieras”. 5ta. Edición, 2001.
- Weston J.Fred & Thomas E. Copeland. “Finanzas en Administración”. Editorial Mc Graw Hill. 9 Edición, 2005.
- Weston F. & Brigham E. “Fundamentos de Administración Financiera”, Editorial Interamericana, 2005.
- Zvi Bodie & Merton Robert. “Finanzas”. Editorial Prentice-Hall. 1era Edición, 2009.

DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS

- <http://www.sbs.gob.pe>
- <http://www.classrating.com/sisfin2013.pdf>
- http://www.aempresarial.com/servicios/revista/252_1_WNPLPSOMZKMNCUFZCTQGCMUQMDRHAOFXCUJSMXFMIRALLFLNYB.pdf
- <http://www.viabcp.com>
- <http://www.scotiabank.com.pe>
- <http://www.bbvacontinental.pe>
- <http://www.interbank.com.pe>



ANEXOS



ANEXO N°01: PLAN DE TESIS

I. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Enunciado del Problema

"ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE UN PAGARE COMERCIAL Y UN LEASING PARA EL FINANCIAMIENTO DE UNA NUEVA FLOTA DE BUSES DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTES EN AREQUIPA, 2014-2019"

1.2. Descripción del Problema

¿Cuál sería la mejor forma de financiamiento para la adquisición de una nueva flota de buses para una empresa de transportes en Arequipa?

En la actualidad, existen diversos productos financieros que resultan los más factibles de acceder a las fuentes de financiamiento existentes por contar ellos con garantías que les son solicitadas por intermediarios financieros que les pueden facilitar los recursos necesarios para su actividad. Sin embargo lo que no existe es un instrumento de toma de decisiones en donde se analice las diversas características presentadas por los productos financieros para que los micro empresarios puedan acceder al que más le sea propicio según problemática económica y necesidad existente en su empresa.

En algún momento del ciclo económico de las empresas, se ven en la necesidad de tomar decisiones que pondrían poner en riesgo a la empresa. Por eso es importante conocer bien las alternativas que se tienen, para poder hacer la mejor selección y así evitar errores. Por lo general es el gerente de esta empresa el encargado de tomar estas decisiones por más pequeñas o grandes que sean. Por ello se hace necesario conocerlas, saber la importancia que tiene el tomar la

decisión correcta, que impacto tiene esta en las finanzas, y que problemas se pueden presentar en la toma de decisiones. Por lo que una decisión es un juicio o selección entre dos o más alternativas que tenemos, que ocurre en numerosas y diversas situaciones en la gerencia. Decidir es llevar a cabo el proceso por el cual se establecen, analizan y evalúan las alternativas. Este tipo de decisiones pueden ser: decisiones de inversión y decisiones de financiamiento.

1.2.1. Campo, Área y Línea

Campo : Ciencias Sociales
Área : Ingeniería Comercial
Línea : Finanzas

1.2.2. Tipo del Problema de Investigación

Con la finalidad de definir claramente el problema, objeto de estudio, es necesario obtener datos de primera mano para describirlo en todos sus componentes encontrando las causas del mismo y, mediante el seguimiento, análisis sistemático y evaluación de las observaciones presentar un panorama del problema. Por lo tanto, por las características descritas anteriormente, se observa que la investigación será de tipo DESCRIPTIVO.

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

Variables

a. Análisis de las Variables

Variable Independiente: ESTUDIO COMPARATIVO

Variable Dependiente: FINANCIAMIENTO

b. Operacionalización de Variables

VARIABLES	SUB VARIABLES	INDICADORES	MEDIOS
Variables Independiente "Estudio Comparativo"	Condiciones de Acceso	Tipo de producto financiero	Fuente Primaria y Secundaria
		Nivel de requerimiento para el acceso	Fuente Primaria y Secundaria
		Cuota	Fuente Primaria y Secundaria
		Intereses	Fuente Primaria y Secundaria
	Naturaleza económica	Nivel de Riesgo	Fuente Primaria y Secundaria
Variable Dependiente "Financiamiento"	Capacidad de pago	Nivel de capacidad	Fuente Primaria y Secundaria
		Amortización	
	Viabilidad	B/C	Fuente Primaria y Secundaria
		Tasa de Retorno	Fuente Primaria y Secundaria
	Periodo	Tiempo (plazos)	Fuente Primaria y Secundaria

!

1.2.3 Preguntas Básicas

- ¿Cuáles son las condiciones y naturaleza económica de los productos financieros ofertados?
- ¿Cuáles son las condiciones de capacidad de pago, viabilidad y periodo para el financiamiento en la compra de una flota de vehículos para una empresa de transportes?

1.3. Justificación

La investigación justifica la necesidad que la acción de decidir engloba la toma de decisiones en su elaboración de premisas, identificación y descripción, el empresario debe tener los suficientes elementos y conocimientos para evaluarlas, con la finalidad que al final tomen una decisión sobre estas alternativas la cual debe de ser la más viable para su implementación y gestión dentro de la empresa. Para tomar la decisión correcta la persona que vaya a elegir el financiamiento, debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida. En la mayoría de las empresas de tipo privado, las decisiones financieras son enfocadas o tienen un objetivo claro, la maximización del patrimonio por medio de las utilidades, este hecho en las condiciones actuales, debe reenfocarse sobre un criterio de maximización de la riqueza.

Es por esto que es muy importante que las empresas tengan el cuidado de tener todo en orden y no dejar al aventón todas las cosas, hacer una planificación y analizar todas y cada una de las alternativas de igual manera, ya que una decisión de inversión es muy importante en una empresa, ya que si esta no se hace de la manera adecuada, al empresa podría perder utilidades.

▪ **ECONÓMICA**

Con la presente tesis evaluaremos los beneficios económicos que va a generar un instrumento crediticio para una empresa del sector transporte en tanto al acceso al crédito financiero.

▪ **SOCIAL**

Generar mejores resultados de trabajo y aprovechamiento del recurso financiero para la empresa.

▪ **PROFESIONAL**

Aplicar los conocimientos adquiridos en el periodo de aprendizaje en el desarrollo de la carrera profesional.

▪ **PERSONAL**

Obtener el título profesional de Ingeniero Comercial.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

“Realizar un estudio comparativo entre un crédito para bien de capital y un leasing financiero para el financiamiento de una nueva flota de buses de una empresa de transportes en Arequipa”.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico en tanto a las condiciones y naturaleza económica de los productos financieros (crédito convencional y leasing).
- Analizar las condiciones de capacidad de pago, viabilidad y periodo para el financiamiento en la compra de una flota de vehículos para una empresa de transportes.

1.5. Marco Teórico

PRODUCTO FINANCIERO

Los productos financieros pueden definirse como activos financieros de renta fija ligados a instrumentos derivados. Entre sus características básicas merece destacarse el hecho de que son creados mediante una operación de permuta financiera subyacente.

De tal manera que el emisor raramente soporta alguno de los riesgos implícitos en el producto estructurado puesto que los ha cedido a una contraparte a través de una operación *swap*. Gracias a esto el emisor puede diseñar un producto financiero que satisfaga a los inversores sin preocuparse demasiado por el riesgo soportado puesto que va a poder cubrirlo a través de la permuta financiera correspondiente. Además, desde el punto de vista del inversor el único riesgo al que se encuentra expuesto es el propio del emisor, esto es importante puesto que los productos estructurados no suelen estar asegurados por un activo subyacente sino por la calificación crediticia del emisor.

Es preciso señalar que hay varios factores que producen un impacto importante sobre la volatilidad del precio y el comportamiento de los productos estructurados como, por ejemplo: el apalancamiento, el plazo del título, y el *riesgo de base* de la inversión, definido éste como el grado en que el índice de referencia del producto estructurado está correlacionado con el mercado que el inversor utiliza como referencia para medir el comportamiento de su inversión.

El sistema financiero está constituido por el conjunto de instituciones e intermediarios financieros que recogen el ahorro ocioso y lo conectan con las necesidades de inversión a través de unos vehículos que son los productos financieros. Estas acciones de intercambio de productos financieros se desarrollan en el marco conformado por el mercado financiero sujeto a la ley de la oferta-demanda.

Partiendo de la definición de producto: *“cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa”*, se puede definir el producto financiero como el servicio que satisface la demanda de financiación externa de las empresas y que representa la oferta de las instituciones financieras. Es decir un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, las empresas, con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y la cobertura de sus necesidades de inversión. De la misma manera también serían productos financieros todos aquellos elementos que las entidades financieras pongan al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo.

Técnicamente, el acto de financiación consiste en la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial. Toda empresa se crea y desarrolla con la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios, para satisfacer esa demanda es preciso realizar inversiones en personas, en bienes de equipo, inmuebles, mercancías, etc. y tales inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación, es decir, de los recursos necesarios. Los recursos financieros, que son la suma del capital propio y de la capacidad de endeudamiento de la empresa, proveen a la misma de los fondos necesarios para que desarrolle su actividad y genere rentabilidad.

BIENES DE CAPITAL

Se les define como las mercancías o medios de la producción ya producidos, y se pueden clasificar en: materias primas, maquinaria y equipo o Bienes de Inversión.

Aquéllos que no se destinan al Consumo, sino a seguir el proceso productivo, en forma de auxiliares o directamente para incrementar el Patrimonio material o financiero (Capital). Son los activos destinados

para producir otros activos.

Término aplicado comúnmente al Activo Fijo, que abarca algunas veces partidas o elementos que contribuyen a la producción. Es sinónimo de Capital (o Bienes) de producción; es decir, el Capital empleado en la producción.

Estos términos se refieren también a las formas materiales de los elementos de producción, tales como las máquinas, el equipo, en contraste con valores de Capital (o de capitalización) que es la medida monetaria de dichos elementos.

Algunas veces dichos productos se pueden clasificar como bienes de capital o bienes de consumo, sin embargo, dicha denominación se da dependiendo de su uso, por ejemplo, tenemos que los automóviles y las computadoras son bienes de consumo por el uso personal que le da el usuario y son bienes de capital porque se utilizan para producir un bien destinado al consumidor final.

Cabe destacar que **los bienes de capital difieren del capital financiero ya que los primeros son objetos reales de la propiedad de entidades** (personas, gobiernos y otras organizaciones), con la intención de conseguir un rendimiento positivo de algún tipo de producción.

LEASING

El Leasing o contrato de leasing (de alquiler con derecho de compra) es un contrato mediante el cual, el arrendador traspassa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

En efecto, vencido el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, que se denomina

residual, pues su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverlo al arrendador, salvo que el contrato se prorrogue.

Hay dos tipos de costes de leasing, uno es el coste de depreciación que es el más caro de estos dos factores y el coste del préstamo del dinero (es el coste financiero que varía según el tipo de interés aplicable por la entidad arrendadora).

El coste del leasing será un interés más el cálculo de la amortización del equipo; dicho coste resulta muy adecuado para empresas con poco capital, además de las ventajas fiscales que tiene.

Ventajas

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
- Permite conservar las condiciones de venta al contado.
- La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada. La empresa así, puede obtener importantes ahorros tributarios.
- Mínima conservación del capital de trabajo.
- Oportunidad de renovación tecnológica.
- Rapidez en la operación.
- El leasing permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa. En caso contrario (sin leasing), si en una actividad comercial se requiere una fuente de inversión para nuevos equipos, es frecuente que se haga la financiación del proyecto

con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios reduciéndose el grado de control sobre la compañía.

Desventajas

- Se accede a la propiedad del bien, a veces al final del contrato, al ejercer la opción de compra.
- No permite entregar el bien hasta la finalización del contrato.
- Existencia de cláusulas penales previstas por incumplimiento de obligaciones contractuales.
- Coste a veces mayor que el de otras formas de financiación, en particular cuando se producen descensos en los tipos de interés.

CRÉDITOS

El crédito es una devolución en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera. La palabra crédito viene del latín *creditus* (*sustantivación del verbo credere: creer*), que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza.

Se considerará crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario entre otros. En general es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor.

El crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Puede ser definido como "*el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura*". Así, si un molinero vende 100 sacos de trigo a un panadero, a 90 días plazo, significa que confía en que llegada la fecha de dicho plazo le será cancelada la deuda. En este caso se dice que la deuda ha sido "a crédito, a plazo".

En la vida económica y financiera, se entiende por crédito, por consiguiente, la confianza que se tiene en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

- **Crédito tradicional:** Préstamo que contempla un pie y un número de cuotas a convenir. Habitualmente estas cuotas incluyen seguros ante cualquier siniestro involuntario.
- **Crédito de consumo:** Préstamo a corto o mediano plazo (1 a 4 años) que sirve para adquirir bienes o cubrir pago de servicios.
- **Crédito comercial:** Préstamo que se realiza a empresas de indistinto tamaño para la adquisición de bienes, pago de servicios de la empresa o para refinanciar deudas con otras instituciones y proveedores de corto plazo.
- **Crédito hipotecario:** Dinero que entrega el banco o financiera para adquirir una propiedad ya construida, un terreno, la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido; normalmente es pactado para ser pagado en el mediano o largo plazo (8 a 40 años, aunque lo habitual son 20 años).
- **Crédito consolidado:** Es un préstamo que añade todos los otros préstamos que usted tiene en curso, en uno único y nuevo crédito.

Reunificar todos sus préstamos le permite bajar la tasa de interés de los créditos a corto plazo y pagar menos al mes.

- **Crédito personal:** Dinero que entrega el banco o financiera a un individuo, persona física, y no a personas jurídica, para adquirir un bien mueble (entiéndase así por bienes que no sean propiedades/viviendas), el cual puede ser pagado en el mediano o corto plazo (1 a 6 años).
- **Crédito prendario:** Dinero que le entrega el banco o entidad financiera a una persona física, y no a personas jurídicas para efectuar la compra de un bien mueble, generalmente el elemento debe de ser aprobado por el banco o entidad financiera, y puesto que este bien mueble a comprar quedara con una prenda, hasta una vez saldada la deuda con la entidad financiera o Bancaria.

TOMA DE DECISIONES

La toma de decisiones es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, estas se pueden presentar en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración), etc., es decir, en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas. La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial, (aun cuando no se evidencie un conflicto latente).

La toma de decisiones a nivel individual se caracteriza porque una persona haga uso de su razonamiento y pensamiento para elegir una decisión a un problema que se le presente en la vida; es decir, si una persona tiene un problema, ésta deberá ser capaz de resolverlo individualmente tomando decisiones con ese específico motivo. *En la*

toma de decisiones importa la elección de un camino a seguir, por lo que en un estado anterior deben evaluarse alternativas de acción. Si estas últimas no están presentes, no existirá decisión.

Las decisiones se pueden clasificar teniendo en cuenta diferentes aspectos, como lo es la frecuencia con la que se presentan. Se clasifican en cuanto a las circunstancias que afrontan estas decisiones sea cual sea la situación para decidir y como decidir.

Al igual que en el pensamiento crítico en la toma de decisiones se utilizan ciertos procesos cognitivos como:

1. Observación: Examinar atentamente y recato, atisbar. Inquirir, investigar, escudriñar con diligencia y cuidado algo. Observar es aplicar atentamente los sentidos a un objeto o a un fenómeno, para estudiarlos tal como se presentan en realidad, puede ser ocasional o causalmente.
2. Comparación: Relación de semejanza entre los asuntos tratados. Fijar la atención en dos o más objetos para descubrir sus relaciones o estimar sus diferencias o semejanza. Símil teórica.
3. Codificación: Hacer o formar un cuerpo de leyes metódico y sistemático. Transformar mediante las reglas de un código la formulación de un mensaje.
4. Organización: Disposición de arreglo u orden. Regla o modo que se observa para hacer las cosas.
5. Clasificación: Ordenar disponiendo por clases/categorías. Es un ordenamiento sistemático de algo.
6. Resolución: Término o conclusiones de un problema, parte en que se demuestran los resultados.

7. Evaluación: Hacer el señalamiento del rango. Análisis y reflexión de los anteriores razonamientos y las conclusiones.
8. Retroalimentación (feedback): el proceso de compartir observaciones, preocupaciones y sugerencias, con la intención de recabar información, a nivel individual o colectivo, para intentar mejorar el funcionamiento de una organización o de cualquier grupo formado por seres humanos. Para que la mejora continua sea posible, la realimentación tiene que ser pluridireccional, es decir, tanto entre iguales como en el escalafón jerárquico, en el que debería funcionar en ambos sentidos, de arriba para abajo y de abajo para arriba.

DECISIONES DE INVERSIÓN Y SU IMPACTO EN LAS FINANZAS

Las políticas de inversiones han dado una nueva perspectiva al papel de la administración financiera, esto ha hecho que el tema sea de interés para todos los estudiosos y amantes de las finanzas.

Los criterios para analizar inversiones hacen un tratamiento de los beneficios y costos de una propuesta de inversión, estos beneficios y costos en la mayoría de los casos no se producen instantáneamente; sino que pueden generarse por periodos largos.

Al tener los costos y beneficios se deben definir con claridad los criterios que se van a utilizar para evaluarlos y así hacer frente al proyecto de inversión.

Entre los criterios que han logrado un grado alto de aceptación técnica, por parte de los financistas, son los que consideran el valor en el tiempo del dinero. Se pueden mencionar entre ellos el Valor Presente Neto, La Tasa de Rentabilidad, y La Tasa Interna de Retorno, que brindan la información necesaria para el análisis de las inversiones. Con ayuda de estas herramientas es que el financiero

podrá mostrar toda la información recolectada y necesaria para que el encargado o gerente de la empresa tenga todo lo necesario para analizarlo y tomar la decisión de inversión más correcta según las particularidades de la empresa.

DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

Las decisiones de financiamiento, a diferencia de las decisiones de inversión, se toman cuando se tiene en mente un proyecto a largo plazo.

Al tomar decisiones de financiamiento se buscan opciones en los mercados financieros para poder financiar un negocio o empresa en formación.

Para poder tomar decisiones de financiamiento adecuadas se necesita realizar un estudio sobre los mercados eficientes.

Se trata de analizar el mercado financiero y decidir cuál de las opciones es la más adecuada para nuestros propósitos de negocio o empresa.

El objetivo es conocer todas las variantes que existen para obtener un financiamiento y elegir la que más se adapte a nuestras necesidades y expectativas.

1.5.1. Marco Conceptual

Activo.- Es el conjunto de bienes y derechos de una sociedad, es decir, lo que posee más lo que le deben. El activo muestra en qué ha invertido una sociedad, mientras que el pasivo informa sobre el origen de los fondos para realizar dichas inversiones.

Activo Fijo.- Aquellos bienes que permanecen en la empresa más de un ciclo operativo, se destinan a la actividad de la empresa y se amortizan durante la vida del bien.

Activo Financiero.- Valor que acredita la titularidad de determinados derechos políticos, económicos, etc. Por ejemplo, las acciones o los valores de renta fija son activos financieros; las sociedades los emiten para financiarse obteniendo dinero del público. También el efectivo tiene la consideración de activo financiero.

Amortización.- Consiste en la devolución de la cantidad invertida a los tenedores de un valor. Aunque en determinados supuestos también pueden amortizarse acciones, este término es más habitual referido a renta fija: el emisor cancela su deuda con los inversores, bien mediante la devolución del capital en la fecha de vencimiento, o bien de forma anticipada. La amortización anticipada puede ser total o parcial, y la opción de realizarla puede corresponder al emisor o al inversor, según se establezca en las condiciones de la emisión.

Bienes de Capital.- Son aquellos bienes utilizados para la producción de bienes o servicios y que a diferencia de las materias primas e insumos, no se incorporan a los bienes producidos, ni se transforman en el proceso productivo.

Opción de Compra.- Derecho del arrendatario de optar por la adquisición del equipo dado en leasing de acuerdo a las condiciones y requisitos estipulado en el respectivo contrato de leasing.

Cliente.- Término que define a la persona u organización que realiza una compra. Puede estar comprando en su nombre, y disfrutar personalmente del bien adquirido, o comprar para

otro, resulta la parte de la población más importante para la compañía.

Contrato.- Es un acuerdo escrito entre uno o más individuos, ya sean personas naturales o personas jurídicas, en donde se describen pólizas, procedimientos y define las responsabilidades individuales.

Depreciación.- Reducción del valor de un bien. En el caso de elementos físicos, suele deberse al paso del tiempo o a los efectos del uso (por ejemplo, la maquinaria de una fábrica).

Interés.- Es un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros o también el costo de un crédito. Se expresa generalmente como un porcentaje.

Liquidez.- Calidad de una inversión, por la cual es posible su transformación inmediata en efectivo. Para los valores cotizados, un buen grado de liquidez significa en general elevados volúmenes y frecuencias de contratación, y escasa diferencia entre los precios de compra y venta. Eso significa que se pueden comprar y vender valores, de forma instantánea, sin que el precio de la operación se vea afectado por ausencia de contrapartidas.

Opción de compra anticipada.- Derecho del arrendatario de optar por la adquisición del equipo dado en leasing con anterioridad a la fecha establecida para el ejercicio de la opción de compra de acuerdo a lo estipulado en el contrato previo firmado.

Vida económica.- Periodo estimado, contado desde el momento del arrendamiento, a lo largo del cual la empresa espera consumir los beneficios económicos incorporados al

activo arrendado.

1.5.2. **Esquema Estructural**

Agradecimientos
Dedicatoria
Epígrafe
Resumen
Abstract
Introducción
Índice
Capítulo I: Aspectos Metodológicos
Capítulo II: Análisis de Resultados
Conclusiones
Recomendaciones
Bibliografía
Anexos

1.5.3. **Antecedentes**

No existen antecedentes de estudios similares, por lo que el presente trabajo de investigación es original por llevarse a cabo en una primera oportunidad.

1.6. **Hipótesis**

Dado que se lleve a cabo el estudio comparativo del crédito para bien de capital y un leasing financiero, es probable que ello le permita al cliente alcanzar una adecuada toma de decisiones para el acceso al financiamiento en la compra de una nueva flota de buses.

II. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Técnicas e Instrumentos

2.1.1. Técnicas

Observación

Se utilizará la observación como técnica, para tener una visión más concreta del problema de investigación en la recolección de datos. Esta técnica servirá para complementar el trabajo y ayudar a asegurar una investigación completa.

Revisión Documental

Nos permitirá obtener información de primer orden en tanto a datos financieros.

2.1.2. Instrumentos

Ficha de Observación

Será enfocada para la recolección de datos de fuente primaria y secundaria confiable.

Se pretende obtener datos precisos con respecto al tema de investigación, relacionando las variables propuestas para el mismo.

Ficha de Revisión Documental

Permitirá la recolección de información financiera de la empresa.

VARIABLES	SUB VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Variables Independiente "Estudio Comparativo"	Condiciones de Acceso	Tipo de producto financiero	Observación	Ficha de Observación
		Nivel de requerimiento para el acceso	Observación	Ficha de Observación
		Cuota	Observación	Ficha de Observación
		Intereses	Observación	Ficha de Observación
	Naturaleza económica	Nivel de Riesgo	Observación	Ficha de Observación
Variable Dependiente "Financiamiento"	Capacidad de pago	Nivel de capacidad	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
		Amortización		
	Viabilidad	B/C	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
		Tasa de Retorno	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
	Periodo	Tiempo (plazos)	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental

2.2. Campo de Verificación

2.2.1. Ámbito

La investigación será realizada en la ciudad de Arequipa.

2.2.2. Temporalidad

El periodo de tiempo para el desarrollo del presente trabajo de investigación, comprende tres meses calendario.

2.2.3. Unidades de Estudio

Una empresa de transportes.

2.3 Estrategia de Recolección de datos

Se formularán estrategias con la finalidad de estructurar el mecanismo de la investigación:

2.3.1. Contacto con la Unidad de estudio

- Coordinar previamente con la empresa, para tener acceso a la información sin inconvenientes e iniciar del proceso de recolección de datos.
- Preparar el instrumento para la toma de datos mencionados anteriormente.
- Coordinar con el responsable de la empresa la posible fecha de inicio de la recopilación de la información.

2.3.2. Toma de datos

- Se hará uso de los instrumentos para la toma de datos.
- Se deberá realizar la recopilación de datos cumpliendo el rol de fechas establecido.

2.3.3. Análisis y procesamiento de Datos

- Análisis Económico.
- Se determinará cuáles son los pros y contras de los productos financieros ofertados.

2.3.4. Criterios para el manejo de resultados

Los resultados obtenidos serán fundamentales para su posterior análisis, es por eso que estos deben ser tomados con sumo cuidado y llevados a análisis utilizando métodos

que permitan plantear soluciones para resolver las interrogantes básicas que fueron planteadas al inicio del estudio.

En esta investigación se hará uso del análisis financiero y de herramientas de gestión para determinar cuáles son los principales problemas para el acceso al crédito financiero por los productos propuestos.

2.4. Recursos Necesarios

2.4.1. Recursos Humanos

Los Investigadores.

2.4.2. Recursos Materiales

- Bienes
 - Ordenador Intel Core 2 Dúo
 - Papel bond : 1 millar
 - Textos bibliográficos : Finanzas
- Servicios
 - Alquiler de Internet

2.4.3. Recursos Financieros

Concepto	Costo / unidad (S/.)	Total costo (S/.)
Ficha de Observación	30	30
Movilidad	100	100
Copias Material Bibliográfico	50	50
Tiños	50	50
Copias Tesis (05 Ejemplares)	50	250
TOTAL		480

2.5. Cronograma de Trabajo

ACTIVIDADES	Mes 1				Mes 2				Mes 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Identificación del Tema	I.											
Elaboración del Plan												
Presentación y Aprobación del Plan												
Recopilación de Datos												
Elaboración del Informe de Tesis												
Aprobación											II.	
Sustentación											X	

ANEXO N°02: MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA									
Problema	Interrogantes Básicas	Objetivo General	Objetivos Específicos	Variables	Sub variables	Indicadores	Hipótesis	Medios	
<p>¿Cuál sería la mejor forma de financiamiento para la adquisición de una nueva flota de buses para una empresa de transportes en Arequipa?</p>	<p>¿Cuáles son las condiciones y naturaleza económica de los productos financieros ofertados?</p>	<p>Realizar un estudio comparativo entre un crédito para bien de capital y un leasing financiero para el financiamiento de una nueva flota de buses de una empresa de transportes en Arequipa</p>	<p>Realizar un diagnóstico en tanto a las condiciones y naturaleza económica de los productos financieros (crédito convencional y leasing).</p>	<p>Variable independiente: Estudio Comparativo</p>	<p>Naturaleza Economica</p>	<p>Nivel de Riesgo</p>	<p>Dado que se lleve a cabo el estudio comparativo del crédito para bien de capital y un leasing financiero, es probable que ello le permita al cliente alcanzar una adecuada toma de decisiones para el acceso al financiamiento en la compra de una nueva flota de buses.</p>	<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>	
	<p>Nivel De Requerimiento para el acceso</p>		<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>						
	<p>Condiciones de Acceso</p>		<p>Cuota</p>		<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>				
			<p>Intereses</p>		<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>				
			<p>Tipo de Producto Financiero</p>		<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>				
	<p>¿Cuáles son las condiciones de capacidad de pago, viabilidad y periodo para el financiamiento en la compra de una flota de vehículos para una empresa de transportes?</p>	<p>¿Cuáles son las condiciones de capacidad de pago, viabilidad y periodo para el financiamiento en la compra de una flota de vehículos para una empresa de transportes?</p>	<p>Realizar un estudio comparativo entre un crédito para bien de capital y un leasing financiero para el financiamiento de una nueva flota de buses de una empresa de transportes en Arequipa</p>	<p>Analizar las condiciones de capacidad de pago, viabilidad y periodo para el financiamiento en la compra de una flota de vehículos para una empresa de transportes.</p>	<p>Variable dependiente: Financiamiento</p>	<p>Capacidad de Pago</p>		<p>B/C</p>	<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>
								<p>Tiempos</p>	<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>
						<p>Viabilidad</p>		<p>Nivel de Capacidad de Amortizacion</p>	<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>
									<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>
									<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>
<p>Periodo</p>	<p>Tasa de Retorno</p>	<p>Fuente Primaria y Secundaria</p>							

ANEXO N° 03: ANALISIS DEL CONTRATO DE LEASING

Para efectos de la presente investigación y de conformidad con los modelos de contratos de leasing se puede indicar que los siguientes son elementos básicos o bien esenciales en dicho tipos de contratos formularios, y los elementos son:

- a) Naturaleza
- b) Registro del Contrato
- c) Emisión de un Título de Crédito
- d) Identificar el Activo
- e) Mantenimiento
- f) Inspección del Bien
- g) Usos
- h) Inicio del Contrato
- i) Valor de las Rentas
- j) Pago Anticipado
- k) Seguros
- l) Recesión del contrato
- m) Aptitud legal para obligarse
- n) Cesión
- ñ) Opción de compra

Cuando se confecciona un contrato de leasing se fijan de manera general las cláusulas antes indicadas, a la hora de plantear cada cláusula se deben considerar aspectos importantes que den seguridad para ambas partes (arrendador y arrendatario).

Naturaleza

A criterio del suscrito la naturaleza del contrato es de carácter mercantil, ya que se da una relación comercial en la cual el arrendante dispone de un bien el cual lo concede al arrendatario para que este lo utilice en las operaciones del negocio, y en la que el arrendante recibe una renta por dicha concesión.

Cuando el contrato vence o finaliza se pueden dar una de tres supuestos, cancelar el contrato, comprar el bien, o renovar el contrato en las mismas condiciones anteriores o bajo nuevas condiciones.

Registro del Contrato

Al ser un contrato privado no requiere ser registrado en el Registro Nacional.

Emisión de un Título de Crédito

En muchos casos los Arrendantes procuran garantizar la operación de leasing por lo cual buscan que el contrato se complemente, con la firma de un pagaré o letra de cambio, así como la emisión de una factura, que como bien es sabido son "Títulos Ejecutivos" o garantías personales que sustenten el contrato.

Identificar el Activo

Como clausula esencial de este contrato con condiciones generales es la identificación del activo a arrendar, se debe procurar que se pueda identificar fácilmente mediante la codificación mediante series, en caso de los vehículos se da por el número de placa del automotor. La Identificación es requerirá ya que es garantía en caso de recesión de contrato.

Mantenimiento

En términos generales en los contratos de tipo leasing indistintamente del que sea operativo o financiero el arrendante por lo general obliga al arrendatario a suscribir un contrato adicional de mantenimiento al activo arrendado, con el proveedor o empresas de servicio especializado durante el tiempo en que dure el contrato de arrendamiento. Esto se realiza con el fin que los bienes no se vuelvan prontamente obsoletos por falta de mantenimiento.

Inspección del Bien

Al igual que las cláusulas que se establecen en las prendas y contratos de arrendamiento puros y simples el arrendador podrá en el momento que el así lo requiera, realizar una inspección para verificar la ubicación física, así como los usos que se le está dando al activo, además de que no haya tenido variaciones o modificaciones en su forma original, a menos que se haya fijado clausula expresa que autorizará modificaciones.

Usos

El fin que se le debe dar a los bienes objeto del contrato leasing debe utilizarse por personal debidamente calificado en el manejo de dicho bien, en el caso de activos muy especializados y/o personal de la empresa, o que el arrendador autorice. En el caso de vehículos se exige la portación de licencia del conductor.

Inicio del Contrato

El contrato por lo general comienza, a partir de que el contratante recibe el bien, en sus instalaciones. Generalmente la firma del contrato se da días antes de la posesión del activo, por lo que las fechas de uno y otro no coinciden.

Valor de los Contratos

De manera esencial en los contratos de leasing debe contemplarse en el contrato los montos o valores que el arrendatario cancelara periódicamente por la suscripción del leasing, este pago periódico puede ser mensualmente, trimestralmente, anualmente, etc.

Pago Anticipado

Por lo general los contratos de leasing financiero contempla el pago de algunas cuotas anticipadamente, el pago debe realizarse en el momento de la firma del contrato.

Seguros

La suscripción de los seguros es una clausula indispensable en este tipo de contratos con condiciones generales, en Costa Rica aún se padece del monopolio del Instituto Nacional de Seguros, los bienes objeto del contrato de leasing se aseguran cubriéndolos contra todo riesgo (todas las coberturas) que pudieran sufrir. En estos contratos se debe determinar quien deberá incurrir con la responsabilidad de suscribir una póliza de seguro, el arrendador o el arrendatario. En la mayoría de los contratos el deber corresponde al arrendatario, no obstante ante un gran número de incidentes en los últimos tiempos el arrendante ha asumido el pago y se le suma a la cuota de pago del leasing.

Rescisión del contrato

Las causales de rescisión contractual deben estar claramente establecidas entre ellas pueden establecerse las siguientes causas:

- No pagar oportunamente las rentas y pólizas de seguros (terminación unilateral)
- Utilizar el bien con otros fines para los que se les dio en arrendamiento. (Terminación unilateral)
- Incumplimiento a eventuales cláusulas contractuales específicas establecidas entre las partes.

Aptitud legal para obligarse

Como todo contrato siempre debe tenerse la capacidad legal para adquirir deuda u obligaciones, además en su caso la representación que tenga en la

sociedad como tal si hay limitante o no de actuación dado que se puede dar límites de suma o bien deber de actuación mancomunada.


Cesión

En estos contratos no precisamente se establece siempre el derecho de cesión, pero en su caso el arrendante se reserva el derecho de cesión pero limita al arrendatario, hay contratos en los cuales ambas partes se permiten transferir los derechos y obligaciones adquiridas mediante la firma del contrato, a un tercero, de sobra esta mencionar que la cesión se debe notificar a la contraparte contractual.

Opción de compra

Es de las más importantes cláusulas en el leasing (si no perdería su naturaleza tal y como se ha expuesto), específicamente el caso de arrendamientos financieros, dado que en dicha cláusula se estipula la posibilidad de opción de compra por parte del arrendatario. El derecho de hacer efectiva la cláusula de opción de compra se plasma por lo general mediante el pago de la última cuota, o de una cuota adicional del mismo monto al valor de las cuotas periódicas pagadas o por un monto simbólico.

ANEXO N°04: PROFORMA SCANIA

 SCANIA DEL PERÚ S.A.	PROFORMA		Registro Nro.	78967
			Fecha:	21/03/2013
			Producido por:	SPEJCH

Cliente: DOPRAVA S.A.C. RUC: 20498530681 Teléfono: 51-054-457303
 Atención: Marco Ortega
 Dirección: DEAN VALDIVIA Q-5 LOTE 16 ENAC CAYMA AREQUIPA - AREQUIPA AREQUIPA PERU

VEHÍCULO

Modelo: G 460 LA6x4MNA-ejes RB662
 Cantidad: 1
 Fecha de Validez: 03/04/2013

PRECIO

Valor Venta Unitario:	US\$	122,881.36	S/.	318,754.25
I.G.V. 18%	US\$	22,118.64	S/.	57,375.75
Precio de Venta Unitario:	US\$	145,000.00	S/.	376,130.00
TOTAL	US\$	145,000.00	S/.	376,130.00

Precio expresado en dólares americanos. Tipo de cambio referencial al día de la proforma: US\$ 1.000 = S/. 2,5900

En caso de facturarse en soles se utilizará el tipo de cambio vigente el día de la fecha de la facturación.

FORMA DE PAGO

LEASING

COMMERCIAL:

Año y modelo 2013

PLAZO DE ENTREGA

En el local de Scania del Perú S.A., - Arequipa en Urb. transportistas C-1 Paucarpata, aproximadamente 30 días después de recibidos y confirmados los medios de pago, oportunamente.

GARANTÍA DE LAS UNIDADES

Para los chasis Scania, contra defectos de material y/o fabricación, por un periodo de 12 meses contados a partir de la fecha de la Inspección de Entrega, independientemente del kilometraje recorrido, en concordancia con las Condiciones Generales de Entrega y Garantía, que forman parte del Manual del Operador. La garantía de la carrocería será otorgada por el carrocerero según su Proforma.

NOTA FINAL

Los precios y condiciones de venta se rigen por la legislación vigente a la fecha y podrán modificarse según los cambios de la misma. Es de exclusiva responsabilidad del cliente los trámites y pagos correspondientes por el SOAT, declaración del vehículo ante el SAT, permisos, licencias o autorizaciones ante el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y demás organismos públicos de cualquier denominación. La elección de las carrocerías u otros equipos no fabricados por Scania es hecha por el cliente, no teniendo esta responsabilidad alguna por demoras que el carrozado o la instalación de esos equipos pudiere ocasionar en la entrega del vehículo completo aquí propuesta. Asimismo, las omisiones, deficiencias, garantías y/o incompatibilidades con las especificaciones y características ofrecidas para dichas carrocerías y equipos, así como sus servicios técnicos, serán de responsabilidad de sus representantes en el Perú, o en su país de origen, y no de Scania. Scania no tendrá responsabilidad alguna por las demoras y problemas que pudieren ocasionar los procesos oficiales de exportación, importación y registro ante SUNARP, MTC, u otros en el Perú, de los vehículos aquí ofrecidos, los mismos que se rigen por legislaciones y reglamentos que no están dentro del ámbito de actuación de Scania, quedando a esta solamente realizar sus mejores esfuerzos para solucionarlos.

El uso de los vehículos ofrecidos está sujeto a lo establecido en los Decretos Supremos Nos. 033-2001-MTC, 058-2003-MTC y 009-2004-MTC, así como en los Dispositivos Legales que los modifican o amplían.

Cliente


Scania del Perú S.A.

SCANIA DEL PERÚ S.A.
 www.scania.com.pe
 Autopista Ramiro Prialé km. 7,5
 Huachipa - Lima 15 - Perú
 Apartado 3190, Lima 1

Teléfono
 +51-1-5121800


Telefax
 +51-1-5121828

Página 1 de 3

 SCANIA DEL PERÚ S.A.	<h2>PROFORMA</h2>	Registro Nro. 78967 Fecha: 21/03/2013 Producido por: SPEJCH
---	-------------------	---

VEHICLE SPECIFICATION

<p>Componentes Principales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Clase de producto Camión Cabina CG19N (altura de techo normal) Motor DC13 106 460 hp Euro-3 Caja de cambios GRS905R Retardador SCANIA Tipo de retardador R3500 Opticruise con Diferencial eje(s) posterior(es) RB662+R660 Relación de reducción eje(s) posterior(es) 3,07 Traba de diferencial con Tipo de Bogie N/A Filtro de aceite del eje posterior - Tipo de suspensión delantera de muelles 3x29 Parabólico Suspensión neumática trasera con 2 fuelles Tipo de Frenos tambor ABS con Control de tracción con Distancia entre ejes 3100 mm Tanque de combustible, lado izquierdo 330C aluminio Tanque de combustible, lado derecho 330C aluminio <p>Equipamiento del Tren Motor</p> <p>Opcionales del Motor</p> <ul style="list-style-type: none"> Cilindrada del motor 13 litros Nivel de emisión Euro 3 Control del freno de escape manual y automático Control del ventilador electrónico Ventilador, relación de reducción 1:1 Ventilación del carter abierta Tipo de purificación de los gases de carter Filter Limitador de humo blanco con Toma de aire posterior, alta Filtro de aire de seguridad con <p>Opcionales de la Caja de Cambios</p> <ul style="list-style-type: none"> Enfriador de aceite de la caja de cambios con Sistema de embrague automático Modo "Power" para Opticruise With Kickdown con <p>PTO (Toma de Fuerza)</p> <ul style="list-style-type: none"> PTO EG acoplamiento posterior EG651P <p>Equipamiento de carga y suspensión</p> <p>Opcionales de Suspensión</p> <ul style="list-style-type: none"> Mostrar carga sobre el eje posterior Barra estabilizadora, eje delantero Rigidez normal Suspensión para eje delantero Pesado Amortiguadores en el eje posterior N/A Control de ajuste de nivel remoto para camión Velocidad de ajuste de nivel rápido sin tanques de aire extras Transferencia de carga máximo 13600 kg <p>Información de Capacidad Técnica</p> <ul style="list-style-type: none"> Capacidad de carga de (los) eje(s) delantero(s) 7500 kg Capacidad de carga del Boggie, técnica 19000 kg (9500 + 950) Capacidad Técnica Máxima 26500 kg Peso Máximo Total Técnico (GTW Técnico) 78,000 kg Peso Máximo Total Legal (GTW Legal) 52,800 kg Peso Bruto Vehicular Legal Máximo Admisible Total 25000 kg 	<p>Equipamiento del sistema de frenos</p> <ul style="list-style-type: none"> Opcionales de Frenos de Servicio Compresor inteligente APS con Control de frenos neumático Combinación del control de frenos neumático Regulador de frenos manual Categoría de frenos E <p>Opcionales de Freno de Estacionamiento y Emergencia</p> <ul style="list-style-type: none"> Freno de estacionamiento en ruedas eje delantero con Cilindro de freno del 2º eje posterior tipo Membrana+Resorte Freno de estacionamiento sin posición de verificación <p>Freno de Remolque</p> <ul style="list-style-type: none"> Freno de remolque con Válvula manual para control del freno remolque con Luz de freno en la válvula manual de control con <p>Neumáticos y Aros</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marca de Neumáticos: Goodyear Neumático eje delantero 295/80R22.5 Regional Direccional GY Neumático eje trasero 295/80R22.5 Regional Goodyear Motriz Neumático eje apoyo/tandem 295/80R22.5 Regional Goodyear Neumático de repuesto 295/80R22.5 Regional Goodyear direc Medida neumáticos delanteros 295/80 Medida neumáticos 1º eje posterior motriz 295/80 Medida neumáticos 2º eje posterior 295/80 Medida neumático rueda de repuesto 295/80 Aros - eje delantero 8.25x22.5" acero Aros - eje de tracción 8.25x22.5" acero Número de aros 1º eje posterior motriz 4 Aros - eje posterior 8.25x22.5" acero Aro - rueda de repuesto 8.25x22.5" acero Selección de marca de neumáticos fija <p>Equipamiento del chasis</p> <p>Dimensiones del Chasis</p> <ul style="list-style-type: none"> Ancho del chasis 2600 mm <p>Opcionales de los tanques de Combustible</p> <ul style="list-style-type: none"> Posición del tanque de combustible normal Tapa del tanque de combustible con llave Filtro separador del agua del combustible (Racor) con <p>Guardabarros</p> <ul style="list-style-type: none"> Guardabarros delantero en dos piezas Guardabarros posterior con Guardabarros posterior con parte superior media <p>Sistema Eléctrico</p> <ul style="list-style-type: none"> Baterías 140 Ah Llave general de las baterías servicio Control del interruptor principal de batería doble acción en el Alternador 100 A Compensación de temperatura del alternador con <p>Adaptación como Remolcador</p> <ul style="list-style-type: none"> Quinta rueda Jost JSK37C-Z 185 mm (2") Posición de la quinta rueda 290 mm Chapa de montaje de la quinta rueda 40 mm, con valor D máx. Soporte de quinta rueda con agujeros Alumbrado de quinta rueda luz blanca Conexión del freno de remolque tipo ISO Conector eléctrico para remolque 1x7 polos (24N) ISO 1185
---	--

 SCANIA SCANIA DEL PERÚ S.A.	PROFORMA	Registro Nro. 78967 Fecha: 21/03/2013 Producido por: SPEJCH
<p>Cable eléctrico espiral para remolque 7 polos a 7 polos Plataforma antideslizante sobre el bastidor simple Carrozado Toma de Fuerza - EG con Diversos Escalera de acceso al bastidor - lado izquierdo simple Cubierta de tuercas de ruedas acero inoxidable Dirección de salida de los gases de escape vertical Protector del silenciador simplificado Tipo de silenciador cubo Protección en el borde del bastidor con Gata hidráulica con Equipamiento exterior de la cabina Colores y Franjas Color de la cabina Rojo Fuego Color de la cabina no aplicable Color de la cabina - Categoría de color categoría 2 Fajas de contraste en puertas y paredes laterales con Color de la rejilla del radiador plata brillante Ventanas y Espejos Elevadores de vidrios en puerta eléctrico, lado del conductor Tipo de retrovisor principal con deflector de aire Tipo de retrovisor del conductor esférico Retrovisor del lado del pasajero esférico Espejo de ángulo amplio ambos lados Espejo de punto ciego en el lado del pasajero con Retrovisor frontal con Espejo con posicionamiento de accionamiento eléctrico lado d Desempañador de retrovisores con Iluminación Tipo de lámparas principales H7 Iluminación interior exclusivo Lámpara de lectura en la cama inferior lado derecho Luz de circulación durante el día con Función de luz diurna con LED DRL + luces de posición Alarma de retroceso con Lámpara demarcatoria del fin de contorno blanca Lámpara de identificación blanca Luz de ubicación en parachoques con Nebliner en parachoques con Circulina preparación Equipo Exterior Adicional Suspensión de cabina 4-puntos aire Posición del parachoques alto Extensión del parachoque sobresalido N/A Compartimiento para almacenaje externo lado del conductor Cierre centralizado y alarma cierre centralizado, manual Bocina por aire comprimido Rieles en techo con Altura del deflector de aire 27 cm Ancho del deflector de aire lateral 51 cm Procedimiento de entrega de los Deflectores de aire montados Barra anti vuelco de la cabina comfortable Seguro para rejilla delantera con Equipamiento interior de la cabina Asientos, Bancos y Camas Asiento del conductor medio</p>	<p>Asiento del pasajero plegable Tapiz del asiento de conductor tejido Tapiz del asiento de pasajero tejido Señal de advertencia de cinturón de seguridad abierto con Sistema de Acondicionamiento de Aire Sistema de control de clima Manual Aire acondicionado con Instrumentos y Controles Grupo de instrumentos Color, km/h Scania Communicator (C200) - servicio básico por 1 año Panel de Instrumentos curvado largo Acabado del panel de instrumentos tratado Color de la parte alta del panel de instrumentos gris Radio CD MP3 sin controles en el volante Tacógrafo 7-días, hoja de registro (Siemens VDO MTCO 1390 Volante de dirección regulable con Comandos de la velocidad de cruce y del computador a bor Palanca de cambios retráctil - Equipamiento Interior Adicional Enchufe de 12V, en el panel de instrumentos con Paneles de puerta tejido Tapiz del interior de la cabina tejido (clásico) Cortinas para parabrisas y puertas con Cortina para litera con Tablero de instrumentos lado del pasajero con tapa Compartimiento central, bajo en pared posterior abierto Compartimientos guarda objetos en puertas con cavidad para Escotilla de techo control manual Red contra Insectos en trampilla de techo con Parasol lateral interno lado del conductor Entrega - Año en placa y bastidor (pos.10 del nº VIN) año modelo 2013 Preparación para convertor de voltaje FFU - Juego de herramientas simplificado Extintor de incendios 1 x 2 kg (según Contran 157/04)</p>	

ANEXO N°05: TARIFARIO LEASING BBVA



LEASING

1. LEASING					
TASAS	Porcentaje MN		Porcentaje ME		Observación y Vigencia
Interés Compensatorio - Fija	Montos menores a: S/50,000: 30%		Montos menores a: US\$25,000: 30%		Vigente desde 01/01/2013
	Entre: S/50,000 y S/100,000: 26% S/100,000 y S/200,000: 23% S/200,000 y S/300,000: 20% S/300,000 y S/500,000: 17%		Entre: US\$25,000 y US\$75,000: 26% US\$75,000 y US\$125,000: 23% US\$125,000 y US\$175,000: 20% US\$175,000 y US\$250,000: 17%		
	Montos mayores a: S/500,000: 15%		Montos mayores a: US\$250,000: 15%		
Interés Compensatorio Vencido - Fija	46.78%		24.00%		Vigente desde 01/01/2013
Interés Moratorio - Fija	15.00%		10.00%		Vigente desde 01/01/2013
COMISIONES	Porcentaje	MN	ME	Observación y Vigencia	
De Estructuración	1.00%	Mínimo: S/ 700.00 + IGV	Mínimo: \$250.00 + IGV	Aplica sobre el precio total de la factura (no sobre el importe desembolsado por el Banco). Vigente desde 16/09/2013	
Por Liquidación Anticipada	5.00%	Mínimo: S/ 500.00 + IGV	Mínimo: \$150.00 + IGV	* Aplica por: - Cancelación anticipada - Amortización parcial o pre-pago de cuotas. * Sobre monto del capital a cancelar. Vigente desde 08/09/2011	
Por Modificación de Contrato	1.00%	Mínimo: S/ 500.00 + IGV	Mínimo: \$150.00 + IGV	Aplica sobre el saldo a la fecha de modificación. Vigente desde 08/09/2011	
Por Trámite y Gestión de pago del Impuesto Vehicular	-	S/ 40.00 + IGV	Monto equivalente al tipo de cambio vigente.	Aplica por vehículo cada año durante el periodo que exige la ley para este impuesto. Vigente desde 08/09/2011	
Por Trámite y Gestión de pago del Impuesto Predial y Arbitrios de Inmuebles	-	S/ 250.00 + IGV	Monto equivalente al tipo de cambio vigente.	Aplica por inmueble cada año hasta transferir el bien a favor del cliente. Vigente desde 08/09/2011	
Por Envío de Comprobantes de Pago	-	S/ 4.00 + IGV	\$ 1.50 + IGV	Vigente desde 08/09/2011	
Por Trámite de Exoneración del Impuesto Vehicular	-	Monto equivalente al tipo de cambio vigente.	\$ 169.49 +IGV	Aplica por operación al inicio del contrato para el caso de Remolcadores o tractocamiones. Vigente desde 08/09/2011	

COMISIONES	Porcentaje	MN	ME	Observación y Vigencia
Por Trámite de Inafectación al Impuesto Vehicular	-	Monto equivalente al tipo de cambio vigente.	\$ 84.75 + IGV	Aplica para vehículos de clase ómnibus (dedicados al servicio de transporte público de pasajeros), por contrato cada año durante el periodo que exige la ley para este impuesto. Vigente desde 08/09/2011
Por Gestión de Pago de Multas de Vehículos	-	S/ 30.00 + IGV	Monto equivalente al tipo de cambio vigente.	Aplica por el servicio de trámite de cada multa generada. Vigente desde 08/09/2011
Por Gestión de Transferencia Vehicular	-	Monto equivalente al tipo de cambio vigente.	Vehículos 1: \$120.00 De 2 a 3: \$100.00 De 4 a más: \$80.00 + IGV	Aplica por vehículo, al ejercicio de la opción de compra por el servicio de gestión y trámite de la transferencia vehicular según contrato. Vigente desde 08/09/2011
Por Evaluación de Póliza de Seguro Endosada	-	Monto equivalente al tipo de cambio vigente.	\$42.37 + IGV	Aplica por el servicio de revisión, evaluación de condiciones, coberturas y endosos, así como el control de vencimientos y renovaciones de pólizas presentadas por el Cliente. Vigente desde 20/05/2013
GASTOS	Porcentaje	MN	ME	Observación y Vigencia
Por Tasación	-	ST	ST	Según tarifario del Tasador. Vigente desde 08/09/2011
Por Servicios Registrales	-	ST	ST	Según tarifario de Registros Públicos vigente. Vigente desde 08/09/2011
Por Servicios Notariales	-	ST	ST	Según tarifario de la Notaría. Vigente desde 08/09/2011
Por Impuestos y/o Multas Municipales	-	ST	ST	Según tarifario de la Municipalidad. Vigente desde 08/09/2011
Por Impuestos que gravan Bien o Contrato	-	ST	ST	Según tarifario de la Entidad Reguladora. Vigente desde 08/09/2011
De Seguro del Bien	-	ST	ST	- Según tarifario de Compañía Aseguradora. - Dependerá del tipo de bien en arrendamiento y de la Compañía aseguradora que elija el cliente. - En caso el seguro se tome a través del Banco, ver tarifario de Seguros. Vigente desde 08/09/2011
Por Honorarios Judiciales	En días - 0-45: 15% - 46-90: 12% - 91-180: 10% - 181-365: 7% - 366-más: 5%	-	-	Aplica sobre deuda impaga. Otros costos y gastos notariales y judiciales relacionados a las acciones de cobranza estarán a cargo del cliente. Vigente desde 24/02/2012
Por Honorarios Extra-Judiciales	10%	-	-	

ANEXO N°06: TARIFARIO LEASING INTERBANK

Leasing
PJ



Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo	
TASAS							
1. Interés compensatorio ⁽¹⁾	24.00%			24.00%			Según el tipo de cronograma pactado.
2. Interés moratorio ⁽¹⁾⁽²⁾	27.72%			27.72%			Desde el primer día de atraso en el pago de la(s) cuota(s).
COMISIONES Y GASTOS ⁽³⁾							
3. Comisión por activación ⁽⁴⁾	1.00%	S/. 1,750.00		1.00%	US\$ 500.00		A la activación de la operación.
4. Comisión por modificación de contratos ⁽⁵⁾		S/. 1,000.00			US\$ 300.00		A la firma de la modificación.
5. Comisión por portes ⁽⁵⁾⁽⁶⁾		S/. 3.50			US\$ 1.00		Por evento.
6. Comisión por pago de gastos reembolsables ⁽⁵⁾⁽⁷⁾⁽⁸⁾		S/. 175.00		5.00%	US\$ 50.00		Por evento.
7. Comisión administrativa vehicular ⁽⁵⁾⁽⁷⁾					US\$ 25.00		Anual
8. Comisión por trámites administrativos ante entidades del estado ⁽³⁾⁽⁸⁾		S/. 200.00			US\$ 65.00		
9. Comisión administrativa inmobiliaria ⁽⁵⁾⁽⁷⁾					US\$ 50.00		Anual
10. Comisión por pago de multas vehiculares ⁽⁵⁾⁽⁷⁾	5.00%	S/. 60.00		5.00%	US\$ 20.00		Por evento.
11. Comisión por transferencia de bien ⁽⁵⁾⁽⁷⁾⁽⁹⁾							
- Vehículos en general					US\$ 140.00		Por evento.

Leasing
PJ



Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo	
- Maquinarias y equipos en general					US\$ 50.00		Por evento.
- Inmuebles					US\$ 50.00		Por evento.
12. Comisión de prepago ⁽¹⁰⁾	5.00%			5.00%			Por evento.
13. Gastos registrales ⁽¹¹⁾	5.00%	S/. 150.00		5.00%	US\$ 20.00		Por evento.
14. Comisión por revisión de póliza externa		S/. 175.00			US\$ 50.00		
15. Tasaciones							Según tarifario del Tasador o Inspector.
16. Cuotas atrasadas							
- Comisión por servicios de cobranza ⁽¹²⁾	8.00%	S/. 200.00		8.00%	US\$ 50.00		Al noveno día de atraso.
17. Impuesto a las transacciones financieras (ITF)	(13)			(13)			Al efectuarse el pago de las cuotas de Leasing.

Notas:

- (1) Tasa efectiva anual (TEA).
- (2) Se aplica sobre la(s) cuota(s) atrasada(s).
- (3) Se agregará a todas las comisiones un porcentaje que corresponde a la suma del IGV y del impuesto de promoción municipal.
- (4) La comisión se aplica sobre el monto total de la operación.
- (5) Las tarifas pueden variar en función al tipo de operación.
- (6) Por cada trámite de documentos.
- (7) Cobro en dólares americanos para operaciones en moneda nacional o moneda extranjera.
- (8) Comisión por gestiones administrativas relacionadas a todo tipo de gastos incurridos por el banco relacionados a contratos de arrendamiento financiero, calculado sobre el gasto incurrido.
- (9) Por cada uno de los bienes.
- (10) Se aplica sobre el importe prepago.
- (11) Tarifa establecida por la oficina de Registros Públicos correspondiente.
- (12) La comisión se aplica sobre la(s) cuota(s).
- (13) El cobro se realizará según la tasa vigente en el tarifario Servicios Varios PJ para dicho concepto.

La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587 y el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la Contratación con Usuarios del Sistema Financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 1765-2005

ANEXO N°07: TARIFARIO LEASING SCOTIABANK



55

LEASING

Concepto	Tarifas		Forma de Aplicación	Observaciones
	M. N. (S/.)	M. E. (US\$)		
Tasas (*)				
Corporativas (Vtas. Anuales > \$15 MM)	15.000%	13.000%		
Mediana Empresa (Vtas. Anuales > \$2 MM)	18.000%	16.000%		
Pequeña Empresa (Vtas. Anuales > \$ 0.3 MM)	23.000%	20.000%		
Microempresa (Vtas. Anuales > \$ 0.3 MM)	28.000%	25.000%		
Tasa Efectiva Anual (T.E.A) - Moratorio	40.000%	35.000%	Al atraso en el pago	Sobre el monto de amortización de deuda.
Comisiones				
Por Estructuración (1)	1.000% Min S/.1,500.00 + IGV	1.000% Min US\$ 500.00 (S/.1350.00) + IGV	Por operación	Comisión única aplicada sobre el precio de venta del activo + IGV.
Modificación al Contrato	Equiv US\$ 500.00 + IGV	US\$ 500.00 (S/.1350.00) +IGV	Por evento	
Administración - Leasing Vehicular	Equiv US\$ 20.00 + IGV	US\$ 20.00 (S/. 54.00) + IGV	Por vehículo (Anual)	
Trámites por Siniestro	Equiv US\$ 100.00 + IGV	US\$ 100.00 (S/.270.00) +IGV	Por evento	
Transferencia Vehicular (1)	Equiv US\$ 90.00 + IGV	US\$ 90.00 (S/.243.00) + IGV	Por vehículo	
Por Trámite de Exoneración del Impuesto Vehicular	Equiv. US\$ 100.00 + IGV	US\$ 100.00 (S/.270.00) + IGV	Por evento	Aplica para Vehículos del tipo: Remolcadores ó Tracto Camiones.
Por Trámite de Inafectación al Impuesto Vehicular	Equiv US\$ 100.00 + IGV	US\$ 100.00 (S/.270.00) + IGV	Por evento - por vehículo (Anual)	Aplica para los vehículos de clase Omnibuses de Transporte Público de Pasajeros.
Por pago de infracciones - Leasing Vehicular	Equiv US\$ 25.00 + IGV	US\$ 25.00 (S/.67.50) + IGV	Por operación	
Administración - Leasing Inmobiliario	Equiv US\$ 50.00 + IGV	US\$ 50.00 (S/. 135.00) + IGV	Por activo (Anual)	



55

LEASING

Concepto	Tarifas		Forma de Aplicación	Observaciones
	M. N. (S/.)	M. E. (US\$)		
Por trámites administrativos (2)	Equiv US\$ 15.00 + IGV	US\$ 15.00 (S/.40.50) + IGV	Por evento	
Por revisión de Polizas endosadas	Equiv US\$ 50.00 + IGV	US\$ 50.00 (S/.135.00) + IGV	Por evento	Aplica en caso el Seguro sea endosado.
Por pago de Facturas (1)	Equiv US\$ 3.00 + IGV	US\$ 3.00 (S/.8.10) + IGV	Por factura	Se cobrará a partir de la factura N° 12.
Commitment Fee (3)	0.250%	0.250%		
Portes (4)	S/.10.50 + IGV	US\$ 3.00 (S/. 8.10) + IGV	Por operación	

Notas:

(1) No aplica para personas naturales sin RUC.

(2) Por gestión sobre el bien en Leasing en la que deba participar el Banco en su calidad de propietario jurídico (p.e. permisos de subarriendo, modificaciones al bien, gestiones ante empresas de servicios públicos, etc.)

(3) Comisión por Inmovilización de fondos asignados a la operación. Previo acuerdo con el cliente. Tarifa Negociable.

(4) Comisión por envío de comprobantes de pago. (cuotas de leasing, comisiones y/o gastos). Periodicidad: al envío de cada comprobante de pago.

- Los Gastos Registrales de Leasing Bienes Muebles y Leasing Inmobiliario dependen del Tarifario de la Notaría.

- Los Gastos de Tasación y Comisiones de Tasación consultar en Otras Tarifas/Prendas y Valuaciones N° 7

- Conceptos con Tarifas Variables:

1. Gastos por pago de impuestos sobre propiedad de activos - Leasing Vehicular (Transferencia del pago por Impuesto Patrimonio Vehicular según la Tabla de Valores (Res.Ministerial N°11-2005-EF/15)

2. Gastos por pago de multas

3. Gastos por Inscripción en registros públicos - Leasing Inmobiliario (De acuerdo a tarifario de RRPP por la inscripción del compra-venta del inmueble y el contrato de Leasing) - Una sola vez, a la firma del contrato

4. Gastos por pago de alcabala - Leasing Inmobiliario (Equivale al 3% del mayor valor entre el precio de venta y el valor de autoavalúo (descontada base de 10 UITs) de acuerdo a Ley.) - Por activo

5. Gastos por pago de impuestos sobre propiedad de activos - Leasing Inmobiliario (Transferencia de los pagos de impuestos prediales y arbitrios municipales)

6. Gastos de Inspección por Activo (por cada 3 bienes S/.5.8 + IGV. A la activación del contrato)

(*) Las tasas de interés son fijas durante su período de vigencia y están expresadas en términos anuales (TEA: Tasa Efectiva Anual) sobre una base de cálculo de 360 días, pudiendo variar de acuerdo a las condiciones del mercado.

Tipo de Cambio Referencial: Dólar: S/. 2.70 y Euro: S/. 3.50. Se deberá tener en cuenta el tipo de cambio vigente del día que se efectuó la operación.

La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587 y el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la Contratación con Usuarios del Sistema Financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 1765 - 2005.

Los servicios y operaciones comprendidos en el Tarifario están afectos al ITF, cuya tasa se encuentra establecida en "Tarifas Generales" (Cuadro N° 91 y en www.scotiabank.com.pe / Tarifario / Otras Tarifas / Tarifas Generales).

ANEXO N°08: TARIFARIO PAGARE BBVA

BBVA Continental

PRÉSTAMOS

1. PRÉSTAMO COMERCIAL Y CRÉDITO LÍQUIDO			
TASAS	Porcentaje MN	Porcentaje ME	Observación y Vigencia
Préstamo Comercial y Microempresa	- Hasta S/17,500: 55.00% - De S/17,501 a S/35,000: 45.00% - De S/35,001 a S/50,000: 40.00% - Más de S/50,001: 32.00%	- Hasta \$5,000: 55.00% - De \$5,001 a \$10,000: 45.00% - De \$10,001 a \$15,000: 40.00% - Más de \$15,000: 32.00%	Vigente desde 24/03/2008
Crédito Líquido	32.00%	28.00%	Vigente desde 24/03/2008
Contiauto Comercial	18.00%	18.00%	Vigente desde 01/11/2010
Préstamo Especial 005	-	22.00%	Vigente desde 01/07/2004
Interés Moratorio	15.00%	10.00%	Vigente desde 15/03/2004

PENALIDADES	Porcentaje	MN	ME	Observación y Vigencia
Penalidad por Incumplimiento de Pago	2.00%	Mínimo: S/15.00 Máximo: S/150.00	Mínimo: \$5.00 Máximo: \$50.00	Aplica de 1 a 30 días de vencido Vigente desde 01/01/2013
	5.00%	Mínimo: S/35.00 Máximo: S/150.00	Mínimo: \$10.00 Máximo: \$50.00	Aplica para más de 30 días de vencido Vigente desde 01/01/2013

COMISIONES	Porcentaje	MN	ME	Observación y Vigencia
Por Envío de Información periódica		S/ 5.50	\$1.50	Vigente desde 11/06/2012
Por Gestión Operativa	0.20%	Mínimo: S/120.00 Máximo: S/700.00	Mínimo: \$45.00 Máximo: \$200.00	Vigente desde 11/06/2012
	0.20%	Mínimo: S/250.00	Mínimo: \$75.00	Aplica a Clientes de Banca Empresa y Corporativa - Préstamos menores a \$10,000 ó S/35,000 Vigente desde 11/06/2012
	0.50%	Mínimo: S/350.00 Máximo: NA	Mínimo: \$100.00 Máximo: NA	Aplica a Clientes de Banca Empresa y Corporativa - Préstamos con plazo mayor a 12 meses Vigente desde 11/06/2012
FOGEM	0.25%	-	-	Aplica sobre el desembolso o el saldo (según corresponda) de préstamos que cuenten con el Fondo de Garantía Empresarial - COFIDE. Vigente desde 11/06/2012
Evaluación de Póliza de Seguro Endosada	-	\$50.00	\$50.00	Por póliza. Vigente desde 20/05/2013

COMISIONES	Porcentaje	MN	ME	Observación y Vigencia
Por Liquidación Anticipada	2.00%	-	-	- Aplica a préstamos comerciales con plazos mayores a 90 días por: Cancelación Anticipada, Amortización Parcial y Prepago de cuotas. - No aplicable a Préstamos: Promotores, Refinanciados y Con garantías de facturas y/o letras. Vigente desde 11/06/2012
Por Revisión de Adeudos.	-	-	\$100.00 +Gastos por Servicio Registral	Aplica para Préstamos con Hipotecas/prenda industrial y prenda vehicular (Valor del vehículo menor a 40 UIT) a nivel de minuta Vigente desde 01/06/2012
	-	-	\$150.00 +Gastos por Servicio Registral	Aplica para Préstamos con Hipotecas/prenda industrial y prenda vehicular (Valor del vehículo Mayor igual a 40 UIT) a nivel de escritura pública. Vigente desde 01/06/2012
Por Estudio de Títulos	-	-	Por hipoteca / Por prendas: \$150.00	Aplicable para la constitución de garantías a favor del Banco. Gastos por Servicio Notarial y Registral serán pagados a la Notaría directamente. Vigente desde 11/06/2012

GASTOS	Porcentaje	MN	ME	Observación y Vigencia
Por Honorarios Judiciales	11.80%	-	-	Aplica sobre deuda impaga. Otros costos y gastos notariales y judiciales relacionados a las acciones de cobranza estarán a cargo del cliente. Vigente desde 06/06/2012
Por Honorarios Extra-Judiciales	17.70%	-	-	Aplica sobre deuda impaga. Otros costos y gastos notariales y judiciales relacionados a las acciones de cobranza estarán a cargo del cliente. Vigente desde 06/06/2012
Por Formalización de Garantía	0.12%	-	Mínimo: \$30.00	Aplica para Bienes Inmuebles Vigente desde 06/06/2012
	0.10%	-	Mínimo: \$30.00	Aplica para Bienes Muebles Vigente desde 06/06/2012

GASTOS	Porcentaje	MN	ME	Observación y Vigencia
Por Revisión Anual de Garantías	0.06%	-	Mínimo: \$30.00	Para Bienes Inmuebles Vigente desde 06/06/2012
	0.10%	-	Mínimo: \$30.00	Para Bienes Muebles Vigente desde 06/06/2012
	-	-	Por Tasación: \$55.00	Para Préstamos Contilocal Vigente desde 06/06/2012
	-	-	Por Tasación posterior al desembolso del préstamo: \$30.00	Para Préstamos Contilocal. Vigente desde 06/06/2012
	-	-	Formalización de Garantías: \$40.00	Para Préstamos Contilocal Vigente desde 06/06/2012
	-	-	Por Revisión Anual de Garantías: \$20.00	Para Préstamos Contilocal Vigente desde 06/06/2012
Por tasación	Bienes Inmuebles 0.08%	-	Bienes Inmuebles Mínimo: \$20.00 Máximo: \$1500.00	- Pagado directamente al Perito Tasador. - Tasaciones especiales son negociadas según honorarios del Perito. - Para valuaciones fuera de los límites urbanos, considerar viáticos y movilidad a cargo del cliente en casos aplicables. Vigente desde 06/06/2012
	Bienes Inmuebles (actualización) 0.04%	-	Bienes Inmuebles (actualización) Mínimo: \$10.00 Máximo: \$750.00	- Pagado directamente al Perito Tasador. - Tasaciones especiales son negociadas según honorarios del Perito. - Para valuaciones fuera de los límites urbanos, considerar viáticos y movilidad a cargo del cliente en casos aplicables. Vigente desde 06/06/2012
Por tasación	Bienes Muebles (actualización) 0.10%	-	Bienes Muebles (actualización) Mínimo: \$32.50 Máximo: \$1800.00	- Pagado directamente al Perito Tasador. - Tasaciones especiales son negociadas según honorarios del Perito. - Para valuaciones fuera de los límites urbanos, considerar viáticos y movilidad a cargo del cliente en casos aplicables. Vigente desde 06/06/2012
Por Servicios Notariales	-	-	\$59.00	Aplicar por constitución de garantía hipotecaria Vigente desde 11/06/2012
Por Servicios Registrales	-	STRP	STRP	Según Tarifario de Registros Públicos al momento del acto. Vigente desde 11/06/2012

SEGUROS	TASA		Observación y Vigencia
De Desgravamen	Monto Inicial sin Periodo de Gracia Individual: 0.0510% Mancomunado: 0.0940%	Monto Inicial con Periodo de Gracia Individual: 0.0550% Mancomunado: 0.1010%	Tasa Bruta Mensual con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
	Saldo Insoluto sin Periodo de Gracia Individual < 70: 0.0350% Mancomunado < 70: 0.0650% Individual >= 70: 0.0438% Mancomunado >= 70: 0.0813%	Saldo Insoluto con Periodo de Gracia Individual < 70: 0.0380% Mancomunado < 70: 0.0700% Individual >= 70: 0.0580% Mancomunado >= 70: 0.1030%	Tasa Bruta Mensual con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
De Inmueble	Local Comercial: 0.02785%		Tasa Bruta Mensual con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
De Inmueble Seguro Multiriesgo (Garantías y Leasing)	Edificios y/u Obras Civiles Casa Habitación: 0.36462%	Edificios y/u Obras Civiles Otros Inmuebles - Local Comercial (Persona Jurídica): 0.449698%	Tasa Bruta Mensual con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
	Existencias: 0.595546% (prima neta mínima \$50)		Tasa Bruta Mensual con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
	Maquinaria y equipo fijo: 1.081706% (prima neta mínima \$50)		Tasa Bruta Mensual con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
	Maquinaria y equipo móvil: 1.1550% (prima neta mínima \$50)		Tasa Bruta Mensual con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
De Construcción CAR	De 0 a US\$ 500 mil: 0.2610% De US\$500 mil a 1 millón: 0.2490% De 1 millón a 3 millones: 0.2370% (prima neta mínima \$400)		Tasa Bruta Mensual con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011

SEGUROS Vehicular - LIMA	TASA	Observación y Vigencia
Autos y camionetas station wagon, camionetas rurales 4x2 y 4x4 de bajo riesgo de uso particular , se excluyen los indicados en las demás categorías y vehículos no asegurables. Se excluyen vehículos de valor mayor a US\$ 50,000	0.3342%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Camionetas Pick Up 4x4 y 4x2 de alto riesgo de USO PARTICULAR: Nissan Frontier, Nissan Navara, Mitsubishi L200, Mitsubishi Dakar, Toyota Hilux y Toyota Tacoma, Honda Ridgeline, VW Amarok	0.5419%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Auto de uso público (taxi): Autos Lada, Daewoo Tico, Daewoo Mattis, Daewoo Racer, Daewoo Cielo, Daihatsu Cuore, Kia Pride, Ford Fiesta, Hyundai Attos, Hyundai Stellar, Suzuki Maruti, Toyota Starlet, Kia Rio, Hyundai Accent, VW Gol, Fiat Siena.	0.7596%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
(Vehículos Pesados) Solo para Camiones, Acoplados nuevos y Semiremolques. Camiones Chinos o Hindú.	0.1874%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Camionetas Panel / Van Combi uso particular y comercial. Incluye Chinos o Hindú	0.3039%	Con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
Autos y camionetas station wagon de uso comercial y alquiler.	0.4558%	Con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
Camionetas rurales de Alto Riesgo y Pick Up 4x4 y 4x2 de USO COMERCIAL Y ALQUILER: Nissan Frontier, Nissan Navarra, Nissan Pathfinder, Nissan Patrol, Toyota Hilux, Toyota Tacoma Toyota 4Runner, Toyota Land Cruiser Prado, Hyundai Santa Fe, Toyota FJ Cruiser, Toyota Fortuner, Toyota RAV4, Mitsubishi Montero Larga, Mitsubishi L200, Mitsubishi Dakar, Suzuki Grand Nomade y Honda CRV. Toda Camioneta Rural / SUV mayor a US\$40,000	0.6280%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Autos de uso particular: Toyota Yaris, Nissan Sentra, Subaru Impreza, Mazda 3, Volkswagen Bora, Nissan Tiida	0.5520%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Camionetas Rurales de alto riesgo de uso particular: Nissan Pathfinder, Nissan Patrol, Toyota 4Runner, Toyota Land Crusier Prado, Toyota FJ Cruiser, Toyota Fortuner, Mitsubishi Montero Larga, Toyota RAV4, Hyundai Santa Fe, Suzuki Grand Nomade y Honda CRV, Toda Camioneta Rural / SUV mayor a US\$ 40,000 Volkswagen Gol, Golf	0.4153%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Autos / SW / Camionetas Rurales de Fabricación China e Hindu. Uso Particular	0.4051%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Remolcadores	0.2026%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Toyota Corolla (Auto o SW)	0.4710%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Hyundai H1	0.3646%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Pick up Bajo Riesgo Uso Particular	0.4608%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012

SEGUROS Vehicular - LIMA	TASA	Observación y Vigencia
Autos y camionetas station wagon, camionetas rurales 4x2 y 4x4 de bajo riesgo de uso particular , se excluyen los indicados en las demás categorías y vehículos no asegurables. Se excluyen vehículos de valor mayor a US\$ 50,000	0.2785%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Camionetas Pick Up 4x4 y 4x2 de alto riesgo de USO PARTICULAR: Nissan Frontier, Nissan Navara, Mitsubishi L200, Mitsubishi Dakar, Toyota Hilux y Toyota Tacoma, Honda Ridgeline, VW Amarok	0.5419%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Auto de uso público (taxi): Autos Lada, Daewoo Tico, Daewoo Mattis, Daewoo Racer, Daewoo Cielo, Daihatsu Cuore, Kia Pride, Ford Fiesta, Hyundai Attos, Hyundai Stellar, Suzuki Maruti, Toyota Starlet, Kia Rio, Hyundai Accent, VW Gol, Fiat Siena.	0.6128%	Con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
(Vehículos Pesados) Solo para Camiones, Acoplados nuevos y Semiremolques. Camiones Chinos o Hindú.	0.1722%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Camionetas Panel / Van Combi uso particular y comercial. Incluye Chinos o Hindú	0.2735%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Autos y camionetas station wagon de uso comercial y alquiler.	0.4558%	Con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
Camionetas rurales de Alto Riesgo y Pick Up 4x4 y 4x2 de USO COMERCIAL Y ALQUILER: Nissan Frontier, Nissan Navarra, Nissan Pathfinder, Nissan Patrol, Toyota Hilux, Toyota Tacoma Toyota 4Runner, Toyota Land Cruiser Prado, Hyundai Santa Fe, Toyota FJ Cruiser, Toyota Fortuner, Toyota RAV4, Mitsubishi Montero Larga, Mitsubishi L200, Mitsubishi Dakar, Suzuki Grand Nomade y Honda CRV. Toda Camioneta Rural / SUV mayor a US\$ 40,000	0.6128%	Con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
Autos de uso particular: Toyota Yaris, Nissan Sentra, Subaru Impreza, Mazda 3, Volkswagen Bora, Nissan Tiida.	0.3241%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Camionetas Rurales de alto riesgo de uso particular: Nissan Pathfinder, Nissan Patrol, Toyota 4Runner, Toyota Land Crusier Prado, Toyota FJ Cruiser, Toyota Fortuner, Mitsubishi Montero Larga, Toyota RAV4, Hyundai Santa Fe, Suzuki Grand Nomade y Honda CRV, Toda Camioneta Rural / SUV mayor a US\$ 40,000 Volkswagen Gol, Golf	0.3545%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Camionetas Panel / Van Combi o Coaster uso Turismo. Incluye Chinos o Hindú. Se excluye rutas fuera del departamento al cual pertenece la oficina del BBVA. Se excluye rutas de Selva y en el departamento de Puno.	0.2583%	Con Póliza Rimac Vigente desde 01/08/2011
Autos / SW / Camionetas Rurales de Fabricación China e Hindu. Uso Particular	0.4051%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Remolcadores	0.1823%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Toyota Corolla (Auto o SW)	0.4051%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012
Pick up Bajo Riesgo Uso Particular	0.4608%	Con Póliza Rimac Vigente desde 02/11/2012

ANEXO N°09: TARIFARIO PAGARE INTERBANK

Pagaré Tasa Vencida
PJ



Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)		
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo
TASAS						
Cancelación						
1. Intereses vigentes ⁽¹⁾	42.57%			24.00%		
2. Tasa de interés compensatoria efectiva anual ⁽²⁾	69.60%			24.00%		
3. Tasa de interés moratoria efectiva anual ⁽²⁾	12.70%			3.00%		
Renovación						
4. Intereses vigentes ⁽¹⁾	42.57%			24.00%		
5. Tasa de interés compensatoria efectiva anual ⁽²⁾	69.60%			24.00%		
6. Tasa de interés moratoria efectiva anual ⁽²⁾	12.70%			3.00%		
COMISIONES Y GASTOS						
Ingreso						
7. Portes			S/. 3.50			US\$ 1.00
Cancelación						
8. Comisión por gestión de protesto ⁽³⁾	2.00%	S/. 50.00	S/. 120.00	2.00%	US\$ 22.50	US\$ 50.00
9. Comisión por servicios de cobranza fija ⁽⁴⁾			S/. 15.00			US\$ 7.50
10. Comisión por servicios de cobranza variable ⁽⁵⁾						
En moneda nacional:						
- Hasta S/. 6,000.00	7.00%					
- De S/. 6,001.00 a S/. 10,000.00	6.00%					
- De S/. 10,001.00 a S/. 20,000.00	5.00%					
- De S/. 20,001.00 a S/. 30,000.00	4.00%					
- De S/. 30,001.00 a S/. 40,000.00	3.00%					
- De S/. 40,001.00 a más	2.00%					

Pagaré Tasa Vencida
PJ



Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)		
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo
<u>En moneda extranjera:</u>						
- Hasta US\$ 3,000.00				7.00%		
- De US\$ 3,001.00 a US\$ 5,000.00				6.00%		
- De US\$ 5,001.00 a US\$ 10,000.00				5.00%		
- De US\$ 10,001.00 a US\$ 15,000.00				4.00%		
- De US\$ 15,001.00 a US\$ 20,000.00				3.00%		
- De US\$ 20,001.00 a más				2.00%		
11. Portes			S/. 3.50			US\$ 1.00
Renovación						
12. Comisión por gestión de protesto ⁽³⁾	2.00%	S/. 50.00	S/. 120.00	2.00%	US\$ 22.50	US\$ 50.00
13. Comisión por servicios de cobranza fija ⁽⁴⁾			S/. 15.00			US\$ 7.50
14. Comisión por servicios de cobranza variable ⁽⁶⁾						
15. Portes			S/. 3.50			US\$ 1.00

Notas:

(1) Tasa efectiva anual (TEA). Se aplica hasta el vencimiento.

(2) Se aplica después del vencimiento.

(3) A partir del 9no. día después del vencimiento.

(4) A partir del 9no día hasta el día 30 después del vencimiento.

(5) Porcentaje aplicable al importe de la operación. Se cobra a partir del día 31 en adelante después de la fecha de v del documento.

(6) Ver tasas y comisiones: Cancelación.

La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587 y el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la Contratación con Usuarios del Sistema Financiero aprobado mediante Resolución SBS N° 1765-2005

ANEXO N°10: TARIFARIO PAGARE SCOTIABANK



56

PRÉSTAMOS A MEDIANO PLAZO E
INFORMES COMERCIALES

Contiene cambios vigentes desde: 11.09.2006

Última actualización: 18.06.2012

Concepto	Tarifas		Forma de Aplicación	Observaciones
	M. N. (S/.)	M. E. (US\$)		
Tasas (*)				
9.1 Préstamos a Mediano Plazo	Las tasas de interés de las operaciones son negociadas caso a caso con el cliente en función al plazo, monto, moneda y demás condiciones del crédito			
Comisiones				
9.2 Préstamo a Mediano Plazo	Las comisiones de las operaciones se determinan con la aprobación de la operación en función al plazo, monto, moneda y demás condiciones del crédito			
9.3 Informes Comerciales solicitados al exterior	El costo del servicio está en función de la comisión cobrada por el Banco Corresponsal o la entidad proveedora del informe comercial			
<p>(*) Las tasas de interés son fijas durante su período de vigencia y están expresadas en términos anuales (TEA: Tasa Efectiva Anual) sobre una base de cálculo de 360 días, pudiendo variar de acuerdo a las condiciones del mercado.</p> <p>Tipo de Cambio Referencial: Dólar: S/. 2.70 y Euro: S/. 3.50. Se deberá tener en cuenta el tipo de cambio vigente del día que se efectuó la operación.</p> <p>La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587 y el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la Contratación con Usuarios del Sistema Financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 1765 - 2005.</p> <p>Los servicios y operaciones comprendidos en el Tarifario están afectos al ITF, cuya tasa se encuentra establecida en "Tarifas Generales" (Cuadro N° 91 y en www.scotiabank.com.pe / Tarifario / Otras Tarifas / Tarifas Generales).</p>				



ANEXO N°11: TARIFARIO LEASING Y PAGARÉ BCP

\$ Tasas Activas en Soles

Directiva N°:AP-201-13 | 13/05/2013

Por encargo de la Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas, les comunicamos que a partir del 01 de enero del 2013 entrarán en vigencia nuevas tasas de interés para productos activos. A continuación se detallan las tasas de interés:

Categoría	T.E.A	Detalle
1 FINANCIAMIENTO MEDIANO Y LARGO PLAZO		
1.1 Financiamiento Mediano y Largo Plazo a Tasa Fija		
1.1.1 Recursos BCP	19.5%	
1.2 Arrendamiento Financiero		
1.2.1 Tasa Fija	18.25%	

TEA expresada en 360 días

