



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE SERVICIOS
INFORMÁTICOS EN EL PERU.**

CASO: SHEMOT SRL – PAITA PIURA, 2018

TESIS

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

AUTORA

BACH. MARIE ASTRID HERRERA SÁNCHEZ

ASESORA

MGTR. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2018

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE SERVICIOS
INFORMÁTICOS EN EL PERU.**

CASO: SHEMOT SRL – PAITA PIURA, 2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Presidente

Mgtr. Donald Errol Savitzky Mendoza
Secretario

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo
Miembro

Mgtr. María Fany Martínez Ordinola
Asesora

AGRADECIMIENTO

A Dios, por la vida y la salud, por la fortaleza necesaria para continuar y cumplir cada una de mis metas. A mis padres por haber sido mi apoyo moral y espiritual, a mi hijo mi motor mi fortaleza, a mis hermanos por el ejemplo de cumplir las metas propuestas, a mis compañeros de estudios.

A la Mgtr. CPC. María Fany Martínez Ordinola, quien con su profesionalismo, experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis. Así también a todos aquellos que de alguna forma contribuyeron a la culminación de mis estudios.

DEDICATORIA

A SHEMOT por brindarme las facilidades, por la confianza, paciencia y su apoyo moral-económico para salir adelante en lo propuesto, a todo lo que significa SHEMOT. A mi Papá Pancho (Abuelo +) que siempre lo llevo presente con cada palabra de aliento del que todo lo que me proponga lo conseguiré. Siempre en mi corazón.

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

RESUMEN

La investigación, tuvo como objetivo, describir las principales características de financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios informáticos en el Perú. Caso: Shemot SRL – Paita Piura, 2018. La investigación fue de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico-documental y de caso; para el recojo de la información se utilizaron fichas bibliográficas y se aplicó un cuestionario al gerente de la empresa en estudio, encontrándose como principales resultados: Shemot SRL no forma parte de ninguna asociación, su acceso del financiamiento se originó con sus proveedores para la adquisición de equipos, lo que trajo consigo ventajas competitivas por ser un crédito más económico que un financiamiento financiero, pero que fue accesible previa evaluación de sus activos como respaldo o garantía. Se encuentra empresarialmente formalizado, en el rubro de prestación de servicios, cuyo principal desafío es mantenerse en el mercado. Conocedor de las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano, optó por solicitar financiamiento a las Cajas Municipales. Su registro negativo en las centrales de riesgo y su historial crediticio positivo, fue factor determinante para la obtención del crédito, previa planificación de las condiciones de pago antes de adquirir el crédito, analizando las tasas activas, el monto de las amortizaciones, el plazo de devolución y la tasa de retorno importante para evaluar el costo del crédito, teniendo en cuenta que el financiamiento le genere rentabilidad.

Palabras Clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas, servicios informáticos.

ABSTRACT

The objective of the research was to describe the main financing characteristics of micro and small companies in the IT services sector in Peru. Case: Shemot SRL - Paita Piura, 2018. The research was non-experimental, descriptive, documentary-documentary and case-based; for the collection of information, bibliographic records were used and a questionnaire was applied to the manager of the company under study, finding the main results: Shemot SRL is not part of any association, its access to financing originated with its suppliers for the acquisition of equipment, which brought with it competitive advantages because it is a more economic credit than financial financing, but which was accessible prior to evaluating its assets as backup or guarantee. It is formally formalized, in the field of service provision, whose main challenge is to stay in the market. Aware of the financing alternatives offered by the Peruvian financial system, he chose to request financing from the Municipal Savings Banks. Their negative registration in the credit bureaus and their positive credit history, was a determining factor for obtaining the credit, after planning the payment conditions before acquiring the credit, analyzing the active rates, the amount of the repayments, the term of return and the important rate of return to evaluate the cost of credit, taking into account that the financing generates profitability.

Keywords: Financing, micro and small businesses, computer services.

Contenido

1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Hoja de Agradecimiento.....	iv
4. Hoja de Dedicatoria.....	v
5. Resumen	vi
6. Abstract.....	vii
7. Contenido.....	vii
I. Introducción	1
II. Revisión de Literatura	4
2.1 Antecedentes	4
2.2 Bases Teóricas	9
2.2.1 Teorías Financieras	9
2.2.2 Marco Legal	10
2.3 Caso en estudio	12
2.4 Marco Conceptual	22
III. Hipótesis	42
3.1 Hipótesis	42
IV. Metodología	43
4.1 Diseño de la investigación	43
4.2 Población y muestra	43
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	43
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
4.5 Plan de análisis	44
4.6 Matriz de consistencia	45

4.7 Principios éticos	46
V. Resultados.....	48
5.1 Resultados	48
5.2 Análisis de resultados	56
VI. Conclusiones	61
6.1. Según Objetivo específico 1	61
6.2. Según Objetivo específico 2	62
6.3. Según Objetivo específico 3	64
Recomendaciones	66
Aspectos complementarios.....	67
Referencias bibliográficas	67
Anexos.....	69

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1: Ley 30056 Ley Mype	12
Figura 2: Regímenes Tributarios	40
Figura 3: Alternativas de financiamiento – Entidades financieras.....	39
Figura 4: Comparativo Financiero, considerando a 12 meses con 3 entidades.....	40
Figura 5: EEFF 2017 Shemot.....	41
Figura 6: EEFF 2016 Shemot.....	42

I.Introducción

Cuando nos referimos al conjunto de pequeñas y medianas empresas nos referimos a las también conocidas como MYPES; esta aplica a cualquier tipo de sector de Actividad económica como pueden ser comerciales, industriales o de servicios. Pero más allá de ello es más inclinado al nivel de su facturación. Actualmente existen distintos tipos de financiamiento para las empresas, algunos autores describen cuales deberían ser las formas de Financiamiento que las empresas deben realizar, sin embargo con lo detallado líneas arriba es otra la metodología que se puede aplicar. Entre la información que se ha recogido para esta investigación sobre el objetivo en mención podemos considerar que durante el último año hay algunas tendencias de las cuales pueden ser generalizables como por ejemplo reconociendo que las MYPE son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y siempre comentan que ello conlleva a la reducción de la pobreza; lo cierto es que es muy importante dado que existen limitaciones para las mencionadas sobre todo por desconocimiento por parte de los empresarios de las diferentes alternativas de financiación que existen en el mercado. En esta investigación se determinará los métodos de financiamientos, las expectativas de los empresarios, las instituciones financieras así como los préstamos familiares, la financiación con fondos propios, etc. Esto se debe a que generalmente suelen utilizar parámetros pre establecidos denominados “categorías” que se utiliza básicamente para diferencias y agrupar los entes.

El Perú está entrando poco a poco a una madurez para implementar soluciones tecnológicas en las actividades de empresas privadas e instituciones públicas, por lo que existe un potencial enorme para desarrollar esto, considerando que los inversionistas extranjeros que buscan países para invertir eligen principalmente a aquellos en los que hay

una mayor penetración de soluciones tecnológicas, por lo que el Perú debe propiciar su expansión de esta tecnología.

La mayor ventaja competitiva del país en general, así como de las regiones, está en la calidad de sus recursos humanos y en el conocimiento, como factores capaces de crear y utilizar eficientemente la tecnología y aplicarlas a las necesidades del tejido productivo y a la mejora de la calidad de vida, el bienestar general y el desarrollo social y económico regional.

En la actualidad es aún más evidente la interdependencia entre la capacidad de generar conocimientos científicos y tecnológicos y la capacidad de un país de crear riqueza, que explican las diferencias en las tasas de desarrollo. La competitividad depende de la calidad del capital humano y de la estrategia tecnológica y de innovación de un país o una región y cada vez menos de costes salariales o las ventajas de los recursos naturales.

Haciendo un análisis de las MYPEs en el aspecto social, también las podemos definir como una unidad satisfactoria de necesidades sociales, una unidad que permite alcanzar objetivos empresariales, grupales e individuales, una unidad que genera status.

Por lo antes expuesto, la siguiente investigación, ha formulado el siguiente enunciado:

¿Cuáles son las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios informáticos en el Perú y de Shemot SRL – Paita Piura, 2018?

Teniendo como objetivo general: Determinar y describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios informáticos en el Perú y de Shemot SRL – Paita Piura, 2018.

Siendo los objetivos específicos:

1. Determinar y describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios informáticos, en el Perú.
2. Determinar y describir las principales características de financiamiento de Shemot SRL – Paita Piura, 2018.
3. Realizar el análisis comparativo de las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios informáticos, en el Perú y de Shemot SRL – Paita Piura, 2018.

Finalmente la investigación se justifica en la necesidad de fortalecer a las empresas del rubro servicios informáticos, en el crecimiento y desarrollo social aportando las herramientas necesarias para elevar las capacidades tecnológicas del factor humano.

Justifico a su vez mi estudio en el aporte económico de las Mype al fisco contribuyendo al desarrollo social del país.

En la parte académica mi investigación aportará conocimiento a nuevas investigaciones relacionadas al financiamiento micro empresarial, a su vez que servirá como antecedente para sustentar nuevos estudios.

II.Revisión de Literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1. Internacionales

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

Vega (2012) en su tesis *“Análisis de Financiamiento para las Pymes de la Región Piura” de la Universidad de Andalucía*, España, precisó que existen instituciones y programas que apoyan al desarrollo del Sector de la Mype, tanto en el ámbito financiero (Créditos) como Servicios de capacitación empresarial. Sin embargo, los problemas que hoy en día manifiestan los empresarios del sector se relacionan a los costos de la formalización. La pequeña agroindustria relacionada a la elaboración de alimentos, son las más afectadas.

Liberona (2013) en su tesis *“Análisis de las estrategias organizacionales y tecnológicas para implementar programas de gestión del conocimiento en empresas Chilenas”* de la Universidad de Lleida España, preciso que la gestión del conocimiento indudablemente es una importante herramienta para que las compañías puedan lograr ventajas competitivas sostenibles e incentivar la innovación y el uso del capital intelectual en las organizaciones.

En esta investigación resalta el índice de innovación y la utilización de herramientas TIC como un camino al desarrollo que va ligado a la Innovación y al uso de nuevas tecnologías, indudablemente la transferencia de tecnología en las organizaciones tienen un fuerte impacto en el desarrollo económico y el aumento de nivel de competitividad.

Ixchop (2014) en su Tesis “*Fuentes de Financiamiento de Pequeñas Empresas de la Ciudad de Mazatenango*”, Universidad Rafael Landívar, México. Determinó que una empresa implica inversión de recursos, cuya adquisición se financia con aportes internos o externos, (aportes de capital, deudas) esos recursos se destinan a las actividades de los negocios de la empresa.

Guercio, Vigier, Briozzo & Martinez (2017) en su Tesis “*El financiamiento de las pymes del sector de software y servicios informáticos en Argentina*” en la Universidad Nacional de Colombia. Determinó que el acceso al financiamiento es una limitación en las pymes, en el sector argentino es limitado debido a la escasa oferta de fondos de las instituciones financieras, que puede ser de un mercado de capitales desarrollado y la escasez de fondos que provengan de capitales de riesgos.

2.1.2 Nacionales

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

Sandoval, Posso, Quispe (2012) en su tesis “*El régimen legal peruano de las Micro y Pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional*”, periodo 2012, “Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, determinó que para el crecimiento de las MYPES es importante rediseñar las políticas públicas, a fin de que los beneficios que comprende el actual régimen de las microempresas y pequeñas empresas, alcance a todas las unidades económicas empresariales. La reducción de carga tributaria y laboral principalmente incentivar a la formalización, a la inversión que con ello es sostenible para la recaudación de

ingresos. Las fuentes de financiamiento son casi a la mitad, el 50% se autofinancian con sus ahorros y no necesitan de financiamiento de Instituciones Financieras.

Silupú (2013) en su publicación *“Estructura de financiamiento en las MYPES”* donde determinó que “Si bien es cierto que el dueño de la MYPE no suele ser un experto en finanzas, si tiene claro el buen desempeño del negocio y considera los factores sobre el costo del dinero, este debe ser cuantificado para la toma de decisiones”.

Existen muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no al desempeño del negocio y depende del empresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas medidas.

Tello (2014) en su tesis *“Financiamiento del Capital de Trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo”*, Universidad Nacional de Trujillo; en Trujillo.

Los Mypes deberán dirigir sus requerimientos de financiamientos para su Capital de Trabajo a las Entidades No bancarias por cuanto su trámite es más rápido y más oportuno. Sugerir el buen uso de una opción de financiamiento adecuándola a una buena política de administración financiera.

Kong & Moreno (2014) en su tesis *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012”*

Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo; Chiclayo concluye que al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo

o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

Esto sólo confirma lo que otras investigaciones determinan dando la opción y mejores tasas el uso de financieras y no a los bancos en el caso de inversión sobre la compra de hardware.

Lozano (2014) en su tesis “Financiamiento del Capital de Trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo”, Universidad Nacional de Trujillo; en Trujillo. Respecto al financiamiento de las MYPES: El 100% de las Mypes encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de un entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20%- 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años.

Díaz (2014) en su tesis “*Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad – Cabinas de Internet de Nuevo Chimbote*”, periodo 2010, Universidad Los Ángeles de Chimbote, Nuevo Chimbote. Concluyó Respecto al Financiamiento que el 75% de los empresarios de su investigación, recibieron entre 10,000.00 y 30,000.00 nuevos soles y el 25% recibieron más de 30,000.00 a 80,000.00 nuevos Soles. Diaz resalta el cambio que se da en el sector financiero, dado que siempre fue enfocado a los grupos económicos más solvente, y no a las MYPES.

Concluyentemente el mercado de soluciones tecnológicas ha crecido a pasos agigantados; nuestro país Perú es el de mayor crecimiento en ello y las tasas de crecimiento son del 65%

sobre el promedio de América Latina que nos da una real evidencia que en un corto plazo las Mypes de este rubro pasaran a ser parte de los grupos económicos más solventes del mercado.

Castro (2016) en su tesis *“Incidencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes”*, periodo 2015, Universidad Nacional de Trujillo. Concluyó que la capacidad para financiarse permitió responder a las expectativas del mercado y a la imagen, incremento en un 218% de sus ventas. Se debe elaborar presupuestos anuales en las que incluyan amortizaciones del financiamiento obtenido y también los posibles ingresos incluirán para tener un mejor control sobre la liquidez de la empresa.

Castro menciona los beneficios del financiamiento, pero también menciona las deficiencias en el control del flujo de los préstamos para lo que sugieren el apoyo de un contador para los análisis y proyecciones en tiempo real para la toma de decisiones de los directivos.

2.1.3 Locales

En esta investigación, se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura.

Revisando la literatura pertinente, no se ha podido encontrar tesis a nivel regional, por lo que se incluye publicaciones relacionadas.

Inga (2005) en su Tesis de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, intitulado *“EL MERCADO DE CRÉDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, EN EL DISTRITO DE TRUJILLO DE LA REGIÓN LA LIBERTAD”*; ultimó que las MYPES del Distrito de Trujillo de la región La Libertad, tienen

restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un elevado grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito.

Concluyo: Las Micro y Pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado. Sin embargo existe un pequeño problema de responsabilidad y con los trabajadores tanto permanentes como eventuales.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías Financieras

Se le conoce como Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Cuando investigamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las MYPES, lo que nos viene a la mente son los factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas.

2.2.1.1 Teoría financiera de Modigliani y Miller (1958)

Si empezamos a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre el tema, partiendo de la tesis seminal de Modigliani & Miller, estará dependiendo la estructura de financiamiento de una empresa con la Deuda y Capital. Detrás de todo este estudio está el tema de riesgo que se cuantifica en el costo de financiación, es decir, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno puede encontrar es que el costo de la deuda es menor al costo de los recursos propios, es por eso que optan las

empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma.

2.2.1.2 Teoría financiera de Myers y Majluf, (1984)

Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales.

2.2.1.3 Teoría financiera Pecking Order (Jerarquía de Preferencias)

Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, luego con deuda de bajo riesgo como la bancaria, y después con deuda pública.

2.2.1.4 Modelo del Trade-Off o Equilibrio Estático

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra.

2.2.2 Marco Legal

Ley 26702 “*Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros*”.

Como ya lo hemos mencionado las Mype en el Perú conforman el grueso del tejido empresarial. Incluso si nos enfocamos solamente en su segmento formal, representan más del 95 % de las unidades empresariales.

La regulación y la supervisión de las entidades de micro finanzas en el Perú están a obligación de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones (SBS). Entre las principales actividades de la SBS está la vigilancia y la evaluación de riesgos crediticios, de mercado, de liquidez, operacional y legal del sistema financiero del país.

El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores alteraciones y sus normas reglamentarias. Bajo lo establecido en esta normativa, en el método operan en la actualidad, además de la banca comercial o banca múltiple, tres tipos de instituciones orientadas a las microfinanzas (IMF): las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Microempresa (Edpymes).

Ley 30056 MYPE; “*Ley que modifica la actual Ley Mype y otras normas para las micro y pequeñas empresas*”

El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”.

Se cambian los criterios de Clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

Figura 1.

	Ley MYPE D.S. Nº 007-2008-TR		Ley Nº 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Ley 30056 Ley Mype
Fuente: Sunat

2.3 Caso en estudio

Empresa : SHEMOT S.R.L.
RUC : 20600560001
DIRECCIÓN : MAL JORGE CHAVEZ 464 – PAITA, PIURA
GERENTE : Gallardo Ventura, Carlos Esteban (Desde: 11/03/2015)
SECTOR ECO. : Consultoría de Informática y Gestión de instalaciones informáticas.
INICIO DE ACTIV. : 01/08/2015
ESTADO : ACTIVO
TIPO : SOC. COM. RESPONS. LTDA

2.3.1 Reseña Histórica

Buscando la necesidad de crear una empresa dedicada a crear herramientas tecnológicas en facilitar el trabajo a las diferentes empresas del rubro comercial, basada en software, que trabaja en una plataforma Cliente-Servidor, capaz de administrar e integrar diferentes procesos administrativos y operativos. Shemot nació con la perspectiva de poder tener una opción en facilitar el trabajo a muchos de nosotros que laboramos y estudiamos a la vez, padres de familia que necesitamos minimizar tiempo en trabajo para poder ocuparlo en nuestras familias; es por lo que surge de la iniciativa de sus socios, a través de su gerente General, Ing. Carlos Esteban Gallardo Ventura que con el propósito y visión empresarial opta por constituir una empresa en el rubro, emergiendo así el 01 de Agosto 2015.

SHEMOT SRL se encuentra ubicada en la ciudad de Paita, Malecón Jorge Chavez 464, domicilio fiscal de la empresa. Se inició con el soporte tecnológico y con la solicitud de los clientes para desarrollar una herramienta (software) para el control de compras, ventas y almacén del puedan tener la información de manera inmediata es que fue posible la creación de la empresa y creciendo en otros soportes que se fueron madurando y por recomendación del servicio brindado en el sector de la región.

El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

- a) La creación de empresas.
- b) La organización y asociatividad empresarial.
- c) La gestión empresarial.

- d) La producción y productividad.
- e) La comercialización y mercadotecnia
- f) El financiamiento.
- g) Las actividades económicas estratégicas.
- h) Los aspectos legales y tributarios Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

La asociación favorece el Financiamiento, más SHEMOT no forma parte de una asociación, o gremio, ya que el sector de servicios informáticos en la provincia de Paita, no se encuentra formalizado.

Valores

SHEMOT se esfuerza para que las personas que integran la empresa conozcan estos valores y sean capaces de transmitirlos al exterior.

Nuestros valores sobre los que se sostiene esta estrategia de crecimiento y diferenciación en el servicio son:

Trabajo en equipo: Promoviendo y apoyando un equipo homogéneo, polivalente e interdepartamental.

Colaboración: Nos integramos con nuestros proveedores y clientes para mejorar día a día la calidad con los mismos para satisfacer sus necesidades.

Servicio: Cumplimos con nuestros compromisos y nos hacemos responsables de nuestro rendimiento en todas nuestras decisiones y acciones, basándonos en una gran voluntad de servicio por y para nuestros clientes.

Innovación y mejora continua: Nos damos cuenta de la importancia de mirar hacia el futuro, por tanto ofrecemos lo último del mercado para dar un apoyo y servicio óptimo a nuestros clientes.

Transparencia: La implicación y compromiso del personal no sería posible sin una absoluta transparencia en los procesos, disponiendo el personal de la máxima información de la empresa.

Comunicación: Promovemos y facilitamos la comunicación entre todos los niveles de la organización, disponiendo de herramientas eficaces, convocando los foros adecuados y con el compromiso constante de la dirección.

Integridad y Ética: Promovemos un compromiso social.

Modelo de dirección participativo: El personal de la empresa asume responsabilidades y participa en el proceso de toma de decisiones.

Formación: La empresa se preocupa de la formación continua en todos los ámbitos.

Responsabilidad Social Corporativa: Contribuimos activamente al mejoramiento social, económico y ambiental, para mejorar nuestra situación competitiva y valorativa. Ser responsable es siempre hacerse cargo de los actos realizados por nosotros, aceptando las consecuencias, sean estas buenas o malas, de nuestro accionar en el ámbito personal o laboral.

2.3.2 Misión

Somos una empresa dedicada a la comercialización y distribución de productos informáticos, fabricación de ordenadores, desarrollo de aplicaciones informáticas de gestión, soluciones en Internet, servicio técnico y mantenimiento de equipos y sistemas

informáticos, hosting, y consultoría de protección de datos. **Ofreciendo una solución global** a empresas, profesionales, administraciones y usuarios particulares, a todo el territorio nacional.

2.3.3 Visión

Pretendemos ser un referente en el mercado nacional en el sector de las TIC, y para ello abarcaremos todos los servicios que ofrecemos actualmente incrementando los que vayan surgiendo debido a la necesidad de cambio provocado por los avances tecnológicos. Esto es así ya que somos una empresa en constante innovación ya que el sector de la tecnología así lo requiere.

2.3.4 Objetivos de la Empresa

- a) Nuestro objetivo es ser una empresa reconocida y elegida como “socio tecnológico” de sus clientes por la calidad de las propuestas y el estricto cumplimiento de los compromisos asumidos.

Objetivos Específicos

- Proveer soluciones de software apoyados en tecnologías en constante evolución, en todas las áreas demandantes de desarrollo informático inteligente aplicado a la gestión de procesos productivos, buscando permanentemente la diferenciación por la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.
- Desarrollar cuidadosamente nuestros recursos humanos para asegurar una cultura institucional basada en la ética, la innovación y la búsqueda

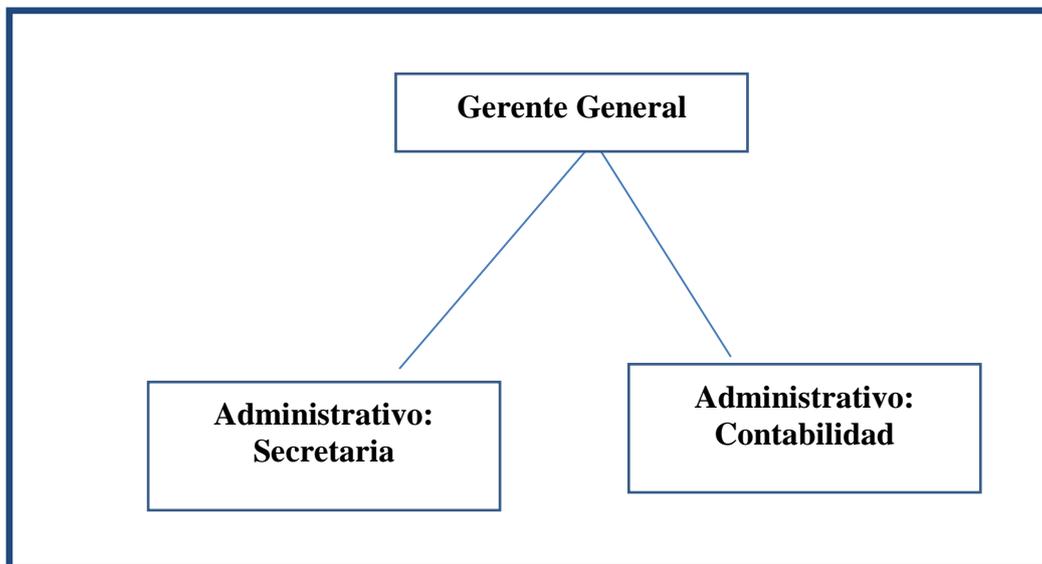
permanente de la excelencia, para que estas sean las bases para un desarrollo sustentable que aseguren el futuro de nuestra Compañía.

- Considerar a nuestra gente uno de nuestros más preciados activos capacitándola y perfeccionándola permanentemente.

2.3.5 Organización Estructural

ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL

SHEMOT SRL



Fuente: Shemot SRL

La organizzazione strutturale è fondamentale in tutte le imprese, ha la funzione principale di stabilire autorità, gerarchia, organizzazione e catena di comando, in accordo alle attività. Una corretta struttura permette stabilire funzioni, con la finalità di esercitare un adeguato controllo per raggiungere mete e obiettivi proposti.

2.3.6 Políticas Internas

Shemot al tener una organización simple pero eficaz, tiene establecido algunas políticas de trabajo que ayudaran constructivamente a nuestro crecimiento.

Cada uno de los pedidos que atendemos, serán debidamente respondidos para confirmar el cumplimiento de las solicitudes realizadas.

Se atiende con total respeto a los clientes para que se sientan en un entorno amigable.

Se proporcionara total confidencialidad en los tratos realizados con los clientes, por respecto a la relación laboral y entorno competitivo.

2.3.7 Funciones de cada área

Gerente General

El Gerente General de la empresa tiene la mayor responsabilidad dentro de la misma y es el encargado de tomar las decisiones más importantes de la misma, como avalar los proyectos, las estrategias y los cursos alternativos de acción para el crecimiento de la empresa.

Tiene las siguientes funciones:

- ✓ Controla y dirige las actividades generales y específicas de la empresa.
- ✓ Establece los objetivos, políticas y estándares a seguir para el buen manejo y cumplimiento de las actividades.
- ✓ Es el representante de la empresa, el cual vigila el buen funcionamiento de la entidad.
- ✓ Aprueba cada uno de los procedimientos de compra, adquisiciones y ventas en la empresa.

- ✓ Realiza evaluaciones periódicas sobre en la empresa, para establecer metas futuras y mejoras en función al trabajo conjunto.
- ✓ Toma las decisiones convenientes para la empresa (puede ser en la generación de inversiones o la negociación con entidades relacionadas para la mejora de su rentabilidad).

Asistente Administrativo

Secretaria:

Es quien efectúa una diversidad de funciones; por lo general, en las oficinas centrales de las empresas o instituciones. Las principales son asistir, coordinar y ejecutar tareas gerenciales, entrega de informes de labores y presentación de cumplimiento de metas.

Tiene las siguientes funciones:

1. Asiste en el desarrollo de los programas y actividades según la coordinación del Gerente General.
2. Elabora proyectos, presupuestos para presentación de los desarrollos de Software o diseños en páginas web, según lo solicitado.
3. Realiza los pagos y compras necesarias.
4. Realiza los descargos o pagos contra cada proyecto o presupuesto emitido.
5. Realiza el seguimiento a cada presupuesto presentado.
6. Controla los pagos efectuados al personal.

Asistente Administrativo

Contabilidad:

El contador es el profesional responsable de establecer los procedimientos de información que permita controlar, registrar, verificar y explicar cada una de las operaciones realizadas por una empresa.

El contador, es la persona capaz de estructurar el sistema de procesamiento, de operaciones más adecuado que proporcione la información financiera confiable para tomar a tiempo las decisiones más acertadas.

Elaborar la información financiera que refleja el resultado de la gestión.
Examinar y evaluar los resultados de la gestión, con la finalidad de expresar una opinión objetiva sobre los estados financieros y la gestión que los generó apegados a una ética del ejercicio profesional.

Diseñar sistemas de información (contable y gerencial) mejorándolos y documentándolos.
Analizar los resultados económicos, detectando áreas críticas y señalando cursos de acción que permitan lograr mejoras.

Llevar a cabo estudios de los problemas económicos y financieros que aquejen las empresas y las instituciones.

Asesorar a la gerencia en planes económicos y financieros, tales como presupuestos.

Asesorar en aspectos fiscales y de financiamientos sanos a la gerencia.

Crear un banco de información básica que haga posible darle seguimiento económico actualizado a las instituciones, sus planes y cumplimiento de metas.

Tiene las siguientes funciones:

1. Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones, así como la actualización de los soportes adecuados para cada caso, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan lugar a los balances y demás reportes financieros.
2. Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.
3. Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar.
4. Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración del IGV y otros tributos.
5. Revisar que se cumplan con los principios de contabilidad de aceptación general.
6. Mantener y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de la Calidad.
7. Responsable en cumplimiento de las funciones y objetivos del área.
8. Velar por la aplicación de la norma y el cumplimiento de las normas de la organización.
9. Cuidar el resguardo y mantenimiento de la confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el cliente.
10. Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad y salud en el trabajo

2.4 Marco Conceptual

2.4.1. Financiamiento

En la vida económica de una organización existen variadas herramientas financieras que le permitirán cubrir total o parcialmente necesidades derivadas del ejercicio de su negocio, siendo una de las principales el poder contar con recursos económicos con valor de intercambio monetario. Es en esta necesidad en la cual las organizaciones, con miras a ejecutar planes de expansión, diversificación de mercados o realización de nuevos proyectos; analizan los recursos monetarios y de crédito, siendo el más común el acceso a través de intermediarios financieros.

La banca de desarrollo puede jugar un papel significativo en expandir el acceso al financiamiento para el comercio exterior no solo porque tiene la capacidad para tomar la iniciativa en potenciar esta modalidad, sino porque permite aumentar la inclusión financiera hacia las MYPES que pese a su elevado peso en las economías de la región en términos de producto y creación de empleo, tienen un corto grado de internacionalización. Y la escasez se resalta por el financiamiento de las mismas para invertir.

2.4.2. Clasificación de las fuentes de financiamiento

Las MYPES, a través de los años, han incrementado su contribución en los diferentes sectores lucrativos; y hoy en día, constituyen uno de los motores principales de la actividad económica, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo económico en nuestro país. Estas pueden ser:

A) Según la procedencia:

- Interna: se genera dentro de la empresa mediante su propio ahorro o Auto financiación. Son los beneficios no distribuidos, cuotas de amortización y provisiones.
- Externa: está formada por los recursos que provienen del exterior de la empresa. Son el capital Social (las aportaciones de los socios, son recursos externos pero no son ajenos, sino propios) prestamos, créditos de funcionamiento de la empresa, etc.

B) Según la Propiedad

- **Propia:** la constituyen los recursos financieros que son Propiedad de la empresa. Son el capital social (recursos aportados por los socios) y las reservas.
- **Ajena:** está formada por el conjunto de recurso externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras a corto y a largo plazo, son por tanto recursos que deben ser devueltos en un periodo más o menos largo.

C) Según el plazo de devolución:

- **A corto plazo:** ésta formada por los recursos que provienen de proveedores, préstamos y créditos bancarios que hay que la empresa tiene que devolver en menos de un año.

- **A largo plazo:** son las fuentes de capitales permanentes, es decir las aportaciones de los socios (que no sean capital social, su carácter de exigibilidad, es, no obstante, limitado) también son fuentes de financiación a largo plazo los préstamos, empréstitos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, que la empresa tiene que devolver en un plazo superior a un año.
- **Financiación Propia:** la constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa.
- **Externa:** Financiación propia pero de procedencia externa es el capital social.
- **Autofinanciación de enriquecimiento:** es la formada por los beneficios retenidos, es decir los beneficios que los socios renuncian a repartirse y pasan a formar parte del patrimonio neto de la empresa, pero no se suman al capital social.

2.4.3. Tipos de financiamiento

Los diferentes tipos de financiamiento de otros productos que la mayoría de entidades ponen a disposición de las MYPEs tenemos:

A. Crédito de Garantía Líquida Es el prototipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El favorecido tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

B. Crédito para Capital de Trabajo, en la financiera Mi banco le llaman a este tipo MI CAPITAL, es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos. Los montos dependen del plan que presente la MYPE. Este producto

permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses, son cortos pero para ello se revisa un flujo mensual destino al pago y ganancia de ello.

C. Financiamiento para Inversiones Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. En el Banco de Crédito del Perú lo encuentras como Leasing.

D. Crédito para Proyectos de Infraestructura que también lo llaman Crédito de Bienes inmuebles. Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados o galerías comerciales. Se dirige regularmente a corporaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad. Para este tipo de servicio de financiamiento tiene un mínimo de requisito de los que requisitos que podemos mencionar son:

Solicitud de financiamiento por la asociación; Padrón de asociados, Escritura de Constitución de la Asociación que incluye Estatutos; vigencia de los poderes de los representantes y copias de sus DNI; títulos de propiedad del inmueble, modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. Por lo general para este tipo de financiamiento el plazo es mayor a los otros, pero no exceden de 60 meses.

E. Línea de Capital de Trabajo Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPEs.

2.4.4. Entidades financieras

Una entidad financiera es un intermediario del mercado financiero. Las entidades financieras pueden ser bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito, es decir, intermediarios que administran y prestan dinero; o empresas financieras, un tipo distinto de intermediarios financieros que, sin ser bancos, ofrecen préstamos o facilidades de financiamiento en dinero.

A medida que el mundo evoluciona, las personas han buscado mejorar en el cuidado de su dinero, de sus inversiones y ello conlleva hacerlo producir y también tenerlo en un lugar seguro. En vista de estas necesidades comenzaron a salir diferentes instituciones financieras que además de ofrecer el servicio de cuidar su dinero ofrecen diferentes opciones como créditos, opciones de compras de locales, compras de títulos valores, fideicomiso, etc.

Consideraremos las diferentes fuentes de financiamiento a través del COFIDE

COFIDE

La Corporación Financiera de Desarrollo S.A.(COFIDE), es una empresa de economía mixta que tiene autonomía administrativa económica y financiera y cuyo capital pertenece en un 98,56% al Estado peruano, representado por FONAFE (Fondo

Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado), y en 1,41% a la CAF (Corporación Andina de Fomento).

Esta entidad realiza todas aquellas operaciones de intermediación financiera permitidas por su legislación y estatutos; y en general, toda clase de ordenamientos afines. Actualmente, desempeña las funciones de un banco de progreso, que le permite conducir los recursos que administra únicamente a través de las instituciones supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Así mismo, esta modalidad le permite complementar la labor del sector financiero privado, en actividades como el financiamiento del mediano y largo plazo, del sector exportador y de las MYPEs, canalizando los capitales.

Programas de Financiamiento que ofrece COFIDE

Cada uno de los programas de financiamiento que COFIDE ha organizado para las MYPEs tienen objetivos diferentes, algunos se enfocan en las microempresas y otros en las pequeñas empresas; pero todos apuntan al mismo designio, el cual es lograr que estas unidades se inserten en forma más competitiva en las diferentes actividades de la economía nacional mediante diversos componentes como, por ejemplo, una mayor cobertura de crédito, ingresos más altos, mercado laboral más estable y presenten mejores ratios de gestión, entre otros.

Igualmente todos los programas comparten similitudes en cuanto a los requerimientos que se les pide a las micro y pequeños empresarios (Beneficiarios) para que puedan satisfacer sus demandas de dinero.

Estas son:

- No tener más de 10 empleados, incluyendo al propietario (este requisito no engloba a las empresas pequeñas).
- Tener un total de activos que no supere US\$ 20,000 (excluyendo los bienes inmuebles).
- En el caso del programa PROPEM BID, el empresario solicitante del capital debe tener adecuada capacidad administrativa para llevar a cabo eficientemente el proyecto. No obstante, también se establecen condiciones financieras que deben respetar los participantes de este sector, para que COFIDE a través de las IFIs puedan canalizar los recursos y, por ende, compensar las necesidades de crédito que demandan las MYPEs. Estas consideraciones financieras son:

- La tasa de interés que se recauda a la IFI es establecida por el Directorio de COFIDE; además se debe cobrar una comisión de Inspección y Vigilancia y para operaciones con más de una subvención o desembolso.
- La tasa de interés que aplican las IFIs a las MYPEs al momento de cederle el financiamiento es acordada por ambas partes.

2.4.5. Mype

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa como: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

La microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, puede ser conducida como persona individual, es decir como una EIRL (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada) o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

Las características que debe reunir una MYPE se acogen según la cantidad de ventas y cantidad de trabajadores de estas.

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior; se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso.

Como régimen podemos mencionar, que una MYPE se puede acoger según su nominación como persona jurídica o natural

Figura 2.

Regímenes Tributarios

PERSONA NATURAL	<ul style="list-style-type: none">- Régimen Único Simplificado (RUS)- Régimen especial del Impuesto a la Renta (RER).- Régimen general del Impuesto a la Renta (RG)
PERSONA JURIDICA	<ul style="list-style-type: none">- Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)- Régimen General del Impuesto a la Renta (RG)

Fuente: Sunat (2018)

2.4.5.1 Beneficios de Mype

Las entidades estatales y, en especial, la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), y el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC), implementarán un sistema de constitución de empresas en líneas que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas.

La culminación será progresiva, según lo permitan las condiciones técnicas en cada localidad.

Dentro del presupuesto del FIDECOM se asignan al financiamiento de programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las microempresas que fortalezcan su capacidad de generación de conocimiento tecnológico para la innovación en procesos, productos, servicios, entre otros; en áreas específicas con este tipo de empresas. Los programas de capacitación son gestionados por entidades académicas elegidas por licitación,

es decir por un concurso público cuyo objetivo será el desarrollo de las capacidades productivas y de gestión empresarial de las microempresas.

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de Capacitación y Asistencia Técnica de las MYPE. El Reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales a favor de las instituciones privadas, que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las MYPE.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas; buscando en ello la formalización de las mismas.

El ministerio de Economía y Finanzas (MEF) constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa (Prompyme) del Banco de la Nación, el cual contará inicialmente con S/. 200 millones de recurso del Banco. Se autorizó al Banco de la Nación a firmar convenios de uso compartido de su infraestructura y agencias con estas entidades.

Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país.

El estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, para que así estas puedan tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores

condiciones. Asimismo la Corporación Financiera de Desarrollo -COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

En cuanto al Banco de la Nación este fue autorizado a ejecutar operaciones y servicios, con entidades de intermediación financiera, que pueden ser las Edpymes, Cajas Municipales y Cajas Rurales. Estas entidades están especializadas en otorgar créditos a las micro y pequeñas empresas (MYPE), para que solo a través de ellas, se les otorguen préstamos en las localidades donde el BN sea única oferta bancaria (UOB). Sin embargo podemos evaluar que debido a la demanda de las Mype estas agencias están creciendo rápidamente y ya se han colocado en varias regiones del país; llegando a los sitios más alejados que muestren iniciativa de crecimiento, como es el caso del norte el crecimiento de la agricultura.

Según COMEXPERU (OCT 2017) De acuerdo con la última Encuesta Nacional de Hogares (ENAHU), el 96.5% de las empresas en nuestro país son micro y pequeñas empresas (Mype). De ellas, se estima que cerca del 20% trabaja en la formalidad. Esto afecta gravemente no solo la recaudación y los ingresos fiscales, sino también nuestro desarrollo y crecimiento como país. Hace décadas somos testigos de esta situación y hasta hace unos cuantos años poco o nada se había hecho para revertirlo.

Sin embargo, podemos mencionar que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y la SUNAT para hacer más sencilla la vida de los pequeños empresarios, han tomado una serie de medidas, entre ellas las siguientes:

- i) El nuevo régimen Mype, que es más justo y simple, en el que los contribuyentes pueden emitir todos los comprobantes de pago y el llevado de libros y el pago de los impuestos depende de los ingresos netos de la empresa;
- ii) El IGV justo, que es un beneficio tributario que permite a las Mype prorrogar el pago del IGV de un periodo tributario hasta por tres meses;
- iii) El fraccionamiento del IGV, que busca facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias permitiendo a los contribuyentes cuyas ventas anuales no superen las 150 UIT aplazar y/o fraccionar su deuda tributaria; y
- iv) La devolución anticipada del IGV, que permitirá a las Mype solicitar la devolución del crédito fiscal generado en las importaciones y/o compras de bienes de capital nuevo, para que puedan obtener mayor liquidez.

2.4.6. Terminología

ACTIVO.- Conjunto de bienes y derechos que posee una empresa.

AMORTIZACIÓN.- Aplicación de la pérdida de valor del activo, es la reducción gradual de una deuda.

AUTOFINANCIAMIENTO.- Financiación que efectúa un agente económico de sus inversiones mediante recursos propios, generalmente obtenidos de los Beneficios de la explotación del negocio.

CAPITAL SOCIAL.- son los recursos con que cuenta una sociedad como resultado del aporte de sus socios. Dichos aportes constan en una escritura pública y están representados por el valor nominal de las acciones o participaciones.

CREDITO.- es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.

CUENTA CORRIENTE.- depósito en una institución financiera sujeto a retiros sin previo aviso, generalmente mediante la emisión de cheques. Se conoce también como un depósito a la vista (a la demanda).

CUENTA DE AHORROS.- cuenta de depósito a una institución financiera entre cuyas condiciones contractuales es que tienen la facultad de exigir un aviso hasta de 30 días de anticipación para efectuar retiros, que se aplican para montos importantes.

COSTO.- Representa el precio de adquisición de artículos, propiedades o servicios que todavía no se han aplicado a la realización. Ejms: Mercaderías, materias primas y servicios.

DESCUENTO.- Es la disminución del precio de venta, originado por una política pre-establecida por la empresa; que generalmente está relacionado con volúmenes de venta a pronto pago.

DEUDOR.- Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor.

DIVISAS.- medios de pago expresados en una moneda extranjera.

ESTADOS FINANCIEROS.- Son cuadros que presentan, en forma sistemática y ordenada diversos aspectos de responder por la falta de obediencia de otra, en el pago de una deuda o en el cumplimiento de una obligación.

GASTO.- Son costos de los cuales han sido aplicados contra el ingreso de un periodo determinado. Ejms: Salarios, alquiler de local, energía eléctrica, agua, limpieza, etc.

INTERES.- cargo que se cobra al suministrado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se paga a esperas u cuotas convenidas y que se expresa generalmente como un porcentaje anual del capital no pagado.

INVENTARIO.- relación detallada de los componentes del activo, pasivo y patrimonio de una empresa en una fecha determinada.

LARGO PLAZO.- periodo generalmente mayor de cinco años.

MEDIANO PLAZO.- periodo generalmente mayor de un año sin exceder de cinco.

PERDIDA.- Son deducciones en razón distinta al activo de capital, por los cuales no han sido recibidos valores compensatorios. Ejms: Un incendio en la fábrica, destrucción de una planta de fabricación, un asalto, un atentado a la empresa, etc.

PRODUCTOS SEMI- ELABORADOS (o intermedios) productos que han alcanzado un estado determinado de fabricación y que estén disponibles para entrar en una nueva fase del ciclo de producción.

VALOR AGREGADO.- es la creación o incremento de valor que la empresa aporta a los bienes y servicios provenientes de terceros.

VENTA.- contrato por el cual una empresa (vendedor) se compromete a entregar un bien o prestar un servicio a otra (comprador) que se obliga a pagar el precio convenido.

2.4.7. Herramientas Tecnológicas

Actualmente la educación ha sufrido, cambios drásticos en sus planes de estudio, pero principalmente en sus recursos didácticos tecnológicos, que son usados por los profesores y alumnos en el acto educativo. Estas herramientas tecnológicas, ofrecen una nueva forma de impartir clases, dando la oportunidad de explotar al máximo un tema en específico, a través de las diferentes vías didácticas que ofrece la tecnología en la actualidad.

La revolución informática de las últimas décadas han transformado completamente nuestro entorno económico y social, como por hoy trabajo esta investigación como podemos usar herramientas conocidas como los PC, tabletas o teléfonos inteligentes hasta las funciones informáticas introducidas en cualquier electrodoméstico, en nuestros vehículos y en cualquier útil con menos complejidad; hay además servidores que manejan millones de datos y deben funcionar 24 horas, estos aparatos no podrían funcionar sin un servicio de mantenimiento y reparación, tanto para la infraestructura física, conocida como hardware, como para los propios programas tecnológicos conocidos como software, es así como se inicia SHEMOT.

Shemot es una empresa dedicada a crear herramientas tecnológicas en facilitar el trabajo a las diferentes empresas del rubro comercial, basado en software, que trabaja en una plataforma Cliente-Servidor, capaz de administrar e integrar diferentes procesos administrativos y operativos. Shemot nació con la perspectiva de poder tener una opción en facilitar el trabajo a muchos de nosotros que trabajamos y estudiamos a la vez, padres de familia que necesitamos minimizar tiempo en trabajo para poder ocuparlo en nuestras familias, es por lo que Shemot lo trabajamos in house.

Uno de los sistemas que nació en SHEMOT es ORION, cuyo diseño del modelo cuenta con una base de datos centralizada, que permitirá a los usuarios tener la información disponible en los plazos más idóneos.

Esta herramienta te permite ahorrar costos de una forma inmediata y muy significativa.

- ✓ Ahorrar costos en el proceso de emisión, impresión, envío de almacenamiento.
- ✓ Agilización de trámites administrativos y reducción de tiempos de personal.
- ✓ Acceso inmediato a repositorios de las facturas.
- ✓ Reducción de los plazos de cobro, con la ayuda de los reportes.
- ✓ Emite Reportes donde podrán controlar las estadísticas de ventas por clientes y artículos.
- ✓ Controlar las operaciones de la entidad económica.
- ✓ Tomar decisiones en materia de inversión y crédito.
- ✓ Informar sobre los efectos que las operaciones practicadas han producido a las finanzas de la empresa en cada periodo.
- ✓ Facilitar y agilizar la toma de decisiones económicas.

El Sistema ORION está especialmente diseñado para pequeñas y medianas empresas, desarrolla un perfecto control de los movimientos mercantiles y contables, con un sencillo e intuitivo manejo podrá trabajar y gestionar su empresa, llevando un riguroso pero fiable control de su información aportando soluciones a distintas áreas.

Adquirir un software es algo que no debe hacerse a lo ligera, o solamente basado en el precio. Uno se casa con un programa y procura obtener lo mejor.

2.4.7.1. Evaluación de Financiamiento – ORION

Se hizo una evaluación en el sector a fin de definir con la posibilidad de un financiamiento para el software para la venta incluyendo las licencias y lo que encontramos en nuestra investigación, considerando nuestro sector es uno de los pocos sobre la tecnología, dado de que no es hardware para dejarla en garantía.

A fin de acelerar el crecimiento de línea superior con soluciones de TI híbrida basadas en infraestructura definida por un software líder buscamos soluciones que podríamos considerar para el financiamiento y entre ellos se realizó con las instituciones bancarias y financieras y satisfacer los requisitos complejos de nuestros clientes aprovechando nuestra tecnología.

Para la investigación consideramos las siguientes alternativas

La aparición de la computadora y la creación de la internet han ampliado sustancialmente el acceso a la información, han permitido la comunicación casi instantánea en todo el mundo y

se ha puesto el poder de las computadoras en manos de muchas personas y cada individuo en una organización; es por ello que ORION es una alternativa tecnológica.

Figura 3.

Alternativas de financiamiento – Entidades financieras

TIPO DE ENTIDAD	ENTIDAD	CUENTA CON COBERTURA DEL FONDO DE DEPOSITOS
BANCO	BBVA CONTINENTAL	SI
	BANCO DE CREDITO	SI
	BANCO INTERBANK	SI
	BANCO FINANCIERO	SI
	SCOTIABANK	SI
FINANCIERA (Entidad no Bancaria)	Empresa financiera Edyficar	SI
CAJA MUNICIPAL (Entidad no Bancaria)	Caja Municipal de Sullana	SI
	Caja Municipal de Piura	SI
	Caja Municipal de Paita	SI
	Compartamos	SI

Fuente: Elaboración: Propia en base a información de la SBS

Esto quiere decir, que todas las entidades están alineadas para recibir solicitudes de préstamos no solo para las micro empresas o Mype sino también para las grandes empresas y activan sus seguros en todas las sedes a nivel nacional y regional

Comparativo Financiero, que se realizó para la evaluación de Financiamiento, considerando a 12 meses con 3 entidades (Figura 4). En lo que se optó por trabajar con la Financiera Compartamos.

Figura 4.

Comparativo Financiero

Considerando a 12 meses con 3 entidades.

Datos del Crédito	Banco Interbank	Financiera Compartamos	Caja Piura
Monto del Préstamo	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Plazo de financiamiento (meses)	12	12	12
Fecha de Desembolso	06/06/2017	06/06/2017	06/06/2017
Fecha de Pago	15 de cada mes	15 de cada mes	15 de cada mes
Portes Mensuales	10	10	10
Tasa de Seguro de Desgravamen	0.08%	0%	0.05%
Cuota Mensual	5238.30	4858.50	1967.35
Tasa de Costo Efectivo Anual (360 Días)	29.51%	32.77%	45.08%
Total de Interés a Pagar	12479.61	8306.31	9,020.56
Total Seguro de Desgravamen	259.9	0	566.26
Total Seguro de Inmueble		0	0
Total Portes	120	2.4	0
Total Amortización	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Cantidad Total a Pagar	62,479.61	58,306.31	59,586.82

Fuente: Elaboración: Propia en base a investigación.

Las financieras son las empresas que buscan al sector con una ligera mayor tasa, pero sin embargo en los bancos nos marean con los adicionales, sobre los portes y el seguro de desgravamen, que en el caso de las financieras, lo pueden asumir como lo pueden cobrar por separado.

Cabe resaltar que a pesar que el Banco Interbank fue quien ofreció mejor tasa, con todos los costos adicionales fue la que más caro salía de Inversión; la Caja Piura si aplica un cobro por seguro desgravamen. Este análisis era necesario para definir la opción más adecuada para la inversión para la compra de hardware (Servidor de almacenamiento de datos).

Sin embargo por lo antes expuesto se consideró con Financiera Compartamos, el préstamo. Apreciamos al término del ejercicio del año 2017 que benefició el préstamo otorgado para SHEMOT. En comparación al ejercicio anterior incrementó la rentabilidad de la empresa.

Figura 5

EEFF 2017 – SHEMOT SRL

SHEMOT SRL			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
Al 20 de DICIEMBRE DEL 2017			
	Al 20 de DICIEMBRE DEL 2017		Al 20 de DICIEMBRE DEL 2017
	S/.		S/.
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	33,633.19	Cuentas por pagar comerciales	1,393.75
Cuentas por cobrar comerciales	67,848.23	Otras cuentas por pagar	16,385.78
Impuestos por recuperar	-	Provisión por beneficios a los empleados	-
Total activo corriente	101,481.42	Total pasivo corriente	17,779.53
		PASIVO NO CORRIENTE	
		Obligaciones financieras	30,081.87
		Total pasivo no corriente	30,081.87
ACTIVO NO CORRIENTE		Total pasivo	47,861.40
Propiedades, planta y equipo (neto)	7,540.00	PATRIMONIO NETO	
	7,540.00	Capital emitido	5,000.00
		Otras reservas de capital	500.00
		Resultados acumulados	4,176.00
		Resultado del ejercicio	51,484.02
		Total patrimonio	61,160.02
TOTAL ACTIVO	109,021.42	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	109,021.42

Fuente: Elaboración: Propia en base a información del Contador SHEMOT

Figura 6

EEFF 2016 - SHEMOT

SHEMOT SRL				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
Al 18 de DICIEMBRE DEL 2016				
		Al 18 de DICIEMBRE	Al 18 de DICIEMBRE DEL	
		2016	2016	
		S/.	S/.	
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	18,634.80		Cuentas por pagar comerciales	6,270.00
Cuentas por cobrar comerciales	6,090.00		Otras cuentas por pagar	3,078.74
Impuestos por recuperar	-		Provisión por beneficios a los empleados	-
Total activo corriente	24,724.80		Total pasivo corriente	9,348.74
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE	
Propiedades, planta y equipo (neto)	2,350.00		Obligaciones financieras	3,800.06
	2,350.00		Total pasivo no corriente	3,800.06
			Total pasivo	13,148.80
			PATRIMONIO NETO	
			Capital emitido	5,000.00
			Otras reservas de capital	500.00
			Resultados acumulados	4,250.00
			Resultado del ejercicio	4,176.00
			Total patrimonio	13,926.00
TOTAL ACTIVO	27,074.80		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO N	27,074.80

Fuente: Elaboración: Propia en base a información del Contador

III. Hipótesis

3.1 Hipótesis

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

Galán (2009) en su publicación *“Las hipótesis en la investigación”* determinó que *“No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren.*

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

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

La investigación es de diseño No experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. El estudio de casos, es el estudio detallado de la unidad de observación (unidad de análisis) teniendo en cuenta las características y comportamiento de dicha unidad en estudio.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

Por ser un de estudio de caso, la presente investigación no cuenta con población.

4.2.2 Muestra

La muestra representativa corresponde al caso en estudio, Empresa SHEMOT SRL ubicada en la provincia de Paita, Piura.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

La investigación no aplica Operacionalización de variables.

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1. Técnicas

La presente investigación aplicará las Técnicas de : **La Observación:** a través de la recogida de datos sobre comportamiento no verbal, determinando el objeto que se va a observar

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

4.4.2. Instrumentos

La presente investigación hará uso de un cuestionario para la recolección de información, pre estructurado con preguntas destinadas a recoger, procesar y analizar la información teniendo en cuenta los objetivos específicos de la investigación.

4.5 Plan de análisis

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

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

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

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

4.6 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS		VARIABLE	METODOLOGIA
		GENERAL	ESPECÍFICOS		
<p>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE SERVICIOS INFORMÁTICOS EN EL PERU.</p> <p>CASO: SHEMOT SRL – PAITA PIURA, 2018</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú y en SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018</p>	<p>Determinar y describir los características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú y en SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018</p>	<p>1. Determinar y describir características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos del Perú</p> <p>2. Determinar y describir características del financiamiento en SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018</p> <p>3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú y en SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Tipo : Cualitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental, bibliográfico, documental y de caso.</p> <p>Técnica: Encuesta entrevista</p> <p>Instrumento. Cuestionario.</p>

4.7 Principios éticos

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

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

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

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

Beneficencia y no maleficencia.

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

Justicia.- El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y

conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

Integridad científica.

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

Consentimiento informado y expreso.

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

V. Resultados

5.1 Resultados

5.1.1 Según Objetivo específico 1

Determinar y describir las características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú.

CUADRO 1

Autor	Resumen
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS E INFORMATICA (2012)	La Encuesta de Micro y Pequeña empresa EMYPE-2011, se orientó a obtener información estadística para calcular y estimar los valores de los indicadores que permitan caracterizar los aspectos más sustantivos de las MYPES, estos muestran el grado de asociatividad, la capacitación de sus conductores y trabajadores, la aplicación de técnicas modernas de gestión, por lo que queda escrito que las MYPES si son sostenibles.
Díaz (2014).	Concluyó Respecto al Financiamiento que el 75% de los empresarios de su investigación, pudieron conseguir los préstamos solicitados, en entidades financieras y el 25% recibieron entre S/.30,000.00 a 80,000.00 Soles.
Aguilar (2013)	Las fuentes de financiamiento son casi a la mitad, el 50% se autofinancian con sus ahorros y no necesitan de financiamiento de Instituciones Financieras
López (2013)	Señala respecto a los representantes legales: el 79% son adultos ya que sus edades fluctúa entre 26 y 60 años, el 68% son del sexo masculino, y solicitan prestamos 2 veces al año por campaña.
Giraldo (2014)	Las fuentes de financiamiento presentan una gran diversidad a las que puede acceder una MYPE. Según el análisis del Distrito se evidencia que quien tiene mayor participación en

	el mercado es el Banco de Crédito con un 100% de participación en los que optaron por solicitar crédito.
Tello (2014)	Los Mypes deberán dirigir sus requerimientos de financiamientos para su Capital de Trabajo a las Entidades No bancarias por cuanto su trámite es más rápido y más oportuno. Sugerir el buen uso de una opción de financiamiento adecuándola a una buena política de administración financiera.
Castro (2016)	El resultado más importante que se ha logrado obtener es que las fuentes de financiamiento sirven como apoyo a las Mypes.

Fuente: Elaboración propia en base a antecedentes nacionales y locales

5.1.2 Según Objetivo específico 2

Determinar y describir características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018

CUADRO 2

N°	PREGUNTAS CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial ?		x
2	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?	x	
3	¿Cuál es el principales desafío que enfrenta su negocio actualmente?		
	a) Mantenerse en el mercado	x	
	b) Expansión y desarrollo		
	c) Asociarse		
	d) Exportar		
4	A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?	x	
5	En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?	x	
6	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?	x	
7	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?	x	
8	¿Ha tenido usted dificultades empresariales por falta de dinero?	x	
9	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?		
	a) ¿De la Banca comercial?		
	b) ¿De Cajas Municipales?	x	
	c) ¿Del Sector informal?		
10	¿Utilizó Tarjeta de crédito?		
11	¿Cuenta con Línea de crédito ?	x	
12	¿Cuenta con historial crediticio positivo?	x	
13	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?	x	
14	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?	x	
15	¿Cuál fue el monto el crédito otorgado?		
	a) De 5,000 a 10,000		
	b) De 11,000 a 15,000		
	c) De 16,000 a 20,000		
	d) Máyor a 20,000	x	

16	¿Se encuentra usted enterado cuál es el costo total del préstamo a pagar?	x	
17	¿Cuál es la tasa de interés que gravó el crédito?		
	a) Entre 15% a 20%	x	
	b) Entre 21% a 30%		
	c) Más del 30%		
18	¿Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés?		
	a) 20%	x	
	b) 25%		
	b) 30%		
	c) 50%		
19	¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?		
	a) De 6 a 12 meses		
	b) 24 meses	x	
	c) 36 meses		
	d) Más de 36 meses		
20	¿Cuáles fueron los requisitos del crédito?		
	a) Solvencia moral		
	b) Solvencia económica	x	
	c) Ambas		
21	¿Qué documentos acreditaron su solvencia económica?		
	a) Flujo de Caja	x	
	b) Extracto bancario		
	c) EE.FF		
	d) Inventarios		
22	¿Qué documentos acreditaron su solvencia moral?		
	a) Certificado negativo de registro en centrales de riesgo	x	
	b) Certificado negativo de antecedentes penales		
	c) Certificado negativo de antecedentes policiales		
	d) Certificado negativo de antecedentes judiciales		
23	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?		

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

	mundo empresarial?		
	a) Si	x	
	b) No		
34	¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?		
	a) Si	x	
	b) No		
	TOTAL		

Fuente: Cuestionario aplicado.

5.1.3 Según Objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú y de SHEMOT SRL, Paíta – Piura, 2018

CUADRO 3

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS OE1	RESULTADOS OE1	RESULTADO
<p>Incremento de Mypes en el Perú</p>	<p>INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS E INFORMATICA (2012) La Encuesta de Micro y Pequeña empresa EMYPE-2011, se orientó a obtener información estadística para calcular y estimar los valores de los indicadores que permitan caracterizar los aspectos más sustantivos de las MYPES, estos muestran el grado de asociatividad, la capacitación de sus conductores y trabajadores, la aplicación de técnicas modernas de gestión, por lo que queda escrito que las MYPES si son sostenibles. Según fuente de la SBS en el 2,017 aumentó a 9,5% los créditos otorgados a los MYPES con relación al año anterior, y específicamente en Piura registró una participación del 28.3% siendo la de mayor participación(28.3%)</p>	<p>La empresa SHEMOT SRL, es una empresa formalizada, a pesar de iniciar en el sector de Mypes, ha crecido por sus ingresos, a raíz de la formalización de la misma y el efecto cadena del buen prestigio formulado por sus propios clientes, que son su mejor publicidad, por el rubro de la empresa se ha considerado en el Régimen General. Por lo que se considera una empresa sostenible. Es el caso por la que también tiene la accesibilidad al beneficio de contar con créditos pre aprobados, a pesar de su corto tiempo en el mercado.</p>	<p>COINCIDE</p>

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS O.E.1	RESULTADOS O.E.2	RESULTADOS
Financiamiento	Vega (2012) Existen instituciones y programas que apoyan al desarrollo del Sector de la Mype, tanto en el ámbito financiero (Créditos) como Servicios de capacitación empresarial. Sin embargo, los problemas que hoy en día manifiestan los empresarios del sector se relacionan a los costos de la formalización.	Shemot SRL cubre sus costos de formalización con medios propios. Sin embargo se ha evaluado la posibilidad de solicitar financiamiento a través de una entidad financiera para un proyecto de mayor inversión.	Coincide
Innovación Tecnológica	La innovación en tecnología son fuentes de generación de valor para las empresas (Narciso, 2011).	El gerente afirmó que el negocio promueve la innovación tecnológica mediante un mayor y más equitativo acceso a la tecnología, con el propósito de crecer continuamente se capacita para el desarrollo sobre la innovación y propuestas para nuestros clientes.	Coincide
El financiamiento incrementó su rentabilidad	Rengifo (2011) . Aseguró que los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito.	Shemot SRL manifestó que gracias al Financiamiento evaluado se puede conseguir rentabilidad en las MYPES comerciales del sector.	Coincide

Fuente: Elaboración propia, en base a las comparaciones de los resultados de los objetivos

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Según Objetivo específico 1

Determinar y describir las características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú.

a) En relación al incremento de Mypes en el Perú, el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS E INFORMATICA (2012) determinó que la Encuesta de Micro y Pequeña empresa EMYPE-2011, se orientó a obtener información estadística para calcular y estimar los valores de los indicadores que permitan caracterizar los aspectos más sustantivos de las MYPES, estos muestran el grado de asociatividad, la capacitación de sus conductores y trabajadores, la aplicación de técnicas modernas de gestión, por lo que queda escrito que las MYPES si son sostenibles. Según fuente de la SBS en el 2017 aumentó a 9,5% los créditos otorgados a los MYPES con relación al año anterior, y específicamente en Piura registró una participación del 28.3% siendo la de mayor participación en comparación a otras regiones.

b) En relación al Financiamiento de las Mypes, Vega (2012) precisó que existen instituciones y programas que apoyan al desarrollo del Sector de la Mype, tanto en el ámbito financiero (Créditos) como Servicios de capacitación empresarial. Sin embargo, los problemas que hoy en día manifiestan los empresarios del sector se relacionan a los costos de la formalización.

c) Respecto a la Innovación Tecnológica, según Narciso (2011) la innovación y la tecnología son fuentes de generación de valor para las empresas.

d) Según Rengifo (2011) El financiamiento incrementó su rentabilidad, los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito.

5.2.2 Según Objetivo específico 2

Determinar y describir características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018.

1. SHEMOT SRL, es una empresa formalizada, en el sector de las Mype, su formalización le ha permitido consolidarse en el mercado, gracias a su buena organización, cumplimiento y buen prestigio ha logrado hacer de su clientes su mejor publicidad, se encuentra adscrita al Régimen General de Renta, considerando como una empresa auto sostenible.
2. Actualmente cubre sus costos de formalización con medios propios. Sin embargo, tuvo la posibilidad de financiar un crédito a través de una entidad financiera para un proyecto de mayor inversión, como la compra de hardware para expandir el negocio a fin de brindar un mayor soporte tecnológico en sus servicios, para la investigación pruebas y almacenamiento de datos. La compra de soportes tecnológicos ha permitido que la red de sus sistemas, sea más ágil y le permita cumplir a tiempo sus compromisos. Dado la formalidad y prestigio obtenido, la empresa tiene accesos a las diferentes entidades financieras a pesar de sus 3 años de creación, cumple con los requisitos y ha sido aprobado.
3. La empresa también ha hecho uso del Financiamiento directo a través de sus proveedores incrementando su capital empresarial a través la compra de nuevos equipos. La evaluación del crédito fue favorable, dado el cumplimiento con sus proveedores y la formalidad en su trabajo, que lidera el crecimiento en la organización y le ha abierto muchas posibilidades para nuevos proyectos de inversión, además de la imagen para sus clientes.

7. El financiamiento a través de los proveedores si bien es cierto tiene ventajas, es necesario la evaluación puntual de cada uno de ellos cual y determinar la mejor opción para el proyecto que se necesite invertir; este tipo de financiamiento es uno de los más accesibles para los Mypes dado que muchos no tienen activos para sustentar los créditos que requieren las instituciones bancarias, pero ya no es un mito para las financieras.

8. SHEMOT está registrada como SRL del cual tiene como principal desafío mantenerse en el mercado; considerando con la experiencia y los estudios realizados que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial; dado que aporta al capital para poder cumplir con las expectativas de sus clientes y crecimiento del sector.

9. La garantía de tener la formalidad del negocio es la mejor carta de presentación. Para la obtención de créditos fue necesario la entrega de un flujo de caja que acredite la solvencia económica del proyecto y la solvencia moral a través de un certificado negativo de centrales de riesgo.

5.2.3 Según Objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú y de SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018.

- a) En relación al incremento de Mypes en el Perú, el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS E INFORMATICA (2012) determinó que la Encuesta de Micro y Pequeña empresa EMYPE-2011, se orientó a obtener información estadística para calcular y estimar los valores de los indicadores que permitan caracterizar los aspectos más sustantivos de las MYPES, estos muestran el grado de asociatividad, la capacitación de sus conductores y trabajadores, la aplicación de técnicas modernas de gestión, por lo que queda escrito que las MYPES si son sostenibles. Según fuente de la SBS en el 2,017 aumentó a 9,5% los créditos otorgados a los MYPES con relación al año anterior, y específicamente en Piura registró una participación del 28.3% siendo la de mayor participación (28.3%)

Lo que **COINCIDE** con la empresa SHEMOT SRL, es una empresa formalizada, a pesar de iniciar en el sector de Mypes, ha crecido por sus ingresos, a raíz de la formalización de la misma y el efecto cadena del buen prestigio formulado por sus propios clientes, que son su mejor publicidad, por el rubro de la empresa se ha considerado en el Régimen General. Por lo que se considera una empresa sostenible. Es el caso por la que también tiene la accesibilidad al beneficio de contar con créditos pre aprobados, a pesar de su corto tiempo en el mercado.

- b) En relación al Financiamiento de las Mypes, Vega (2012) precisó que existen instituciones y programas que apoyan al desarrollo del Sector de la Mype, tanto en el ámbito financiero

(Créditos) como Servicios de capacitación empresarial. Sin embargo, los problemas que hoy en día manifiestan los empresarios del sector se relacionan a los costos de la formalización por ello existe bastante informalidad en el sector de servicios.

COINCIDE con Shemot SRL quien cubrió sus costos de formalización con medios propios. Sin embargo se ha evaluado la posibilidad de solicitar financiamiento a través de una entidad financiera para un proyecto de mayor inversión y dada la ventaja de la formalización fueron aprobados en el sector Financiero.

- c) Respecto a la Innovación Tecnológica, Según Narciso (2011) la innovación y la tecnología son fuentes de generación de valor para las empresas. **COINCIDE** Shemot; el gerente afirmó que el negocio promueve la innovación tecnológica mediante un mayor y más equitativo acceso a la tecnología, con el propósito de crecer continuamente se capacita para el desarrollo sobre la innovación y propuestas para nuestros clientes.
- d) Según Rengifo (2011) El financiamiento incrementó su rentabilidad, los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito. **COINCIDE** con Shemot SRL manifestó que gracias al Financiamiento incrementó su rentabilidad.

VI. Conclusiones

6.1. Según Objetivo específico 1

Determinar y describir las características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú.

a) En relación al incremento de Mypes en el Perú, el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS E INFORMÁTICA (2012) determinó que la Encuesta de Micro y Pequeña empresa EMYPE-2011, se orientó a obtener información estadística para calcular y estimar los valores de los indicadores que permitan caracterizar los aspectos más sustantivos de las MYPES, estos muestran el grado de asociatividad, la capacitación de sus conductores y trabajadores, la aplicación de técnicas modernas de gestión, por lo que queda escrito que las MYPES si son sostenibles. Según fuente de la SBS en el 2017 aumentó a 9,5% los créditos otorgados a los MYPES con relación al año anterior, y específicamente en Piura registró una participación del 28.3% siendo la de mayor participación (28.3%)

b) En relación al Financiamiento de las Mypes, Vega (2012) precisó que existen instituciones y programas que apoyan al desarrollo del Sector de la Mype, tanto en el ámbito financiero (Créditos) como Servicios de capacitación empresarial. Sin embargo, los problemas que hoy en día manifiestan los empresarios del sector se relacionan a los costos de la formalización, el cual hace que exista más informalidad en el rubro.

c) Respecto a la Innovación Tecnológica, según Narciso (2011) la innovación y la tecnología son fuentes de generación de valor para las empresas.

d) Según Rengifo (2011) El financiamiento incrementó su rentabilidad, los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito.

6.2. Según Objetivo específico 2

Determinar y describir características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018

1. SHEMOT SRL, Paita, creada en el año 2015 es una empresa del rubro informático, dedicada a crear herramientas tecnológicas para facilitar el trabajo a las diferentes empresas del rubro comercial, basada en un software, que trabaja en una plataforma Cliente-Servidor, para desarrollar una herramienta necesaria para el control de las compras, ventas y almacén, reportando información de manera inmediata.
2. No forma parte de ninguna asociación, dado que el sector de Servicios tecnológicos en la provincia de Paita, no se encuentra formalizado, lo que no le permite acceder a los beneficios que ofrece el estado como capacitación y financiamiento y que de acuerdo a la Ley Mype los beneficiarios deben pertenecer a una asociación.
3. La empresa obtiene financiamiento a través de sus proveedores para la adquisición de equipos tecnológicos, lo que trajo consigo ventajas competitivas por ser un crédito más accesible para una empresa pequeña nueva en el mercado.

4. El encontrarse empresarialmente formalizada, constituyó una ventaja para las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano, optando por solicitar financiamiento con la Financiera Compartamos, quien le ofreció una tasa activa (interés del crédito) más favorable a la ofrecidas por las Cajas Municipales; financiamiento que le ha permitido trabajar y ampliar sus servicios, obteniendo mayores ingresos y por ende incrementar su rentabilidad en relación al ejercicio anterior.
5. Su registro negativo en las centrales de riesgo (no reportar deudas en el sistema) y su historial crediticio positivo, fue factor determinante para la obtención del crédito, previa planificación de las condiciones de pago antes de adquirir el crédito, analizando las tasas activas, el monto de las amortizaciones, el plazo de devolución y la tasa de retorno, importante para evaluar el costo del crédito, teniendo en cuenta que el financiamiento genere rentabilidad.
6. El monto obtenido por el financiamiento fue mayor a S/. 20,000 gravado con una tasa de interés del 22% TEA (tasa efectiva anual) que es el interés del crédito, la devolución fue pactada en 12 meses con cuotas fijas.
7. Fue requisito importante para el otorgamiento del crédito, la buena solvencia moral y la capacidad de pago, el cual fue acreditado con el flujo de caja de la empresa y referencia de pagos de sus proveedores, como lo es B2B distribuidor representante de HP; no hubo la necesidad de presentar garante que avale el financiamiento.

8. El crédito fue planificado para desarrollo empresarial, teniendo en cuenta que es la única que brinda este tipo de servicio tecnológico a las empresas en la ciudad de Paita. SHEMOT SRL, Paita

9. La empresa considera que el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus objetivos empresariales, incrementando su capital, mejorando sus ingresos y su rentabilidad, siendo una herramienta importante que volvería a solicitar si es necesario.

6.3. Según Objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las MYPES de servicios informáticos en el Perú y de SHEMOT SRL, Paita – Piura, 2018.

- a) **El Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (2012)** determinó que la Encuesta de Micro y Pequeña empresa EMYPE-2011, se orientó a obtener información estadística para calcular y estimar los valores de los indicadores que permitan caracterizar los aspectos más sustantivos de las MYPES, estos muestran el grado de asociatividad, la capacitación de sus conductores y trabajadores, la aplicación de técnicas modernas de gestión, por lo que queda escrito que las MYPES si son sostenibles.

Según fuente de la SBS en el 2,017 aumentó a 9,5% los créditos otorgados a los MYPES con relación al año anterior, y específicamente en Piura registró una participación del 28.3% siendo la de mayor participación (28.3%).

Lo que **COINCIDE** con la empresa SHEMOT SRL, que es una empresa formalizada, a pesar de iniciar en el sector de Mypes, viene creciendo a raíz de la formalización de la misma y el efecto cadena del buen prestigio formulado por sus propios clientes, que son su

mejor publicidad, por el rubro de la empresa se ha considerado en el Régimen General. Por lo que se considera una empresa sostenible. Es el caso por la que también tiene la accesibilidad al beneficio de contar con créditos pre aprobados, a pesar de su corto tiempo en el mercado.

- b) Según **Vega (2012)** precisó que existen instituciones y programas que apoyan al desarrollo del Sector de la Mype, tanto en el ámbito financiero (Créditos) como Servicios de capacitación empresarial. Sin embargo, los problemas que hoy en día manifiestan los empresarios del sector se relacionan a los costos de la formalización.

Coincidiendo con Shemot SRL que cubrió sus costos de formalización con medios propios. A la fecha viene creciendo dadas las ventajas de ser una empresa Formal en el régimen General por el tipo de servicios.

- c) Para **Narciso (2011)** la innovación y la tecnología son fuentes de generación de valor para las empresas. **Coincide** Shemot, el gerente afirmó que el negocio promueve la innovación tecnológica mediante un mayor y más equitativo acceso a la tecnología, con el propósito de crecer continuamente se capacita para el desarrollo sobre la innovación y propuestas para nuestros clientes.

- d) Según **Rengifo (2011)** El financiamiento incrementó su rentabilidad, los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito. **Coincidiendo** con Shemot SRL manifestó que gracias al Financiamiento incrementaría la rentabilidad en las MYPES comerciales del sector. Tal como Shemot experimentó con el financiamiento del Proyecto ORION (Herramienta Tecnológica).

Recomendaciones

1. Mantener el buen servicio y calidad de atención a sus clientes, pues son su mejor carta de presentación en el mercado.
2. Evaluar la posibilidad de acceder a financiamiento bancario, pues reúne las condiciones necesarias para el otorgamiento crediticio, beneficiándose con mejores tasas de interés pasivas.
3. Mantener la buena relación con sus proveedores, quienes le permiten acceso al crédito de equipos tecnológicos de manera inmediata, reduciendo sus costos financieros.
4. Expandir su negocio a otras provincias, con las ventajas del prestigio e innovación de los servicios a otras empresas.

Aspectos complementarios

Referencias bibliográficas

Aguilar, J. (2013). “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010” Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Disponible en: http://tesis.uladech.edu.pe/handle/ULADECH_CATOLICA/189

Bayona, J & Talledo, J. (2011). “Análisis Económico de las barreras de entrada al mercado crediticio en los comerciantes del Mercado de La Unión de la Universidad Nacional de Piura: Disponible en: https://joseordinolaboyer.files.wordpress.com/2011/11/talledo_bayona_rev_job.pdf

Benancio & Gonzales. (2015). “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa en el Distrito de Huarney, periodo 2012, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huarney. Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/view/817/483>

Bernaola, M. (2015) “Caracterización del financiamiento, capacitación y competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio Rubro Cevicherías del Distrito de Chimbote. Periodo 2012- 2013”. Tesis para optar el título profesional de Lic. En Administración en ULADECH Católica Chimbote. Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1246/975>

Castro, S. (2016), “Incidencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes”, Trujillo. Disponible en: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo_sandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chiroque, J.(2013). “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Artículos de Ferretería del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012”. Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/view/817/483>

Díaz, K. (2014) “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad – Cabinas de Internet de Nuevo Chimbote”, periodo 2010, Universidad Los Ángeles de Chimbote, Nuevo Chimbote. Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/617>

Giraldo, J. (2015) “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías del casco urbano del distrito de Casma, año 2013. Tesis para optar el título profesional de Lic. En Administración en ULADECH Católica Chimbote. Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/.../975>

Gonzales, (2013). Alemania y España firman un acuerdo para financiar a las PYMES Español. Recuperado el 22 de Julio del 2014 en: http://economia.elpais.com/economia/2013/07/04/actualidad/1372956502_906421.html

Guerrero, Y. (2014) “Caracterización del financiamiento y formalización en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías del distrito de Nuevo Chimbote, año”. Tesis para optar el título profesional de Lic. En Administración en Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote. Disponible en: revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1246

Inga, M. (2005). “El Mercado de Crédito para las Micro y Pequeñas empresas, en el Distrito de Trujillo de la Región La Libertad de la Universidad de Piura”. Disponible en: https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/123456789/1322/1/ECO_027.pdf

Kong & Moreno. (2014) “Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque en el Periodo 2010-2012” Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Disponible en [:tesis.usat.edu.pe/jspui/.../TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pd...dspace.unitru.edu.pe](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/.../TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pd...dspace.unitru.edu.pe).

López, S.(2013). “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artículos de ferretería y de electricidad del distrito de Chimbote - mercado ferrocarril periodo 2011 - 2012” Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote Disponible en:<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/11/125037/20141220114755.pdf>

Lozano, M. (2014) “Financiamiento del Capital de Trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo”, Universidad Nacional de Trujillo; en Trujillo. Disponible en:<http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/123456789/760>

Mendoza, C. (2013) “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro pollerías del distrito de Coishco, periodo 2009. Disponible en: revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483.pdf

Rengifo, J. (2011) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010” Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Pucallpa. Disponible en:erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../16285520140702072704.pdf

Tello, L. (2014) “Financiamiento del Capital de Trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales en el Distrito de Pacasmayo”, Universidad Nacional de Trujillo; en Trujillo. Disponible en: dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/123456789/760

Vasquez, F. (2013) “Instrumentación de Créditos para Pymes a través de un portafolio de Crédito de Fault Swaps en México” Instituto Politécnico Nacional, Escuela de Economía”, México. Disponible en: http://www.sepi.ese.ipn.mx/Investigacion/Documents/Investigaci%C3%B3n/Instrumentacion_de_creditos_para_MIPYMES_a_traves_de_un_portafolio_de_Credit_Default_Swaps_en_Mexico.pdf

Vega, C. (2012), “Análisis de Financiamiento para las Pymes de la Región Piura” de la Universidad de Andalucía”, España. Disponible en: dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1793/0261_Vega.pdf?sequence... de CC Vega Paredes - 2012

Anexos

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

Aplicado a la Empresa SHEMOT SRL, para determinar la Caracterización del Financiamiento.
Encuestado: Carlos Esteban Gallardo Ventura - Gerente General.

Encuestadora: Herrera Sanchez Marie Astrid.

Fecha : Julio 2018.

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

	para su empresa?		
8	¿Ha tenido usted dificultades para abastecerse de mercaderías por falta de dinero?		
9	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?		
	a) ¿De la Banca comercial?		
	b) ¿De Cajas Municipales?		
	c) ¿Del Sector informal?		
10	¿Utilizó Tarjeta de crédito?		
11	¿Cuenta con Línea de crédito?		
12	¿Cuenta con historial crediticio positivo?		
13	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?		
14	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?		
15	¿Cuál fue el monto el crédito otorgado?		
	a) De 5,000 a 10,000		
	b) De 11,000 a 15,000		
	c) De 16,000 a 20,000		
	d) Mayor a 20,000		
16	¿Se encuentra usted enterado cuál es el costo total del préstamo a pagar ?		
17	¿Cual es la tasa de interés que gravó el crédito?		
	a) Entre 15% a 20%		
	b) Entre 21% a 30%		
	c) Más del 30%		
18	¿Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés?		
	a) 20%		
	b) 25%		
	b) 30%		
	c) 50%		
19	¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?		
	a) De 6 a 12 meses		
	b) 24 meses		
	c) 36 meses		
	d) Más de 36 meses		
20	¿Cuáles fueron los requisitos del crédito?		

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

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

Gracias por su valioso apoyo a la investigación.

Anexo 2

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

I. ACTIVIDADES

Actividades	Meses 2018					
	Junio		Julio		Agosto	
Elaboración de Informe						
Recolección de datos						
Trabajo de campo						
Revisión y corrección						
Presentación del Informe						
Sustentación						

II. PRESUPUESTO

Presupuesto de bienes y servicios

ITEM	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Bienes				
Computador	Unidad	01	3,100.00	3,100.00
USB	Unidad	01	35.00	35.00
Papel A4	Millar	1/2	14.00	14.00
Refrigerios	Unidad	20	6.00	120.00
Total Bienes				S/3,269.00

Servicios				
Movilidad	Pasaje	12	20.00	240.00
Internet	Horas	100	1.00	100.00
Fotocopias	Unidad	45	0.10	4.50
Impresiones	Unidad	25	0.20	5.00
Taller de tesis				S/2,000.00
Total servicios				S/2,349.50

III. RESUMEN DEL PRESUPUESTO

Bienes	3,269.00
Servicios	2,349.50
Total	S/ 5,618.50

IV. FINANCIAMIENTO

La presente investigación fue autofinanciada por el investigador tesista.