



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIO EN  
LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECT, SURCO, 2018.

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

PELTROCHE SOSA NILTON HERNÁN

**ASESOR:**

Dr. COSTILLA CASTILLO PEDRO CONSTANTE

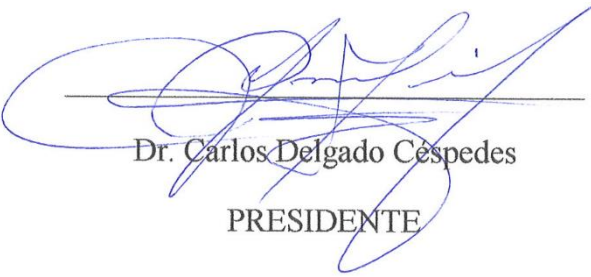
**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

FINANZAS

LIMA – PERÚ

2018

## Página del jurado



---

Dr. Carlos Delgado Céspedes  
PRESIDENTE



---

Mg. Edith Domínguez Rosales  
SECRETARIA



---

Dr. Pedro Constante Costilla Castillo  
VOCAL

## **Dedicatoria**

Primeramente, a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y poder lograr mis anhelos, a mi familia por estar siempre pendientes de mí y a los docentes que desde el inicio de mi carrera estuvieron guiando mi camino profesional para lograr mis objetivos y cumplir esta meta.

**Nilton Peltroche Sosa**

## **Agradecimiento**

En primer lugar agradezco a mis padres por su apoyo incondicional y ánimos que me brindaron, y a mis tíos por el apoyo constante y estadía que me dieron en su hogar. A los docentes encargados del área de proyecto de investigación de la Universidad Cesar Vallejo por su ayuda y guía para la realización de este trabajo.

**Nilton Peltroche Sosa**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, Nilton Hernán Peltroche Sosa, con DNI N° 47643815, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, de la Escuela Académica Profesional de Administración de Empresas, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presentan en la presente tesis son veraces y auténticos.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 28 de noviembre del 2018


**Nilton Hernán Peltroche Sosa**

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del jurado, dando cumplimiento a las normas del Reglamento de Grados y de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada **“EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIO EN LA EMPRESA PERU BLOBAL PROJECT, SURCO, 2018”**. Con el propósito de obtener el Título Profesional de Administrador.

En esta investigación se ha desarrollado teniendo en cuenta los objetivos y lineamientos propuestos para el informe de Tesis o informe de Investigación, tomando como base los conocimientos adquiridos en mi formación profesional, consultas a diversos autores sobre la materia y la investigación de campo.

Atentamente.



---

**Nilton Hernán Peltroche Sosa**

# ÍNDICE

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
RESUMEN	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1. Realidad problemática.	14
1.2. Trabajos previos	17
1.2.1. Internacionales	17
1.2.2. Nacionales	18
1.2.3. Artículos científicos	20
1.3. Teorías relacionadas al tema	22
1.3.1. Financiamiento	22
1.3.2. Generación de negocio	27
1.4. Formulación del problema	32
1.4.1. Problema general	32
1.4.2. Problemas específicos	32
1.5. Justificación	32
1.5.1. Pertinencia	32
1.5.2. Socialmente	32
1.5.3. Implicancias prácticas	32
1.5.4. Valor teórico y utilidad metodológica	33
1.6. Hipótesis	33
1.6.1. Hipótesis General	33
1.6.2. Hipótesis Específicas	33
1.7. Objetivos	33
1.7.1. Objetivo general.	33
1.7.2. Objetivos específicos.	33
II. MÉTODO	34
2.1. Diseño de investigación	34
2.1.1. Enfoque: Cuantitativo	34

2.1.2.	Nivel de investigación: Descriptiva – Correlacional.	34
2.1.3.	Tipo de investigación: Aplicada	34
2.1.4.	Diseño de Investigación: No experimental de corte transversal	35
2.1.5.	Método de investigación: Hipotético – Deductivo	35
2.2.	Variables y operacionalización.	35
2.2.2.	Operacionalización de las variables	35
2.2.3.	Operacionalización	36
2.3.	Población y muestra	37
2.3.1.	Población	37
2.3.2.	Muestra	37
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.	38
2.4.1.	Técnica	38
2.4.2.	Instrumento	38
2.4.3.	Validez	39
2.4.4.	Confiabilidad	39
2.5.	Métodos de análisis de datos	41
2.5.1.	Descriptivo	41
2.5.2.	Inferencial	41
2.6.	Aspectos éticos	41
III.	RESULTADOS	42
IV.	DISCUSIÓN.	66
V.	CONCLUSIONES.	68
VI.	RECOMENDACIONES.	69
VII.	REFERENCIAS	70
	ANEXOS	73
	CUESTIONARIO	73
	MATRIZ DE CONSISTENCIA	74



## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Variables de investigación	35
<b>Tabla 2:</b> Operacionalización	36
<b>Tabla 3:</b> Escala de Likert	39
<b>Tabla 4:</b> Relación de validadores	39
<b>Tabla 5:</b> Niveles de confiabilidad Alfa de Cronbach	40
<b>Tabla 6:</b> Resumen de procedimiento de casos	40
<b>Tabla 7:</b> Estadística de fiabilidad	40
<b>Tabla 8:</b> Aspectos éticos del investigador	41
<b>Tabla 9:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 1	42
<b>Tabla 10:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 2	43
<b>Tabla 11:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 3	44
<b>Tabla 12:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 4	45
<b>Tabla 13:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 5	46
<b>Tabla 14:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 6	47
<b>Tabla 15:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 7	48
<b>Tabla 16:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 8	49
<b>Tabla 17:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 9	50
<b>Tabla 18:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 10	51
<b>Tabla 19:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 11	52
<b>Tabla 20:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 12	53

<b>Tabla 21:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 13	54
<b>Tabla 22:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 14	55
<b>Tabla 23:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 15	56
<b>Tabla 24:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 16	57
<b>Tabla 25:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 17	58
<b>Tabla 26:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 18	59
<b>Tabla 27:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 19	60
<b>Tabla 28:</b> Tabla de Frecuencia de ítem 20	61
<b>Tabla 29:</b> Prueba de Kolmogorov – Smirnov	62
<b>Tabla 30:</b> Niveles de correlación Rho	63
<b>Tabla 31:</b> Correlación Financiamiento y Generación de Negocio	63
<b>Tabla 32:</b> Correlación Financiamiento Informal y Generación de Negocio	64
<b>Tabla 33:</b> Correlación Tipo de Financiamiento y Generación de Negocio	65

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura N° 1:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 1	42
<b>Figura N° 2:</b> Gráfico de Tabla de Frecuencia de ítem 2	43
<b>Figura N° 3:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 3	44
<b>Figura N° 4:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 4	45
<b>Figura N° 5:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 5	46
<b>Figura N° 6:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 6	47
<b>Figura N° 7:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 7	48
<b>Figura N° 8:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 8	49
<b>Figura N° 9:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 9	50
<b>Figura N° 10:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 10	51
<b>Figura N° 11:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 11	52
<b>Figura N° 12:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 12	53
<b>Figura N° 13:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 13	54
<b>Figura N° 14:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 14	55
<b>Figura N° 15:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 15	56
<b>Figura N° 16:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 16	57
<b>Figura N° 17:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 17	58
<b>Figura N° 18:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 18	59
<b>Figura N° 19:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 19	60
<b>Figura N° 20:</b> Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 20	61

## RESUMEN

La presente investigación titulada “El financiamiento y su relación con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, Surco, 2018”, tuvo como objetivo Determinar la relación del financiamiento con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, Surco, 2018, el cual dará respuesta a la interrogante El financiamiento tiene relación con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, Surco, 2018. Esta investigación se realizó mediante el método hipotético – deductivo con enfoque cuantitativo, el nivel de investigación fue descriptiva – correlacional, el tipo de desarrollo de investigación fue aplicada, y se utilizó para su propósito el diseño no experimental de corte transversal. Del mismo modo, se tomó como muestra a 81 propietarios de negocio y pequeñas empresas del distrito de Surco, para la recolección de datos se utilizó la técnica de encuesta y como instrumento el cuestionario, que estuvo conformada de 20 preguntas en medición de la escala de Likert, después de ello se midió el nivel de confiabilidad con el Alfa de Cronbach, teniendo como resultado aceptable. La investigación continuo desarrollándose, obteniendo en la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov un valor de significancia de 0.000, por lo tanto los datos no tiene contribución normal; finalmente para medir el nivel de correlación de la V1 y V2, se usó la prueba de Rho de Spearman, teniendo resultado significativo de 0.511, de tal modo la investigación concluye que se encontró una correlación positiva considerable entre las variables financiamiento y generación de negocio en la empresa Peru Global Project, Surco, 2018.

**Palabras clave:** Financiamiento, generación de negocio, tipo de financiamiento, independencia financiera, necesidad, pasión

## ABSTRACT

This research entitled "Financing and its relation with the generation of business in the company Peru Global Project, Surco, 2018", aimed to determine the relationship of financing with the generation of business in the company Peru Global Project, Surco, 2018, which will answer the question about. The financing is related to the generation of business in the company Peru Global Project, Surco, 2018. This research was conducted using the hypothetical-deductive method with a quantitative approach, the level of research was descriptive - correlational , the type of research development was applied, and the non-experimental cross-section design was used for its purpose. Likewise, 81 business owners and small businesses in the district of Surco were sampled, for the collection of data the survey technique was used and as an instrument the questionnaire, which consisted of 20 questions in measuring the scale of Likert, after that, the level of reliability was measured with Cronbach's Alpha, with an acceptable result. The research continued to develop, obtaining in the normality test of Kolmogorov Smirnov a value of significance of 0.000, therefore the data has no normal contribution; finally, to measure the level of correlation of V1 and V2, Spearman's Rho test was used, having a significant result of 0.511, so the investigation concludes that a considerable positive correlation was found between the financing and business generation variables in the company Peru Global Project, Surco, 2018.

Keywords: Financing, business generation, type of financing, financial independence, need, passion

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Realidad problemática.**

Las personas emprendedoras para iniciar sus negocios necesitan no solo tener la idea de negocio y realizarla, también, tienen que ver sus necesidades de preparación de mano de obra, renovar su infraestructura, innovar y en general, incrementar el desarrollo de su organización. Tanto a lo largo como a corto plazo, aquellos procesos requieren financiamiento y los pequeños empresarios no cuentan con suficientes recursos propios, es por ello que surge optar por un financiamiento externo (préstamos).

#### **1.1.1. En el contexto internacional**

Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América latina, Laura Rojas (2017), en todos los países los negocios y pymes constituyen la mayoría del tejido empresarial y emplean un porcentaje importante de personas en todos los países, sean desarrollados o en desarrollo. Los gobiernos buscan generar más empleo y aumentar la productividad, han devuelto su atención en los obstáculos que tienen los negocios y pequeñas empresas para financiar sus inversiones y expandir sus operaciones, el sector ha tenido dificultades en acceder a recursos por décadas, no obstante la situación se agravó en muchos países con la crisis financiera, alertando los organismos internacionales y las agencias de gobierno.

Uno de las características de los negocios es que prefieren utilizar recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Cuando el propietario acude a financiamiento externo, opta por el préstamo bancario, incluso de no ser el instrumento más idóneo para apoyar una inversión, se amplía las dificultades de los negocios y pymes para obtener dinero de los bancos, particularmente en el caso de proyectos percibidos como de mayor riesgo, como son los de innovación y la entrada a mercados internacionales. Si bien el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito en una empresa, su ausencia hará que negocios con potencial fracasen.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (**OCDE, 2016**) en un análisis anual muestra que la problemática de acceso al financiamiento de las pymes y a empresas es similar alrededor del mundo, con independencia del nivel económico, desarrollo de los sistemas financieros e incluso, de la cultura empresarial. El estudio se realiza en 37 países desde el 2012, en países desarrollados y emergentes.

La preocupación de los países y la respuesta de sus gobiernos es como cerrar la brecha de financiamiento a las pymes y garantizar que existen suficientes recursos para financiar la creación de nuevas empresas y con ello acelerar el crecimiento y la generación de empleo.

### **1.1.2. En el contexto nacional**

En el Perú los Micro y Pequeños empresarios hoy en día no cuenta con una atención crediticia, para acceder a un financiamiento, tienen muchos obstáculos, las compañías crediticias tienen muy alto el costo del crédito, no tienen confianza respecto a los proyectos, la burocracia es excesiva; y piden muchas garantías y los plazos de devolución son muy cortos y no brindan mucha información para llegar al empresario. Con estas razones los empresarios tienen que acudir a prestamistas y Asociaciones de crédito (juntas). Por otro lado, existen emprendedores que quieren realizar un negocio o tienen un producto o servicio por crear, pero no tienen el capital para realizarlo.

Las aportaciones son el primer subsidio de recursos canalizados que realizan los socios para comenzar o crear un negocio con fines de rentabilidad y sus ingresos no son suficientes para mantener sus servicios; en general las aportaciones, son en dinero, pero también pueden ser muebles, maquinarias, equipos o bienes que sean de utilidad para las organizaciones.

Hoy en día, la labor que realizan los pequeños empresarios es muy importante y de indiscutible relevancia en la economía del país, no solo porque genera puestos de trabajo, sino también porque participa en el desarrollo socioeconómico de los lugares y zonas en donde se encuentran estas.

Las MYPE pueden ser exitosas, pero, no se aprovecha y existen diversas debilidades del empresario, no cuentan con asesoría en la aplicación de normas tributarias laborales que les favorezca. El “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”. DS 007-2008 TR. Mediante este DS se pretende ayudar a los empresarios.

Hoy en día las organizaciones requieren siempre de capital de trabajo para poder operar y liderar en el mercado, maximizar sus activos para así afianzar su estabilidad económica, poder contar con liquidez económica facilita que las empresas amplíen su mercado.

Según información de SUNAT, cada año se forman cerca de 300 mil Empresas y cierran otras 200 mil. Cabe destacar que el 80% de los emprendimientos son Microempresas, según la cámara de comercio de Lima, ello en consecuencia de que las empresas no cuentan con un capital para generar sus productos o servicios en el mercado y definitivamente caen en una desventaja empresarial que tienen que solucionar a corto plazo.

### **1.1.3. En el contexto local**

Los propietarios en los negocios del distrito de Surco conforman un amplio grupo y ofrecen una gran diversidad de servicios. En su mayoría, inician el desarrollo de una actividad económica con la apertura de un negocio la sea el rubro que ellos prefieran y lo implementan con todo lo que sea necesario para su adecuado funcionamiento. Todo ello es financiado con capital propio como es el ahorro personal, o con capital de terceros ya sea de un familiar o amigo cercano.

Su principal inconveniente de los propietarios es la falta de financiamiento, lo cual es un problema muy crítico que afecta al adecuado progreso de las operaciones del negocio ya que limita o impide su desarrollo en el mercado.

Los propietarios muchas veces no son aceptados ni calificados por las entidades bancarias para que se les otorgue un crédito. Los trámites son engorrosos y exagerados, el desconocimiento y la informalidad son el principal problema que afrontan los negocios. Además las condiciones y requisitos que se les solicitan a estos emprendedores son títulos de propiedad, garantías mobiliarias, situación de los estados financieros, entre otros requisitos muy exigentes. Y si le otorgan un crédito les dan a una tasa de interés muy alta lo que le hace inaccesible al financiamiento.

Los efectos de la falta de financiamiento hacia los negocios, repercute en las restricciones que estas presentan en el cumplimiento de objetivos, desarrollo, metas y expansión de mercados.

No obstante, las empresas recurren a medios de financiamientos económicos para cubrir sus necesidades y mantenerse vigentes en el mercado, ante este problema nace el interés de investigar sobre el financiamiento y su relación con la generación de negocio en el Perú, enfocándonos en ¿cómo? se desarrolla una empresa al obtener financiamiento.



## **1.2. Trabajos previos.**

### **1.2.1. Internacionales**

Gonzales, S. (2014) declaró: “la gestión financiera y el acceso al financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”. Tesis para tener el título de magister en Contabilidad y Finanzas en la Universidad Nacional de Colombia. El objetivo de su investigación fue determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. El metodológico que utilizo fue un enfoque Empírico – Analítico, Tipo de Investigación Cuantitativo – Tipo Explicativo y el Tipo de Diseño No experimental de corte transversal. Concluyendo que los componentes de la gestión financiera que presentan las Pymes del sector comercio en cuanto a la liquidez y solvencia de esas empresas, sostuvo una tendencia positiva y alta; concordando sus resultados con la proporción de financiamiento patrimonial, esos indicadores han comprobado un pequeño crecimiento para las pequeñas empresas. La liquidez y solvencia de las empresas se transforma en algo importante que les permite tener una mejor toma de decisiones y a su vez, un acceso a recursos financieros en condiciones más favorables que les permitieron desarrollar sus operaciones y emprender nuevos proyectos de negocio”.

Amadeo, A. (2013) declaró: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresa”. Tesis para tener el título de maestría en Dirección de Negocios en la Universidad Nacional de la Plata. El objetivo de su investigación fue determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. La metodología que utilizo fue, Tipo de Investigación Exploratoria Cualitativa y Diseño de Investigación No Experimental de Corte Transversal. Concluyendo que, de acuerdo a las necesidades de financiamiento, las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su permanencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Eso le ha probado tener una buena postura frente a los problemas de financiación que siempre han sufrido durante años.

Ixchop Ajtum, D. (2014) declaró: “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”. Tesis para tener el grado académico de licenciado en Administrador de Empresas en la Universidad Rafael Landívar

de Guatemala de la Asunción. El objetivo de su investigación fue identificar cuales son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección de la ciudad de Mazatenango. El tipo de investigación fue descriptiva. Concluyendo que para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, donde las más comunes son los préstamos con entidades financieras, créditos otorgados por proveedores, prestamos particulares y el uso de financiamiento interno en base a las utilidades.

Bastias, R. (2015) declaró: “Apoyo financiero a la microempresa: los casos de fondo esperanza y bancoestado”. Tesis para tener el grado académico de Licenciado en Ciencias en Administración de Empresas en la Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile. La metodología que utilizo fue Tipo de Investigación Cuantitativa, trabajo con fuentes secundarias. Su objetivo fue reseñar las características que informan el fenómeno de la entrada de la microempresa al crédito en Chile durante los últimos 20 años y los registros cuantitativos alcanzados, y, examinar como las microempresas han respondido a estas iniciativas y las razones que explican tal comportamiento. Concluyendo que, al margen de las medidas requeridas, para garantizar que la microempresa entre en una dinámica de reproducción ampliada del capital, se requiere aplicar, en el ámbito de políticas financieras, medidas que rebasen una acción concentrada preferentemente en las instituciones del sistema financiero y privilegien un apoyo estatal que tenga como destinatarias a ellas mismas, subsidiando sus instrumentos, plataformas y estrategias de acción. Estudios de investigación realizados con el fin de conocer la percepción de los emprendedores ante el financiamiento, realizado por la Universidad EAN, con el apoyo del Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e innovación Colciencias (Matíz, 2013). En aquel estudio se pudo identificar que el 81% de los emprendedores que se inician en el mercado no cuentan con el capital para la creación y formalización de empresas, de tal modo que requieren acompañamiento para realizar su estructura financiera y administrativa.”

### **1.2.2. Nacionales**

Tello, L. (2014) declaró: “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micros y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo”. Tesis para obtener el grado académico de Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo. Utilizo, el Método Analítico – Descriptivo y de Síntesis. El objetivo

de su investigación fue analizar el nivel de financiamiento de las empresas no bancarias y determinar cuál es su relación con el desarrollo de las Micro y Pequeña empresas del distrito de Pacasmayo. Concluyendo que, uno de los principales problemas que enfrentan los micro y pequeños empresarios del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los Bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera los que otorgan con una mayor política de financiamiento.

Kong, J. y Moreno, J. (2014) declaró: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque”, tesis para optar el grado académico de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo. Su objetivo fue definir la influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas. Su metodología que utilizó fue Tipo de Investigación – Correlacional y su Diseño de Investigación fue de Tipo Ex Post Facto. Concluyó que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. La entidad financiera más recurrida fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 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 arte esencial en el desempeño de las Mypes. .

Agreda, D. (2016), declaró; “el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013”. Tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Su objetivo fue Describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2013. Su investigación fue de Diseño Descriptivo – Bibliográfico – Documental y de caso. Concluyendo que el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa

la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

Bardales, G. (2017), declaró; “el financiamiento de cajas municipales a las Mypes exportadoras de productos agroindustriales de Lima Metropolitana 2014 – 2016”, tesis para tener el grado académico de Maestría en Contabilidad y Finanzas en la Universidad de San Martín de Porres. Su objetivo fue determinar en qué medida el financiamiento que otorgan las cajas municipales benefician a las micro y pequeñas empresas exportadoras de productos agroindustriales en Lima Metropolitana. Su Metodología fue Diseño de Investigación No Experimental, Tipo Aplicada y Nivel Descriptivo. Concluyendo que las tasas de interés competitivas que otorgan las cajas municipales facilitan el acceso al financiamiento de Mypes exportadoras de productos agroindustriales ubicados en Lima y el asesoramiento financiero brindado por ellos incide positivamente a las decisiones de tomar un financiamiento por parte de las Mypes.

Villar (2016), en su tesis titulada “Fuentes de financiamiento y el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015”, de la Universidad de Huánuco tuvo como objetivo general: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015. Utilizó la metodología de tipo descriptivo correlacional, porque les permitió analizar y determinar el acceso a las fuentes de financiamiento para el desarrollo de las Mypes. Llegando a las siguientes conclusiones: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Mypes del Distrito de Huánuco, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

### **1.2.3. Artículos científicos**

Barrientos, P. (2007) situaciones actuales de las Pymes. Propuesta de desarrollo para las Pymes. El artículo científico hace mención al principal problema que afrontan las MYPES es el financiamiento, el aporte que nos alcanza es: “... sin embargo existen en el Perú otros tipos de mecanismos de financiamiento distinto a los bancarios, de las instituciones

especializadas en el crédito de la pequeña empresa. Estos son gubernamentales como COFIDE (corporación financiera de desarrollo) que canaliza sus recursos a través del sistema financiero nacional, y no gubernamental como ONGs, EDIPYMES y cajas Municipales. Las fuentes de los fondos provienen de instituciones como Corporación Andina de Fomento (CAF), Banco Interamericano de Fomento (CAF)

En aportes Científicos Sociales, de una revista local. La Escuela Académica Profesional de Contabilidad de la Universidad Continental. Huancayo (2011). Las limitaciones para el acceso al capital de trabajo en las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Huancayo no tiene costo financiero, esto se da por la gran demanda de las cajas municipales, ya que hoy en día se han transformado en la mejor opción en micro finanzas.

Un artículo publicado por la Universidad Nacional del Centro del Perú la facultad de Contabilidad (2011) aporta que el primordial requerimiento en el financiamiento, en las Mypes del sector comercial, es el capital de trabajo, y la problemática de liquidez es muy grande, es por ello que es fundamental tener capital de trabajo para mantener un nivel recomendable en el mercado.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema.**

#### **1.3.1. Financiamiento**

##### **1.3.1.1. Teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order)**

En esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero se hace internamente con fondos propios, luego con deuda de bajo riesgo de expansión como es el bancario, seguidamente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento.

Resumiendo el funcionamiento de la teoría de la jerarquía financiera, Myers (1984), (Citado por Alarco, J., 2016), formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a) Las empresas prefieren la financiación interna;
- b) La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c) Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital;
- d) Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (deuda, títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

##### **1.3.1.2. Definición del variable financiamiento**

Stevenson Richard A (1983). La palabra finanzas significa dinero, crédito y algunas otros objetos tales como bonos, acciones e hipotecas. (p. 4).

El diccionario lo define como el método que incluye el movimiento del dinero, la concesión de capital, la ejecución de inversiones y la existencia de instituciones bancarias.

Páscale Ricardo (2009). Define sobre financiamiento “Es la aplicación más usada para tener recursos financieros en medida que se persigue un objetivo, y su centro de estudio es cómo asignar, mejor los recursos y desplazarlos en el tiempo en un contexto incierto” (p.6).

Lerna, A. Martin, A. Castro, A. y otros (2007). “El financiamiento es otorgar los recursos financieros adecuados para iniciar, desarrollar y gestionar proyectos o actividades económicas”. Y estos recursos económicos se obtienen por un financiamiento de una entidad bancaria o no bancaria, devolviéndose el dinero durante un plazo y retribuidos en un tipo de interés fijo o variable. (p.74).

Hernández A. (2008). Las empresas, ya sean públicas o privadas, para llevar a cabo sus labores requieren siempre de dinero, ya sea para poner en marcha sus actividades actuales o ampliarlas, y para dar inicio a sus nuevos proyectos que tengan que impliquen inversión. Financiamiento posibilita a los empresarios a seguir aportando a sus negocios, optando con una conducta más competitiva, ya que a través del financiamiento ellos pueden generar más rentabilidad para sus negocios. El capital con el que cuentan de una entidad de financiamiento les ayuda a generar negocio, abrir nuevos mercados y ser competitivos en lo que se dedican en el mercado.

Hernández, A. (2008). Plantea que las “personas físicas o morales logran tener recursos financieros para sus procesos de operación, creación o expansión de sus negocios a través de medios que se les conoce como fuentes de financiamiento”. (p.20).

### **1.3.1.2. A). Dimensiones de financiamiento y indicadores**

#### **A) Financiamiento formal**

Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros (2007) (citado por Kong, A. y Moreno, M., 2014, en la tesis “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes”) manifestaron que financiamiento formal son entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SB”

#### **Indicadores**

##### **1. Banco**

Pro inversión (2007). Son la forma más usual de obtener un financiamiento, y en la actualidad estas entidades han desarrollado diversos productos dirigidos a la micro y pequeña empresa cuyo acceso no resulta difícil.

Los bancos su principal negocio es captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual y utilizar ese dinero concediendo créditos en diferentes modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgo de mercado.

## **2. Financiera**

Son entidades no tan sólidas, medianas que atraen a los clientes ofreciéndoles intereses más grandes si depositan su dinero. Pero cobrar intereses muy altos al momento de conceder un préstamo. El motivo radica en los clientes, asume el riesgo, realizando préstamos a personas que no muchas veces cumplen con los requisitos mínimos que un banco revisa; pero al asumir el riesgo se asegura cobrando una tasa de interés alto y pidiendo una letra, título de casa como garantía. (CERTUS, 2017)

## **3. Cajas municipales de ahorro y crédito**

Conger, L; Inga, P; y Webb, R. (2009). Es una entidad regulada por gobierno municipal, pero no es controlada en su totalidad dicha institución, se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa.

### **B) Financiamiento Semiformal**

Según Alvarado,J.; Portocarrero, F.; Trivelli , C.; y otros (2001) (citado por Kon, A. y Moreno, M. 2014). Son entidades registradas en la SUNAT, y son pertenecen al Estado, realizan operaciones de crédito sin la supervisión de la superintendencia de banca y seguros. Estas instituciones están especializadas en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y la cámara de comercio.



## **Indicadores**

### **1. ONG**

Conger, L.; Inga, P.; y Webb, R. (2009). Son organizaciones de micro finanzas, un grupo de socios que promueven la pequeña y microempresa. Muchas de estas organizacionales no gubernamentales operan programas de servicio como las microfinanzas .

### **2. Cámara de comercio**

Según Definición ABC (2018). Es una organización integrada por las autoridades de comercios o negocios y empresas, cuya actividad se concentra en una determinada región geográfica y que tiene por objetivo velar por los intereses que afectan a su rubro.

Están conformadas por un determinado grupo de empresarios vinculados al comercio como sector económico. Su objetivo es representar a los asociados y contribuir al desarrollo y progreso de cada uno.

### **C) Financiamiento informal**

Alvarado; J.; Portocarrero, F.; Trivelli, C.; y otros (2001) (citado por Kong, A. y Moreno, M., 2014). Son personas naturales que por diversas razones efectúan préstamos. Aquí se presentan los prestamistas informales, las juntas y comerciantes.

## **Indicadores**

### **1. prestamistas profesionales**

Según Alvarado, J.; Portocarrero, F.; Trivelli, C.; y otros (2001), (citado por Kong, A. y Moreno, M., 2014). Son un grupo de individuos asociado con los préstamos informales, estas personas otorgan préstamos a quienes le soliciten, son personas adineradas. Esta forma de créditos se representa por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la facultad de algún bien.

## **2. Las juntas**

Von Piske, 1992, citado por Alvarado, J.; Portocarrero, F.; Trivelli, C.; y otros (2001). (Citado por Kong, A. y Moreno, M., 2014). En esta particularidad, hay un grupo con el nivel de conocimiento y social muy fuerte, se realiza una reunión con una cantidad exacta de personas en la cual se acuerda ahorrar una cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito en el plazo de tiempo acordado.

## **3. Panderos o comerciantes**

Son la fuente más extendida de créditos informales. Representan las tiendas y bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados. (Kong, A. 2014).

## **1.3.2. Generación de negocio.**

### **1.3.2.1. Teoría del negocio – Peter Druker**

En esta teoría Peter Druker le tomo importancia a los trabajadores que laboran más con sus mentes que con sus manos, le conspiraba el suceso de que algunos trabajadores sabían más de ciertas materias que los propios jefes o colegas, aun teniendo que contribuir con otros en una gran organización.

#### **1.3.2.1. A). Partes de una teoría del negocio:**

- a) Supuesto sobre el entorno de la organización: trata de la sociedad y su estructura, el mercado, el cliente y la tecnología. Estos definen aquello por lo que se paga a una organización, es el valor de la empresa.
- b) Supuesto sobre la misión específica de la organización: estos definen lo que una organización considera resultados significativos. Es el éxito de la empresa.
- c) Supuesto sobre las competencias centrales necesarias para alcanzar la misión: estos definen en que debe sobresalir una organización para mantener el liderazgo. Es la ventaja de la empresa.

Existen dos reglas preventivas, que utilizándolas de una forma coherente, la organización se mantuviera alerta y fuera capaz de cambiarse a sí misma y a su teoría rápidamente.

**1. Abandono:** toda empresa debería poner a prueba, cada producto, cada servicio, cada política, cada canal de distribución mediante la pregunta: **si no estuviéramos haciéndolo ya, ¿empezaríamos a hacerlo ahora?**

**2. Estudiar qué sucede afuera de la empresa:** aquí se observa principalmente a los que no son clientes. Aunque el principal impulso de una empresa es el cliente, no es suficiente. La organización debe tener en cuenta también el mercado.

### **1.3.2.2. Definiciones de la variable generación de negocio**

Pro Inversión (2007) (citado por Kong, A. y Moreno, M., 2014). Es el comienzo de una cultura emprendedora que se caracteriza por ver oportunidades y aprovecharlas, y esas características les da una alternativa correcta de negocio con la finalidad de obtener bienes o prestar servicios, que les genere ingresos, y de ello pueden solventar gastos personales como familiares; y son muy importantes para fortalecer el ámbito empresarial de un país, y es así como nace una Mype, que es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios.

Los empresarios tienen una labor de indiscutible relevancia, no solo por contribuir a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de los lugares en donde se ubican. Okpara y Wynn (2007) manifiestan que los pequeños negocios son la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos de economía, cuando un empresario su negocio crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye a la formación del producto bruto interno.

Según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), Una MYPE es una entidad económica formada por una persona natural o jurídica bajo una forma de organización o gestión empresarial, y tiene como propósito desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Para hablar de como generar negocio, debemos tener en cuenta que existen diferentes razones por el cual generar un negocio y/o empresa propia y determinar la importancia que tiene para la economía del Perú.

### **1.3.2.3. Dimensiones de la variable generación de negocio y indicadores**

#### **A) Necesidad.**

Según Philip Kotler y Gary Armstrong (2004), (citado por Ivan Tompson, 2015). Es un estado de carencia percibida. Elemento básico de la persona que daña su comportamiento, porque percibe la falta de algo para poder sentirse mejor, la necesidad humana es el eje al que apunta la mercadotecnia actual para poner en marcha sus funciones que es identificar y satisfacer las necesidades existentes en el mercado.

#### **Dimensiones**

##### **1. Dinero**

Según el Banco de España (2014) el dinero es “Un elemento muy indispensable en nuestras vidas de tal forma que las compras de bienes las hacemos con dinero y el salario que percibimos por nuestro trabajo es en dinero”. (p.23)

##### **2. Independencia financiera**

Robert Kiyosaki (1997) manifestó que es la capacidad de consumo sin depender exclusivamente del trabajo. La independencia financiera delata la ocasión de tomar decisiones en relación a nuestra vida actual y sobre nuestros proyectos sin que el dinero sea un obstáculo.

##### **3. Calidad de vida**

Es la dependencia del nivel de ingresos y comodidades de una persona, una familia o un colectivo, con el fin de vivir cómodamente sin la preocupación de tiempo de trabajo, depende del resultado de los ingresos de su negocio.

## **B) Libertad**

Según Aristóteles (citado por Alejandro flores en el artículo los conceptos de libertad en Aristóteles, 2014). La libertad presupone de elegir una disponibilidad. Los seres vivos obran según leyes dadas por su propia razón y libertad equivale a autonomía de voluntad.

### **Indicadores**

#### **1. Emprender**

Según Ibañez (2001) emprender describe a la persona que huye de rutinas y dichas personas se diferencian por su capacidad de crear e innovar, escapan de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente en el mercado.

#### **2. Libertad de tiempo**

Es un periodo determinado en el que se realiza una acción, esta acción es de vital importancia en las personas ya que dependen de una sola oportunidad de disponibilidad de tiempo para desarrollar sus metas y/o objetivos y no desperdiciarlo. El tiempo y la libertad hacen de la persona quien quiere que sea.

#### **3. Independencia**

Es el resultado definitivo en la vida de las personas, se desarrollan por sus propios medios, tienen su propia opinión sobre las cosas y sus propias pautas para manejar sus vidas.

## **C) Pasión.**

Es la tarea de la administración del recurso humano. La pasión potencializa la innovación cuando las personas identifican la importancia de un nuevo negocio, inducen y impulsan en el momento que encuentran la oportunidad y se enfrentan a las dificultades para desarrollarla en su compañía.

## **Indicadores**

### **1. Esfuerzo**

Es la actitud que tiene el ser humano que se esfuerza física o moralmente por algo que le gusta y no para hasta alcanzarlo o conseguir beneficios que le favorezcan.

### **2. Dedicación**

Es la actitud de ser leal en poder alcanzar un objetivo, es querer algo que uno mismo se auto propone, una persona dedicada demuestra en todo lo que emprende que disfruta de lo que hace, es una persona con fuerza de voluntad y virtud que lo lleva a una gran satisfacción.

### **D) Trascender.**

Según Kant (2015) es el conocimiento de la experiencia el ser humano a lo largo de su vida adquiere conocimientos importantes, basta solo de decisión para tomar el control de lo que hace y llegar a ser trascendental.

## **Indicadores**

### **1. Prosperidad**

Según definición.de (2017) es el éxito en lo que se emprende, la buena suerte en lo que sucede o el curso favorable de las cosas las personas tienden a ser prosperas cuando tienen aquello que quieren y necesitan para su vida ya sea en plano material o espiritual.

### **2. Posteridad:**

Según definición.de (2017) se trata del tiempo futuro, la fama póstuma o el conjunto de las personas que vivirán después de un cierto momento, la idea de la posteridad se asocia a algo que las personas que viven en el presente y hacen algo por la sociedad en este caso crear y/o emprender un negocio sientan ser recordados por la sociedad en el futuro.

### **3. Fuente de empleo**

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) deduce que el empleo es el ambiente donde hay trabajo para todas las personas que quieren trabajar y están en busca de él. Es la ocasión que desarrollan los empresarios cuando su negocio o empresa crece y necesitan de más personal para mantener su demanda.

#### **1.4. Formulación del problema.**

##### **1.4.1. Problema general**

¿Cuál es la relación del financiamiento con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, Surco, 2018?

##### **1.4.2. Problemas específicos.**

¿Cuál es la relación del financiamiento informal con la generación del negocio en la empresa Peru Global Project, Surco, 2018?

¿Cuál es la relación del tipo de financiamiento con la generación del negocio en la empresa Peru Global Project, Surco, 2018?

#### **1.5. Justificación**

**1.5.1. Pertinencia:** esta investigación del financiamiento y generación de negocio tiene importancia porque con los resultados obtenidos se pretende ver la relación que tienen en la sociedad ayudando resolver el problema que afrontan los empresarios y como estudiantes nos servirá para desarrollarnos profesionalmente.

**1.5.2. Socialmente:** el presente estudio beneficiara principalmente a los negocios ya que a través de un buen financiamiento se generan muy buenos negocios, de tal manera que esto será de gran beneficio para la sociedad, permitiendo crecer a los negocios tomando acciones proactivas y emprendedoras con un buen criterio, deseando siempre lo mejor para los negocios.

**1.5.3. Implicancias prácticas:** la presente investigación ayudaría a resolver los problemas del financiamiento hacia los negocios, de tal manera que tendrían un mejor impacto en el mercado.



**1.5.4. Valor teórico y utilidad metodológica:** Metodológicamente, la investigación servirá de referencia para los estudiantes de administración, contabilidad, economía y otras carreras afines de todas las universidades del medio para quienes puedan profundizar estudios sobre estas variables al respecto y también puedan ampliar la investigación.

## **1.6. Hipótesis**

### **1.6.1. Hipótesis General**

**HA:** El financiamiento tiene relación con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, distrito de Surco, 2018.

**H0:** El financiamiento no tiene relación con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, distrito de Surco, 2018.

### **1.6.2. Hipótesis Específicas**

**HA:** El financiamiento informal tiene relación con la generación del negocio en el distrito de Surco.

**H0:** El financiamiento informal no tiene relación con la generación del negocio en el distrito de Surco.

**HA:** El tipo de financiamiento tiene relación con la generación del negocio en el distrito de Surco.

**H0:** El tipo de financiamiento no tiene relación con la generación del negocio en el distrito de Surco.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo general.**

Determinar la relación del financiamiento con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, distrito de Surco, 2018.

### **1.7.2. Objetivos específicos.**

Determinar la relación del financiamiento informal con la generación del negocio en el distrito de Surco.

Determinar la relación del tipo de financiamiento con la generación del negocio en el distrito de Surco.

## **II. MÉTODO**

### **2.1. Diseño de investigación.**

#### **2.1.1. Enfoque: Cuantitativo**

Se realizó mediante el enfoque cuantitativo.

Galeano (2004). El estudio cuantitativo “busca la interpretación de una realidad social desde una vista externa y objetiva. Su objetivo es tener respuestas de la población a preguntas específicas y su intención es hallar la asociación de las variables obtenidos de los resultados de una población y se necesita recaudar y analizar toda la información numérica que se tiene” (p.24).

#### **2.1.2. Nivel de investigación: Descriptiva – Correlacional.**

El nivel de investigación efectuada es descriptivo correlacional.

Descriptiva: Tomayo, M. (2014) menciona que esto se trabaja sobre hechos reales. Se recolecta datos o componentes de dos variables en estudio, como son: financiamiento y generación de negocio.

Correlacional: Tomayo, M. (2014) afirma que este tiene como fin presentar la relación entre las variables de estudio, pero no se explican causas o consecuencias y primordialmente se usa las herramientas estadísticas.

#### **2.1.3. Tipo de investigación: Aplicada**

Se realizó el tipo de investigación aplicada.

Murillo (2008). Este tipo de investigación se busca conocer la realidad de una manera rigurosa, organizada y sistematizada en raíz al uso y aplicación del conocimiento, además de los resultados de la investigación para obtener nuevos conocimientos. Se denomina también investigación práctica o empírica.

#### **2.1.4. Diseño de Investigación: No experimental de corte transversal**

Se utilizó el diseño no experimental de corte transversal.

Sampieri, R; Callado, C y Lucio, P (2010). En estos estudios no se manipulan intencionalmente las variables y solo se observan los fenómenos tal y como se presentan en su forma natural para después analizarlos.

#### **2.1.5. Método de investigación: Hipotético – Deductivo.**

Se utilizó el método de investigación hipotético deductivo.

Bernal (2010). Este método parte de lo general a lo particular, comienza con teorías de aplicación universal, y se divide en hipótesis, donde el investigador falsea dichas hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben comprobarse con los hechos.

#### **2.2. Variables y operacionalización.**

A continuación, se presenta la Tabla 1 las variables a investigar en la presente investigación:

Tabla 1

Variables de investigación	
<b>VARIABLES</b>	
<b>Variable 1</b>	Financiamiento
<b>Variable 2</b>	Generación de negocio

*Fuente:* elaboración propia

#### **2.2.2. Operacionalización de las variables**

A continuación, se presenta la Tabla 2 la matriz de operacionalización de las variables de estudio:

### 2.2.3. Operacionalización.

#### 2.2.3.1. Variable 1. Tabla 2

*Cuadro de operacionalización de variables*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	NIVELES	ESCALA DE MEDICIÓN	
FINANCIAMIENTO	Lerna, A. Martin, A. Castro, A. y otros (2007). “El financiamiento es otorgar los recursos financieros adecuados para iniciar, desarrollar y gestionar proyectos o actividades económicas”.	La variable 1 (Financiamiento) se medirá mediante las dimensiones de entidades formales, entidades semiformales y entidades informales, además se elaborara un cuestionario de 9 ítems.	ENTIDADES FORMALES	Bancos	1	ordinal		
			ENTIDADES SEMIFORMALES	Financieras	2			(1) total
				Cajas Municipales AC	3			desacuerdo
				ONG	4			(2) Desacuerdo
			ENTIDADES INFORMALES	Cámara de Comercio	5			(3) Ni
				Prestamistas	6			Acuerdo, Ni
				Juntas	7			desacuerdo
				Panderos o Comerciantes	8			(4) Acuerdo
					9			(5) Total
					10			Acuerdo
GENERACIÓN DE NEGOCIO	Pro Inversión (2007) (citado por Kong, A. y Moreno, M., 2014). Es el comienzo de una cultura emprendedora que se caracteriza por ver oportunidades y aprovecharlas, y esas características les da una alternativa correcta de negocio.	La variable 2 (Generación de Negocio) se medirá mediante las dimensiones de necesidad, libertad, pasión y trascender, además se elaborara un cuestionario de 11 ítems.	NECESIDAD	Dinero	10	ordinal		
			LIBERTAD	Independencia Financiera	11			(1) total
				Calidad de Vida	12			desacuerdo
				Emprender	13			(2) Desacuerdo
			PASIÓN	Libertad de Tiempo	14			(3) Ni
				Independencia	15			Acuerdo, Ni
				Esfuerzo	16			desacuerdo
				Dedicación	17			(4) Acuerdo
			TRASCENDER	Prosperidad	18			(5) Total
				Posteridad	19			Acuerdo
Fuente De Empleo	20							

*Fuente:* Elaboración propia

## **2.3. Población y muestra**

### **2.3.1. Población:**

Según Arias (2006) define que: La población es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas conclusiones de la investigación. Esta queda determinada por el problema y por los objetivos del estudio (p.81).

El distrito de Surco cuenta con más de 8500 mypes entre ellos de las diferentes actividades económicas.

La población para este trabajo estuvo conformada por propietarios, gestores de 3500 mypes del sector comercio.

### **2.3.2. Muestra:**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) Es un sub grupo de la población donde se recolectan datos, y tienen que definirse y delimitarse de antemano con exactitud, y tiene que ser representativo de la población.

La muestra para esta investigación, se obtuvo utilizando la fórmula del muestreo aleatorio simple, donde participaron 81 empresarios de la micro y pequeña empresa, en obstante se trabajó con un nivel de confianza del 90% y un error de muestreo de 7.2%.

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$

Dónde:

Z= Valor de la abcisa de la curva normal para una probabilidad de gestores de varones y mujeres de 90% de confianza.

P= Proporción de pequeños y micro empresarios varones y mujeres del sector comercio que manifestaron, que el financiamiento se relaciona completamente con su negocio (se asume P=0.8)

Q= Proporción de pequeños y micro empresarios varones y mujeres del sector comercio que manifestaron, que el financiamiento no se relaciona completamente con su negocio (se asume Q=0.2)

e= Marguen de error 9%

N= Población 3500 empresarios de las mypes entre hombres y mujeres.

n= Tamaño óptimo de muestra.

$$n = \frac{(1.64)^2 (0.8)(0.2)(3500)}{(0.072)^2 (3500 - 1) + (1.64)^2 (0.5)(0.5)} = \frac{1506}{(18.138 + 0.43)}$$

n= 81 propietarios de negocio del sector comercio.

Esta muestra fue seleccionada de manera aleatoria, (COCHRAN William, Técnicas de muestreo)

## **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.**

### **2.4.1. Técnica:**

#### **Encuesta**

Según Bernal, C (2010) Para la encuesta se establece en un cuestionario o conjunto de preguntas que se desarrollan con el fin de tener información de las personas.

En esta investigación los datos se obtuvieron usando un cuestionario a través de una encuesta para los negocios del distrito de Surco.

### **2.4.2. Instrumento**

#### **Cuestionario**

Según Sampieri, R; Collado, C y Lucio, P (2010), afirman que es un compuesto de preguntas respecto de una a más variables a medir. Debe ser coherente con el planteamiento del problema e hipótesis.

El instrumento que se utilizó en la presente investigación es el cuestionario en la escala de Likert con cinco puntos para las variables Financiamiento y Generación de negocio.

Tabla 3

*Categorías en la escala de Likert*

<b>TA</b>	<b>A</b>	<b>I</b>	<b>D</b>	<b>TD</b>
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

*Fuente:* elaboración propia

### 2.4.3. Validez

#### Juicio de expertos

Según Bernal, C (2010) afirma que es un método de validación útil para constatar la fiabilidad de una investigación y se da a través de opiniones propias de personas con experiencia en el tema, son expertos que pueden dar información para demostrar la calidad de la investigación.

Tabla 4

*Relación de validadores.*

<b>Validador</b>	<b>Resultado</b>
Dr. Mario Torres de la Cruz	Aplicable
Dr. Víctor Dávila Arenaza	Aplicable
Dr. Pedro Costilla Castillo	Aplicable

*Nota:* Los datos se obtuvieron de los certificados de validez.

*Fuente:* elaboración propia

### 2.4.4. Confiabilidad

Según Hernández (2014), define que la confiabilidad del cuestionario está representada por la capacidad de obtener similares resultados cuando se fijan las mismas preguntas en relación a los mismos fenómenos.

Valderrama (2014), explica que “para determinar la confiabilidad de las preguntas, se usa el coeficiente de Alfa de Cronbach. Este multiplicador tiene valores entre 0 y 1, donde cero significa “confiabilidad nula”, y 1 representa “confiabilidad total” (p.218).

Tabla 5

*Niveles de confiabilidad para Alfa de Cronbach.*

Valores	Nivel
De -1,00 hasta 0,00	No es confiable
De 0,01 hasta 0,49	Baja confiabilidad
De 0,50 hasta 0,75	Moderada confiabilidad
De 0,76 hasta 0,89	Fuerte confiabilidad
De 0,90 hasta 1,00	Alta confiabilidad

*Nota: Se obtuvo del libro La tesis de maestría y doctorado de Soto Quiroz, Roger (2014)*

*Fuente: elaboración propia*

La confiabilidad para este cuestionario del financiamiento y generación de negocio con 20 ítems es de **0,813** el cual se encuentra dentro de lo recomendado más del (80%) por lo que podemos decir que es Fuerte la confiabilidad.

Tabla 6

Resumen de procesamiento de casos		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 7

*Estadística de fiabilidad de la variable 1: Financiamiento y de la variable 2: Generación de negocio.*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,813	20



## 2.5. Métodos de análisis de datos

El método que se utilizó fue el método estadístico.

### 2.5.1. Descriptivo:

Sirvió para analizar el comportamiento de las variables mediante los cálculos de porcentaje de participación, tablas, gráficos y distribución de frecuencias.

Según Fernández (2002), define que es la presentación de datos organizados en tablas y representaciones gráficas, mediante un resumen estadístico que sirve para facilitar las operaciones estadísticas en la distribución de frecuencia para cada variable; pero, esta reducción conlleva un error que deberá ser controlado durante el proceso de tabulación.

### 2.5.2. Inferencial:

Para la siguiente investigación se empleó el análisis inferencial para comprobar las hipótesis planteadas, mediante el coeficiente correlacional de Alpha de Combrach, según se demuestre la distribución de los datos.

Según Hernández (2014), afirma que los resultados para contrastar una hipótesis son obtenidos casi siempre de muestras y estos resultados llamados estadígrafos tienden a ser generalizados o inferidos para toda la población. A las estadísticas de la población o universo se les conoce como parámetros y para ver si una población es paramétrica o no paramétrica los resultados son inferidos de los estadígrafos, ya que los mismos no fueron calculados de toda la población.

## 2.6. Aspectos éticos

Tabla 8

*Aspectos éticos del investigador*

ASPECTO	CARACTERÍSTICAS DEL ASPECTO ÉTICO
Honestidad	Los resultados de la presente investigación serán veraces y sinceros ya que no se realizara ninguna manipulación sobre ellas.
Admisión del error	El investigador se compromete admitir sus errores en la investigación, para evitar inadecuados resultados o interpretaciones.
Lealtad	El investigador mantendrá confidencialidad de la investigación hasta su finalización.
Humildad	La investigación al momento de recolectar los datos mantendrá una postura sumisa y humilde.

*Fuente:* elaboración propia

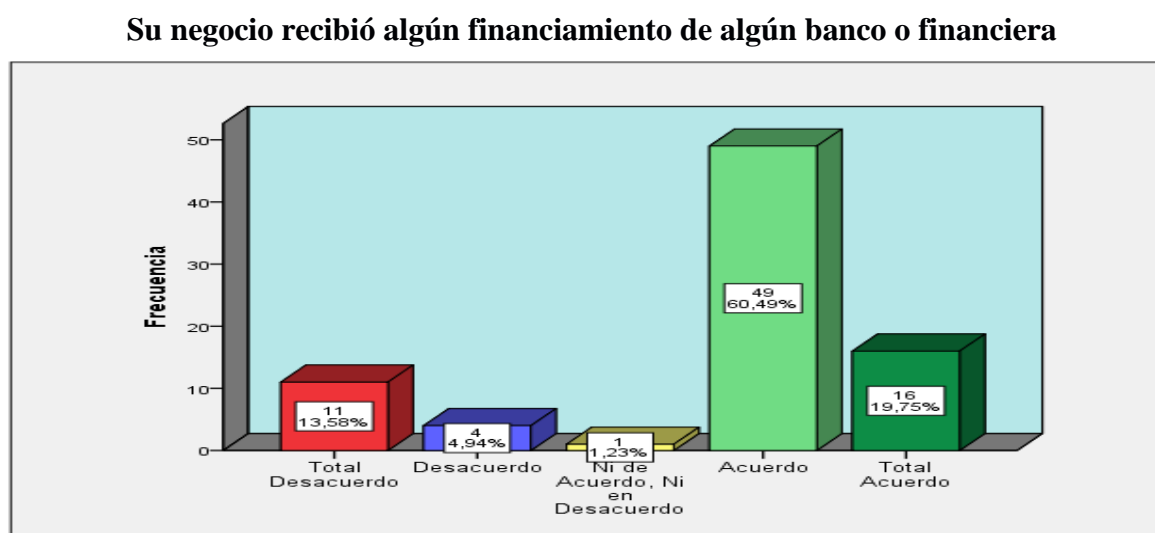
### III. RESULTADOS

#### 3.1. TABLAS, FIGURAS E INTERPRETACIÓN.

**Tabla 9:** Tabla de Frecuencia de ítem 1

		<b>Su negocio recibió algún financiamiento de algún banco o financiera</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total Desacuerdo	11	13,6	13,6	13,6
	Desacuerdo	4	4,9	4,9	18,5
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	1	1,2	1,2	19,8
	Acuerdo	49	60,5	60,5	80,2
	Total Acuerdo	16	19,8	19,8	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente:* elaborado en base a los resultados de SPSS 22



**Figura N° 1:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 1

*Fuente:* elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta

#### **Interpretación:**

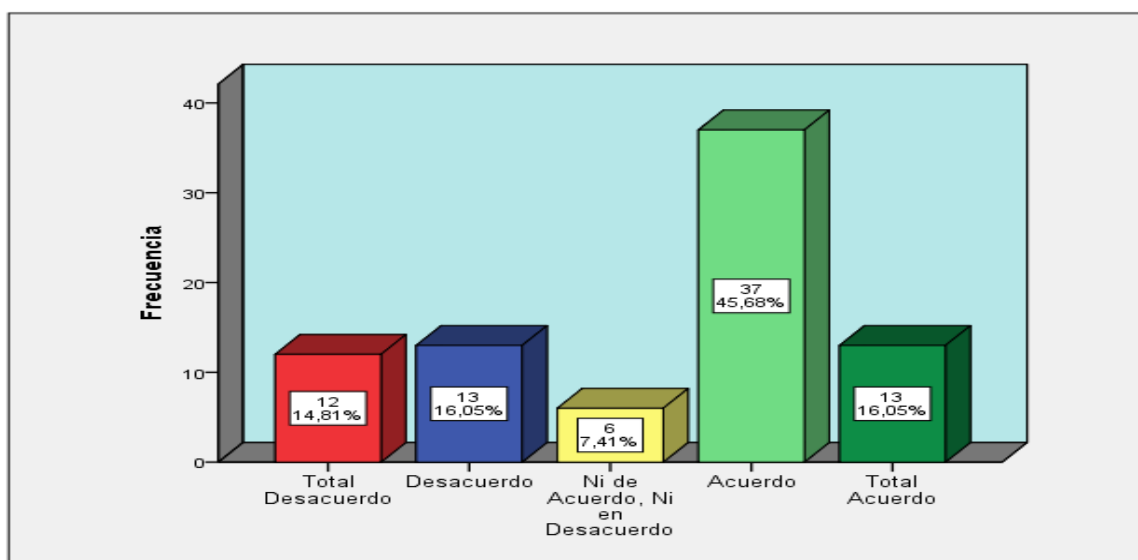
Con respecto a la pregunta el 60.49% más el 19.75% afirmó que recibió financiamiento de los bancos y entidades financieras, lo que corresponde que los micro y pequeños empresarios para mantener su negocio recurren a entidades financieras a solicitar un préstamo y el 13.58% más el 4.94% afirmaron que se mantienen con capital propio generado por el negocio.

**Tabla 10:** Tabla de Frecuencia de ítem 2

		<b>El negocio a su cargo recibió algún financiamiento de Cajas Municipales</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total Desacuerdo	12	14,8	14,8	14,8
	Desacuerdo	13	16,0	16,0	30,9
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	6	7,4	7,4	38,3
	Acuerdo	37	45,7	45,7	84,0
	Total Acuerdo	13	16,0	16,0	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente:* elaborado en base a los resultados de SPSS 22

**El negocio a su cargo recibió algún financiamiento de Cajas Municipales**



**Figura N° 2:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 2

*Fuente:* elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta

**Interpretación:**

Con respecto a la pregunta el 45.68% más el 16.05% afirmaron que recibieron financiamiento de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, y el 16.05% más el 14.81% indicó que no recurren a dichas entidades.

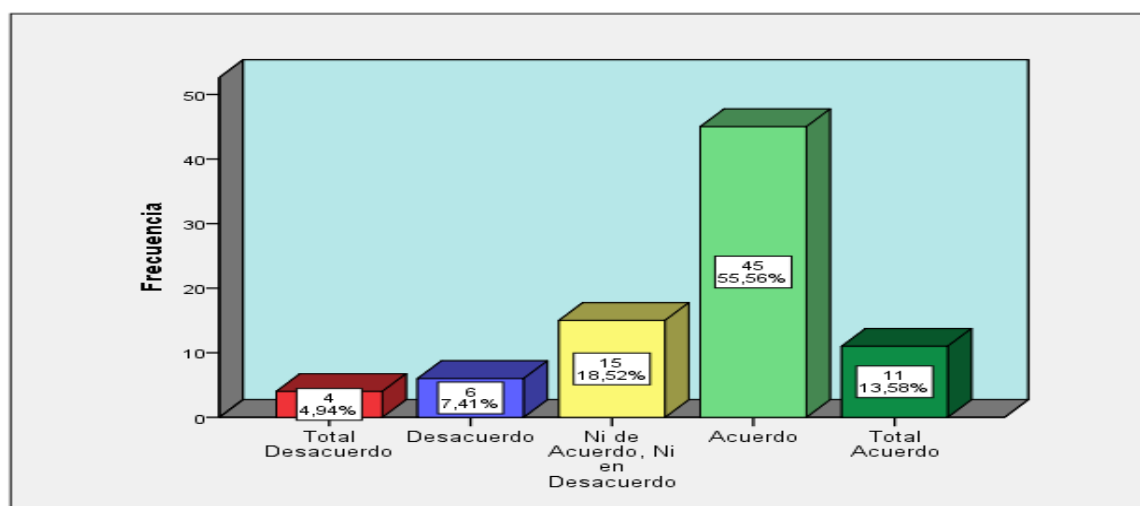
**Tabla 11:** Tabla de Frecuencia de ítem 3

**Considera que la empresa a su cargo cumple con los requisitos solicitados por las entidades financieras**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total Desacuerdo	4	4,9	4,9	4,9
	Desacuerdo	6	7,4	7,4	12,3
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	15	18,5	18,5	30,9
	Acuerdo	45	55,6	55,6	86,4
	Total Acuerdo	11	13,6	13,6	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente:* elaborado en base a los resultados de SPSS 22

**Considera que la empresa a su cargo cumple con los requisitos solicitados por las entidades financieras**



**Figura N° 3:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 3

*Fuente:* elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta

**Interpretación:**

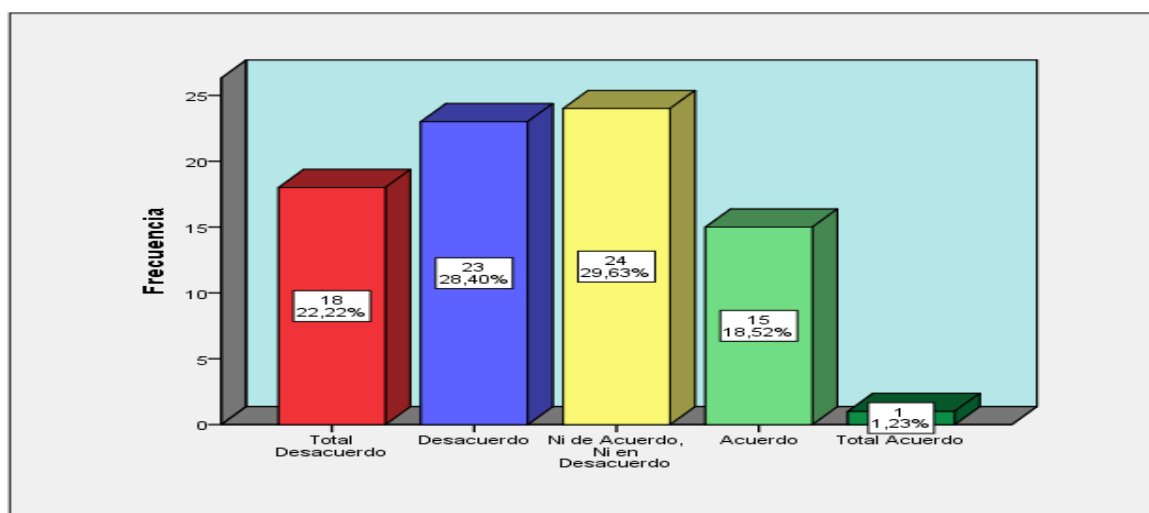
Con respecto a la pregunta el 55.56% más el 13.58% afirmó que si cumplen con los requisitos y documentaciones necesarias para solicitar un préstamo y/o financiamiento por parte de las entidades bancarias y financieras, lo que indica que cada vez las micro empresas son más formales.

**Tabla 12:** Tabla de Frecuencia de ítem 4

		<b>El negocio a su cargo recibió financiamiento de alguna ONG</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total Desacuerdo	18	22,2	22,2	22,2
	Desacuerdo	23	28,4	28,4	50,6
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	24	29,6	29,6	80,2
	Acuerdo	15	18,5	18,5	98,8
	Total Acuerdo	1	1,2	1,2	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**El negocio a su cargo recibió financiamiento de alguna ONG**



**Figura N° 4:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 4

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

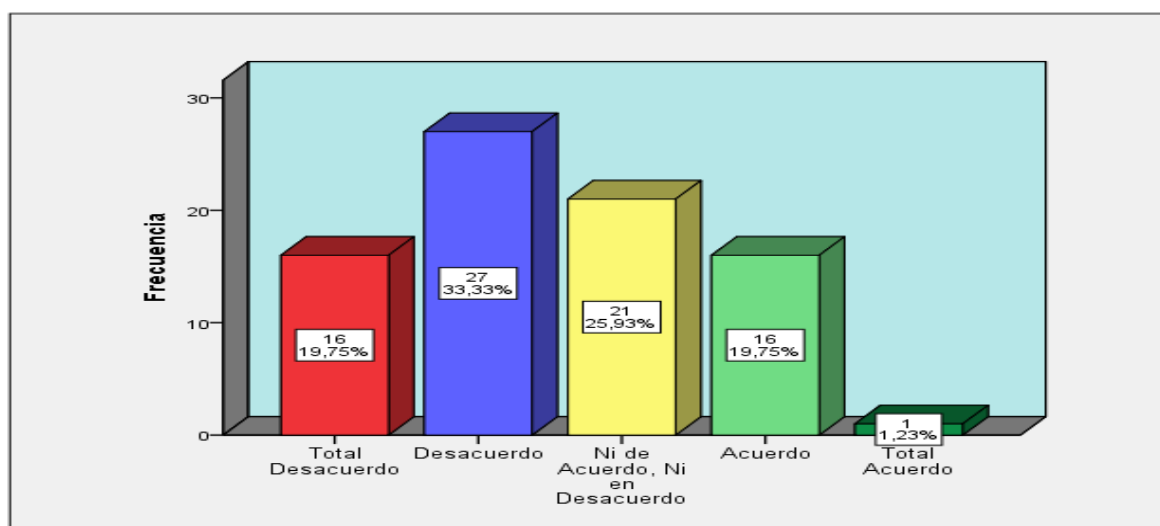
Con respecto a la pregunta hay una gran confusión por parte de los micro empresarios, no conocen ONGs que brinden el apoyo para financiar sus negocios, lo que en suma el 80.25% afirmó que no recibió financiamiento de alguna ONG. Y existe una insignificante suma del 19.75% que si recibió financiamiento de aquella.

**Tabla 13:** Tabla de Frecuencia de ítem 5

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total Desacuerdo	16	19,8	19,8	19,8
	Desacuerdo	27	33,3	33,3	53,1
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	21	25,9	25,9	79,0
	Acuerdo	16	19,8	19,8	98,8
	Total Acuerdo	1	1,2	1,2	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

### Recibe algún asesoramiento de la Cámara de Comercio para un financiamiento



**Figura N° 5:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 5

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

#### **Interpretación:**

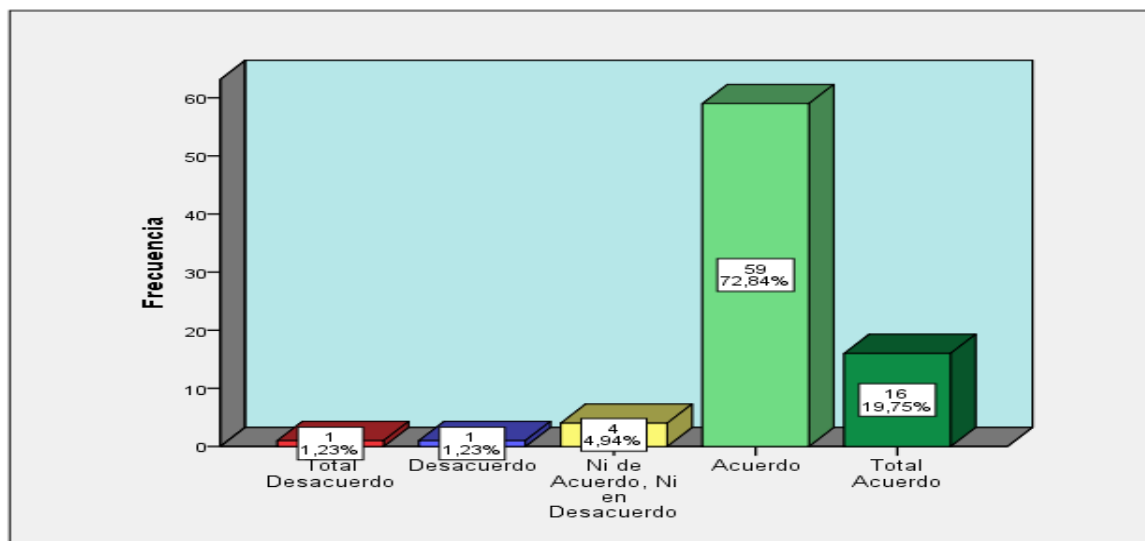
Con respecto a la pregunta los micro empresarios afirmaron que **no** reciben asesoramiento por parte de la cámara de comercio confirmándolo en una suma del 79.01% y el 20.98% afirmó que si recibe asesoramiento de aquella.

**Tabla 14:** Tabla de Frecuencia de ítem 6

		<b>Recurre usted a prestamistas para financiar su negocio</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total Desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
	Desacuerdo	1	1,2	1,2	2,5
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	4	4,9	4,9	7,4
	Acuerdo	59	72,8	72,8	80,2
	Total Acuerdo	16	19,8	19,8	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Recurre usted a prestamistas para financiar su negocio**



**Figura N° 6:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 6

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

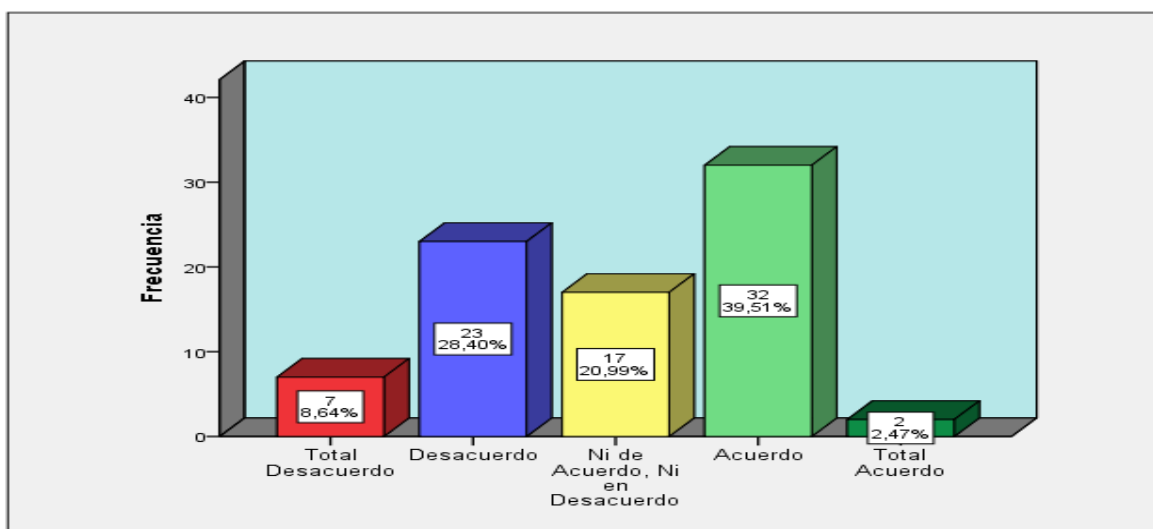
En esta pregunta el 92.59% afirmó que **si** recurre a prestamistas para financiar sus negocios lo que corresponde la gran mayoría de micro empresarios no cuentan con recursos propios para mantener sus negocios y solo el 7.40% afirmó que no recurre a prestamistas.

**Tabla 15:** Tabla de Frecuencia de ítem 7

		<b>Su negocio recibió financiamiento por medio de Juntas</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total Desacuerdo	7	8,6	8,6	8,6
	Desacuerdo	23	28,4	28,4	37,0
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	17	21,0	21,0	58,0
	Acuerdo	32	39,5	39,5	97,5
	Total Acuerdo	2	2,5	2,5	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Su negocio recibió financiamiento por medio de Juntas**



**Figura N° 7:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 7

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

Con respecto a la pregunta el 41.98% afirmó que recibe financiamiento por medio de juntas y el 58.02% indicó que no lo hace, lo que corresponde que los micro empresarios prefieren a entidades formales para adquirir un financiamiento.

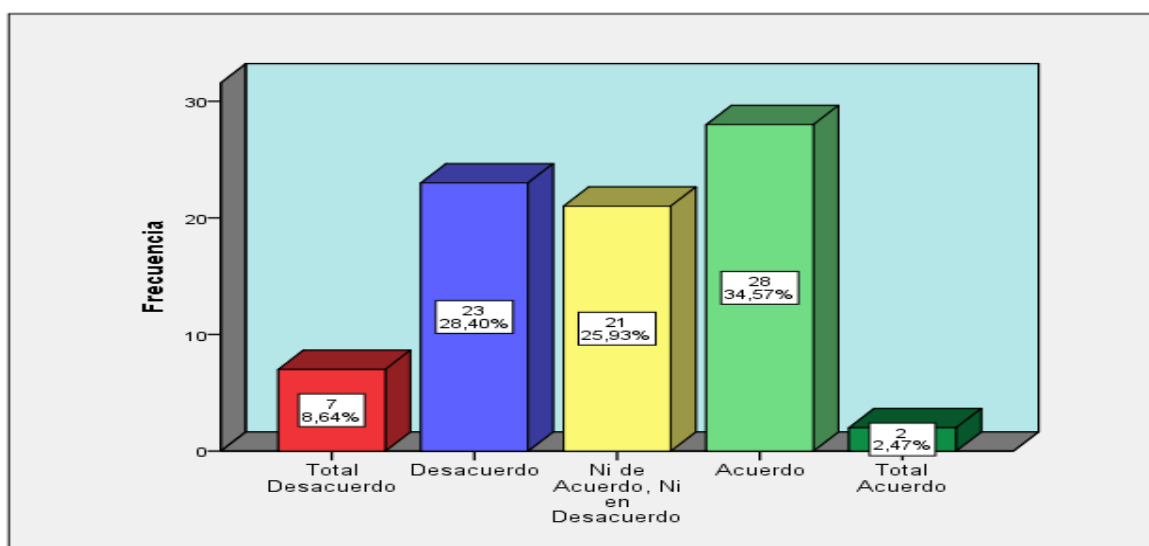


**Tabla 16:** Tabla de Frecuencia de ítem 8

		<b>Su negocio necesito de algún financiamiento de panderos</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total Desacuerdo	7	8,6	8,6	8,6
	Desacuerdo	23	28,4	28,4	37,0
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	21	25,9	25,9	63,0
	Acuerdo	28	34,6	34,6	97,5
	Total Acuerdo	2	2,5	2,5	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Su negocio necesito de algún financiamiento de panderos**



**Figura N° 8:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 8

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

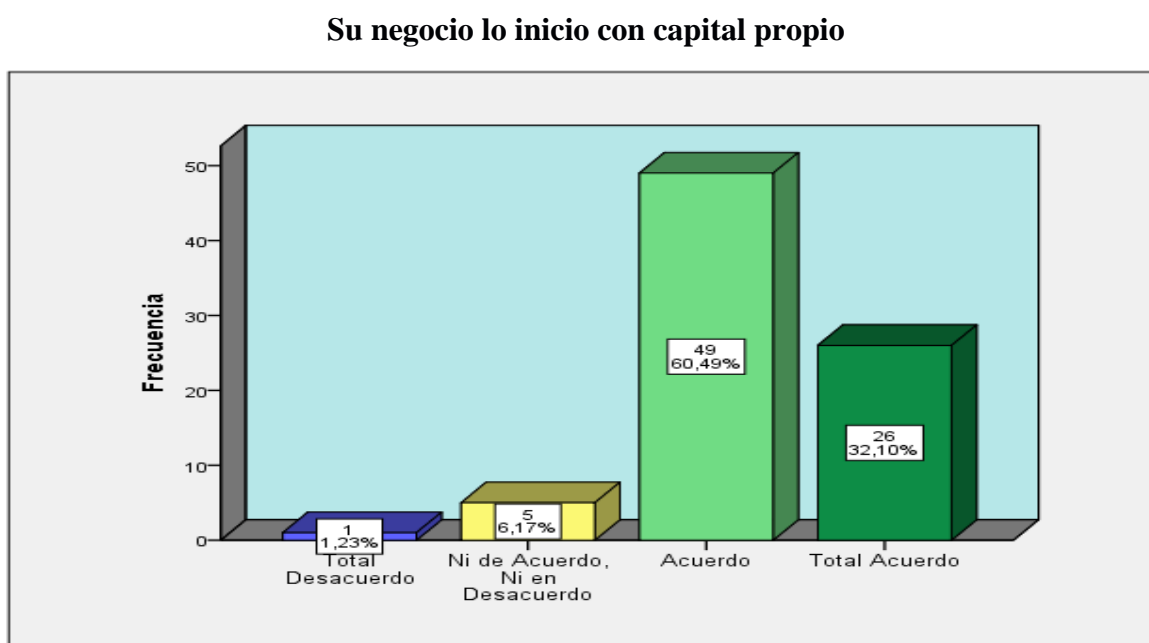
**Interpretación:**

En la figura se observa que 37.04% recibió financiamiento por medio de panderos para sus negocios ya que son los más habituales hoy en día en el mercado del financiamiento por su profesionalismo y condición económica del pandero; por otro lado el 62.96% indicó que no recurre a ellos y prefieren una entidad bancaria y formal.

**Tabla 17:** Tabla de Frecuencia de ítem 9

		<b>Su negocio lo inicio con capital propio</b>			
				Porcentaje	Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Total Desacuerdo	1	1,2	1,2	1,2
	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	5	6,2	6,2	7,4
	Acuerdo	49	60,5	60,5	67,9
	Total Acuerdo	26	32,1	32,1	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*



**Figura N° 9:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 9

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

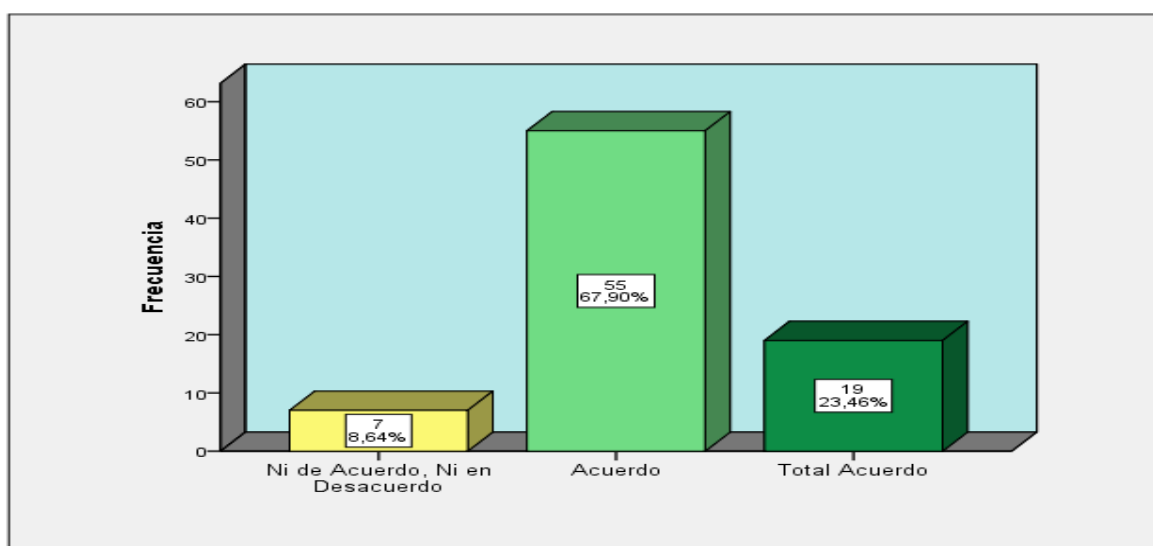
En la figura observamos que el 92.59% de los micro y pequeños empresarios iniciaron sus negocios con capital propio, ahorraron durante un determinado tiempo y decidieron poner un negocio o pequeña empresa; por el contrario el 7.4% indicó que no contaban con capital propio para iniciar su negocio.

**Tabla 18:** Tabla de Frecuencia de ítem 10

		<b>Considera usted que inicio su negocio por necesidad económica</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	7	8,6	8,6	8,6
	Acuerdo	55	67,9	67,9	76,5
	Total Acuerdo	19	23,5	23,5	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Considera usted que inicio su negocio por necesidad económica**



**Figura N° 10:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 10

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

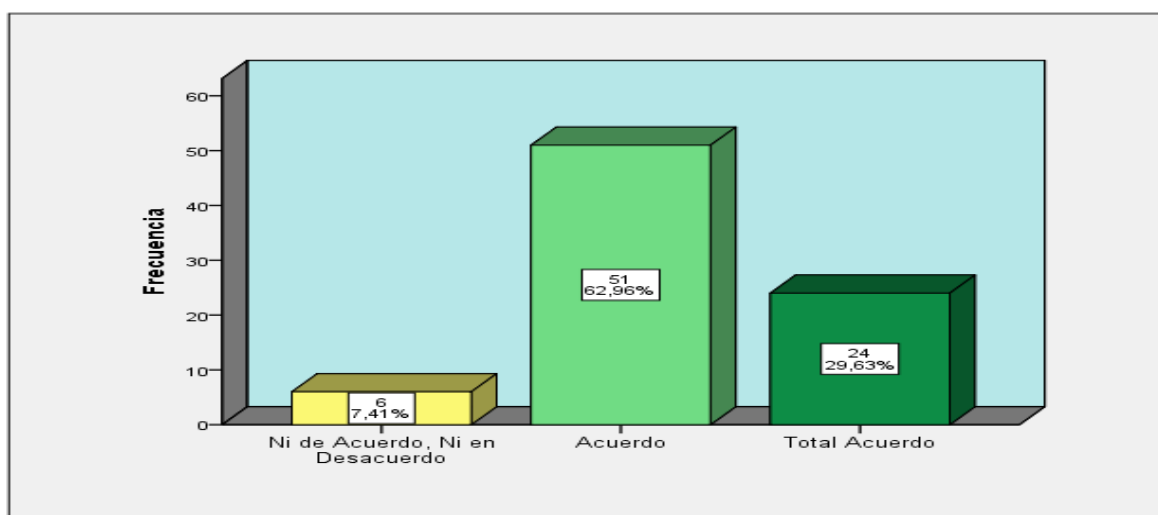
Con respecto a la pregunta con gran totalidad el 91.36% de los micro y pequeños empresarios indicaron que iniciaron su negocio y/o pequeña empresa por necesidad económica y tan solo el 8.64% indicó que lo hizo por otro motivo personal y profesionalmente.

**Tabla 19:** Tabla de Frecuencia de ítem 11

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	6	7,4	7,4	7,4
	Acuerdo	51	63,0	63,0	70,4
	Total Acuerdo	24	29,6	29,6	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Considera usted que inicio su negocio por independizarse económicamente**



**Figura N° 11:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 11

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

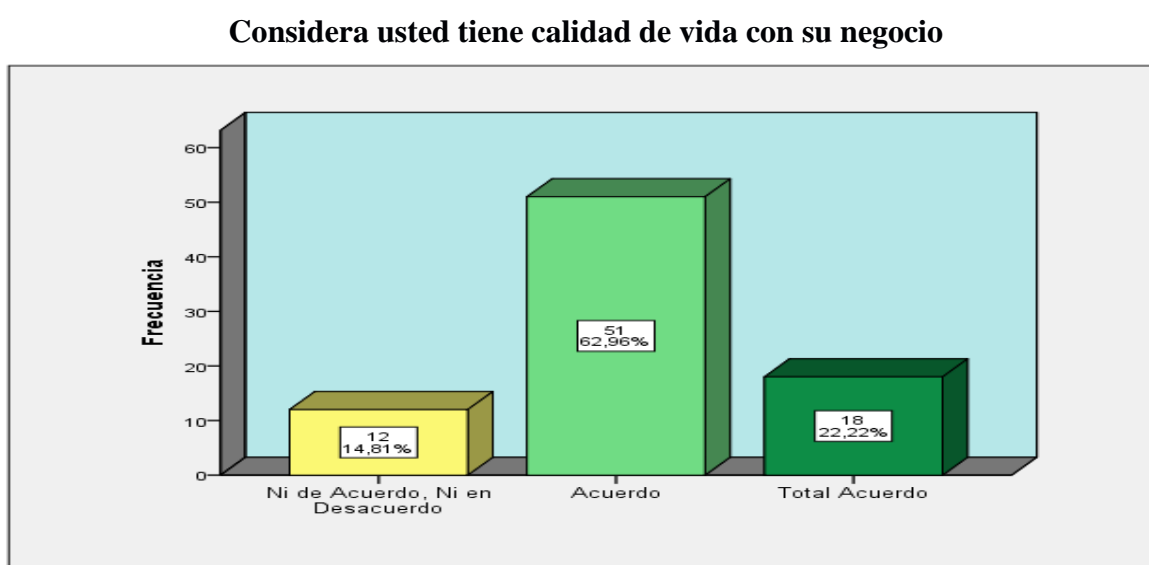
**Interpretación:**

En la figura se observa que el 92.59% de los micro y pequeños empresarios iniciaron su negocio para independizarse económicamente y no estén dependiendo de un trabajo remunerado con un valor fijo; y el 7.41% indicó que no está en acuerdo ni en desacuerdo de independizarse económicamente ya que solo continuaron con el negocio de sus familiares antepasados.

**Tabla 20:** Tabla de Frecuencia de ítem 12

		<b>Considera usted tiene calidad de vida con su negocio</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	12	14,8	14,8	14,8
	Acuerdo	51	63,0	63,0	77,8
	Total Acuerdo	18	22,2	22,2	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*



**Figura N° 12:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 12

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

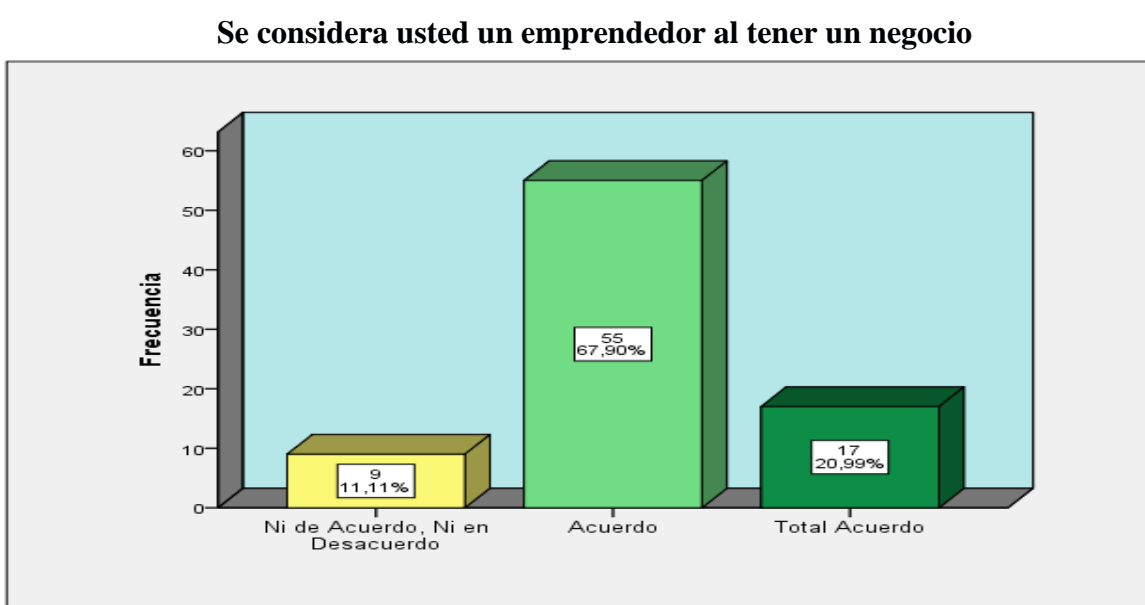
**Interpretación:**

Con respecto a la pregunta el 85.18% afirmó que su calidad de vida ha mejorado en los últimos años con su negocio que iniciaron, por otro lado el 14.81% de los micro y pequeños empresarios indicaron que se mantienen en el mismo ritmo de vida de siempre.

**Tabla 21:** Tabla de Frecuencia de ítem 13

		<b>Se considera usted un emprendedor al tener un negocio</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	9	11,1	11,1	11,1
	Acuerdo	55	67,9	67,9	79,0
	Total Acuerdo	17	21,0	21,0	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*



**Figura N° 13:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 13

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

En la figura se observa que el 88.89% de los micro y pequeños empresarios afirmaron que se consideran emprendedores al haber creado un negocio o pequeña empresa lo que los motiva seguir compitiendo en el mercado; en tanto el 11.11% afirmó que no se consideran emprendedores.

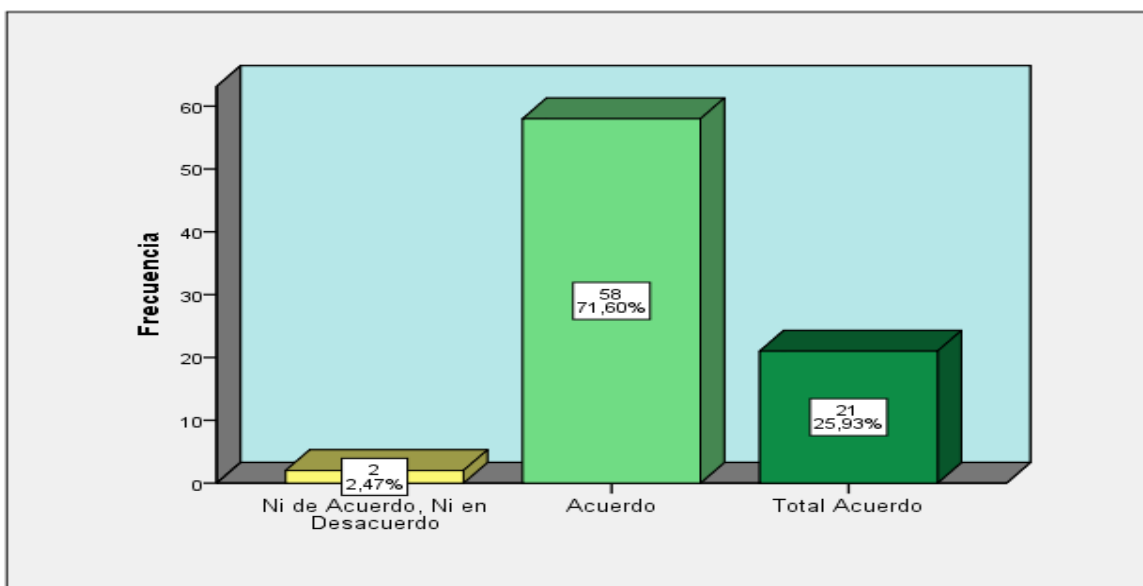
**Tabla 22:** Tabla de Frecuencia de ítem 14

**Considera usted que el tiempo que emplea en su negocio le será beneficioso económicamente**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	2	2,5	2,5	2,5
	Acuerdo	58	71,6	71,6	74,1
	Total Acuerdo	21	25,9	25,9	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Considera usted que el tiempo que emplea en su negocio le será beneficioso económicamente**



**Figura N° 14:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 14

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

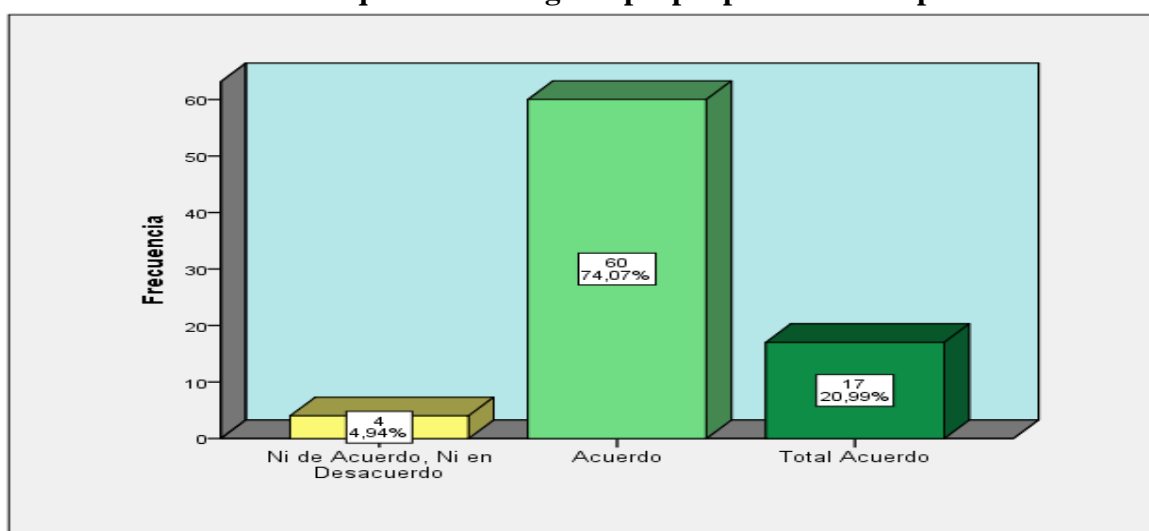
Con respecto a la pregunta los micro y pequeños empresarios afirmaron que dedican mucho tiempo a sus negocios lo que en criterio los beneficia económicamente con los resultados obtenidos con un total del 97.53% y el 2.47% indicó que se mantienen constantes en el mercado sin ningún sacrificio de tiempo.

**Tabla 23:** Tabla de Frecuencia de ítem 15

		<b>Considera usted que creó su negocio propio para no ser dependiente</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	4	4,9	4,9	4,9
	Acuerdo	60	74,1	74,1	79,0
	Total Acuerdo	17	21,0	21,0	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Considera usted que creó su negocio propio para no ser dependiente**



**Figura N° 15:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 15

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

En esta figura se observa que el 95.06% indicó que creó su negocio propio para no estar dependiendo de un sueldo fijo en el mercado y decidieron iniciar su negocio para generar ingresos propios y el 4.94% indicó que continuo el negocio de familiares.

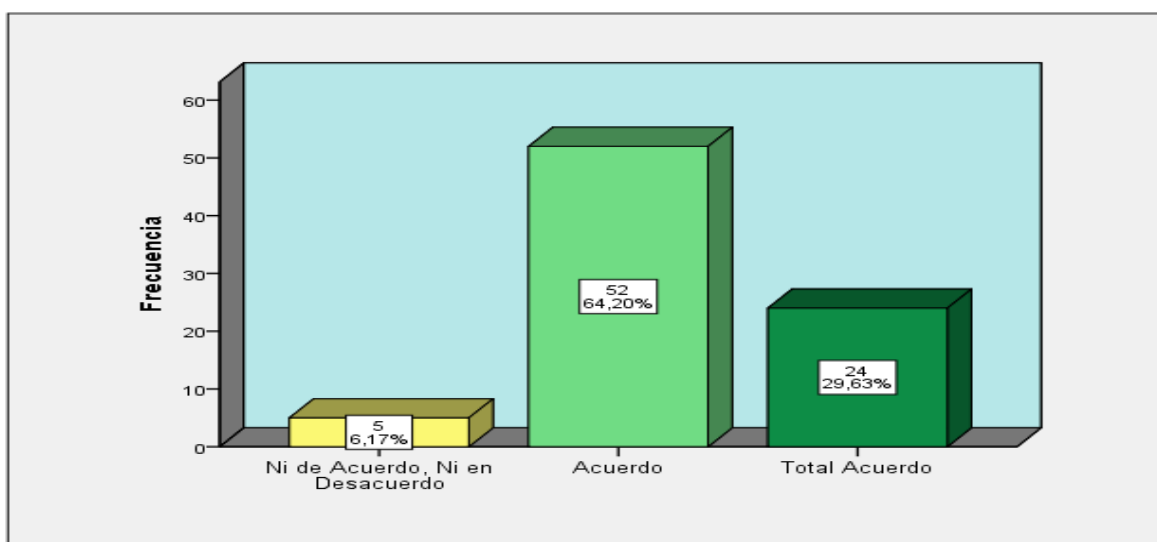


**Tabla 24:** Tabla de Frecuencia de ítem 16

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	5	6,2	6,2	6,2
	Acuerdo	52	64,2	64,2	70,4
	Total Acuerdo	24	29,6	29,6	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Considera usted que le da todo su esfuerzo y sacrificio al manejo de su negocio**



**Figura N° 16:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 16

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

Con respecto a la pregunta los micro y pequeños empresarios afirmaron que le dan todo su esfuerzo y sacrificio al manejo de sus negocios con el fin de tener mejores ingresos y satisfacer a sus clientes con un resultado de 93.83% y el 6.17% indicó que lo manejan de forma regular por falta de compromiso hacia su negocio.

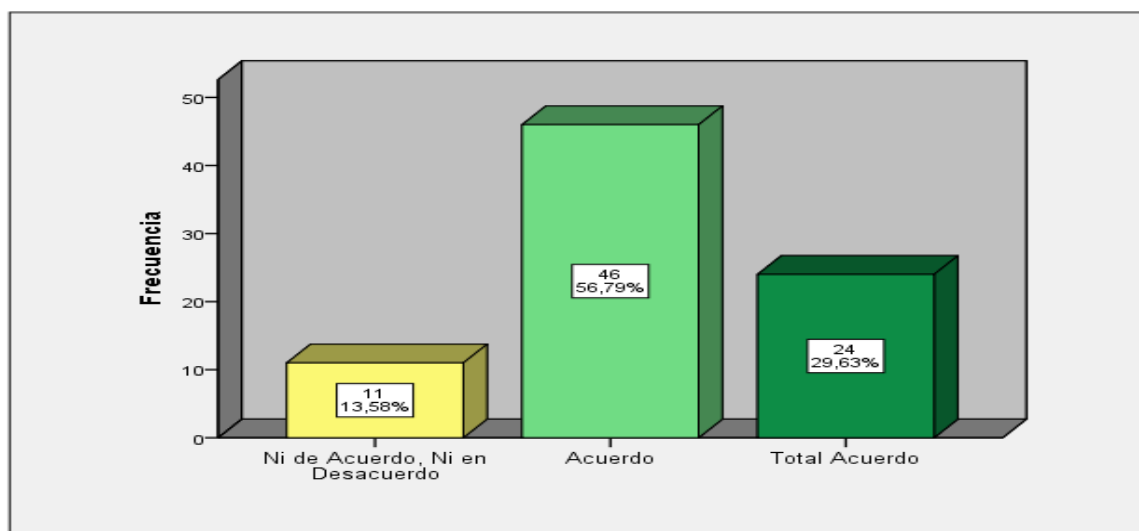
**Tabla 25:** Tabla de Frecuencia de ítem 17

**Considera usted que la dedicación plena en su negocio asegura el crecimiento sostenible**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	11	13,6	13,6	13,6
	Acuerdo	46	56,8	56,8	70,4
	Total Acuerdo	24	29,6	29,6	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Considera usted que la dedicación plena en su negocio asegura el crecimiento sostenible**



**Figura N° 17:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 17

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

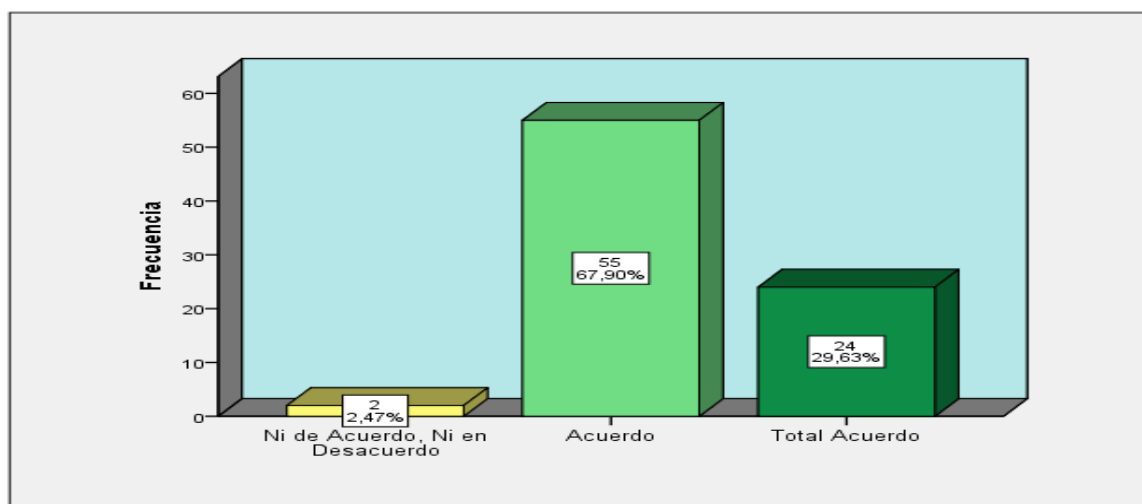
Con respecto a la pregunta el 89.42% de los micro y pequeños empresarios afirmaron que con la dedicación plena hacia su negocio aseguran el crecimiento sostenible en el país lo que hace que el Perú se desarrolle con respecto a la economía; por otro lado el 13.58% indicó que el crecimiento sostenible en el país no es muy bueno.

**Tabla 26;** Tabla de Frecuencia de ítem 18

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	2	2,5	2,5	2,5
	Acuerdo	55	67,9	67,9	70,4
	Total Acuerdo	24	29,6	29,6	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

### Considera usted que sus expectativas y sus sueños harán prosperar el negocio



**Figura N° 18:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 18

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

#### **Interpretación:**

En la figura se observa que el 97.53% de los micro y pequeños empresarios afirmaron que tienen muchas expectativas en el crecimiento de su negocio y por ende cumplir sus sueños les hará prosperar su negocio y prosperar personalmente y contribuir en el bienestar de las personas; y el 2.47% indicó que sus expectativas y sueños no pueden cumplirlas para hacer prosperar su negocio.

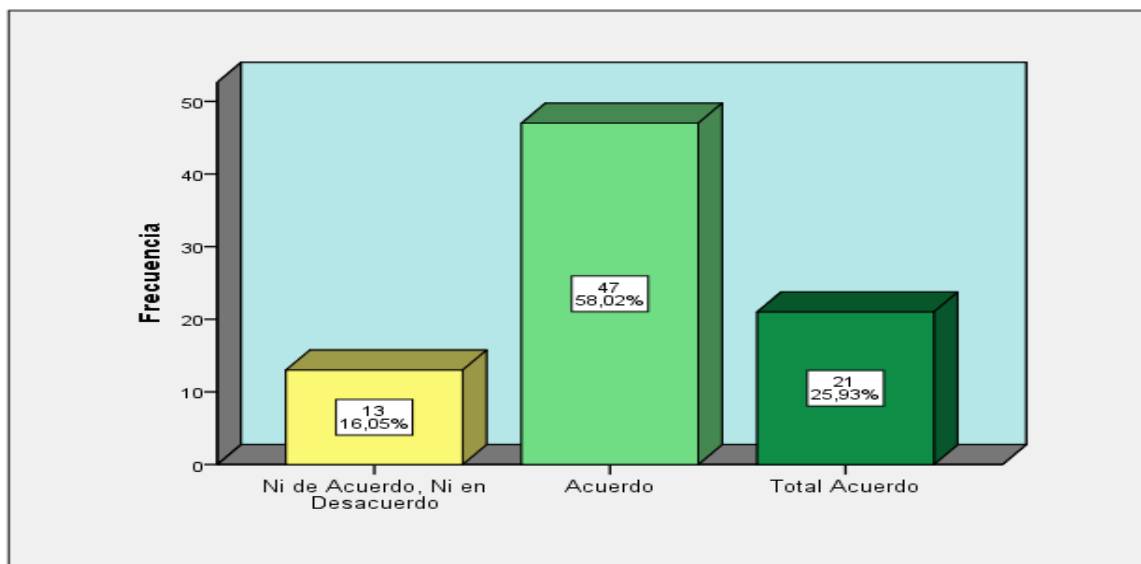
**Tabla 27:** Tabla de Frecuencia de ítem 19

**Considera usted que con la implementación de su negocio será reconocido por la sociedad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	13	16,0	16,0	16,0
	Acuerdo	47	58,0	58,0	74,1
	Total Acuerdo	21	25,9	25,9	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

**Considera usted que con la implementación de su negocio será reconocido por la sociedad**



**Figura N° 19:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 19

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

**Interpretación:**

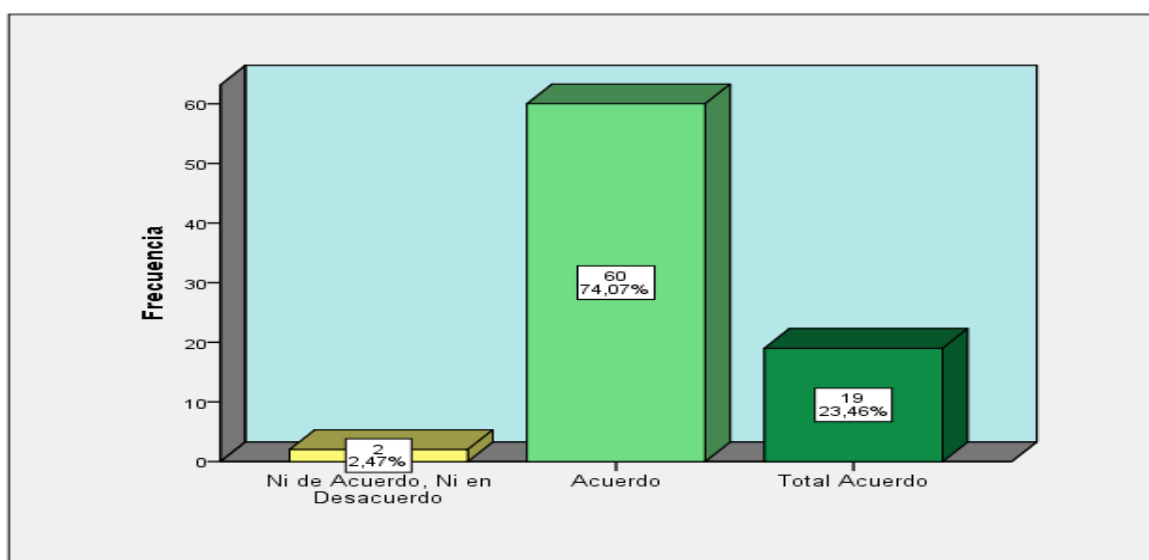
Con respecto a la pregunta el 83.95% indicó que trabajando arduamente en el desarrollo de su negocio será reconocido en el mercado y la sociedad, ganándose un nombre en la mente de sus consumidores; y el 16.05% afirmó que posiblemente sean reconocidos y recordados con el transcurrir de los años.

**Tabla 28:** Tabla de Frecuencia de ítem 20

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de Acuerdo, Ni en Desacuerdo	2	2,5	2,5	2,5
	Acuerdo	60	74,1	74,1	76,5
	Total Acuerdo	19	23,5	23,5	100,0
	Total	81	100,0	100,0	

*Fuente: elaborado en base a los resultados de SPSS 22*

### Considera usted que su negocio dará empleo para mantener a muchas familias



**Figura N° 20:** Grafico de Tabla de Frecuencia de ítem 20

*Fuente: elaboración propia en base al procedimiento de la encuesta*

#### **Interpretación:**

Con respecto a la pregunta se observa que el 97,53% de los micro y pequeños empresarios afirmaron que su negocio y/o empresa da empleo a muchas personas para que puedan mantener a sus familias y así ayudan con la sostenibilidad de la sociedad, mientras tanto el 2,47% indicó que trabajan sin ningún personal exterior más que su propia presencia.

### 3.2. PRUEBA DE NORMALIDAD.

En la prueba de normalidad se aplicó la estadística de Kolmogorov - Smirnov a una muestra de 81 propietarios de negocios y empresas.

**Tabla 29: Prueba de Kolmogorov – Smirnov para una encuesta**

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
FINANCIAMIENTO	,404	81	,000	,710	81	,000
GENERACIÓN DE NEGOCIO	,372	81	,000	,722	81	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

*Fuente: Elaboración propia.*

**Interpretación:**  $p\text{-valor} = 0.000 < \alpha=0.05$ , con un 95% de confianza, por lo tanto, se admite la hipótesis alterna y se niega la hipótesis nula, el financiamiento tiene una relación significativa con la generación de negocio. en la tabla 28, se muestra el resultado de la prueba de Kolmogorov – Smirnov, de lo cual se deduce que la distribución de los datos recolectados no es normal, obteniéndose entonces un valor de significancia de 0.000 para ambas variables, que es menor a 0.05, por lo tanto, se usó la estadística de Rho de Spearman.

### 3.3. PRUEBA DE HIPÓTESIS

Según Bernal (2010) “el estudio de correlación y regresión es un procedimiento detallado usado para deducir el grado y la vinculación entre las variables” (p. 216).

**Tabla 30: Niveles de correlación dependiendo el coeficiente Rho.**

RANGO	RELACIÓN
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

*Fuente: Elaboración propia, basada en Hernández Sampieri & Fernández Collado, 1998.*

Se obtuvo para la contrastación de hipótesis lo siguiente:

### Hipótesis General

**HA:** El financiamiento tiene relación con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, distrito de Surco, 2018.

**H0:** El financiamiento no tiene relación con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, distrito de Surco, 2018.

Tabla 31: *Correlación del Financiamiento y Generación de Negocio.*

Correlaciones			FINANCIAMIENTO	GENERACION DE NEGOCIO
Rho de Spearman	FINANCIAMIENTO	Coeficiente de correlación	1,000	,511**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	81	81
	GENERACION DE NEGOCIO	Coeficiente de correlación	,511**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	81	81

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:** Se encontró una correlación positiva considerable, entre el Financiamiento y la Generación de Negocio ( $r_s = 0.511$ ,  $p < 0.05$ ). El nivel de significancia es de (0.000) es menor a 0.01, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

**Hipótesis específica 1:**

**HA:** El financiamiento informal tiene relación con la generación del negocio en el distrito de Surco.

**H0:** El financiamiento informal no tiene relación con la generación del negocio en el distrito de Surco.

*Tabla 32: Correlación Financiamiento Informal y Generación de Negocio.*

		<b>Correlaciones</b>		
			FINANCIAMIENTO INFORML	GENERACION DE NEGOCIO
Rho de Spearman	FINANCIAMIENTO INFORML	Coeficiente de correlación	1,000	,298**
		Sig. (bilateral)	.	,007
		N	81	81
	GENERACION DE NEGOCIO	Coeficiente de correlación	,298**	1,000
		Sig. (bilateral)	,007	.
		N	81	81

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:** Se encontró una correlación positiva media, entre el Financiamiento Informal y la Generación de Negocio ( $r_s = 0.298$ ,  $p < 0.05$ ). El nivel de significancia es de (0.007) es menor a 0.01 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

**Hipótesis específica 2**

**HA:** El tipo de financiamiento tiene relación con la generación del negocio en el distrito de Surco.

**H0:** El tipo de financiamiento no tiene relación con la generación del negocio en el distrito de Surco.



Tabla 33: Correlación Tipo de Financiamiento y Generación de Negocio.

<b>Correlaciones</b>			TIPO DE FINANCIAMIENTO	GENERACION DE NEGOCIO
Rho de Spearman	TIPO DE FINANCIAMIENTO	Coeficiente de correlación	1,000	,541**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	81	81
	GENERACION DE NEGOCIO	Coeficiente de correlación	,541**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	81	81

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:** Se encontró una correlación positiva considerable, entre el Tipo de Financiamiento y la Generación de Negocio ( $r_s = 0.541$ ,  $p < 0.05$ ). El nivel de significancia es de (0.00) es menor a 0.01 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

#### **IV. DISCUSIÓN.**

Esta investigación tuvo como objetivo determinar la relación del financiamiento con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, distrito de Surco, 2018. Para ello fue necesario aplicar encuestas a 81 empresarios del sector comercio del distrito de Surco, lo cual permitió conocer muy de cerca las circunstancias de cada micro y pequeña empresa, medidas por sus dimensiones de entidades formales, entidades semiformales, entidades informales, necesidad, libertad, pasión y trascendencia.

Con todo ello y junto a datos obtenidos del mismo entorno, se discutió lo siguiente:

Durante la realización del proyecto de investigación se logró determinar cómo el sistema financiero crediticio tiene relación en la generación de un negocio en el distrito de Surco:

Según la tesis de Kong y Moreno (2014), titulada “La influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012”, manifiesta que las fuentes de financiamiento han influido de manera positiva en el desarrollo de las Mypes en el distrito de San José, todo gracias a que dichas fuentes de financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, la entidad financiera que tuvo mayor aceptación y preferencia fue las entidades financieras formales (Mi banco).

En el proyecto de investigación realizado se obtuvo como resultado que las entidades financieras formales son de mucha ayuda para la mantención de los negocios y/o empresas ya que al adquirir un financiamiento les permite resolver varios pendientes en su negocio como pagos a proveedores, pagos al personal, pago de servicios, etc., y la entidad que tuvo mayor preferencia para los micro y pequeños empresarios fueron las Entidades Formales (bancos y financieras con un 80.24% de manifestación por parte de los negocios, y cajas municipales de ahorro y crédito 61.73% que manifestaron que recibieron financiamiento de aquellas).

El 69.14% de los propietarios de los negocios manifestaron que cumplen con los requisitos solicitados por las entidades financieras para la adquisición de un financiamiento en los diferentes bancos y financieras del distrito de Surco y Lima.

El autor Hernández A. (2008), manifiesta que las empresas ya sean públicas o privadas para llevar a cabo sus labores requieren siempre de dinero, ya sea para poner en marcha sus actividades actuales o ampliarlas, y para dar inicio a sus nuevos proyectos que tengan que

impliquen inversión. Según la tabla 18 y el gráfico 9, nuestros resultados obtenidos con referencia sobre la creación y/o inicio del negocio con capital propio el 92.59% manifestó que inició con capital propio. Esto nos da a entender que para iniciar un negocio ya sea de cualquier actividad económica se debe tener la facilidad de utilizar dinero ahorrado y de la mano con ello un préstamo con cualquier entidad financiera.

El autor Villar (2016), en su tesis titulada “Fuentes de financiamiento y el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015” de la Universidad de Huánuco menciona que al evaluar el desarrollo de las Mypes del Distrito de Huánuco en el año 2015, se muestra que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido.

En el proyecto de investigación realizado a los negocios en el distrito de Surco en su totalidad los micro y pequeños empresarios indicaron que iniciaron sus negocios por necesidad y independizarse económicamente. En la tabla 19, gráfico 10, el 91.36% de los propietarios de los negocios inicio su negocio por necesidad económica, cabe resaltar que con la ayuda de un financiamiento esto le permite mantenerse en el mercado, en lo general un propietario al adquirir un financiamiento, esto le otorga el poder de crear y mejorar su negocio para así poder contribuir en el desarrollo de las Mypes en el sector comercial.

En la tabla 20, gráfico 11, el 92.59% de los propietarios manifestó que iniciaron un negocio por independizarse económicamente, permitiéndoles incrementar su rentabilidad y mejorándole su calidad de vida (tabla 21, gráfico 12, con un 85.15%).

## V. CONCLUSIONES.

El presente proyecto de investigación, tuvo como población a 81 propietarios de negocios y empresas del distrito de Surco. Y se llegó a las siguientes conclusiones:

**Primera:** Se concluye que existe relación entre el financiamiento y la generación de negocio; debido a la regla de decisión donde se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alternativa porque la significancia encontrada de 0.000 es menor a la significancia de trabajo de 0.01. Además se determinó mediante la prueba de Rho de Spearman un coeficiente de 0.511 confirmando que existe una correlación positiva considerable entre las variables.

**Segunda:** Se concluye que existe relación entre el financiamiento informal y la generación de negocio; debido a la regla de decisión donde se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alternativa porque la significancia encontrada de 0.007 es menor a la significancia de trabajo de 0.01. Además se determinó mediante la prueba de Rho de Spearman un coeficiente de 0.298 confirmando que existe una correlación positiva media entre las variables financiamiento informal y generación de negocio.

**Tercera:** Se concluye que existe relación entre el tipo de financiamiento y la generación de negocio; debido a la regla de decisión donde se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alternativa porque la significancia encontrada de 0.000 es menor a la significancia de trabajo de 0.01. Además se determinó mediante la prueba de Rho de Spearman un coeficiente de 0.541 confirmando que existe una correlación positiva considerable entre las variables tipo de financiamiento y generación de negocio.

## **VI. RECOMENDACIONES.**

**Primera:** Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para los propietarios de negocios y pequeñas empresas, respaldadas por el Estado, representadas localmente por la municipalidad del Distrito de Surco, para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial y asesoramientos para obtener un buen financiamiento, tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios. Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas en el país.

**Segunda:** Proponer a las entidades financieras realizar un estudio para ver la finalidad del financiamiento y seguimiento al crédito que se le otorgue al negocio, con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, y así lograr resultados positivos tanto en el negocio y/o empresa como en la Entidad Financiera.

**Tercera:** En cuanto al negocio y/o pequeña empresa a medida que vaya creciendo se le abrirán nuevas opciones de financiamiento, por lo que se recomienda que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado formal para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil. Para ello es necesario que las negocios y/o pequeñas empresas no mezclen sus ingresos y gastos, que el mismo negocio genere el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir sus ganancias en el mismo, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo. También se debe considerar las diferentes fuentes informales que existen en el mercado ya que éstas han sabido incorporarse en el mercado favorablemente.

## VII. REFERENCIAS

- Agreda, D. (2016). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013. (Tesis de titulación). Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES\\_FINANCIAMIENTO\\_AGREDA\\_HUERTAS\\_DIANA\\_CECILIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alvarado, J, Portocarrero, F, Trivelli, C, Gonzáles, E, Galarza, F y Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1ra edición. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Amadeo, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresa. (Tesis de titulación). Recuperado de [http://catalogo.econo.unlp.edu.ar/meran/opac-detail.pl?id1=17430#.W\\_gfVFRKi00](http://catalogo.econo.unlp.edu.ar/meran/opac-detail.pl?id1=17430#.W_gfVFRKi00)
- Bastias, R. (2015). Apoyo financiero a la microempresa: los casos de fondo esperanza y banco estado. (Tesis de titulación). Recuperado de <http://bibliotecadigital.academia.cl/bitstream/handle/123456789/2677/TINGECO%20147.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bardales, G. (2017). El financiamiento de cajas municipales a las Mypes exportadoras de productos agroindustriales de Lima Metropolitana 2014 – 2016. (Tesis de titulación). Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3072/1/bardales\\_rg.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3072/1/bardales_rg.pdf)
- Bellido Sánchez, Pedro Alberto (1989). Administración financiera. (Primera edición). Lima, Editorial técnico científico. 568 p. Vol. I.
- Conger, L; Inga, P y Webb, R. (2009). El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú. Lima
- Gonzales, S. (2014). La gestión financiera y el acceso al financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. (Tesis de titulación). Colombia: Departamento de contabilidad y finanzas. Universidad Nacional de Colombia.
- Enríquez, Alejandra y Mariana Galindo (2015) “Empleo” en Serie de Estudios Económicos, Vol. 1, Agosto 2015. México DF: México. Recuperado en: [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508\\_mexicoemployment.pdf?m=1453](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoemployment.pdf?m=1453)

- Hernández, A. (2002). Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México: COPYRIGHT. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Hernández, A. (2002). Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México: COPYRIGHT. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Ixchop Ajtum, D. (2014) Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango. (Tesis de titulación). Recuperado de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Javier Alvarado, Felipe Portocarrero, Carolina Trivelli y otros (2001). El financiamiento informal en el Perú: lecciones desde tres sectores. Lima, IEP. Disponible en: [http://repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/541/2/alvarado\\_elfinanciamientoinformal.pdf](http://repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/541/2/alvarado_elfinanciamientoinformal.pdf)
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque. (Tesis de titulación). Recuperado de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)
- Laura rojas (2017). Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América latina. Artículo (primera edición) <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Matíz, F., & Naranjo, G. (2013). La financiación de nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda. Revista EAN, (70), 118-130.

- Peter Drucker: teoría de los negocios. Disponible en: <http://blog.elinsignia.com/2017/06/08/teoria-del-negocio-peter-druker/>
- ProInversión. (2007). MYPE pequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- Stevenson, Richard (1983). Fundamentos de finanzas. México. Disponibilidad: Ítems disponibles para préstamo: ADMINISTRACION [332/ S79/1983]
- Tello, L. (2014). Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micros y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. (Tesis de titulación). Recuperado de [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/760/tello\\_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- SUNAFIL. (2017). Régimen laboral especial de la Micro y pequeña empresa. Disponible en: <http://ucsp.edu.pe/wp-content/uploads/2017/04/PPT-RLE-MYPE-INPA.pdf>
- Villar (2016). Fuentes de financiamiento y el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015. (Tesis de titulación). Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/316740468/Fuentes-de-Financiamiento-y-El-Desarrollo-de-Una-Mype>
- Zenón Quispe, David León y Alex Contreras. (2009). El exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú. Microfinanzas. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-151/moneda-151-03.pdf>



## ANEXOS

### CUESTIONARIO

El objetivo de este cuestionario es recoger información con fines de investigación, agradezco por anticipado su colaboración.

**INSTRUCCIONES:** Lea con cuidado las preguntas y marque con una (X) la alternativa que usted considera válida en uno de los casilleros en blanco, teniendo en cuenta:

TOTAL DESACUERDO	DESACUERDO	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	ACUERDO	TOTAL ACUERDO
TD	D	I	A	TA

ITEM	PREGUNTA	VALORACIÓN				
		TD	D	I	A	TA
1	¿Su negocio recibió algún financiamiento de algún banco o financiera?					
2	¿El negocio a su cargo recibió algún financiamiento de Cajas Municipales?					
3	¿Considera que la empresa a su cargo cumple con los requisitos solicitados por las entidades financieras?					
4	¿El negocio a su cargo recibió financiamiento de alguna ONG?					
5	¿Recibe algún asesoramiento de la Cámara de Comercio para un financiamiento?					
6	¿Recurre usted a prestamistas para financiar su negocio?					
7	¿Su negocio recibió financiamiento por medio de Juntas?					
8	¿Su negocio necesito de algún financiamiento de panderos?					
9	¿Su negocio lo inicio con capital propio?					
10	¿Considera usted que inicio por necesidad económica?					
11	¿Considera usted que inicio su negocio por independizarse económicamente?					
12	¿Considera usted tiene calidad de vida con su negocio?					
13	¿Se considera usted un emprendedor al tener un negocio?					
14	¿Considera usted que el tiempo que emplea en su negocio le será beneficioso económicamente?					
15	¿Considera usted que creó su negocio propio para no ser dependiente?					
16	¿Considera usted que le da todo su esfuerzo y sacrificio al manejo de su negocio?					
17	¿Considera usted que la dedicación plena en su negocio asegura el crecimiento sostenible?					
18	¿Considera usted que sus expectativas y sus sueños harán prosperar el negocio?					
19	¿Considera usted que con la implementación de su negocio será reconocido por la sociedad?					
20	¿Considera usted que su negocio dará empleo para mantener a muchas familias?					

Fuente: El investigador.

Gracias por su colaboración

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TITULO:** El financiamiento y su relación con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, Surco, 2018.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
¿Cuál es la relación del financiamiento con la generación de negocios en la empresa Peru Global Projects, distrito de Surco, 2018?	GENERAL Determinar la relación del financiamiento con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project, distrito de Surco, 2018.	El financiamiento tiene relación con la generación de negocios en la empresa Peru Global Project, distrito de Surco, 2018.	VI:  Financiamiento	Aplicada	La población estará conformada por todos los negocios y/o empresas del distrito de Surco.	Encuesta	Programa estadístico SPSS, Alpha Crombach obteniendo como resultado 0,813 de confiabilidad.
	ESPECIFICAS Determinar la relación del financiamiento informal con la generación del negocio en el distrito de Surco.		VD:  Generación de negocio	<b>DISEÑO</b>		<b>INSTRUMENTO</b>	
	Determinar la relación del tipo de financiamiento con la generación del negocio en el distrito de Surco.		Es un diseño No experimental de corte transversal ya que solo observamos los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.	<b>MUESTRA</b>		Cuestionario (se realizo un cuestionario de 20 preguntas)	



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TÍTULO**

**EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIO EN LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECT, SURCO, 2018.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

PELTROCHE SOSA NILTON HERNÁN

**ASESOR:**

DR. COSTILLA CASTILLO PEDRO CONSTANTE

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

FINANZAS

LIMA - PERÚ

**Resumen de coincidencias**

**24 %**

2	repositorio.unsch.edu.pe	1 %
3	repositorio.unasam.edu.pe	1 %
4	repositorio.upao.edu.pe	1 %
5	www.oei.es	1 %
6	theibfr.com	1 %
7	repositorio.uncp.edu.pe	1 %
8	repositorio.uandina.edu.pe	1 %
9	repositorioacademico.edu.pe	1 %
10	www.bdigital.unal.edu.co	1 %
11	www.coursehero.com	1 %
12	repositorio.uigv.edu.pe	1 %
13	cybertesis.usmp.edu.pe	1 %

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIOS EN LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECTS, SURCO, 2018"

Apellidos y nombres del investigador: Nilton Hernán Peltroche Sosa

Apellidos y nombres del experto: DA. COSILIA CASILLAS PEDRAZ

ASPECTO POR EVALUAR

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO						
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS				
FINANCIAMIENTO	ENTIDADES FORMALES	BANCOS FINANCIERAS CAJAS MUNICIPALES	¿Su negocio recibió algún financiamiento de algún banco o financiera?	TA = Totalmente de Acuerdo A = Acuerdo I = Ni Acuerdo, Ni Desacuerdo D = En Desacuerdo TD = Totalmente en Desacuerdo	/						
			La empresa o negocio a su cargo recibió algún financiamiento de Cajas Municipales?								
	ENTIDADES SEMIFORMALES	ONG	¿Considera que la empresa a su cargo cumple con los requisitos solicitados por las entidades financieras?					/			
			¿El negocio a su cargo recibió algún financiamiento de alguna ONG?					/			
	ENTIDADES INFORMALES	CAMARA DE COMERCIO	¿Recibe algún asesoramiento de la Cámara de Comercio para un financiamiento?					/			
			PRESTAMISTAS					¿Su negocio recibió financiamiento por medio de Juntas o Panderos?	/		
								JUNTAS	¿Recurre Ud. a prestamistas para financiar su negocio?	/	
	NECESIDAD DE NEGOCIO	NECESIDAD	DINERO INDEPENDENCIA/ FINANCIERA CALIDAD DE VIDA					¿Su negocio lo inicio con capital propio? Para iniciar su negocio necesito del alguna fuente de financiamiento?	/		
								¿Considera usted que empezó su negocio por necesidad económica?	/		
								¿Considera usted que inicio su negocio por independizarse económicamente?	/		



**MATRIS DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS**

ASPECTOS POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO			
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS	
<b>FINANCIAMIENTO</b>	ENTIDADES FORMALES	BANCOS	¿Su negocio recibió algún financiamiento de algún banco o financiera?	<b>TA =</b> Totalmente de Acuerdo <b>A = De</b> Acuerdo <b>I = Ni de</b> Acuerdo, Ni Desacuerdo <b>D = En</b> Desacuerdo <b>TD =</b> Totalmente en Desacuerdo	/			
		FINANCIERAS	¿El negocio a su cargo recibió algún financiamiento de Cajas Municipales?		/			
		CAJAS MUNICIPALES	¿Considera usted que la empresa a su cargo cumple con los requisitos solicitados por las entidades financieras?		/			
	ENTIDADES SEMIFORMALES	ONG	¿El negocio a su cargo recibió financiamiento de alguna ONG?		/			
		CAMARA DE COMERCIO	¿Recibe algún asesoramiento de la Cámara de Comercio para un financiamiento?		/			
	ENTIDADES INFORMALES	PRESTAMISTAS	¿Recurre usted a prestamistas para financiar su negocio?		/			
		JUNTAS	¿Su negocio recibió financiamiento por medio de juntas?		/			
		PANDEROS	¿Su negocio necesitó de algún financiamiento de Panderos?		/			
						/		
						/		

Título de investigación: "EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIOS EN LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECTS, SURCO, 2018"

Apellidos y nombres del investigador: Nilton Hernán Peltroche Sosa

Apellidos y nombres del experto:

NECESIDAD		DINERO	¿Considera usted que inicio su negocio por necesidad económica?		
		INDEPENDENCIA FINANCIERA	¿Considera usted que inicio su negocio por independizarse económicamente?		
		CALIDAD DE VIDA	¿Considera usted que tiene calidad de vida con su negocio?		
		EMPRENDER	¿Se considera usted un emprendedor al tener un negocio?		
	LIBERTAD	LIBERTAD DE TIEMPO	¿Considera usted que el tiempo que emplea en su negocio le será beneficioso económicamente?		
		INDEPENDENCIA	¿Considera usted que creó su negocio propio para no ser dependiente?		
		ESFUERZO	¿Considera usted que le da todo su esfuerzo y sacrificio al manejo de su negocio?		
	PASIÓN	DEDICACIÓN	¿Considera usted que la dedicación plena en su negocio asegura el crecimiento sostenido?		
		PROSPERIDAD	¿Considera usted que sus expectativas y sus sueños harán prosperar su negocio?		
	TRASCENDER	POSTERIDAD	¿Considera usted que con la implementación de su negocio será reconocido por la sociedad?		
		FUENTE DE EMPLEO	¿Considera usted que su negocio dará empleo para mantener a muchas familias?		
			Fecha: / 13 JUN. 2018		

**GENERACIÓN DE NEGOCIO**

Firma del experto

Mgr. MARIO TORRES DE LA CRUZ  
 Nota: Las DUDICIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables



**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS  
Título de la investigación: "EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIOS EN LA EMPRESA PERU  
GLOBAL PROJECTS, SURCO, 2018"**

Apellidos y nombres del investigador: **Nilton Hernán Peltruche Sosa**

Apellidos y nombres del experto: *Dr. Victor David Arango*

ASPECTO POR EVALUAR			OPINIÓN DEL EXPERTO				
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
<b>FINANCIAMIENTO</b>	ENTIDADES FORMALES	BANCOS FINANCIERAS CAJAS MUNICIPALES	¿Su negocio recibió algún financiamiento de algún banco o financiera?	TA = Totalmente de Acuerdo A = Acuerdo I = Ni Acuerdo, Ni Desacuerdo D = En Desacuerdo TD = Totalmente en Desacuerdo	<input checked="" type="checkbox"/>		
			La empresa o negocio a su cargo recibió algún financiamiento de Cajas Municipales?		<input checked="" type="checkbox"/>		
	ENTIDADES SEMIFORMALES	ONG	¿Considera que la empresa a su cargo cumple con los requisitos solicitados por las entidades financieras?		<input checked="" type="checkbox"/>		
			¿El negocio a su cargo recibió algún financiamiento de alguna ONG?		<input checked="" type="checkbox"/>		
	ENTIDADES INFORMALES	CAMARA DE COMERCIO	¿Recibe algún asesoramiento de la Cámara de Comercio para un financiamiento?		<input checked="" type="checkbox"/>		
			¿Su negocio recibió financiamiento por medio de Juntas o Panderos?		<input checked="" type="checkbox"/>		
			¿Recurrir Ud. a prestamistas para financiar su negocio?		<input checked="" type="checkbox"/>		
	NECESIDAD	DINERO INDEPENDENCIA/ CALIDAD DE VIDA	¿Su negocio lo inicio con capital propio?		<input checked="" type="checkbox"/>		
			Para iniciar su negocio necesito del alguna fuente de financiamiento?		<input checked="" type="checkbox"/>		
	<b>GENERACIÓN DE NEGOCIO</b>	NECESIDAD	¿Considera usted que empezó su negocio por necesidad económica?		<input checked="" type="checkbox"/>		
¿Considera usted que inicio su negocio por independizarse económicamente?			<input checked="" type="checkbox"/>				





Yo, Pedro Constante Costilla Castillo docente de la Facultad Ciencias empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo Lima Los Olivos (precisar filial o sede), revisor(a) de la tesis titulada

"EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIO EN LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECT, SURCO, 2018" del (de la) estudiante Nilton Hernán Peltroche Sosa constato que la investigación tiene un índice de similitud de **24 %** verificable en el reporte de originalidad del programa **Turnitin**.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima, 28 de noviembre de 2018



.....  
Dr. Pedro Constante Costilla Castillo

DNI: 09925834

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TÍTULO**

**EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIO EN LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECT, SURCO, 2018.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

**PELTROCHE SOSA NILTON HERNÁN**

**ASESOR:**

**DR. COSTILLA CASTILLO PEDRO CONSTANTE**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**FINANZAS**

**LIMA - PERÚ**



Resumen de coincidencias

**24 %**

- 2 repositorio.unsch.edu.pe 1 % >
- 3 repositorio.unasam.edu.pe 1 % >
- 4 repositorio.upao.edu.pe 1 % >
- 5 www.oei.es 1 % >
- 6 theibfr.com 1 % >
- 7 repositorio.uncp.edu.pe 1 % >
- 8 repositorio.uandina.edu.pe 1 % >
- 9 repositorioacademico... 1 % >
- 10 www.bdigital.unal.edu... 1 % >
- 11 www.coursehero.com 1 % >
- 12 repositorio.ulgv.edu.pe 1 % >
- 13 cybertesis.usmp.edu.pe 1 % >



**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE  
TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL  
UCV**

Código : F08-PP-PR-02.02  
Versión : 09  
Fecha : 28-11-2018  
Página : 1 de 1

Yo, Nilton Hernán Peltroche Sosa, identificado con DNI N° 47643815,  
egresado de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad  
César Vallejo, autorizo ( x ), No autorizo ( ) la divulgación y comunicación  
pública de mi trabajo de investigación titulado "El financiamiento y su  
relación con la generación de negocio en la empresa Peru Global Project,  
Surco, 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV  
(<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto  
Legislativo 822, Ley sobre Derechos de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....  
.....  
.....



  
FIRMA

DNI: 47643815

FECHA: 28 de noviembre del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------





**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIO EN  
LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECT, SURCO, 2018.

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**



**AUTOR:**

PELTROCHE SOSA NILTON HERNÁN

**ASESOR:**

Dr. COSTILLA CASTILLO PEDRO CONSTANTE

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

FINANZAS

LIMA – PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña) NILTON HERNÁN PELTROCHE SOSA cuyo título es: "EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIO EN LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECT, SURCO, 2018"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 17.... (número) Diecisiete..... (letras).

Lima, 28 de noviembre del 2018



.....  
**PRESIDENTE**  
Dr. Carlos Delgado Céspedes



.....  
**SECRETARIA**  
Mg. Edith Domínguez Rosales



.....  
**VOCAL**  
Dr. Pedro Constante Costilla Castillo

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN – SEDE LIMA NORTE, A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA EL:

Sr. NILTON HERNÁN PELTROCHE SOSA

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN TITULADO:

“EL FINANCIAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA GENERACIÓN DE NEGOCIO EN LA EMPRESA PERU GLOBAL PROJECT, SURCO, 2018”

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO Y/O TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

---

SUSTENTADO EN FECHA : 28/11/2018

NOTA O MENCIÓN : 17



  
Dr. Iván Orlando Tantaleán Tapia