



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Influencia de financiamiento y contribución para lograr objetivos en las empresas de
Ventanilla-Callao, 2019

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Bachiller en Contabilidad

AUTORA:

Herrera Mendoza, Hadali Corali (ORCID: 0000-0002-1928-2680)

ASESORA:

Mg. Nora Isabel, Gamarra Orellana (ORCID: 0000-0003-2173-556X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

CALLAO – PERÚ

2019

Dedicatoria

La presente investigación va dedicado a mi familia en general, y sobre todo a Dios, igualmente a la profesora del curso; quienes han sido de gran importancia y de mucha ayuda para realizar mi tesina, gracias a su motivación apoyo incondicional de los ellos se logre terminar.

Agradecimiento

Agradezco a la universidad por darme la oportunidad de formarme una profesional, con misión, visión valores, ética y objetivos y sobre todo a todos los docentes que diariamente nos transmitían sus conocimientos durante todo este tiempo.

Página del jurado

Declaratoria de autenticidad

Yo HERRERA MENDOZA, HADALI CORALI. Con DNI N.º 75797190, Con la finalidad de cumplir con las instrucciones actuales consideradas en las normas de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de contabilidad declaro bajo juramento que toda la documentación es verdad y auténtica.

Además, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la tesina son auténticos y veraces.

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

Callao, 10 de Julio del 2019

HERRERA MENDOZA, HADALI CORALI

Índice

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
Índice de tablas	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. Introducción	1
II. Método	13
2.1. Tipo y diseño de investigación	13
2.2. Operacionalización	14
2.3. Población, muestra y muestreo	16
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	18
2.5. Método de análisis de datos	21
2.6. Aspectos éticos	22
III. Resultados	22
IV. Discusión	25
V. Conclusiones	27
VI. Recomendaciones	28
Referencias	30
Anexos	
Anexo 1: Matriz de consistencia	32
Anexo 2: Instrumentos de recolección de datos	33
Anexo 3: Acta de aprobación de originalidad de trabajo de trabajo de investigación	34
Anexo 4: Pantallazo de turnitin	35
Anexo 5: Autorización de publicación de trabajo de investigación	36
Anexo 6: Autorización de la Versión final del Trabajo de Investigación	37

Índice de tablas

Tabla N° 1: Fiabilidad general de la variable 1 y variable 2	19
Tabla N° 2: Variable 1 Financiamiento	20
Tabla N° 3: Variable 2 Logro de objetivos	20
Tabla N° 4: Variable 2 Logro de objetivos	22
Tabla N° 5: Rentable	23
Tabla N° 6: Estrategia	24
Tabla N° 7: Productividad	24

Resumen

El siguiente trabajo de investigación nominada Influencia de financiamiento y contribución para lograr objetivos en las empresas de Ventanilla-Callao, 2019. Del mismo modo, El trabajo de indagación es de tipo aplicada, ya que en ello se emplearon las competencias obtenidas, después de examinar la información teórica.

De igual manera se empleó un instrumento denominado encuesta a una muestra de 35 contadores del sexo femenino y masculino con la finalidad de conseguir una referencia más directa y confiable, con respecto al tema; esta información fue sometido y procesado en una base de datos en el programa SPSS Statistics en cuanto a la verificación del análisis de la información en los resultados.

Por último, después de examinar los resultados se llegó a la conclusión que en realidad la Influencia de financiamiento y contribución para lograr objetivos en las empresas de Ventanilla-Callao, 2019.

Palabras clave: Financiamiento, Contribución.

Abstract

The following research work named Influence of financing and contribution to achieve objectives in the companies of Ventanilla-Callao, 2019. In the same way, the investigation work is of an applied type, since in it the competencies obtained were used, after examining the Theoretical information.

In the same way, an instrument called a survey was used with a sample of 35 female and male accountants in order to obtain a more direct and reliable reference regarding the subject; This information was submitted and processed in a database in the SPSS Statistics program regarding the verification of the analysis of the information in the results.

Finally, after examining the results, it was concluded that in reality the Influence of financing and contribution to achieve objectives in the companies of Ventanilla-Callao, 2019.

Keywords: Financing, Contribution.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad es muy común que las personas y las empresas, busquen la manera de cómo financiarse mediante el uso de préstamos y las tarjetas de créditos. Este tipo de préstamos o financiamiento permite al individuo poder abonar a fin de mes, una cuota mínima o el monto que él decida establecer para el pago de su deuda. Sin embargo, se debe tener mucho cuidado con este tipo de financiamiento ya que puede acarrear muchos problemas si no se utiliza con medida el financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas, sino que también los entes gubernamentales tanto nacionales, como regionales y municipales proceden a adoptar esta alternativa a fin de poder materializar cualquier proyecto de carácter público, como lo es la construcción de vías, construcción de centros hospitalarios, entre otros.

Cabe destacar que el financiamiento también puede ser requerido para paliar algún déficit económico que impide el pago de ciertas obligaciones contraídas. Es por ello que el Mercado Alternativo de Valores (MAV) es un tramo de la bolsa orientado a las pequeñas y medianas empresas peruanas.

Las Mypes estas siendo captadas por el rendimiento del MAV, ya que estos ofrecen inferiores tasas de interés, en cantidades superiores y periodos en el procedo cimiento de sus finanzas y gran posibilidad de contrato con el inversionista, así poder tener una importante difusión e influencia ante el comprador y suministrador y -por consiguiente- mayores oportunidades de negocio”, (13 de setiembre de 2018). Gestión.

Las empresas buscan crecer de manera eficiente por lo que recurren a entidades bancarias para obtener financiamientos para crecer y mejorar, llegando a ser más competitivos y brindar productos de calidad al mercado. La efectividad las organizaciones, están siendo sumergidas esto se está viviendo y observar cada momento, la empresa comenzó apoderarse con eficacia del entorno económico, comunitario en la región. En el país, las estructuras económicas como las Mypes son valorizados, aceptados internamente en el ambiente ahorrrativo ante la compañía. (Comercio, 2012).

Los micros y pequeñas sociedades son entes económicos integrados por una persona natural y jurídica, ya sea como organización o administración empresarial formados con el propósito producir, extraer, transformar, comercializar y brindar servicios, entre otros. Es por ello que la informalidad en las Mypes altera la tranquilidad social y el desarrollo económico de la nación, ocasionando disputa negativa, Es por ello que la formalización de las Mypes es de mucha importancia ya que incentivarla con la cooperación del bienestar económico del país, ya que engloba muchos puntos primordiales como el incremento de la generación de empleo.

El Mercado Alternativo de Valores (MAV) ofrece condiciones de financiamiento que se ajustan a sus necesidades, cosa que no se obtiene con la banca tradicional. También manejamos opciones de financiamiento alternativas, además de brindar buenos beneficios, nos ayudan en ganar tiempo para ir fortaleciendo los aspectos que nos serán requeridos más adelante”, comentó Calos Fidel especialista de MAV.

El presente estudio. Se ejecuta con propósito de precisar cómo la falta de indagación y la conducta perjudicial de los prestatarios puede contribuir al incumplimiento de sus deberes de los prestamistas. Es por ello que aún persiste la conducta desfavorable manifestándose en toda nuestra sociedad tanto en lo (económico, político, social y cultural), ya que estos tipos de actitudes no permite el desarrollo del país.

El financiamiento es una dificultad que existe en la mayoría de países específicamente en aquellos de bajo crecimiento económico, esto es causado por la carencia de investigación y la posición negativa de los arrendatarios. Es por ello que esta investigación busca Determinar la influencia del financiamiento con el logro de objetivos en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

1.2. Trabajos previos

En el siguiente estudio se visualiza la existencia de distintas investigaciones que tienen enlace con el financiamiento y logro de objetivos, expuestos a continuación:

Briceño, P. (2009). En su estudio de “capital y financiación como instrumento de administración que todo empresario está en la obligación de comprender”. Perú: Media corp. A fin de deducir la operatividad del capital internamente en una constitución, suponiendo una sociedad en cavidades enlazadas: cada uno clasificado como origen y estilo. El origen

muestra una porción del efectivo ya que con ello se designó cuantificar el trabajo. Por otro lado, el marcado estilo señala la forma de como los medios son empleados. Contengámonos por un instante en el proceder, y preguntémonos ¿de qué modo la compañía puede emplear sus bienes acumulados? A continuación, se observará la reacción de la interrogante: logrará manejarlo y destinarlos en operaciones eficaces como la adquisición de maquinarias, muebles, enseres y poder duplicar los bienes y la producción en la intervención de los intereses. ¿Cómo es la transformación del activo? Es un cambio de recursos ya sea tangibles o impalpable que requiere la compañía para expandir su talento de rendimiento, mejorar su desarrollo benéfico es adquirir un mecanismo muy competente con lo que hoy en día disponen como también sustituir las maquinarias. No obstante, asimismo se estimará un cambio para los bienes y la obtención de tierras, inmobiliarios como la construcción de edificios urbanos. Con respecto al cambio diligente, además abarca la negociación en quipos del despacho, mueble, computadoras sistemáticas, correspondencia. Así como los mecanismos que se emplean en los diferentes ordenadores. Ante esta problemática se puede concluir que, si las compañías aspiran en desempeñar una financiación con sus recursos, debe ser imprescindible obtener capital.

Kong, R, moreno, Q. (2015). “Contribuir con el origen de la financiación para el desarrollo de las pequeñas y micro empresas del departamento de san José – Lambayeque”, Chiclayo, 9 de agosto del 2014. El Perú es uno de los países que fomenta el desarrollo de micro y pequeñas empresas, conservándose líder entre países con mejor entorno para micro finanzas, siendo las entidades micro financieras las que producen mayor mantenimiento a las MYPES. En el Distrito de San José, provincia de Lambayeque, existe una efectividad persistente en el aumento y progreso esto no solo se ha visto producido por diligencias fundamentales tales como la pesca y la construcción naval, sino también por los departamentos de micro empresarial que cada día origina una estabilidad. Actualmente se dispone de pequeños empresarios gracias a su ímpetu acometedor pudieron suministrar su capital con el propósito propagar demandas, y hasta hoy en día dicho Distrito de San José cuenta con más de 100 micro y pequeñas empresas de diferentes actividades, en las que destaca el sector comercio, el sector servicio y la pesca artesanal; que día a día van en aumento. El sector micro empresarial del Distrito de San José está constituido por mayoría en conformidad económica en escasa progresión, distinguidos como macroempresas, las cuales estas conformadas por índole descendiente, interviniendo tanto como la sección responsable y también el irresponsable, debido a ello estos no perseveran a manera de

continuidad, más bien ellos optaron por adquirir y estar invitos en un periodo. A medida que el ambiente que se muestra, se decretó estudiar, observar la manifestación y equilibrad de limitados comercios (bodegas y márquetin) las mismas que considerando son ganancias parentescos asimilaron y comenzaron con pocas posibilidades ya que eran confinados, alcanzaron poseer superioridad, cooperación en las ferias y exhibieron ciertos entendimientos. De la misma manera se estudió el problema de los negocios que en su gran mayoría son entre familiares que emprenden en base a esfuerzos, conocimientos y recursos limitados. Efectivamente la problemática es la finalidad por lo que se llevara a cabo esta investigación uno de ellos es señalar el dominio de conducto de financiamiento del incremento de las PYMES de la zona de San José, durante el tiempo de 2010 – 2012.

Según Ixchop, 2014. “medios de financiamiento de medianas organizaciones de elaboración en la población de Mazatenango”. Su motivo principal es establecer las consecuencias de cómo afecta la adquisición a los entes intermedios. Para nadie es un secreto que los bienes económicos son las organizaciones son insuficientes, para construir un comercio y asimismo ampliarlo. En la actualidad las pequeñas empresas tienen una función muy sustancial en la economía en general, el acontecimiento en Guatemala conforme a los éxitos de la indagación a nivel territorial de puestos y entrada en el año 2012, señala lo producido en un 84.5% de los habitantes monetariamente audaz, en consecuencia, se acredita cualquier trabajo para perfeccionar el rendimiento potencial del mecanismo económico. El incremento de las sociedades está resistentemente enlazado en los hechos de variaciones, y de igual manera vinculan probablemente con las diligencias en la fabricación. La población de Mazatenango varios de las comunidades cada tiempo indica una preferencia de ampliación y son manifestadas por las pequeñas empresas asignadas en la elaboración, a causa del desarrollo mercantil y la proximidad con otras poblaciones que requieren mercancías textiles. Gran parte de las entidades muestran inferioridad en la transformación en la utilidad, al no cuantificar con maquinaria y tecnología de punta, para realizar acabados y mejorar sus productos, la seguridad en las restricciones económicas y los impedimentos así poder estimar un camino a obtener solvencia pertinente y acertado. Esta investigación comprende como propósito reconocer cuál es la fuente de financiamiento de las sociedades de la fracción en indumentaria en la región de Mazatenango. De qué manera los objetivos específicos: Conocer cual estándar de financiar interiormente y exteriormente manejan los empresarios; precisar las necesidades de las finanzas distinguiendo las imitaciones de modo numérica, así como conocer la colocación de las riquezas alcanzadas de préstamo adquiridos,

también así poder comprender el modo en la que los empresarios emplean los programas en el uso de los medios económicos. Se empleó el procedimiento descriptivo en la indagación cuyas herramientas fueron cédulas de informe orientados a empresarios y encargados de las empresas económicas que trabajan en la comunidad. Para las empresas conseguir bienes de capital de trabajo que permita cubrir necesidades apremiantes se vuelve una tarea titánica, sin embargo cuando esta se lleve a cabo, gran parte de los empresarios invierten los medios, en la compra de materia prima, y no para la inversión en maquinaria, Indudablemente la administración eficiente de los capitales financieros son claves para optimizar los créditos, para la mayoría de representantes de instituciones financieras, la mala administración y la poca planeación financiera son unas de las causas de la morosidad en los créditos otorgados. Se presenta como propuesta una guía para la decisión y manejo de fuentes de financiamiento, que incluye un modelo de plan de inversión para fundamentar y apoyar la toma de decisiones de financiamiento, tomando como premisa que la planificación financiera para el pequeño empresario es un proceso en el que se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras para aprovechar las oportunidades.

Según Bernardino, A. (2018). “Plan programación e inspección en dirección a una constitución”: lima. Universidad san Ignacio de Loyola. Ejecutivo. La planificación de las estrategias la sucesión por donde se lleva a cabo la gobernabilidad del ordenamiento. Se consolida el fin y el porvenir proyectándose recurriendo a apoderarse de las materias finales. Igualmente, la disposición concede la ecuanimidad en acoplamiento en las empresas a su marco pretendiendo contestar efectivamente a las solicitudes del medioambiente bajo la verificación a menudo de referencia. Los símbolos no son elementos inmortales a la fluctuación del medio, por medio de hechos planteados los mismos engendran variabilidad en esa esfera a expiración de enmendar su colocación. Los proyectos bajo la perspectiva de maniobra, es imaginado como un pleito por medio de los directores en una colectividad, descomponen y enjuician inquisiciones de su global interior o exterior valuando los discriminantes emplazamientos atadura das a las inmoluciones organizacionales para predecir y persuadir encima de la gobernabilidad del mañana. La disposición es un ingrediente de la sucesión del papeleo, descifrando por cometidos el encabezamiento del desempeño y la explicación de una doctrina, en otros términos, organizacionales en mitad de su sumario que envuelven. Ellos se convierten en una herramienta demandando, de comercializar y de chequeos mercantiles. En tal rumbo, la idea autoriza la instrucción y la de aceptar los denúdenos, por cantidad entraña una progresión de arbitrajes planeadas a

castigar en el acontecer. Por último, la idea marca el intento y el anuncio y se retractan en antecedentes o patrones para la inspección del encargo. El objeto de una Planificación táctica es aportar con una conexión a través del emplazamiento real del lema y la postura pendiente, unimismar el rumbo para despejar el futuro y pescar un mérito capazmente razonable a duradero termino, estimando la situación ya sea como por dentro y por fuera.

Según Roque, B. (2016). “Estrategias de gestión administrativa”: Chiclayo, Pimentel. Universidad señor de Sipán. La gran parte de las empresas en el crecimiento de su gestión administrativa se encuentran que muchas veces el capital humano, necesita de acondicionamiento y enseñanza ajustada, por lo que acarreará con ello inferioridad en el ordenamiento en relación a la preparación, de las organizaciones, derrotero y vigilancia en el negocio. En lo que respecta a la Planeación; la mayoría de las empresas no cuenta con un Plan Estratégico, lo que esto ocasiona que dichas empresas no estén proyectadas a superarse en el futuro. En cuanto a las organizaciones no cuentan con una estructura de un organigrama, lo que esto hace que los trabajadores no tengan bien determinados sus labores a realizar y hagan varias cosas en la empresa y esto influya en su toma de decisiones. En la dimensión de la Dirección; el predominio de que se practica por arbitrio de la jefatura por encima de todos nuestros trabajadores, siempre y cuando estos tengan bien claro sus objetivos y así tomar bien sus decisiones, cosa que la mayoría de las empresas no aplica. Finalmente, en la dimensión del Control; que este se especificar como la mensuración del performance de los trabajadores, comparando con el imparcial y el objeto trazado, pero si la mayoría de las empresas no tienen su propia misión, visión, objetivos y metas fijadas, los trabajadores no lo tendrán. Generalmente, el micro o pequeño empresario hace de dueño, gerente y jefe de diferentes áreas, en él se centraliza todas las actividades, es por eso que muchas veces el personal que una empresa contrata no cumple con las expectativas y mucho menos incurre en la satisfacción al cliente. Sin embargo, si toda empresa realizara una adecuada gestión administrativa, obtendrían como resultado una ventajosa atención al cliente, lo que esto generara que dicho cliente se sienta satisfecho con los servicios y/o productos brindados. Finalmente lograrán fidelizar al cliente. La falta de un plan estratégico (misión, visión, objetivos, etc.), carencia de una estructura del negocio (Organigrama), deficiencia de personal y esto hace que no puedan cubrir todas las atenciones, necesidades de los clientes y actividades programadas para el día, por otro lado, no cuentan con un apropiado almacenamiento de los productos y en cuanto a su registro de productos el negocio no registra las entradas y salidas de los productos del almacén. Es necesario implementar

estrategias que permitan tener acceso a la información de los diferentes tipos de clientes que acuden a la empresa y las necesidades específicas de los mismos, para poder establecer un vínculo cliente-empresa, y así poder brindar una buena atención a nuestros clientes, y así ubicarnos en la mente de nuestros consumidores como su primera opción, lo que nos va a permitir hacer frente a cualquier estrategia que pueda emplear la competencia.

Según Fernández, A. (2012). “Conceptos de Estrategia Empresarial”: Madrid. Unión europea. Enero del 2012. Podemos definir los logros como la “configuración en la que los establecimientos, en sus interrelaciones con su ambiente, desplazan sus originalidades de haciendas y refuerzos para concebir sus finalidades” como también “Una generación de movimientos radicalmente queriendo y produciendo con figura adelantada, con la intención de testificar el lucimiento de los deseos de las demandas”. De tal manera que, las habilidades en la averiguación preceptuarlas de los anteproyectos de escaramuza que una regularización lleva a efecto para instituir y perdurar sinecuras potenciales. El percatarse tiene por desventaja conmutativa a un molde diferentemente que una compañía tiene relación a otras compañías colaboradoras que le desposeer la idoneidad para abandonar unas deferencias subalternas a esas, de talante defendible en la estación. La táctica, por lo universal, se compagina de los constituyentes extrínsecos e intrínsecos. Los fundamentos de afuera se refieren a las fuentes para hacer que la empresa sea eficiente y valorativa en las ferias; qué pobreza llenárselos, a qué equipos o aseguramientos de clientelas conduzcan, cómo diferenciarse de las competitividades, qué productos y servidumbres que ofrecen, cómo salir a favor de los activos pestos en moldes de los contrincantes, qué medidas poner en elevación a las preferencias de las industrias, cambios en la economía o movimientos políticos y sociales, etc. Los elementos internos se refieren a cómo las varias partes que complementan en la empresa (sujeto, apartamentos, solicitud), el asevero de regularizar para recabar y perseverar esa prerrogativa esa pendencia. Una característica en transmisión de una institución en los cosmos, industrialización o mercantilizar de los réditos, consigue ser tan directamente en la elaboración de prosperidad desventajas como cualesquiera en los componentes interiores. Totalidad de demandas o lucros en encontrarse si granjea bonificación. Sin frutos los centros educativos extravían su inteligencia de agrandar y expandirse. Como mercadillos debe concursar con más que varios similares productos y ayudas. Lo proyectos que no consigan preeminencias, a pesar del verdadero consentimiento de sus gerentes, considerar en diligenciar irreprochablemente sus posibilidades, más desocupados como extraídos para satisfacer algunos, pactos por difundidos por diferentes

mecanismos de agarrar un excelente contrapeso entre ellos iguales. Es este clima del lugar es muy corrientes y mencionadas fortunas en poquedad, los prósperos adeudos superponer pautas y así convencer e incentivar permanentemente para las inversionistas o sementera en lo fundamental, en base a ello poder secundar los bosquejos corporativos.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Variable X: Financiamiento

En relación a las variables se incluyó algunas teorías referentes a el financiamiento y logro de objetivos, elaborado por especialistas en el tema:

Todos los establecimientos, ya sea auditado o particular, para llevar a efecto sus celeridades recuestar de algunos recursos como el dinero ya sea para desplegarse en sus espectáculos presente o dar de sí, así como para la iniciación de inéditos apuntes que ingeniárselas inversión, adjetivar al financiamiento. El sufragar radica en proveer los recursos financieros obligatorios para la poner en curso, el avance y gestión de todo proyecto, obra económica. Siendo las riquezas monetarias logrados por este canal, sanados cuando el promedio y retroalimentados a un modo de tasas variables como prisas aleganadas formando. El fragmento, vale mencionar que la herencia financiada otorga a diversas PYMES adelantar costeándose en sus tiendas, inclinándose por actitudes de competitividad empresarial por medido de las utilidades obtenidas en fortuna unión económico de inferior medición, con la meta de adquirir equilibrad económica, acometida en tecnologías, exploración educativa y por encima de todo meterse en un campo más consistente. (Hernández, 2015, p. 121).

Esto quiere decir que el financiamiento es muy importante en las empresas por que nos ayuda a implementar y mejorar el negocio de tal modo poder lograr los objetivos de la organización.

El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues consentir para que las empresas tengan el dominio de conformarse con los bienes para implementar un remate de sus celeridades, programar su acaecederó como también ensancharse. La forma muy común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias. Por lo general, es dinero que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con

o sin intereses, en su totalidad o en cuotas. (La república, Publicado el 13 septiembre, 2012, p. 35).

Esto quiere decir que es importante contar con un financiamiento para llevar a cabo las actividades de la organización.

El subvencionar es la mezcla de procesos pecuniarios y del asentimiento que se determinara a una institución, presteza, regularización tipo para que ellos trasladen en marcha un agotamiento, labor o ceñirse ciertas aspiraciones, habiendo uno de los más tradicionales la inauguración de un novicio logro. No solamente las personas particulares que quieren abrir su propio negocio, o las empresas, solicitan financiamiento para expandir o desarrollar comercios, sino también los gobiernos nacionales, provinciales o municipales de una nación suelen echar mano de esta alternativa para poder concretar obras en sus respectivas administraciones. (Pymes y autónomas publicado el, 2013, p. 74).

Esto quiere decir que no solo las organizaciones réquiem de un financiamiento, también recurren a ello las personas naturales que tengan un negocio o prendan realizar un negocio solicitan dicho préstamo con la finalidad de implementar o poner en marcha su negocio.

Identifican la causalidad de los patrimonios con que se cubren las retribuciones dé estimaciones. Por lo parecido son los acueductos e fundaciones bancarios y financieros, puntualmente en lo externo e interno por los centrocampistas se extraen las haciendas inexcusables para ponderar las propiedades de la empresa. Dichos recursos son precisos y codiciables para dirigir a cualquier que hacer económico, ya por lo regularmente se manipula lo comprendido admitiendo de un adelanto que completan los recursos inherentes. (Grupo financiero, 2018, p. 12).

1.3.2 Variable Y: Logro de objetivos

Es un sistema dinámico que permite la integración de varias actividades administrativas principiando con la fijación de metas, debidamente desarrolladas y aplicadas, juegan un papel importante en el éxito empresarial. Con el objetivo de aumentar el rendimiento empresarial. El asunto fundamental está en transformar o reforzar la operatividad de la empresa y ser sostenible en el tiempo. (Rodas, 2014, p. 6).

Esto quiere decir que las estrategias de una empresa es muy importante ya que permite lograr objetivos si se tiene claro las metas trazadas de la organización.

Una magnífica obra en conjunto es un atributo que describe a los mercados victoriosos, en el que sus puestos se arriesgan con los deseos de las lonjas y hacer saber que están enérgicas para dar alcance mediante de las actuaciones de sus correspondientes cometidos. En resumen, la acogida de todas las personas que se encargan de los mercadillos tributa a la fama de estos, debido a lo cual es conveniente narrar con políticas para licenciarse en sus fines. Para que esto suceda eficazmente es indispensable que la empresa tenga objetivos bien definidos que ayuden a crear un plan de acción en el que se involucre cada empleado mediante sus propios objetivos individuales, de forma que se tenga un rumbo bien definido para alcanzar el éxito. (Ibarra, 2016, p. 15).

Es decir, el trabajo en equipo en una organización juega un papel muy importante ya que todos están centrados en un solo objetivo, también el clima laboral genera tranquilidad y confianza a los trabajadores.

Las estrategias de una empresa o estrategias empresariales son acciones que una empresa realiza con el fin de alcanzar sus objetivos. Si los objetivos son los «fines» que busca una empresa, las estrategias son los «medios» a través de los cuales pretende alcanzar los objetivos. Se suele pensar que las estrategias solo son formuladas en los altos niveles de una empresa (por ejemplo, por los dueños o altos directivos de ésta), pero lo cierto es que la formulación de estrategias se da en todos los niveles. Asimismo, se suele pensar también que las estrategias deben presentar cierto grado de dificultad en su formulación o ejecución para ser consideradas como tales, pero lo cierto es que toda acción que tenga como propósito alcanzar un objetivo puede considerarse una estrategia. (Weinberger, 2009, p. 10).

Es decir, el logro de objetivos en las empresas se debe a las estrategias que realizan los gerentes haciendo que sus actividades sean productivas y eficientes para mejorar la calidad y el rendimiento de la empresa.

A través de la aplicación de estrategias, una empresa busca disfrutar la coyuntura cuando se manifiestan en el medio, para aderezar y afrontar las advertencias del entorno, fructificar, robustecer su firmeza, contrarrestar y descartar su enflaquecimiento. Estrategias les permiten

alcanzar eficazmente estos y otros objetivos suelen contar con las siguientes características: son claras y comprensibles para todos los miembros de la empresa., consideran adecuadamente la capacidad y los recursos (humanos, financieros, físicos y tecnológicos) con que cuenta la empresa., guían al logro de los objetivos con la menor cantidad de recursos y en el menor tiempo posible, son ejecutadas en un tiempo razonable. Están alineadas y son coherentes con los valores, principios y cultura de la empresa básicamente existen dos tipos de estrategias en una empresa: las estrategias organizacionales y las estrategias funcionales. (Arturo, 2014, p. 5).

Es decir, a través de estas estrategias trazadas la empresa busca aprovechar las oportunidades con el fin de lograr sus objetivos y estar preparados a las amenazas que se presentes.

1.4 Formulación al problema

1.4.1. Problema general

- ¿Cómo el financiamiento influye al logro de objetivos en las empresas de ventanilla –callao, 2019?

1.4.2. Problema específico

- ¿Cómo influye el financiamiento con el éxito empresarial en las empresas de ventanilla – callao, 2019?
- ¿Cómo influye el financiamiento con la eficacia en las empresas de ventanilla – callao, 2019?
- ¿Cómo influye el financiamiento con el rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla – callao, 2019?

1.5. Justificación del estudio

Es manifestar la razón por la cual se pretende realizar el análisis del estudio. Toda investigación debe ejecutarse con una finalidad clara. Se debe justificar porque es

considerable la indagación y qué o cuál es la productividad que se pretende lograr con los resultados adquiridos. (Latorre, 2016, p. 40).

Me intereso investigar dicho tema ya que todos debemos conocer, no importa qué carrera estemos o hayamos estudiado o estés por estudiar. El ahorro son fracciones de nuestras reservas que se dirige en la intrepidez del trueque y recabar los capitales económicos, en otras palabras, de financiación, por modos tanto de los márketing como también de los individuos.

Con este estudio conoceremos que tan importante es el patrimonio económico de las organizaciones ya que en ello se introduce sus ganancias, capital y mando. Por otro lado, incluso nos ayudara a lograr objetivos y poner en marcha. Una ida de negocio de tal modo poder liderar el mercado con productos innovadores y de buena calidad. La indagación elaborada va servir para ayudar, guiar a los estudiantes y profesionales que muestren interés por contenido de la investigación, además que se producirá conciencia tributaria siendo la clave para el progreso de la sociedad.

Así mismo se hará uso de un cuestionario que nos facilitará comprender en mayor magnitud el proceder de las dos variables, dimensiones e indicadores relacionados al tema de investigación, encontrando incidencia y fiabilidad entre ellos. El estudio es relevante porque permitirá que al obtener financiamiento las empresas van a ejecutar obras, y por lo tanto van a generar mayores ingresos trayendo como consecuencia el pago de impuestos, generando empleo y beneficiando a la sociedad en general.

1.6 Hipótesis características y tipos

1.6.1 Hipótesis General

- El financiamiento influye al logro de objetivos en las empresas de ventanilla- callao, 2019.

1.6.1 Hipótesis específica

- El financiamiento influye al éxito empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

- El financiamiento influye con la eficacia en las empresas de ventanilla-callao, 2019.
- El financiamiento influye al rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivos General

- Determinar la influencia del financiamiento con el logro de objetivos en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

1.7.2 Objetivo específico

- Determinar la influencia del financiamiento con el éxito empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.
- Determinar la influencia del financiamiento con la eficacia en las empresas de ventanilla-callao, 2019.
- Determinar la influencia del financiamiento con el rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

En el estudio se propuso una delineación no experimental – transversal

En cuanto al diseño no experimental es ejecutada ni se distorsionan ninguna de las variables. El indagador no reemplaza el contexto de lo voluble. Poniendo en obra el acontecimiento existente para exhibir la situación verdadera en una oportunidad concreta, de ese modo inmediatamente estudiarlos. Es decir, en la estructura no está permitido

formar una posición especial ya que en ello se observan los materiales subsistentes. (Santa y Filiberto, 2016, p.87).

El estudio transversal se determina como un tipo de indagación observacional por que examina la información de las variables reunidas en un periodo de tiempo sobre la población, muestra o conjunto previamente seleccionado. (Santa y Filiberto, 2016, p.90)

2.2. Operacionalización

La indagación abarca dos variables, X “Financiamiento” y la variable Y “Logro de objetivos”. Cuales fueron definidos por conceptos.

2.2.1. Variable independiente: Financiamiento

Dimensiones: Recursos financieros

El caudal financiero son los emprendedores que poseen alguna jerarquía de una fluidez. Los centavos en la mano, la confianza, los almacenamientos en sustancias bancarias, los varios y los goces de encuentro y subsidios configuran en avisos de las fortunas en billetes. Las ferias procrean estos modos a medida de variadas profesiones. La hospedería de artículos y ayudas, la sangría de movimientos, las eliminatorias de rentabilización, los anticipos pretendidos pueden ser de corto, mediano o largo plazo, estos los ciertos fundamentos de herencias financieras alcanzados. (Pérez y Gardey, 2010, p.17).

Esto quiere decir que los recursos consisten en abastecerse, de alguna manera, tolerando al insignificante emprendedor agarrar la herencia imprescindible para arramblar a mango sus maniobras y así progresar el momento del ingreso.

Gestión

La administración relativa es la transformación en programar, regularizar, interpretar y justipreciar el almacén, lo que se remanece como una privación para la manutención y el potencial de las entidades económicas a corto y mayor tiempo. La gestión desempeña por medio de individuos y agrupamientos para adquirir buenos conclusiones. Aunque se publicite a los sujetos en las infraestructuras, es inexcusable que igualmente se procuren también sus incumbencias y no descender en etapas sin significación en el cual los propios hombres construyen diferentes objetos enteramente en los plazos. (Apac, 2017, p. 38).

Esto quiere decir que las empresas para ser más competitivas deben planificar, organizar, ejecutar y evaluar de manera eficiente para obtener resultados que beneficien a la empresa

Competitividad empresarial

La dependencia del corporativo es un lado más de consideración en las estructuras puesto a su afabilidad de ellos se influjo mirar ampliación en la condición ahorrador y común ya que las aventuras tienen el pacto con los consumidores a ofrecer el destacado obsequio, lucrativo y enhebra orden abonanzar por lo que se potenciara y llevara a cabo, de igual manera urge que adentro de las organizaciones existan una división de recursos humanos, ya que hoy por hoy se estima que un apartamento que más o menos no habitúan pero es integrante sustancial para que la empresa repunte una afable derrotero y juzgar con inspección en toda postura que ocurra tanto por fuera y por dentro del negocio.

Los recursos humanos poseen diversas actividades que están encargan como la elección del personal también son los adiestramientos, el aislamiento y separación de personal superamos la extrema comisión que es la parte más numerosa para la eficiencia, servidumbre que se deseen obsequiar las organizaciones. Por esta razón es vigoroso discernir, escriturar al privativo acertado y la a venturanza forzosa para hacer gestiones de modo competitivo en la empresa. (Cruz y Martínez, 2013, p. 10).

Esto quiere decir que los designios pueden debe existir cualificados en el bazar ya que estos a su vez son puntillosos deben optar por nuevas estrategias y tomar buenas decisiones, al momento de seleccionar al personal, de ese modo poder producir productos eficientes y de calidad y de tal manera poder brindar un mejor servicio al cliente.

2.2.2. Variable dependiente: Logro de objetivos

Dimensiones: Éxito empresarial

El éxito empresarial parte por una idea de negocio innovador como clave estratégico de tal modo poder conseguir que la empresa funcione, que sea rentable, que genere puestos de trabajo, o que consiga, simplemente, transformar la manera en que la gente hace las cosas. (Marcillo, 2013, p .256).

Esto quiere decir que el éxito empresarial se debe a la visión innovadora y la constante perseverancia para generar ventajas competitivas e ingresos rentables, de tal modo poder posicionarnos en el mercado.

Rendimiento empresarial

Rendimiento empresarial es la base que permite a las organizaciones ser más eficientes y mantenerse por delante de su competencia directa. De hecho, el rendimiento empresarial es la tarea más importante de cualquier ejecutivo o gerente que se precie. En la empresa debe controlar todos procesos de gestión del rendimiento definiéndolos y comunicando sus estrategias a todos los empleados. Las principales fases para el rendimiento de la empresa son los medios empleados como la mano de obra y materia prima. También tomar en cuenta analizar, planificar, ejecutar y monitorear el progreso con el fin de mejorar la producción y brindar productos y servicios de calidad al cliente. (Cossío, 2014, p .5).

Es decir, el rendimiento permite a la empresa a seguir creciendo en innovando de manera constante siendo más competitiva en el mercado e incluso siendo más eficiente que su competencia.

Eficacia

La eficacia empresarial es un desafío para llegar a la finalidad sobre todo al ordenamiento, ya que los efectos logrados en dicha destreza ayudarán a intensificar la utilidad de tal forma se reducirán los desembolso el rendimiento, a causa de la elevada simultaneidad y acatamiento de las diferentes razones comprometidos durante el pleito y la elaboración rematante en lucro, gracia. Para tener un nivel alto de efectividad empresarial debemos tener en cuenta la eficiencia y eficacia que son esenciales a la hora de evaluar cómo se encuentra la organización. (Fundación Unas pymes, 2014).

Esto quiere decir que toda empresa que busca obtener productos o brindar servicios de calidad debe tener en cuenta la eficiencia y la eficacia para hacer buen uso de los recursos organizacionales y de ese modo poder lograr las metas establecidas.

2.3. Población, muestra y muestreo

2.3.1. Población

Es el conjunto de personas, objetos o medidas que disponen de alguna particularidad común observable en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación se debe tener en cuenta alguna cualidad esencial al escoger la población bajo estudio. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 78).

2.3.2. Muestra

Es una parte considerable de la población seleccionada anticipadamente ya que con ello se realizará la investigación. La muestra elegida dependerá de la calidad y de cuán representativo se quiere que sea el estudio de la población. (Franco, 2014, p. 38).

Para la muestra se seleccionó a 38 contadores y microempresarios dedicados al a realizar préstamos bancarios en Ventanilla. Para calcular la muestra se empleó la siguiente fórmula:

$$N = \frac{N * Z^2 p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 p * q}$$

$$N = \frac{(1.96)^2(0.5) (0.5) (38)}{(0.05)^2(38-1) +(1.96)^2(0.5) (0.5)} \quad N = 35$$

Donde:

N = 35 contadores

N: población muestreada del estudio (n =38)

P: probabilidad de éxito obtenido 0,5

Q: 1- 0,5= (complementado de p)

Z: coeficiente de confiabilidad al 95% es igual a 1.96

E: máximo error permisible en la investigación, e= 0,05

2.3.3. Muestreo

Es una técnica que se usa para elegir a los elementos de la muestra del total de la población, cuya función es precisar qué parte de la población se debe de estudiar de ese modo poder realizar deducciones sobre ella. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 79).

De la población general, se escogió a 38 contadores y microempresarios que cumplieran ciertas cualidades adecuadas para la indagación. Lo cual está constituido por el sexo masculino y femenino de 20 a 60 años de edad.

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

2.4.1. Técnica

El procedimiento son instrumentos metodológicos que se encarga de ejecutar y examinar detalladamente el fenómeno, suceso o caso, que le permitan adquirir información de forma rápida. (Puente, 2000, p. 12).

2.4.2. Instrumento de recolección de datos

Son iguales y es utiliza para recolectar antecedentes de una observación. De igual modo, el inventor declara que un dispositivo de mensuración acertado, es el que cataloga las noticias guardadas, en configuración que simbolizar ciertamente en las mudables que el averiguador comprende como propósito. (Hernández, 2015, p. 19).

2.4.3. Validez

Es el rango o nivel de confianza en que se mide la variable ya sea con veracidad o falsedad. Además de hacer referencia a la capacidad de la herramienta de medición y poder cuantificar de manera significativa y oportuna la jerarquía para la que ha sido diseñada. Además de ser validada por juicio de expertos en el tema. (Olaya, 2014, p. 20).

La herramienta que se manejó para la presente tesina ha sido planteada a juicio de expertos, por ende, consulte a la opinión de los docentes de reconocido campus de la escuela de Contabilidad de la universidad cesar vallejo- campus callao, presentados a continuación:

Validación del contenido

N°	Juez de expertos	Confiabilidad
Experto 1	Mg. Sánchez Sánchez Jaime	Aplicable
Experto 2	Mg. Pérez Ruibal Eliana	Aplicable
Experto 3	Mg. Otárola Chávez Maribel	Aplicable

2.4.4. Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad de la investigación fue realizada bajo el método de Alfa de Cronbach, Donde se reunieron los datos recolectados al estadístico SPSS versión 25, ejecutada a la muestra adquirida, que corresponde a los 61 encuestados entre contadores y microempresarios de las Mypes dedicadas al rubro de ferreterías en Ventanilla - 2019. Coeficiente de relación y confiabilidad.

COEFICIENTE	RELACIÓN
0.00 A +/- 0.18	Despreciable
-0.18 A 35	Baja o ligera
0.35 A 54	Moderada
0.54 A 72	Marcada
0.72 A 90	Muy Alta

Tabla N° 1: Fiabilidad general de ambas variables.

		N	%
Casos	Válido	35	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	35	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de Elementos
,820	,828	9

De acuerdo a los efectos adquiridos en la confiabilidad de la variable 1 y 2 señala que el ensayo es verídico, este facilito un promedio de 0,828 por ende, se reafirma que la herramienta y los ítems son enormemente veraces.

Tabla N° 2: Variable 1 Financiamiento

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	35	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	35	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,806	,805	9

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

Conforme a los frutos observados de la confiabilidad de la variable 1 indica que el test es legalmente, ya que esto arrojó una proporción de 0,805; por ende, se constata que el mecanismo y los ítems son inmensamente verdaderos.

Tabla N° 3: Variable 2 Logro de objetivos

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	35	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	35	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de Elementos
,820	,828	9

De acuerdo a los efectos adquiridos por la confiabilidad de la variable II señalan que la prueba es confiable, esto arrojó una proporción de porcentaje de 0,828; por ende, se comprobó que el instrumento y los ítems son altamente confiables.

2.5. Método de análisis de datos

Los datos que se obtuvieron para este trabajo de investigación se realizó una encuesta, después se llenó al software SPSS 25 para analizar entre las variables en donde se analizó la significancia de Anova, de acuerdo a ello se procesó los cálculos de la información brindada para la presente investigación.

Para el resultado de los datos se realizó una prueba no paramétrica del coeficiente Rho de Spearman, después se realizó el análisis descriptivo, donde se aplica la interpretación, después los resultados arrojaron las tablas y gráficos, el cual se elaborarán por cada dimensión: y los gráficos serán vistos en el resultado final de la información obtenidos de las empresas de ventanilla, callao.

2.6. Aspecto ético

Esta tesina fue elaborada de acuerdo a aportes de conocimientos e investigaciones ya realizadas como tesis. Libros, revistas, artículos, sobre la temática; además se realizó el levantamiento de información obtenidas para otros fines de trabajos de investigación. Los comerciantes al cual se investigó, no han sido expuestos de manera riesgosa, además no se le obligó para que participen, por el contrario, se pusieron de acuerdo ayudaron con la encuesta. Todos los datos que recopilamos de lo externo para la presente investigación todo se encuentra citado, por ende, los aspectos teóricos son confiables.

III. RESULTADOS

3.1. Prueba de Hipótesis general

Hi: El financiamiento influye al logro de objetivos en las empresas de ventanilla- callao, 2019.

H0: El financiamiento no influye al logro de objetivos en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

Tabla N° 4: Prueba de hipótesis general de las variables 1 y 2

ANOVA

FINANCIAMIENTO

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	1,604	2	,802	6,421	,005
Dentro de grupos	3,996	32	,125		
Total	5,600	34			

Interpretación:

Se observa que el estadístico de Anova arrojó un resultado de 0,005 entre la variable “Financiamiento” y la variable II “Logro de objetivos” por ende, es considerado como una Anova positiva fuerte. Así mismo, se observa el nivel de significancia de $0.000 < 0.005$, en ese caso se rechaza la hipótesis nula y recibimos la premisa de estudio,

considerando que si existe influencia entre financiamiento y logro de objetivos en las empresas de ventanilla - callo, 2019.

Problema específico I

Hi: El financiamiento influye al éxito empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

H0: El financiamiento no influye al éxito empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

Tabla N° 5: Rentable

ANOVA

RENTABLE

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	1,793	2	,896	7,650	,002
Dentro de grupos	3,750	32	,117		
Total	5,543	34			

Interpretación

Se observa que el estadístico de Anova arrojó un resultado de 0,002 entre “Financiamiento” y el “Éxito empresarial” por ende, es considerado como una Anova positiva fuerte. Así mismo, se observa el nivel de significancia de $0.000 < 0.005$, entonces desairamos la hipótesis incapaz y aceptando la probabilidad en la alternativa, considerando la existencia de influencia en relación al financiamiento y Rentable en las empresas de ventanilla - callo, 2019.

Problema específico

Hi: El financiamiento influye con la eficacia en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

H0: El financiamiento no influye con la eficacia en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

Tabla N° 6: Estrategia

ANOVA

ESTRATEGIA

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	7,192	2	3,596	11,767	,000
Dentro de grupos	9,779	32	,306		
Total	16,971	34			

Interpretación

Se observa que el estadístico de Anova arrojó un resultado de 0,000 entre “Financiamiento” y la “Eficacia” por ende, es considerado como una Anova positiva fuerte. Así mismo, se observa el nivel de gravedad es $0.000 < 0.005$, entonces negamos la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna, considerando que si existe influencia de financiamiento y la Estrategia en las empresas de ventanilla - callo, 2019.

Problema específico III

Hi: El financiamiento influye al rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

H0: El financiamiento no influye al rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

Tabla N° 7: Productividad

ANOVA

PRODUCTIVIDAD

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	1,604	2	,802	6,421	,005
Dentro de grupos	3,996	32	,125		
Total	5,600	34			

Interpretación

Esto nos permite visualizar que la estadística de Anova arrojó un efecto de 0,005 ante el “Financiamiento” y el “Rendimiento empresarial” por ende, esto estima como una Anova positiva firme. Así mismo, se observa el nivel de significancia de $0.000 < 0.005$, entonces desestimamos la conjetura no válida aceptando la hipótesis de análisis, considerando donde se puede ver que hay influencia en el financiamiento y la productividad en las empresas de ventanilla - callo, 2019.

IV. DISCUSIÓN

Conforme con los efectos conseguidos en el análisis se fija la conexión entre financiamiento y logro de objetivos en las empresas de ventanilla – callao, 2019. Se debe manifestar que esta indagación se llevó a cabo el instrumento de encuesta a los clientes de la empresa. De modo que, en la averiguación se logró identificar los subsiguientes puntos:

Hipótesis general

Se planteó como hipótesis general el financiamiento influye al logro de objetivos en las empresas de ventanilla- callao, 2019.

De igual manera la estimación en los comerciantes los extraordinarios sumos de las resoluciones mencionan que hay existencia de influencia entre las inconstantes sobredicho por intermedio de los tanteos recentrados se ratifica el peldaño de similitud 0.00, viniendo ser peor a la estimación pretendido como estorbo es 0.005. Encima, las dos variables tienen una relación de Anova de 0,05%, en deducción, se admitió la presuposición de información manifestada como se detectó la crecida jerarquía de vinculación con los volubles de financiamiento y logro de objetivos en las tiendas de ventanilla- callao, 2019.

En conclusión, los estudios poseen conexión con Briceño, P. (2009). En su estudio de “caudal y financiamiento son materiales de régimen que todo empresario debe de llevar a cuenta”. Perú: Media corp. ya que, según los resultados observados, el Anova tuvo un resultado de 0.03% obteniendo una relación casi perfecta, además el Anova es significativa al nivel 0.000. Viendo, que hay una estrecha correspondencia en las dos averiguaciones otorgados los resultados estadísticos nombrados. Además, el creador

últimamente dispone que, para tener un buen logro de objetivos, debemos cumplir con todos los requisitos utilizando nuestros recursos de manera eficiente y así poder brindar mejor calidad de servicio a los clientes, y para que se aplique esta variable se debe manejar con el financiamiento utilizando cuidadosamente los recursos obtenidos.

El resultado de esta investigación tiene coherencia en ello se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna, por consecuencia el financiamiento se podrá realizar un plan de evaluación en función a sus objetivos de la empresa, además poder brindar servicios de buena calidad, de tal manera poder obtener el logro de objetivos trazados. En relación a esta investigación y con los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los comerciantes de las empresas de ventanilla- callao, 2019.

Así mismo, para tener más clientes que opten por nuestros productos se deben implementar estrategias eficientes a la misma vez dando un valor agregado para los clientes. Entonces la presente investigación nos trata de hacer a entender que para la implementación en las empresas se debe tener en cuenta la planificación evaluación estrategia, calidad, eficiencia y los resultados, y de esta forma las empresas de ventanilla callo 2019 podrán crecer y ser más competitivas.

Hipótesis específico 1

En la presente tesina se propuso como Hipótesis N° 1 El financiamiento influye al éxito empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019. De acuerdo a lo observado en la investigación que en mayor parte existe influencia entre la variable financiamiento y la dimensión Éxito empresarial, según los frutos y las cifras alcanzados se examinó la jerarquía de alcance 0.002, lo cual es subalterno a la altitud reclamada como oposición es 0.005, definido por Bernardino, A. (2018).

Además, que ambas variables tienen relación de Anova de 0,04%, se aceptó la premisa de exploración expresando que se descubrió una prominente clase de ligamentos que mantienen coherencia las variantes Financiamiento, Éxito empresarial en las sociedades de ventanilla-callo, 2019. La relación a esta investigación de tesina y con los datos que se obtuvieron en la encuesta realizada a los comerciantes de las empresas de ventanilla-callo, 2019, se concluye que los comerciantes están casi siempre de acuerdo que las empresas detecten riesgos para poder tener mayor productividad.

Hipótesis específico 2

En la presente tesina se planteó la siguiente Hipótesis específico N° 2 El financiamiento influye con la eficacia en las empresas de ventanilla-callao, 2019. Ahora considerando que los comerciantes en su mayoría mencionan que, existe vínculo entre la variable Financiamiento y Eficacia, cuyos coronamientos de censos demostró que la categoría de relevancia 0.000, mostrando un mal grado exigible de impedimento es 0.005, de acuerdo con Roque, B. (2016). Además, que ambas variables tienen una relación de Anova de 0,01%, es decir existe un alta grado de vínculo entre la variable Financiamiento y la dimensión Eficacia en las empresas de ventanilla-callo, 2019.

Hipótesis específico 3

En la presente tesina se planteó como Hipótesis específico N° 3 El financiamiento influye al rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019. De acuerdo a las opiniones de los comerciantes donde en su mayoría mencionan que, existe vínculo entre la variable Financiamiento con el Rendimiento empresarial, gracias a los efectos matemáticos se reafirmó el rango de relevancia es de 0.005, por ende, es mayor al promedio solicitado como obstáculo de 0.005, conforme lo mencionado por Fernández, A. 2012). Además, que ambas variables tienen una relación de Anova de 0,04% si existe una alta relación entre la variable financiamiento y rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla-callo, 2019.

V. CONCLUSIONES

De acuerdo a las Hipótesis planteados, al constatar la presuposición y las consecuencias adquiridas, se logró las posteriores deducciones:

Primero: Se logró la hipótesis general mostrando que existe un grado de alta influencia entre financiamiento y logro de objetivos en las empresas de ventanilla-callo, 2019. Concluyendo, que, si la empresa realiza un financiamiento, el logro de objetivos será más fácil de lograrlo utilizando eficientemente los recursos. Entonces, esto va a permitir que los comerciantes se sientan más satisfechos, de esta manera poder mejorar el rendimiento de la empresa y permitiendo que tenga crecimiento en el mercado de zapatillas.

Segundo: Se alcanzó la hipótesis específica 1 evidenciando una existencia la influencia con el financiamiento como en el éxito empresarial de 0,02% por ende, concluimos que el éxito empresarial va a permitir que la empresa sea más rentable y atraer más clientes. De acuerdo al trabajo que realizan poder lograr los objetivos. Entonces, es muy importante la afición para poder realizar y brindar productos y servicios de calidad.

Tercero: Se alcanzó la hipótesis específica 2 argumentando que, si hay coincidencia en la influencia el financiamiento como en la eficacia de 29,7% por ende, concluimos que cuando existe un problema con la eficacia. Debemos buscar alternativas de solución como la estrategia para mejorar y poder brindar productos de buena calidad de tal modo que los clientes quedaran satisfechos. Por otro lado, poder lograr los objetivos de la empresa es por ello se tiene que implementar diferentes medios y así poder complacer la prestación de los clientes.

Cuarto: Se alcanzó la hipótesis específica 3 demostrando que, si existe una influencia entre financiamiento y rendimiento empresarial 0,05% por ende, concluimos que la productividad es una herramienta de suma importancia para atraer nuevos clientes. De la misma forma para poder lograr los objetivos y que la empresa sea más eficiente y con resultados favorables para las empresas.

VI. RECOMENDACIONES

Después de la respectiva observación de la exploración, se podrá implementa la subsiguiente intercederían para los negocios de ventanilla-callo, 2019.

Primero: Se sugiere a las compañías en ventanilla-callao. Que constantemente deben realizar una evaluación orientada en sus debilidades y fortalezas que se le puede presentar. En caso de que las competencias directas e informales reduzcan el precio de zapatillas que ofrecen estas empresas. Por ello, las empresas deben tener como objetivo posicionarse como una empresa exitosa que brinde calidad para toda la clientela. De esta forma mantener clientes complacidos con sus necesidades, asimismo, convencer a los clientes que el precio de las zapatillas por su disposición en los componentes empleados y con la total confiabilidad que brinda la empresa diferenciándose de los demás.

Segundo: Se recomienda mejore sus estrategias empleadas en todas las áreas de la empresa. De acuerdo a ello obtener resultados rentables para la empresa. Es por ello, que se debe tener en cuenta la selección de los colaboradores que se comprometan y tengan ganas de trabajar para producir productos de calidad y competitivos en el mercado de tal manera transformarse en la única elección de los clientes, esto permitirá que la empresa posee éxito, crecimiento y rentabilidad.

Tercero: Se les recomienda a las empresas de ventanilla-callao. Realizar un análisis de mercado para que se puedan extender en diferentes provincias del país, con el propósito de ofrecer productos de calidad e innovadores.

REFERENCIAS

- Apac, J. (2017).” *Gestión empresarial*”. Huánuco: Uladech.
- Arturo, P. (2014). “*Aplicación de estrategias comerciales*”. Ecuador: universidad católica.
- Briceño, P. (2009). En su estudio de “*finanzas y financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*”. Perú: Media corp.
- Bernardino, A. (2018). “*Plan estratégica y control de gestión en una organización*”: lima. Universidad san Ignacio de Loyola. Executive.
- Cossío, J. (2014). “*La orientación al mercado y el rendimiento empresarial*”: Sevilla
- Cruz, M y Martínez, C. (2013). “*La competitividad* “. México: Cucea.
- Fundación Unipymes. (2014). “*La eficacia empresarial* “. 22 de agosto del 2014
- Franco, Y. (2014).” *En su tesis de investigación. Población y muestra*”. Venezuela
- Grupo financiero. (2018).” *Factores que influyen en el crédito empresarial*”. Banco base, México, 5 de octubre del 2018.
- Hernández, J. (2015). “*Finanzas*”. Escuela de organización financiera, unión europea.
- Hernández, P. (2015).” *Instrumentos de investigación*”. México: Printed in.
- Ibarra, A. (2016). “*Rasgos que caracteriza el trabajo en equipo*”. México: Grijalbons.
- Ixchop, D. (2014). “*Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*”. Universidad Rafael Landívar, Guatemala de la asunción, 11 de septiembre del 2014.

Kong, R, moreno, Q. (2014). “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes*”. Distrito de san José – Lambayeque”, Chiclayo, 8 de agosto del 2014.

La república, Publicado el 13 septiembre. (2012). “*Cómo reducir gastos en una empresa*”. Perú.

Marcillo, O. (2013).” *Éxito empresarial*”. Quito: Title.

Olaya, C. (2014). “*Validación de instrumento*”. Colombia: Villavicencio.

Pérez, J y Gardey, A. (2010) “*Definición de recursos financieros*”. Ecuador: universidad de Guayaquil.

Pymes y autónomas. (2013). “*Factores para establecer el capital de una empresa* “, 23 de junio del 2013.

Rodas, C. (2014).” *Sistema de actividades*”. Ecuador: eximición editorial.

Roque, B. (2016). “*Estrategias de gestión administrativa*”: Chiclayo, Pimentel. Universidad señor de sipan.

Weinberger, K. (2009).” *Plan de negocio*”. Perú. USAID.

Tamayo, M. (2013). “*El Proceso de la Investigación científica*”. México: Editorial Limusa S.A.

Fernández, A. (2012). “*Conceptos de Estrategia Empresarial*”: Madrid. Unión europea. Enero del 2012.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

PROBLEMA GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	OBJETIVO GENERAL
¿Cómo el financiamiento influye al logro de objetivos en las empresas de ventanilla-callao, 2019?	El financiamiento influye al logro de objetivos en las empresas de ventanilla-callao, 2019.	Determinar la influencia del financiamiento con el logro de objetivos en las empresas de ventanilla-callao, 2019.
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS
¿Cómo influye el financiamiento con el éxito empresarial en las empresas de ventanilla – callao, 2019?	El financiamiento influye al éxito empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.	Determinar la influencia del financiamiento con el éxito empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.
¿Cómo influye el financiamiento con la eficacia en las empresas de ventanilla – callao, 2019?	El financiamiento influye con la eficacia en las empresas de ventanilla-callao, 2019.	Determinar la influencia del financiamiento con la eficacia en las empresas de ventanilla-callao, 2019.
¿Cómo influye el financiamiento con el rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla – callao, 2019?	El financiamiento influye al rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.	Determinar la influencia del financiamiento con el rendimiento empresarial en las empresas de ventanilla-callao, 2019.

Anexo 2: Instrumentos de recolección de datos

ENCUESTA	Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
1. ¿Estás de acuerdo que la empresa perciba ingresos por medio de sus activos?					
2. ¿Crees que la empresa debe aprovechar su capitalización para su crecimiento?					
3. ¿Esta de acuerdo que la empresa solicite prestamos bancarios ?					
4. ¿Estás de acuerdo que la empresa tenga claro sus metas para lograr sus objetivos ?					
5. ¿Estás de acuerdo que las empresas cumplan sus principios para lograr sus objetivos?					
6. ¿Crees que es importante que la empresa evalúe de manera constante para detectar errores a tiempo?					
7. ¿Crees que la opinión de los clientes es importante para poder mejorar la empresa ?					
8. ¿Crees que el entorno juega un papel importante en la empresa ?					
9. ¿Crees que es importante reclutar colaboradores que se comprometan con la empresa?					
10. ¿Estas de acuerdo que la idea de negocio es el punto de partida para emprender un negocio ?					
11. ¿Estás de acuerdo que la empresa genere más ingresos que egresos ?					
12. ¿Crees que las empresas más competitivas tienden a generar más puestos de trabajo ?					
13. ¿Estás de acuerdo que la empresa utilice estrategias para mejorar la productividad y captar nuevos clientes?					
14. ¿Estás de acuerdo que la empresa utilice sus recursos para mejorar y diferenciarse de su competencia directa ?					
15. ¿Estás de acuerdo que la empresa brinde productos y servicios de calidad a sus clientes?					
16. ¿Estás de acuerdo que la empresa reduzca sus gastos y genere más ingresos para ver los resultados logrados?					
17. ¿Estás de acuerdo que la empresa detecte riesgos a tiempo para poder tener mayor productividad ?					
18. ¿Crees que la empresa debe verificar sus resultados obtenidos para ver si está siendo eficientemente ?					