



“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra independencia, y de la conmemoración de las Heroicas Batallas de Junín y Ayacucho”

Chota, 13 de marzo del 2024.

C. N° 018-2024-UI-FCCE.

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El que suscribe, Jefe de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Empresariales de la Universidad Nacional Autónoma de Chota, hace constar que el Informe Final de Tesis titulado: **“FACTORES EMPRESARIALES QUE LIMITAN EL INCREMENTO DE INGRESOS DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE CHOTA 2022.”**, elaborado por la bachiller en Contabilidad: **FLOR DEYSI GUEVARA HERRERA**, para optar el Título Profesional de Contador Público, presenta un índice de similitud de **23%**, sin incluir citas, bibliografía, fuentes con menos de 20 palabras; por lo tanto, cumple con los criterios de evaluación de originalidad establecidos en el Reglamento de Grados y títulos, aprobado con **Resolución de Comisión Organizadora N° 120-2022- UNACH.**

Finalmente indicamos que dicho Informe Final de tesis fue asesorado por el Dr. **JHONER MEJÍA HUAMÁN.**

Se expide la presente constancia a los interesados para los fines pertinentes.

Atentamente,
Jefe de la Unidad de Investigación FCCE -UNACH

Cc. Archivo

Tesis

ORIGINALITY REPORT

23%
SIMILARITY INDEX

23%
INTERNET SOURCES

2%
PUBLICATIONS

%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	portaluni.unach.edu.pe Internet Source	10%
2	www.repositorio.unach.edu.pe Internet Source	4%
3	hdl.handle.net Internet Source	3%
4	upc.aws.openrepository.com Internet Source	1%
5	repositorio.ug.edu.ec Internet Source	<1%
6	repositorio.ups.edu.pe Internet Source	<1%
7	docplayer.es Internet Source	<1%
8	unach.edu.pe Internet Source	<1%
9	repositorio.untrm.edu.pe Internet Source	<1%
10	repositorio.upla.edu.pe Internet Source	<1%
11	repositorio.usanpedro.edu.pe Internet Source	<1%

12	habilidades.top Internet Source	<1 %
13	www.theibfr.com Internet Source	<1 %
14	dspace.ucacue.edu.ec Internet Source	<1 %
15	repositorio.unjbg.edu.pe Internet Source	<1 %
16	de.slideshare.net Internet Source	<1 %
17	repositorio.ucv.edu.pe Internet Source	<1 %
18	repositorio.usil.edu.pe Internet Source	<1 %
19	tesis.pucp.edu.pe Internet Source	<1 %
20	teoryof27.blogspot.com Internet Source	<1 %
21	Jessica Iliana Osorio Ávila, Daniel Hernández Soto. "DIAGNÓSTICO DE CAPACIDADES ADMINISTRATIVAS PARA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE UNA NUEVA ORGANIZACIÓN", Prohominum, 2022 Publication	<1 %
22	idoc.pub Internet Source	<1 %
23	theibfr.com Internet Source	<1 %
24	moam.info Internet Source	<1 %

25	bilbo23.minolito.com Internet Source	<1 %
26	dspace.ucuenca.edu.ec Internet Source	<1 %
27	repositorio.uct.edu.pe Internet Source	<1 %
28	repositorioacademico.upc.edu.pe Internet Source	<1 %
29	repositorio.unheval.edu.pe Internet Source	<1 %
30	repositorio.upt.edu.pe Internet Source	<1 %
31	www.slideshare.net Internet Source	<1 %
32	repositorio.unach.edu.pe Internet Source	<1 %
33	www.researchgate.net Internet Source	<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 20 words

Exclude bibliography On

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE CHOTA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las
empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022

Para optar el Título Profesional de
CONTADOR PÚBLICO

Presentada por:

Bach. Flor Deysi Guevara Herrera

Asesor:

Dr. Jhonner Mejía Huamán

CHOTA – PERÚ

2024

COPYRIGHT © 2024 by

FLOR DEYSI GUEVARA HERRERA

Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE CHOTA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS APROBADA

Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

Para optar el Título Profesional de
CONTADOR PÚBLICO

Presentada por:

Bach. Flor Deysi Guevara Herrera

Asesor y Jurado Evaluador

Dr. Jhonner Mejía Huamán

Asesor

Mg. Artemio Fernández Gastelo

Presidente

Mg. Luis Alexander Barboza Tarrillo

Secretario

Dr. Juan Fernando Vallejos Díaz

Vocal

Chota – Perú

2024



ACTA DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME FINAL DE TESIS

Siendo las 4:30 p. m. del 04 de marzo del 2024, reunidos en el Auditorium “Luca Pacioli” de la Facultad de Ciencias Contables y Empresariales, de la Universidad Nacional Autónoma de Chota, los miembros del Jurado Evaluador, designados con Resolución de Facultad N° 066-2024-FCCE-UNACH, conformado por:

- Mtro. Artemio Fernandez Gastelo, identificado con DNI N° 27415796, Presidente
- Mg. Luis Alexander Barboza Tarrillo, identificado con DNI N° 44338480, Secretario
- Dr. Juan Fernando Vallejos Diaz, identificado con DNI N° 27415045, Vocal.

Reunidos para dar inicio a la sustentación del informe final de tesis, conforme a la Resolución de Facultad N° 094-2024-FCCE-UNACH cuyo título es: **“Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022”**, perteneciente a la Bachiller en Contabilidad, **Flor Deysi Guevara Herrera**, cumpliendo así con los requerimientos exigidos en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional Autónoma de Chota.


Culminada la sustentación, el Jurado Evaluador luego de deliberar, acuerda declarar:


“APROBADO POR UNANIMIDAD”

El Informe Final de Tesis con calificativo de **“15 (QUINCE)”** y elevarse la presente acta a la Coordinación de la Facultad de Ciencias Contables y Empresariales, a fin de que se declare **APROBAR** el Informe Final de la Tesis a través de acto resolutivo.

Siendo las 5:35 p. m del mismo día, en señal de conformidad, el Jurado Evaluador firma la presente acta.


.....
Mtro. Artemio Fernandez Gastelo
Presidente


.....
Mg. Luis Alexander Barboza Tarrillo
Secretario


.....
Dr. Juan Fernando Vallejos Diaz
Vocal

DEDICATORIA

Con mucho cariño se lo dedico a mis padres Segundo y Lindaura por su apoyo y amor incondicional, por enseñarme que todo se logra con esfuerzo y dedicación, a mis hermanos Aide, Einer, Suceli, Yeison y Lian por regalarme los mejores momentos y por inspirarme a ser mejor cada día.

Flor Deysi Guevara Herrera

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradezco a Dios por darme vida y salud, para terminar con mi trabajo de investigación. .

Agradezco a mis padres y hermanos por su apoyo incondicional, a mis familiares y amigos que siempre están conmigo, especialmente a mi amiga Liseth por su apoyo y su impulso en cada momento.

Un especial agradecimiento a mi asesor Dr. Jhonner Mejía Huamán por su esfuerzo, dedicación y su apoyo académico, brindado durante todo el tiempo de desarrollo de mi trabajo de investigación.

Quiero agradecer a la Universidad Nacional Autónoma de Chota, a la Escuela Profesional de Contabilidad por brindarme los conocimientos y haberme permitido culminar mis estudios superiores.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE CONTENIDOS	4
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	9
LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS USADAS	10
RESUMEN	11
ABSTRACT	12
CAPÍTULO I	13
INTRODUCCIÓN	13
1.1. Descripción del problema	13
1.2. Formulación del problema	17
1.2.1. Pregunta general	17
1.2.2. Preguntas específicas	17
1.3. Objetivos	17
1.3.1. Objetivo general	17
1.3.2. Objetivos específicos	17
1.4. Hipótesis	18
1.4.1. Hipótesis general	18
1.4.2. Hipótesis específicas	18
1.5. Justificación	18

CAPÍTULO II	20
MARCO TEÓRICO	20
2.1. Antecedentes del problema	20
2.2. Bases teóricas científicas	27
2.3. Definición de términos básicos	33
CAPÍTULO III	35
MARCO METODOLÓGICO	35
3.1. Método de investigación	35
3.2. Tipo de investigación	36
3.3. Diseño de investigación	36
3.4. Operacionalización de variables	38
3.5. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis	39
3.5.1. Población	39
3.5.2. Muestra	39
3.5.3. Muestreo	40
3.5.4. Unidad de análisis	40
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	40
3.6.1. Técnicas de recolección de datos	40
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos	40
3.7. Procesamiento y análisis de datos	41
3.7.1. Procesamiento de datos	41
3.7.2. Análisis de datos	41
3.8. Aspectos éticos y rigor científico	41

CAPÍTULO IV	44
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	44
4.1. Análisis e interpretación de resultados	44
4.2. Contrastación de la hipótesis	67
4.3. Discusión de resultados	70
CONCLUSIONES	74
RECOMENDACIONES	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	76
ANEXOS	82
Anexo 1. Matriz de consistencias	82
Anexo 2. Instrumento 1	84
Anexo 3. Guía de análisis documental	86
Anexo 4. Ficha de validación por juicio de expertos para el instrumento	87
Anexo 5. Anexos	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Operacionalización de variables</i>	38
Tabla 2 <i>Prueba ómnibus de coeficiente del modelo</i>	55
Tabla 3 <i>Resumen del modelo</i>	56
Tabla 4 <i>Variables en la ecuación</i>	57
Tabla 5 <i>Prueba ómnibus del coeficiente del modelo</i>	65
Tabla 6 <i>Resumen del modelo</i>	65
Tabla 7 <i>Variables en la ecuación</i>	66
Tabla 8 <i>Prueba ómnibus del coeficiente del modelo</i>	67
Tabla 9 <i>Resumen del modelo</i>	67
Tabla 10 <i>Variables en la ecuación</i>	68
Tabla 11 <i>Adaptación a los nuevos cambios empresariales e incremento</i>	90
Tabla 12 <i>Cruce entre experiencias y creencias adquiridas e incremento de ingresos</i>	90
Tabla 13 <i>Cruce entre cuenta con misión e incremento de ingresos</i>	90
Tabla 14 <i>Cruce entre cuenta con visión e incremento de ingresos</i>	91
Tabla 15 <i>Cruce entre cuenta con normas y reglamentos e incremento de ingresos</i>	91
Tabla 16 <i>Cruce entre cultura empresarial e incremento de ingresos</i>	91
Tabla 17 <i>Cruce entre cuenta con estrategias e incremento de ingresos</i>	91
Tabla 18 <i>Cruce entre conocimientos previos e incremento de ingresos</i>	92
Tabla 19 <i>Cruce entre contar con el personal capacitado e incremento de ingresos</i>	92
Tabla 20 <i>Cruce entre capacitación para el logro de metas e incremento de ingresos</i>	92
Tabla 21 <i>Cruce entre contar con objetivos e incremento de ingresos</i>	92
Tabla 22 <i>Cruce entre investigar para tomar una decisión e incremento de ingresos</i>	93
Tabla 23 <i>Cruce entre acceder a un crédito e incremento de ingresos</i>	93
Tabla 24 <i>Cruce entre facilidades de acceder a un crédito e incremento de ingresos</i>	93

Tabla 25 <i>Cruce entre contar con estrategias e incremento de ingresos</i>	93
Tabla 26 <i>Las garantías son impedimento para un créditos e incremento de ingresos</i>	94
Tabla 27 <i>Cruce entre innovar e incremento de ingresos</i>	94
Tabla 28 <i>Cruce entre tasas de interés altas e incremento de ingresos</i>	94
Tabla 29 <i>Cruce entre trámites documentarios e incremento de ingresos</i>	94

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Diseño de la investigación</i>	37
Figura 2 <i>Adaptación a los nuevos cambios empresariales</i>	44
Figura 3 <i>Hacer crecer su negocio basándose en experiencias</i>	45
Figura 4 <i>Cuenta con misión</i>	46
Figura 5 <i>Cuenta con visión</i>	47
Figura 6 <i>Cuenta con normas y reglamentos</i>	48
Figura 7 <i>Cultura empresarial</i>	49
Figura 8 <i>Cuenta con estrategias</i>	50
Figura 9 <i>Contar con conocimientos previos</i>	51
Figura 10 <i>Cuenta con el personal capacitado</i>	52
Figura 11 <i>Capacitación para el logro de metas</i>	53
Figura 12 <i>Objetivos para el logro de resultados planeados</i>	54
Figura 13 <i>Investigar al momento de tomar una decisión</i>	55
Figura 14 <i>Accedió a un crédito financiero</i>	58
Figura 15 <i>Facilidades de crédito</i>	59
Figura 16 <i>Estrategias para hacer frente a la competencia</i>	60
Figura 17 <i>Las garantías son impedimento para acceder a un crédito</i>	61
Figura 18 <i>Innovar ayudaría al incremento de ingresos</i>	62
Figura 19 <i>Las tasas de interés son altas</i>	63
Figura 20 <i>Trámites documentarios excesivos</i>	64

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS USADAS

MEF: Ministerio de economía y finanzas

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

PYMES: Pequeña y mediana empresa

SUNAT: Superintendencia Nacional Tributaria

RESUMEN

Las empresas comerciales de hoy en día tienen grandes desafíos que enfrentar para asegurar su supervivencia en el mercado, debido a que existen diversos factores empresariales que limitan su crecimiento, esta problemática nos ha llevado a postular como objetivo general determinar los factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022. La investigación fue de tipo explicativo, de diseño no experimental, transeccional, la muestra estuvo conformada por 119 propietarios de las empresas comerciales de la ciudad de Chota, se utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta y el análisis documental, como instrumento la guía de análisis y el cuestionario el cual estuvo compuesto por 20 preguntas, las cuales fueron estructuradas bajo el modelo de escala nominal/dicotómica; de igual modo, se realizó el procesamiento de datos utilizando Microsoft Excel y el programa SPSS versión demo. Los resultados obtenidos de la investigación muestran que los factores empresariales internos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de ciudad de Chota, es que los dueños de las empresas comerciales se basan en experiencias y creencias adquiridas para hacer crecer su negocio, las empresas no cuentan con normas y reglamentos establecidos para la correcta ejecución de sus deberes, la falta de conocimiento sobre cultura empresarial y no reciben capacitación para el logro de sus metas. Así mismo, los factores empresariales externos son, no contar con facilidades para acceder a créditos financieros, las garantías requeridas son impedimento y los trámites documentarios son excesivos. Se concluye que si existen factores empresariales que están limitando el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota.

Palabras claves: Empresas comerciales, factores empresariales, incremento de ingresos, factores empresariales internos y factores externos.

ABSTRACT

Today's commercial companies have great challenges to face to ensure their survival in the market, because there are various business factors that limit their growth. This problem has led us to postulate as a general objective to determine the business factors that limit the increase. income of commercial companies in the city of Chota 2022. The research was explanatory, non-experimental, transectional in design, the sample was made up of 119 owners of commercial companies in the city of Chota, it was used as a collection technique data the survey and documentary analysis, as an instrument the analysis guide and the questionnaire which was composed of 20 questions, which were structured under the nominal/dichotomous scale model; Likewise, data processing was carried out using Microsoft Excel and the SPSS demo version program. The results obtained from the research show that the internal business factors that limit the increase in income of commercial companies in the city of Chota are that the owners of commercial companies rely on acquired experiences and beliefs to grow their business, the companies They do not have established rules and regulations for the correct execution of their duties, lack of knowledge about business culture and do not receive training to achieve their goals. Likewise, external business factors are not having facilities to access financial credits, the required guarantees are an impediment and the documentary procedures are excessive. It is concluded that if there are business factors that are limiting the increase in income of commercial companies in the city of Chota.

Keywords: Commercial companies, business factors, income increase, internal factors and external factors.



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Descripción del problema

Las empresas comerciales de personería jurídica, tienen una gran participación en los ingresos económicos de las familias, cumpliendo un rol fundamental, debido que son las responsables de generar empleo y dinamizar la economía, pero existen factores empresariales que limitan el incremento de ingresos, en consecuencia su perdurabilidad en el mercado, de tal modo que existen factores empresariales internos como la baja cultura empresarial, la adaptación a los cambios, la toma de decisiones, la falta de estrategias, las creencias entre otros; además existen factores empresariales externos limitantes como el acceso a créditos financieros por las tasa de interés que son altas, la innovación y la competencia. Son consideradas empresas comerciales las que se dedican a la compra y venta de productos ya elaborados, es decir son intermediarias entre las empresas industriales o productoras y los consumidores finales.

La economía mundial fue devastada por la COVID – 19, motivo por el cual las empresas tuvieron pérdidas considerables, incluso algunas quedaron en quiebra y tuvieron que cerrar sus operaciones, los más afectados fueron los países subdesarrollados, porque su economía depende de los países que son potencias mundiales ya que ellos proveen de productos finales que son exportados a diferentes países, además, la estabilidad monetaria está en base al dólar siendo la más estable en el mercado, para los países altamente industrializados como Estados Unidos con altos niveles de productividad la economía ha mejorado, según el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2022). Además, la economía estadounidense se ha recuperado rápidamente de la pandemia; sin embargo, el ascenso de la demanda provocó tensiones en la cadena de suministro y un fuerte acrecentamiento de la inflación. Se espera que la economía se desacelere, lo que provocará que la inflación del gasto del consumidor caiga al 2%.

De acuerdo con El Banco Mundial (2022), en Colombia el PBI creció sólidamente a



una tasa del 7.3% en el año 2022, pero la economía se sobrecalentó con la actividad operando por encima de su potencial, teniendo una inflación acelerada, el sector comercio si ha tenido un crecimiento sostenido, pero no ha sido el esperado. En Colombia el sector comercio genera el 29.1% de todo el empleo, además, es el sector que aporta más ingresos al producto bruto interno de Colombia, representando una tasa de crecimiento anual del 40.3% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2022). Las empresas comerciales Colombianas cumplen un rol fundamental, contribuyendo al desarrollo económico colombiano, generando valor y creando empleo, pero enfrentan un gran reto para su supervivencia, de acuerdo a la Red de Cámaras de Comercio (Confecámaras, 2023), de las 296, 896 empresas creadas en el año 2017, para el año 2022 solo sobreviven 98,696, lo que corresponde a una tasa de supervivencia del 33.5%, siendo uno de los años de mayor salida de las empresas, que no lograron sobrevivir ni los primeros 5 años, registrando la mayor caída en la tasa de supervivencia. De tal modo, que los factores internos que contribuyeron a su salida de las empresas fueron, como el capital humano, la edad, el tamaño, la investigación, la innovación, las estrategias empresariales y el tipo de financiamiento, los factores externos más influyentes fueron, la localización, el mercado y el entorno de las empresas.

Según el Banco Mundial (2022), en México, pocas empresas medianas pueden transformarse en grandes, siendo las empresas pequeñas las que más contribuyen al desarrollo del país mexicano generando empleo para el 75% de la masa laboral mexicana, y las empresas grandes solo dan empleo al 25%. México tiene ventajas para crecer frente a los mercados estadounidenses, por su ubicación geográfica, pero las empresas siguen estancadas en su crecimiento, teniendo factores limitantes, siendo los más relevantes los factores externos como las restricciones al financiamiento y al crédito, la poca innovación tecnológica, los excesivos trámites financieros, las evaluaciones crediticias, las garantías que solicitan los bancos para el acceso a créditos, esto afecta especialmente a las empresas jóvenes y recién creadas por lo que



no llegan a sobrevivir ni los dos primeros años. De acuerdo, al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGUI, 2022), las empresas comerciales representan el 52% del producto bruto interno del país, pero la tasa de muerte empresarial es muy alta, en el 2021 de las 1,2 millones de empresas que nacieron, el 46.6% cerraron de forma permanente.

Las empresas peruanas tienen una gran influencia en la economía del país, de las casi 3 millones de empresas que existen gran parte de ellas se dedican al comercio. En el sector empresarial, las empresas comerciales tienen la mayor concentración porque representan el 10.8% del PBI del país y está integrado por 272 170 empresas mayoristas y 874 068 empresas minoristas. La estructura empresarial está constituida por micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), que representan cerca del 96.5%, de estas el 67,2% de las microempresas se dedican a las actividades comerciales (Diario La República, 2022). Así, como las empresas aportan al desarrollo del país enfrentan grandes problemas que existen factores limitantes para su crecimiento, los más frecuentes son el acceso a financiamiento y la falta de planificación de acuerdo al ministerio de producción (2022), también, está la alta competencia que existe, la falta de innovación, la experiencia empresarial, las creencias, la falta de conocimientos e investigación empresarial, entre otros factores.

Dado que no hay suficientes estudios sobre este fenómeno en nuestro entorno la información ha sido recopilada a través de entrevistas a los participantes de esta problemática los cuales están identificados, como microempresarios y dueños de negocios.

Según Mejía (2023), el gerente de área de Desarrollo Económico de la Municipalidad Provincial de Chota refiere, que en la ciudad de Chota los factores que limitan el crecimiento de las empresas comerciales es la falta de capacitación a los propietarios sobre cómo hacer crecer una empresa, y esto se debe al desinterés de los dueños que no buscan capacitarse y lo ven como una pérdida de tiempo por lo que solo se basan en experiencias empíricas y no realizan investigaciones de mercado, tampoco realizan innovaciones en sus empresas, además,



no asisten a capacitaciones que brinda la municipalidad de Chota.

De acuerdo a los 10 microempresarios entrevistados, coinciden que si existen factores empresariales tanto internos como externos que limitan el crecimiento empresarial, los factores internos limitantes más comunes que tienen las empresas son, la atención al cliente, la innovación, la cultura empresarial, porque gran parte de las empresas son familiares lo que quiere decir que son dirigidas por los integrantes de estas, por lo que no cuentan con la preparación y capacitación adecuada, lo cual genera una importante barrera hacia el crecimiento de la empresas. El capital humano juega un papel fundamental en la productividad y eficiencia de la empresa, por lo cual los propietarios de estas deben poner mayor énfasis en la preparación del personal que va a estar a cargo de la administración. Los factores externos que limitan a las empresas, mayormente se presenta en el acceso a créditos financieros, debido a las altas tasas de interés de las entidades bancarias para las pequeñas empresas, sobre todo para las empresas comerciales debido a la inestabilidad de sus ingresos con respecto a sus ventas, porque existe el riesgo que no obtengan los ingresos proyectados al final de mes y no logren realizar los pagos de sus cuotas; además, no cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras y la alta competencia al haber negocios del mismo rubro sus ganancias son mínimas en consecuencia sus ingresos son bajos, otro factor es la falta de innovación de las empresas por lo que deben estar preparadas para adaptarse al constante cambio del mercado.

Como consecuencia las empresas empiezan a cerrar o se mantienen estancadas y no logran el desarrollo esperado, y al no haber crecimiento empresarial, disminuirá las ofertas laborales, debido a los bajos ingresos de las empresas, de esta manera no se contribuirá al desarrollo del país.

La solución para que las empresas sobrevivan es que deben estar preparadas para enfrentar los retos que se presentan y que se vienen dando cada día, la flexibilidad de adaptación a los nuevos entornos y la capacidad de identificar cambios son determinantes para



la supervivencia de las empresas, y es precisamente este el reto del presente para poder sobrevivir en un futuro, por lo que es fundamental que los dueños de los negocios busquen capacitarse, deben estar en constante investigación sobre el mercado y asistir a talleres que se brindan a las empresas de esa manera tener un mejor enfoque sobre cambios e innovaciones que se están generando en el mundo cada vez más cambiante.

El presente estudio está relacionado con los factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, por lo que no solo se pretende contribuir al conocimiento de las empresas comerciales de Chota, sino también aportar a la literatura sobre la supervivencia y consolidación empresarial, debido que las empresas son un pilar fundamental en el desarrollo económico y social del país.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Pregunta general

¿Qué factores empresariales limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022?

1.2.2. Preguntas específicas

¿Cuáles son los factores empresariales internos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022?

¿Cuáles son los factores empresariales externos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar los factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

Identificar los factores empresariales internos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.



Identificar los factores empresariales externos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

Hi: Los factores empresariales limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

Ho: Los factores empresariales no limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

1.4.2. Hipótesis específicas

Los factores empresariales internos limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

Los factores empresariales externos limitan el incremento de los ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

1.5. Justificación

Teóricamente se justifica porque existe la necesidad de incrementar el conocimiento científico, respecto a los factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota, esto debido a que existe limitada información sobre el estudio enmarcado, las teorías utilizadas son la teoría de recursos y capacidades, teoría del desarrollo organizacional, teoría neoclásica, teoría organizacional, teoría del crecimiento de la empresa de Penrose y la teoría de Kaldor de la distribución de los ingresos, estas teorías nos servirá para conocer el comportamiento de las variables de estudio, es decir; permitirá aceptar la teoría o resaltar las teorías utilizadas al estudio.

Se justifica de manera práctica porque actualmente existen factores empresariales que limitan el incremento de ingresos, debido a eso hay bajo crecimiento empresarial en consecuencia bajos ingresos para las familias, con el presente estudio se logró ayudar a los empresarios que conozcan cuales son los factores que están limitando el incremento de sus



ingresos, debido que es una problemática que están afrontando las empresas hoy en día y que deben resolver para que no se queden estancadas o incluso lleguen a desaparecer, de esta manera se contribuirá con el desarrollo económico.

En relación a la justificación valorativa la investigación realizada contribuye de manera positiva para las empresas, definiendo que factores están limitando sus ingresos, de tal manera que los beneficiados serán las empresas comerciales, ya que les permitirá afrontar las limitaciones para que así puedan satisfacer necesidades de sus clientes y obtener mejores ingresos, también servirá para otras empresas nuevas que se estén formando y de esa manera tomen importancia y pongan énfasis sobre los factores.

Se justifica académicamente, porque va a servir como antecedente para otras investigaciones que se realicen en el tema estudiado, así mismo, para optar el Título Profesional de Contadora Pública de la Universidad Nacional Autónoma de Chota.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

Bernal, et al. (2020), en su investigación realizada en la “Corporación Universitaria Minuto de Dios – Colombia”, tuvo por objetivo analizar los factores internos y externos que influyen en el crecimiento de las MiPymes en el sector comercio del distrito de Girardot en el año 2020. Alcanzando como resultados que los factores internos que influyen de manera negativa en el crecimiento de las MiPymes del sector comercio mayormente se ve reflejado en la administración empírica de los negocios, basándose en creencias adquiridas por los dueños, escasas estrategias de mercado, la falta innovación en sus procesos y la capacidad de competir en precios y productos en cada una de las empresas, por lo que se identificó la baja cultura empresarial como consecuencia de la precaria aplicación de estrategias y herramientas administrativas, además, se identificó como factores externos a los competidores directos y a los constantes cambios empresariales que se viene dando actualmente, los cuales en su gran mayoría se encuentran poco preparados para disminuir sus impactos negativos y enfrentarlos de manera acertada. El tipo de investigación es descriptivo – analítico, de diseño no experimental de carácter transversal, la técnica utilizada fue la entrevista, instrumento el cuestionario y herramienta estadística Excel.

El estudio descrito en el párrafo anterior guarda relación muy relevante con la variable de estudio de la presente investigación, porque plantea análisis de los factores internos y externos que influyen en el desarrollo de las MiPymes del sector comercial, mostrando los problemas coincidentes que son mencionados a lo largo de la investigación.

Becerra (2019), en su investigación realizada en la “Universidad Santo Tomas” Bogotá – Colombia; tuvo por objetivo identificar y analizar los factores exógenos y endógenos que afectan la productividad de las microempresas formales de la ciudad de Cúcuta, en la cual obtuvo como resultados que los factores más relevantes son, la innovación tecnológica, el



difícil acceso al financiamiento, la toma de decisiones, la cultura empresarial, la competitividad, los sistemas de gestión de calidad y alianzas estratégicas son los que más afectan la productividad por ende el incremento de ingresos en las microempresas. Se utilizó un método de investigación mixto es decir cualitativo – cuantitativo, con un diseño no experimental, técnica fue la entrevista, como instrumento el cuestionario y herramienta estadística Excel.

El trabajo de investigación antes citado nos muestra con mayor detalle los factores que afrontan las microempresas afectando la productividad y crecimientos de estas, donde señala diversos factores como el difícil acceso al financiamiento, la toma de decisiones, la competitividad, la cual coincide con los indicadores de estudio.

Burgos y Herrera (2018), en su tesis realizada en la “Universidad de Guayaquil” planteó como objetivo realizar una investigación cualitativa para indagar las principales causas que pueden estar limitando el crecimiento de las Pymes en la ciudad de Guayaquil – Ecuador. Obteniendo como resultado que los factores más limitantes en el crecimiento de las empresas son el clima económico, la competencia, el apoyo financiero insuficiente de las instituciones financieras, debido a sus elevadas tasas de interés que cobran y otras restricciones que tienen los pequeños negocios para acceder a un crédito, la falta de innovación en las empresas por que les permitiría destacar sobre la competencia, de lo contrario sin innovación los negocios estarían condenados al estancamiento o inclusive a la desaparición, dado que el mercado cada vez es más competitivo en el cual los pequeños negocios ven a las empresas más grandes como una amenaza constante y la preparación académica, debido que los microempresarios no solo deben basarse en creencias o experiencias ya adquiridas, sino complementar con capacitaciones sobre conocimientos administrativos. El tipo de investigación es exploratoria – descriptiva, de enfoque cualitativo, con un diseño no experimental, la técnica utilizada fue la entrevista, instrumento el cuestionario y la herramienta estadística el Software Atlas/ti.



Como podemos notar en el párrafo anterior las entidades financieras deben ofrecer mayor accesibilidad a créditos para los pequeños negocios, de esa manera lograr la perdurabilidad en el mercado e incrementando los ingresos de las mismas; además, las empresas deben estar en constante innovación de esa manera hacer frente a su competencia, mostrando relación con las variables e indicadores del estudio.

De la Cruz y Domínguez (2022), en su investigación desarrollada en la “Pontificia Universidad Católica del Perú” Lima – Perú. Tuvo como objetivo, analizar los factores de crecimiento empresarial más influyentes identificados en las empresas de confección y comercialización de prendas de vestir. Los resultados obtenidos revelan que los factores limitantes, son la experiencia en el sector es un limitante para el desarrollo de los negocios, el nivel educativo sobre cultura empresarial porque se basan en experiencias y no buscan la innovación para el desarrollo de las empresas, también la disponibilidad de capital y la falta de capacitaciones a los trabajadores, la tecnología debido que los negocios deben estar en constante innovación de esa manera aportarían valor agregado frente a la competencia, además, las empresas no cuentan con un plan previo, ni con estrategias para que el negocio siga adelante. Se utilizó el método cualitativo, de diseño exploratorio – descriptivo y correlacional – descriptivo, la técnica utilizada fue la entrevista, el instrumento la guía de preguntas, herramienta estadística Excel.

El presente estudio es coherente con la investigación principalmente por la relación de sus variables lo cual busca identificar los factores empresariales que limitan el crecimiento empresarial los cuales coinciden con nuestros indicadores de estudio, mostrando los problemas coincidentes que tienen que enfrentar las empresas hoy en día.

Pereyra (2021), en su investigación desarrollada en la “Universidad San Pedro” Chimbote – Perú. Tuvo como objetivo, determinar los factores limitantes de las MYPES del sector comercio que influyen en el crecimiento económico en el casco urbano Chimbote –



2019. Los resultados obtenidos, revelan que los factores internos más limitantes son la capacitación debido a que los empresarios no cuentan con la capacitación y preparación para dirigir y emprender un negocio, a esto se complementa la falta de planificación en las empresas, además; el financiamiento es otro factor limitante por el alto costo de interés al acceder a un préstamo. Fue una investigación descriptiva - transversal, de diseño no experimental, la técnica utilizada fue la encuesta, instrumento el formulario, como herramienta estadística el programa informático Microsoft Excel.

El estudio descrito se vincula con nuestra investigación en relación de las variables de estudio, lo cual se pretende determinar los factores limitantes del crecimiento empresarial, además, se relaciona con las técnicas e instrumentos que se van a utilizar para demostrar la relación que existente entre las variables.

Gabriel y Huamán (2020), en su investigación desarrollada en la “Universidad San Ignacio de Loyola” Lima – Perú. Tuvo como objetivo, identificar los factores internos y externos que limita el crecimiento de las micro y pequeñas empresas de Lima Metropolitana en el año 2019. Los resultados obtenidos, revelan que los factores externos limitan el incremento de ingresos por ende el crecimiento y perdurabilidad de las empresas en el mercado son la alta competencia en el sector, la falta de financiamiento, los factores internos más limitantes que afrontan las empresas son la baja productividad del personal debido a falta de capacitación porque en su mayoría son dirigidas por los mismos familiares, lo cual no cuentan con el conocimiento, ni capacidades para promover el crecimiento de la empresa; además, no cuentan con estrategias bien definidas. Utilizó el método de análisis cualitativo, aplicativo, de carácter descriptivo, de diseño experimental, la técnica utilizada fue la encuesta, instrumento el cuestionario, como herramienta estadística el programa informático Microsoft Excel.



La investigación descrita guarda relación con los objetivos de nuestro estudio, que es determinar los factores internos y externos que limitan el incremento de ingresos, por ende, el crecimiento y perdurabilidad de las empresas se ve afectado.

Córdova (2020), en su tesis desarrollada en la “Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas” Chachapoyas – Perú. Tuvo como objetivo, determinar los principales factores que conllevan al fracaso de las micro, medianas y pequeñas empresas (MiPyMEs) en la ciudad de Chachapoyas 2019 – año 2020. Obtuvo como resultados, que los factores internos que conllevan a la disminución de ingresos, en consecuencia al fracaso empresarial son, la atención al cliente, la deficiente administración, el poco manejo de herramientas administrativas, debido a la falta de cultura empresarial, la falta de capacitación, la escasa experiencia en gestión, la mala gestión de recursos humanos, las pocas estrategias y el nivel educativo, debido que los dueños de las empresas solo se basan en experiencias adquiridas empíricamente de administración, además, señala que los factores externos son la competencia, la mala ubicación del negocio, el bajo margen de ganancia debido a la competencia, problemas financieros debido a la falta de créditos. La investigación es de método cuantitativo, de diseño descriptivo, técnica la observación y el cuestionario, como instrumento el formulario y la herramienta estadística el programa SSPS versión 22 y la hoja de cálculo Excel 2010.

Por lo tanto, el estudio realizado guarda relación con la presente investigación en las variables de estudio, debido a que se determinó la relación moderada y de manera evidente los factores que dificultan el crecimiento de las empresas, también guardan relación en las técnicas y los programas utilizados en dicha investigación.

Pané (2020), en su tesis desarrollada en la “Universidad Privada de la Selva Peruana” Iquitos – Perú. Tuvo como objetivo, analizar los factores que limitan el crecimiento en los periodos 2016 y 2018 – año 2020. Obtuvo como resultados, que existen factores



administrativos, como la gestión de recursos humanos, donde los trabajadores de las empresas no cuentan con la capacitación adecuada para la atención al cliente, eso genera un alto grado de influencia negativa en el desarrollo y crecimiento de MYPES, también la falta de estrategias, la escasa investigación de mercado, la poca innovación y el difícil acceso a capital, por no contar con facilidades de crédito. Es una investigación de tipo descriptiva, de diseño no experimental, la técnica utilizada fue el análisis documental, instrumento la ficha de registro de datos y como herramientas estadísticas el programa SSPS Versión 22 y Microsoft Excel.

Tomando como referencia la investigación realizada mencionamos que tiene un mismo enfoque a nuestra investigación, ya que su objetivo principal y los resultados encontrados fue determinar los factores limitan el incremento de ingresos de las empresas, además coincide en el tipo de investigación, el diseño y las técnicas utilizadas las cuales se aplicaron para desarrollar la presente investigación.

Díaz (2020), en su estudio realizado en la “Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión” Huacho – Perú, planteó analizar los factores que limitaron el crecimiento económico de la micro y pequeñas empresas (MYPES). Obtuvo como resultado que los factores limitantes son los factores administrativos como, la gestión de recursos humanos, la falta de capacitación y la preparación adecuada, además, los empresarios administran su negocio sin contar con una visión, misión y objetivos a largo plazo, y como factores financieros se tiene el difícil acceso al capital y a créditos financieros debido que las tasas de interés son muy altas, asimismo, la educación en la gestión de empresas y la experiencia porque los empresarios solo se basan en creencias adquiridas, esto viene hacer un gran limitante en el incremento de ingresos para las empresas y no les permite desarrollarse y crecer en el mercado. Se utilizó el método cualitativo, de diseño de investigación cualitativa, de enfoque descriptivo – explicativo, la técnica utilizada la entrevista, como instrumento el cuestionario, la herramienta estadística utilizada Excel.



El estudio realizado se vincula con el desarrollo de nuestra investigación porque hay relación en la variable de estudio lo cual se determinó los factores empresariales limitantes que tienen las empresas, también hay relación en las técnicas y los programas utilizados en dicha investigación.

Martínez et al., (2018), en su estudio realizado en la “Universidad Nacional Hermilio Valdizán” Huánuco – Perú. Planteó identificar los factores limitantes de crecimiento económico de las Mypes formales del sector confeccionistas de ropa deportiva en la provincia de Huánuco - año 2017. Obtuvo como resultados que los trámites administrativos excesivos para acceder a un crédito son una traba del crecimiento empresarial, las altas tasas de interés de la banca privada restringen el desarrollo económico de las Mypes, las garantías exigidas por el banco y los trámites documentarios administrativos, son los factores que influyen negativamente en el crecimiento de las empresas. La metodología utilizada fue el método descriptivo, de diseño causa y efecto, las técnicas utilizadas la encuesta y la observación, como instrumentos el cuestionario y la guía de observación, las herramientas estadísticas Microsoft Excel y el programa SPSS v22.

La presente investigación se relaciona con nuestro estudio, porque está enfocada en los factores empresariales limitantes para el crecimiento económico, cabe destacar que existen distintos factores que dificultan el incremento de ingresos de las empresas, los cuales guardan relación con los indicadores de estudio, como son las altas tasas de interés requeridas por los bancos lo cual no contribuyen al desarrollo de las empresas.

Nacarino (2017), en su tesis realizada en la “Universidad Nacional de Cajamarca”. Tuvo por objetivo describir las características de los factores que limitan el crecimiento de las microempresas formales del departamento de Cajamarca. Llegando a obtener como resultados que los factores que limitan el desarrollo empresarial es el acceso a la información, lo que se traduce en una falta de intercambio de conocimientos que dificulta su progreso, la aversión al



riesgo crediticio y la capacidad de asumir riesgos en áreas como la creatividad y la innovación, la motivación, la necesidad de logro, conocimientos, liderazgo, negociación, la toma de decisiones y adquisición de conocimiento sobre el entorno. Realizó una investigación de método inductivo deductivo, diseño no experimental - transeccional, utilizó la encuesta y el análisis documental y como instrumento el cuestionario como herramienta estadística el programa SPSS 24 y Microsoft Excel 2013.

El estudio realizado se vincula con nuestra investigación porque hay relación con las variables de estudio, lo cual se determinó los factores empresariales limitantes del crecimiento empresarial, además, se relaciona con las técnicas e instrumentos que se utilizaron para demostrar la relación que existe entre las variables.

2.2. Bases teóricas científicas

2.2.1 Factores empresariales

Teoría sobre los recursos y capacidades

Figueiras (2021), esta teoría sostiene que las organizaciones se diferencian entre sí, de acuerdo a los recursos y capacidades que poseen en un momento dado, así como las diferentes características de los diferentes recursos y las capacidades que no están disponibles para todas las empresas en las mismas condiciones.

La teoría descrita es importante porque menciona que todas las organizaciones son diferentes, de esta manera tendremos diferentes factores empresariales internos que identificar y que limitan el crecimiento empresarial y son factores relacionados con los recursos humanos y capacidades de una empresa.

La teoría de los recursos y capacidades, nos ayudó a describir los aspectos más importantes de la sociedad interna de las organizaciones con relación al análisis externo que se realizará y sustenta un enfoque holístico estratégico de los recursos humanos.



De acuerdo con Loggiodice (2010) la teoría tiene gran aporte para la dirección estratégica, debido a que proporciona una herramienta muy útil a las empresas de esa manera valuar sus recursos y capacidades, para que la organización intensifique lo susceptible de convertirse en una competencia distintiva. También, la teoría antes mencionada explica de manera adecuada como una organización comprende los procesos de crecimiento, el enfoque hacia otros nuevos negocios, la diversificación de estrategias, y la oportunidad de nuevos mercados.

Teoría del desarrollo organizacional

La teoría del desarrollo organizacional según Beckhard (1962), menciona que la sociedad de las organizaciones, están enmarcadas por un macro sistema que está en continuo cambio y en transformación, lo que requiere un diseño organizacional flexible y adaptativo, la construcción de nuevas estructuras organizacionales flexibles y adaptables, y el cambio de la cultura empresarial requiere una nueva conciencia social del ser humano.

Según (Bennis, 1979, como se citó en Danny, 2012), menciona que el desarrollo organizacional como respuesta al cambio, es una estrategia educativa que tiene como objetivo cambiar las creencias, valores, actitudes y estructuras de una organización para que pueda adaptarse mejor a nuevas tecnologías, mercados y desafíos; así, como al ritmo vertiginoso del cambio.

El desarrollo organizacional es un proceso de cambio organizacional impulsado por la cultura, la estructura y el proceso de la organización, cuyo propósito es permitirle aprender la capacidad de adaptarse y resolver problemas de manera efectiva, así sobrevivir ante los constantes cambios que se dan en la sociedad, requiriendo cambios estructurales de manera conjunta, en las organizaciones formales como en los organigramas, los procedimientos de trabajo, los métodos, rutinas entre otros, también en los procesos organizacionales como la toma de decisiones, la delegación, el liderazgo, la cultura y en el clima organizacional.



Factores empresariales internos: Son agentes que pueden afectar negativa o positivamente la gestión de la empresa. Por lo general, estos son factores en los que las organizaciones pueden ejercer un alto grado de control (Gutiérrez, 2020).

La teoría antes descrita es importante porque describe los factores empresariales internos, lo cual indica que las organizaciones de hoy en día deben estar en constante cambio y continua transformación por lo que las empresas deben adaptarse a ello y tener la capacidad de sobrevivir a los cambios acelerados por la sociedad actual.

La teoría del desarrollo organizacional, a lo largo de la presente investigación, nos ayudó a describir la variable y desintegrar en dimensiones e indicadores y de esa manera lograr estudiarlo más a profundidad cada una de ellos, para tener un enfoque más claro de los factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales.

Según Hernández, et al (2011), los gerentes de hoy en día deben poseer nuevas habilidades gerenciales y dotes de liderazgo para poder tratar con las personas, de esa manera desarrollar las habilidades de los colaboradores, porque los componentes organizacionales como individuos, grupos y como este estructurado la organización influirá positiva o negativamente en proporción directa al éxito o fracaso de la organización.

Habilidades gerenciales. Se pueden definir como ciertas características o habilidades que debe tener un gerente para así cumplir con los procesos de gestión y tareas específicas dentro de la organización. Esto incluye de realizar las funciones ejecutivas de la organización, de esa manera evitar ciertas situaciones de crisis y resolver rápidamente los problemas que se presenten.

La toma de decisiones.

Es importante para que las organizaciones funcionen de manera más eficiente y fluida, se deben tomar decisiones claras y correctas. El gerente debe ser responsable de las decisiones



que tomará y estar dispuesto a asumir la responsabilidad de los resultados obtenidos de sus decisiones.

Adaptación al cambio. La adaptación se define como la capacidad de realizar cambios sin cambiar un conjunto predeterminado de objetivos (Universidad de Costa Rica, UCR, 2017).

Teoría neoclásica

De acuerdo con Blacutt (2010) el enfoque neoclásico implica en identificar la función del gerente en términos de la teoría clásica y luego derivar los principios básicos que subyacen a las complejas prácticas gerenciales de las organizaciones profesionales de la actualidad.

Así como afirma Chiavenato (2006) en su libro *Introducción a la Teoría General de la Administración* señala que el enfoque neoclásico de la administración es la reivindicación de la Teoría Clásica actualizada y es adaptada a los problemas de administración de las organizaciones de hoy.

Para los escritores neoclásicos, la administración se basa en dirigir, orientar, liderar y controlar los esfuerzos del grupo de personas que quieren lograr un objetivo en común. La teoría neoclásica pone en énfasis en los procesos de la administración como la planeación, organización, dirección y control en busca de soluciones prácticas y rápidas.

Teoría de la cultura organizacional

Según Astorga, (s.f.) la teoría de la cultura organizacional desarrollada por Clifford Geertz, Michael Pacanowsky y Nick O'Donnell Trujillo (1982), mencionan que la cultura no es algo inherente a la organización, sino algo de la organización misma, además, la cultura se forma a través de la interacción con la práctica de la organización y es única para la organización.

Gomes y Rodríguez (s.f.) mencionan que la cultura organizacional se puede conceptualizar como un único conjunto de características que hace posible la distinción de una organización con otra, que informan cómo deben comportarse las personas en la organización,



creando un sistema de normas y valores que se transmiten de una generación a otra, a través de los miembros en el proceso del aprendizaje y socialización.

En cultura organizacional incluye:

Según Koontz (2012), lo define de la siguiente manera:

Misión. Es la identificación de funciones o tareas esenciales de la empresa o institución o ya sea parte de ella. Toda actividad organizada tiene, o debería tener una misión o finalidad.

Metas u objetivos. Son fines hacia los que se dirigen las actividades; reflejan no solo el final del plan, sino también la meta a la que se dirige la organización, la integración de personas (staffing), la dirección y el control.

Estrategias. Se determina como la forma en que una empresa define sus objetivos a largo plazo, implementa cursos de acción y asigna los recursos necesarios para alcanzar dichos objetivos.

Creencias. Son ideas y creencias generales las que regulan nuestro pensamiento, guían nuestras acciones y nos hacen esperar resultados específicos (Delegate, 2019).

Factores empresariales externos

Son los que se encuentran fuera del control de la empresa y están en constante cambio, estos factores pueden afectar de manera positiva o negativamente al desarrollo de la empresa (Quiroa, 2021).

Algunos de los factores externos son:

Tasa de interés. Es la cantidad pagada por unidad de capital invertido por unidad de tiempo, es decir, la tasa de interés por unidad de moneda por unidad de tiempo (Carrizo, 1997).

Garantías. Suelen utilizarse para cubrir el riesgo de que una de las partes contratantes no cumpla las condiciones pactadas. Una garantía es una protección que una parte de una transacción pueda imponer a la otra parte en caso que la otra parte no actúe de acuerdo con las normas previamente definidas (Naciones Unidas, s.f.).



Trámites documentarios. Es la presentación de los documentos requeridos por la empresa para realizar una solicitud o pedido.

Innovación: Es la mejora continua de los procesos corporativos, ya sea en la manera de ofrecer productos o en la forma de entregarlos para mejorar la eficiencia (Ekon, 2022).

Competencia. Los competidores son todas las empresas que participan en un mercado ofreciendo similares productos y servicios (Quiroa, 2021).

2.2.2. Incremento de ingresos

Teoría del crecimiento de la empresa de Penrose

En la teoría del crecimiento de la empresa según Canals (2004), esta teoría alude que el crecimiento de las empresas es un proceso de acumulación oportuna de recursos en el tiempo. Por eso, enfatizó que las empresas no son una función de producción, sino un conjunto de recursos. La heterogeneidad de estos recursos hace que las empresas sean diferentes.

La importancia de esta teoría es porque describe nuestra variable de crecimiento empresarial, la cual indica que para que las empresas tengan crecimiento deben acumular recursos a lo largo del tiempo.

Es importante que las empresas se diferencien con sus recursos acumulados durante el tiempo para que así sean más competentes con respecto a su competencia.

Teoría de Kaldor acerca de la distribución de los ingresos

En la teoría de Kaldor (1956), menciona que las decisiones de gastos son las que vienen a generar los ingresos respectivos y que son las inversiones las que determinan a los ahorros y no estos a aquellos. Debe haber una fuerza de equilibrio entre la oferta y la demanda efectivas, o entre la propensión a ahorrar y la propensión a invertir. Estas fuerzas, según Kaldor radican en la flexibilidad de los precios con relación a los costos.



La teoría antes mencionada es importante porque nos ayuda a reconocer que las empresas deben tener un equilibrio entre sus ingresos y gastos, de esa manera obtener una flexibilidad en los precios y así lograr un incremento de ingresos positivo para las empresas.

Esta teoría nos ayudó a tener una visión más amplia sobre los ingresos que deben tener las empresas para poder lograr un crecimiento y cumplir con sus metas.

Incremento de ingresos: Es el incremento de recursos económicos de una empresa y constituye el incremento del patrimonio de la misma (Etecé, 2022).

2.3. Definición de términos básicos

Crédito

“Una suma de dinero u otro medio de pago que una persona u organización (especialmente un banco) presta a otra parte con plazo de pago específicos” (Real Academia Española, 2022).

Desarrollo organizacional

Según Reyes (2020), nos dice que es un proceso de cambio, pero aún puede considerarse una herramienta de respuesta al cambio. Esto nos permitirá cambiar los valores, creencias, actitudes y estructuras organizacionales.

Empresa

García y Casanueva (2017) definen a una “empresa como entidad que a través de la organización de los elementos humanos, financieros, tecnológicos y materiales mediante la cual proporcionan bienes y servicios a cambio de precios que permitan el intercambio de recursos y la consecución del logro de ciertos objetivos”.

Ingresos

Según Gil (2020) nos dice que “los ingresos son todas las ganancias de la venta de bienes o servicios, generalmente a través de tarifas monetarias”.



Organización

Koontz y Weihrich (1999) definen a las “organizaciones como el conjunto de identificaciones, clasificaciones y actividades necesarias para lograr sus objetivos”.

Pérdida

Según López (2020) define a pérdida como “una reducción del patrimonio de la empresa, es decir una reducción de los bienes y derechos”.

Productividad

Reyes (2021), considera a la productividad como la producción dividida por la entrada. En pocas palabras la productividad es una relación que relaciona un producto con lo que se requiere para lograr ese producto.

Recursos

Según Cajal (2020), nos dice que “recursos son todos aquellos factores que proveen a una organización de los medios necesarios para realizar sus actividades”.



CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Método de investigación

Método analítico: Según Ayala et al., (2010) consiste en la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos; es decir, en la investigación se han descompuesto las variables que son factores empresariales y el incremento de ingresos logrando definir las causas y efectos.

Con este método se logró desintegrar las variables factores empresariales e incremento de ingresos en dimensiones e indicadores para el presente estudio de investigación.

Método deductivo: Es una forma de razonamiento que se caracteriza por inferir conclusiones iniciando de las cosas más generales, donde en la presente investigación se inició partiendo de las variables de estudio que son, los factores limitantes y el incremento de ingresos, avanzando hacia las más específicas que son las dimensiones y los indicadores. Comenzando con el análisis de los postulados, los teoremas, las leyes y los principios de aplicación general y los aplica de manera específica, probando su validez a través de deducciones, razonamientos y suposiciones (Ramírez, 2017, p.38).

Mediante este método se logró deducir las conclusiones, partiendo de las ideas más generales que son las variables mencionadas anteriormente de nuestro tema de investigación.

Método hipotético – deductivo: Consiste en que las hipótesis son puntos de partida para nuevas deducciones. Es decir, a partir de la hipótesis, usando la ley de la deducción se logró alcanzar algunas predicciones que se sometieron a verificación empírica, si corresponde a los hechos, luego se comprobó la autenticidad de la hipótesis (Rodríguez y Pérez, 2017).

Este método nos ayudó a recopilar y analizar los datos y se buscara afirmar o descartar la hipótesis planteada.



3.2. Tipo de investigación

Investigación Básica: Según Escudero y Cortez (2017), mencionan que se le conoce también como investigación pura o teórica. Este tipo de investigación se caracteriza por el hecho de que se origina en el marco teórico y permanece en él, formando solo una base teórica, por lo que, en la presente investigación, nos ayudó a comprender y ampliar más los conocimientos sobre los factores que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota.

De tipo explicativa: Es explicativa porque en la presente investigación se va a tratar de explicar, cuáles y como son los factores empresariales que limitan incremento de ingresos. De acuerdo a Hernández y Mendoza (2018, p.112), la investigación explicativa va más allá de la descripción de fenómenos, de conceptos o variables para determinar las relaciones entre ellos; su propósito es responder a las causas de los eventos que lo indican, y su interés es explicar porque ocurre el fenómeno y bajo qué condiciones opera y porque los factores limitan el incremento de ingresos.

De enfoque cuantitativo: Según Hernández y Mendoza (2018), mencionan que el enfoque cuantitativo se utiliza para el análisis y recolección de datos, a partir de mediciones numéricas y estadísticas para determinar las predicciones. Es por ello que la investigación es de enfoque cuantitativo porque permitió cuantificar los datos recolectados de las encuestas y para analizarlo hemos utilizado los métodos estadísticos Excel y SPSS versión demo.

3.3. Diseño de investigación

El presente estudio tiene un diseño no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, factores empresariales e incremento de ingresos y se analizó las situaciones ya presentadas. Es decir, no se obtuvo ninguna situación, sino que se observó lo que ya estaba, y no se provocó deliberadamente por quien realiza el estudio (Hernández y Mendoza, 2018, p.174).



De corte transeccional o transversal por que la recolección de datos se da en un momento en tiempo único que será de mayo a octubre, que se realizará la investigación, en ese tiempo se recolectará la información, de esa manera nos ayudará a describir nuestras variables. (Hernández y Mendoza, 2018)

Figura 1

Diseño de la investigación





3.4. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Factores empresariales	Es el ambiente en general, está constituido por un amplio conjunto de factores internos como externos, que rodean las organizaciones e influyen ampliamente en ellas de manera directa o indirectamente (Gestiopolis, 2011).	Factores empresariales internos Factores empresariales externos	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptación a los cambios - Creencias - Cultura empresarial - Estrategias - Habilidades gerenciales - Metas - Objetivos - Toma de decisiones - Crédito financiero - Competencia - Garantías - Innovación - Tasas de interés - Trámites documentarios
Incremento de ingresos	Es el incremento de recursos económicos de una empresa y constituye el incremento del patrimonio de la misma (Etecé, 2022).	Ingresos económicos	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento de ingresos económicos

Fuente: Elaboración propia



3.5. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis

3.5.1. Población

La población estuvo constituida por 171 dueños o encargados de las empresas comerciales de la ciudad de Chota, las empresas han sido seleccionadas de la data proporcionada por la Sunat, de acuerdo a las características requeridas para la investigación, que son de personería jurídica inscritas en SUNAT con RUC y están como activas y habidas, según datos obtenidos en la (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], 2022).

3.5.2. Muestra

La muestra de la presente investigación se determinó utilizando la siguiente fórmula la cual es utilizada para poblaciones finitas porque es una población medible.

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

Donde:

n = Es el tamaño de la muestra

Z = Es el nivel de confianza 95% (1.96)

N = Total de la población (991)

p = Probabilidad a favor (50%)

q = Probabilidad en contra (50%)

e = Error de muestra (5%)

Para determinar la muestra, se realizó con un nivel de confianza del 95% (1,96), con un error de muestra del 5%, con una probabilidad a favor del 50% y una probabilidad en contra del 50%. Por lo que el tamaño de la muestra resulta.

$$n = \frac{1.96^2 * 171 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(171 - 1) + (1.96^2 * 0.5 * 0.5)}$$



$$n = \frac{164.23}{1.39}$$

$$n = 118.54$$

$$n = 119$$

3.5.3. Muestreo

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018) el muestreo es no probabilístico por conveniencia porque estuvo dirigido a una población determinada, donde los elementos de la elección no solo dependen de la probabilidad, sino también de las características de la investigación.

3.5.4. Unidad de análisis

La unidad de análisis viene a ser cada uno de los empresarios encuestados de la ciudad de Chota.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas de recolección de datos

Encuesta: A través de esta técnica se recolectó los datos y la información para la variable factores empresariales y se logró identificar cuáles son los factores internos y externos que están limitando el incremento de los ingresos de las empresas, que fue dirigido a los dueños o responsables de las empresas comerciales.

Análisis documental: Con esta técnica se obtuvo los datos para la variable incremento de ingresos, para comparar si los ingresos de las empresas comerciales han disminuido o aumentado.

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario: Se aplicó a los dueños de las empresas comerciales, el mismo que estuvo compuesto por 20 ítems, de escala nominal y dicotómica por la manera de las alternativas de respuesta, donde los encuestados responderán SI o NO.



Guía de análisis documental: Con este instrumento se obtuvo información sobre los ingresos anuales de las empresas comerciales del año 2022, con respecto al año 2021.

3.7. Procesamiento y análisis de datos

3.7.1. Procesamiento de datos

Para el procesamiento de la información se utilizó, los programas informáticos como la hoja de cálculo para la tabulación de la información recolectada y el programa SPSS versión demo para la presentación e interpretación de tablas y gráficos.

3.7.2. Análisis de datos

Para el análisis de datos se realizó mediante la estadística descriptiva, donde se explica mediante tablas las variables y las dimensiones.

Se aplicó la regresión logística binaria para conocer si la variable dependiente se relaciona con la variable independiente, de esa manera se logró explicar los factores internos y externos que limitan el incremento de los ingresos de las empresas comerciales y el instrumento es dicotómico por la manera que solo se presentan dos respuestas posibles.

3.8. Aspectos éticos y rigor científico

En este estudio se utilizó los siguientes principios éticos

Principio de beneficencia y no maleficencia. La Universidad Peruana de los Andes (UPLA, 2019) afirma que “toda investigación debe asegurar el bienestar e integridad de los investigadores involucrados. Por lo tanto, no se debe causar ningún daño físico o psicológico durante la investigación; asimismo, es necesario minimizar los impactos negativos potenciales y maximizar los beneficios” (p. 5).

Es decir, los involucrados de la investigación no sufrieron ningún daño en la aplicación práctica de la investigación, sino se trató de sacar el máximo beneficio y previendo acciones necesarias para minimizar algún tipo de riesgo.



Principio de responsabilidad. Según la (UPLA, 2019) afirma que “los investigadores deben actuar de manera responsable con respecto a la importancia, el alcance y el impacto de su investigación a nivel individual, institucional y social” (p.6).

Este principio se aplicó cumpliendo con las normas, reglamentos y tiempos establecidos con la presentación de la investigación.

Principio de reserva. La Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020) afirma que:

El principio de reserva se refiere al acuerdo entre el investigador y el participante sobre cómo se procesará, administrará y divulgará la información. La propuesta de investigación debe describir las estrategias para mantener la confidencialidad de los datos identificables, incluidos los controles sobre el almacenamiento, el manejo y la publicidad de los datos. (p. 5)

Este principio se aplicó, con la confidencialidad de la información de los participantes involucrados y sus datos se mantendrán en reserva.

Así mismo, se aplicó criterios de rigor que se detallan a continuación.

Veracidad. La responsable debe velar por el estricto apego a la verdad de la investigación en todas sus etapas, comenzando con el planteamiento del problema, interpretación hasta la difusión de los resultados (UPLA, 2019, p. 6).

Se demostró que la información recolectada es veraz y real por que se logró involucrar en la realidad que viven los dueños de las empresas de Chota.

Autonomía. La Universidad Autónoma del Perú (UA, 2020) menciona que “es responsabilidad de los investigadores centrar su trabajo en ampliar el conocimiento, para ello gozan de la libertad para establecer las técnicas de solución del problema, dentro del marco de las prácticas y los principios éticos establecidos” (p. 5).



Citas y referencias. “El uso correcto de las citas y el estilo de las citas es un acto de integridad y que todos deben entender cómo aplicarlo. Es decir, cómo se aprendió a usar las normas APA séptima edición. (Venegas y Papayo, 2020, p.3)

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

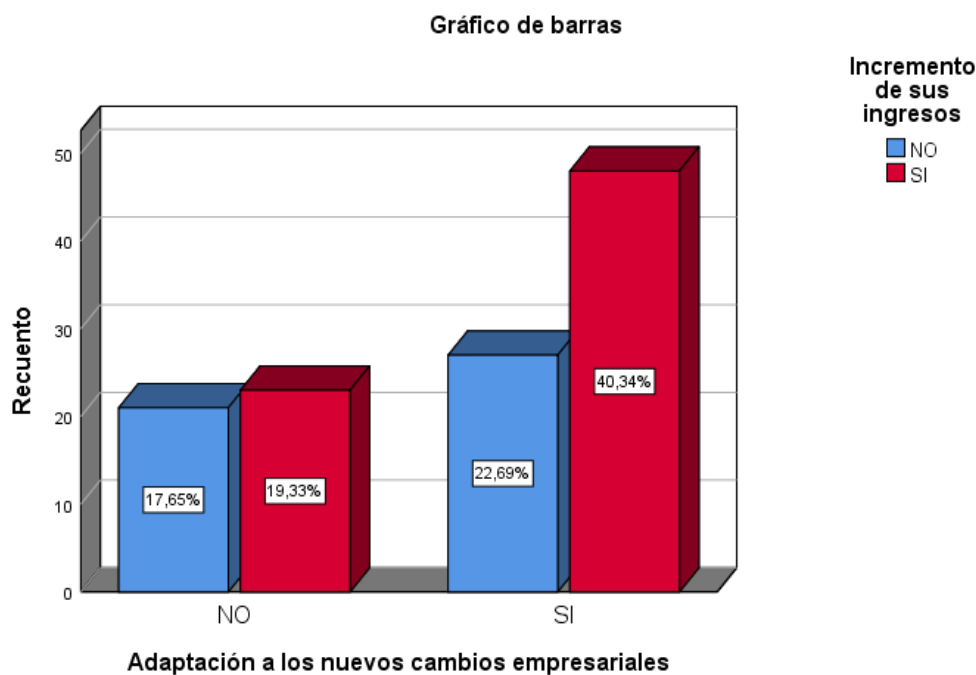
4.1. Análisis e interpretación de resultados

Para el desarrollo de los objetivos de aplicó como instrumento la entrevista, donde haciendo uso de los programas informáticos se obtuvo los siguientes resultados.

A. Identificar los factores empresariales internos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

Figura 2

Adaptación a los nuevos cambios empresariales



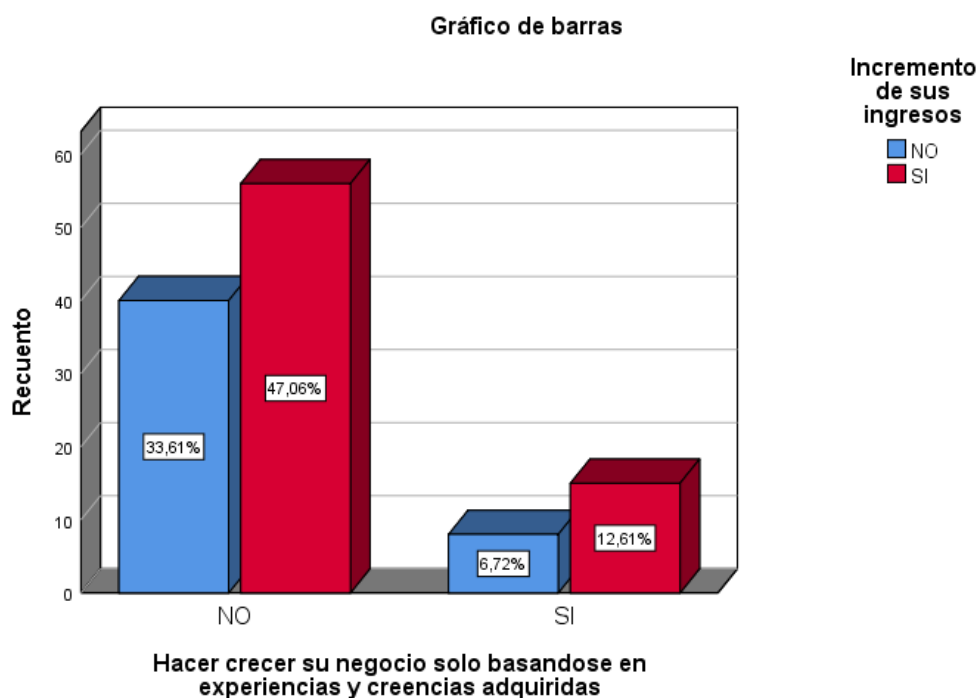
Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

La figura 2 y tabla 11 muestran que el 17.65% (21) de los empresarios que no creen que adaptarse a los nuevos cambios empresariales beneficiaría a su empresa y el 22.69% (27) de los empresarios que si consideran que adaptarse a los nuevos cambios empresariales beneficiaría a su empresa, no han tenido un incremento en sus ingresos, mientras tanto, el 19.33% (23) que no consideran que la adaptación a los cambios beneficie a su empresa y el

40.34% (48) que si consideran que adaptarse a los nuevos cambios empresariales beneficiaria a su empresa, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 3

Hacer crecer su negocio basándose en experiencias y creencias adquiridas

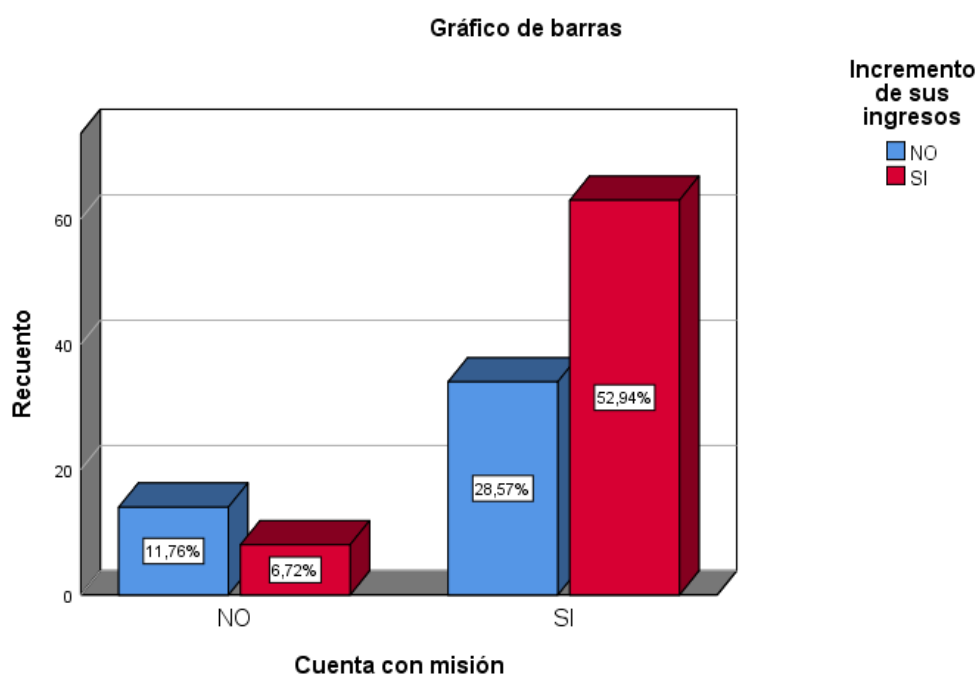


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 3 y tabla 12 se muestra que el 33.61% (40) de los encuestados que respondieron, que no pueden hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias y creencias adquiridas y el 6.72% (8) de los dueños de las empresas que si consideran que pueden hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias y creencias adquiridas, ellos no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 47.06% (56) de los empresarios que consideran no poder hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias y creencias adquiridas, y el 12.61% (15) que si consideran poder hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias y creencias adquiridas, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 4

Cuenta con misión

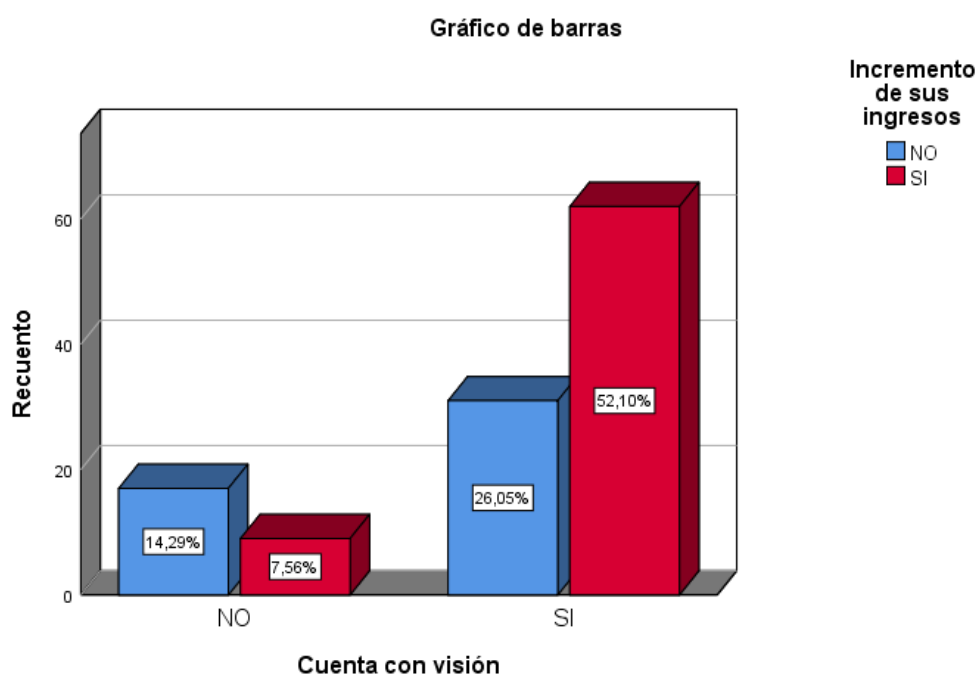


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 4 y tabla 13 se muestra que el 11.76% (14) de los empresarios que no cuentan con misión en su empresa y el 28.57% (34) de las empresas que, si cuentan con misión, no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 6.72% (8) que no cuentan con misión y el 52.94% (63) que si cuenta con misión, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 5

Cuenta con visión

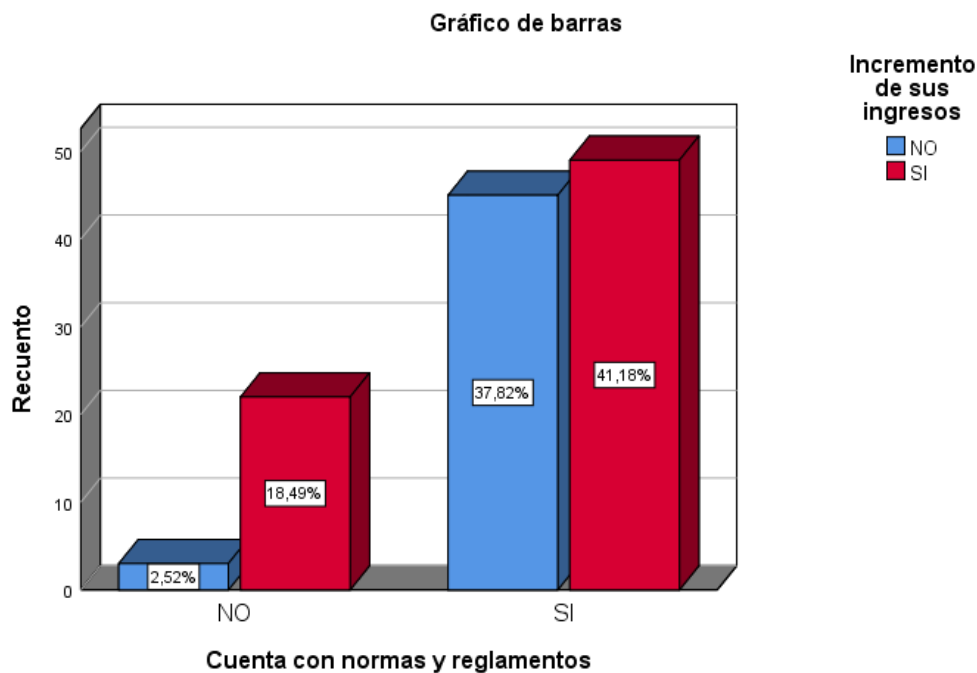


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 5 y tabla 14 se muestra que el 14.29% (17) de las empresas que no cuentan con visión y el 26.05% (31) de las empresas que, si cuentan con visión, no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 7.56% (9) que no cuentan con visión y el 52.10% (62) que si cuenta con visión, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 6

Cuenta con normas y reglamentos

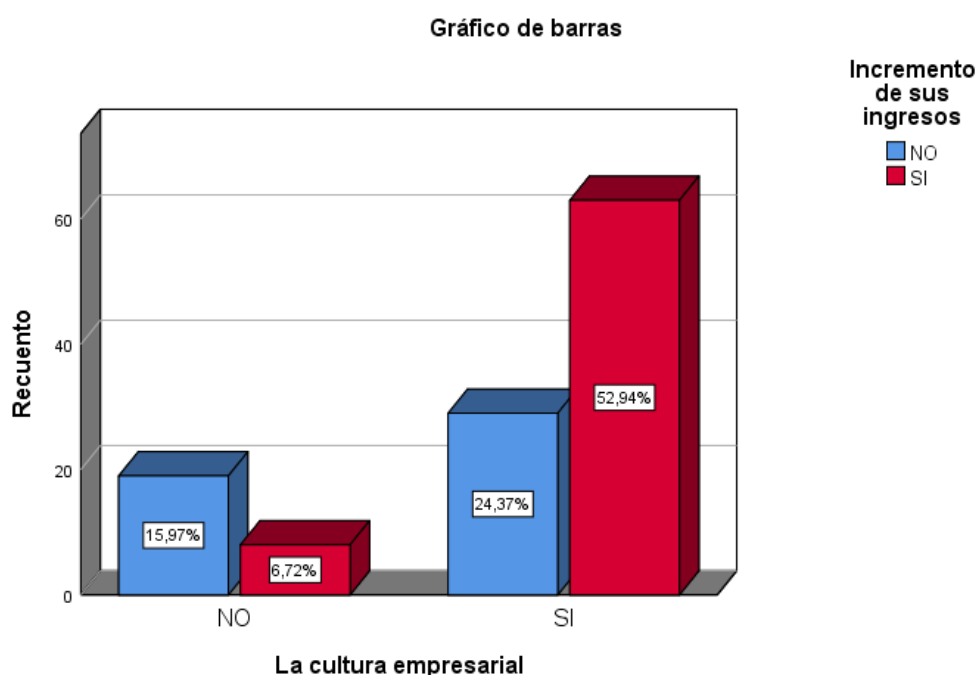


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 6 y tabla 15 se muestra que el 2.52% (3) de los dueños de las empresas que no cuentan con normas y reglamentos y el 37.82% (45) de los empresarios que, si cuentan con normas y reglamento, no han tenido un incremento en sus ingresos, también se evidencia que el 18.49% (22) que no cuentan con normas y reglamentos y el 41.18% (49) que si cuentan con normas y reglamentos además lo ponen en práctica, ellos si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 7

Cultura empresarial

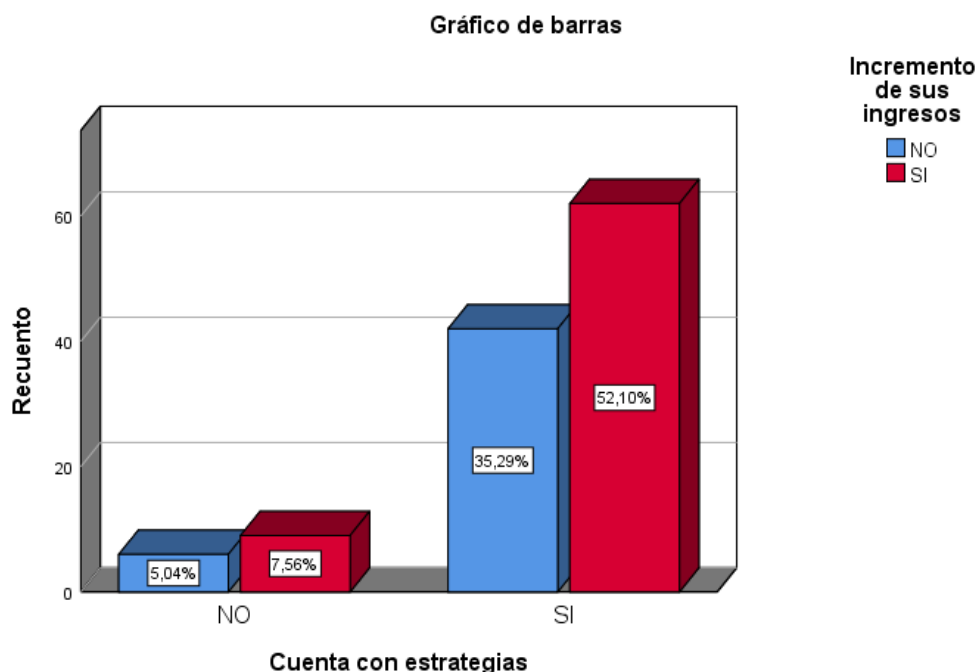


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 7 y tabla 16 se muestra que el 15.97% (19) de los empresarios que consideran que la falta de conocimiento sobre cultura empresarial no es una limitación y el 24.37% (29) de los empresarios que si consideran que la falta de conocimiento sobre cultura empresarial es una limitación, no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 6.72% (8) que consideran que la falta de conocimiento sobre cultura empresarial no es una limitación y el 52.94% (63) que si consideran que es una limitación pero tienen conocimiento sobre cultura empresarial, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 8

Cuenta con estrategias

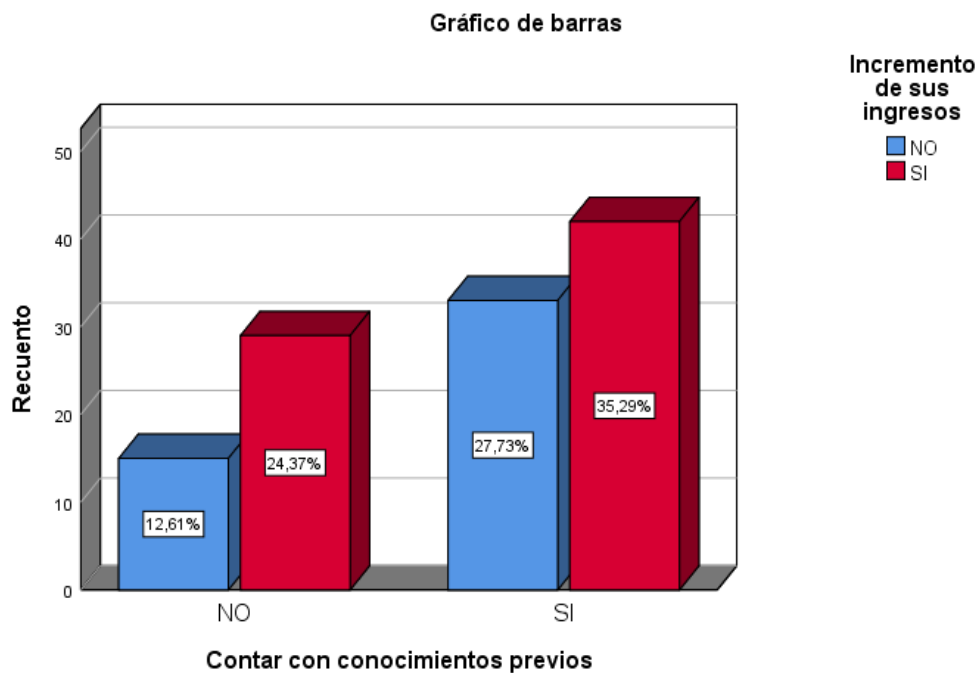


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 8 y tabla 17 se muestra que el 5.04% (6) de los empresarios que no cuentan con estrategias para hacer frente a la competencia y el 35.29% (42) de los empresarios que si consideran contar con estrategias para hacer frente a la competencia, no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 7,56% (9) que no cuentan con estrategias y el 52.10% (62) que si cuentan con estrategias para hacer frente a la competencia y lo aplican en sus empresas, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 9

Contar con conocimientos previos

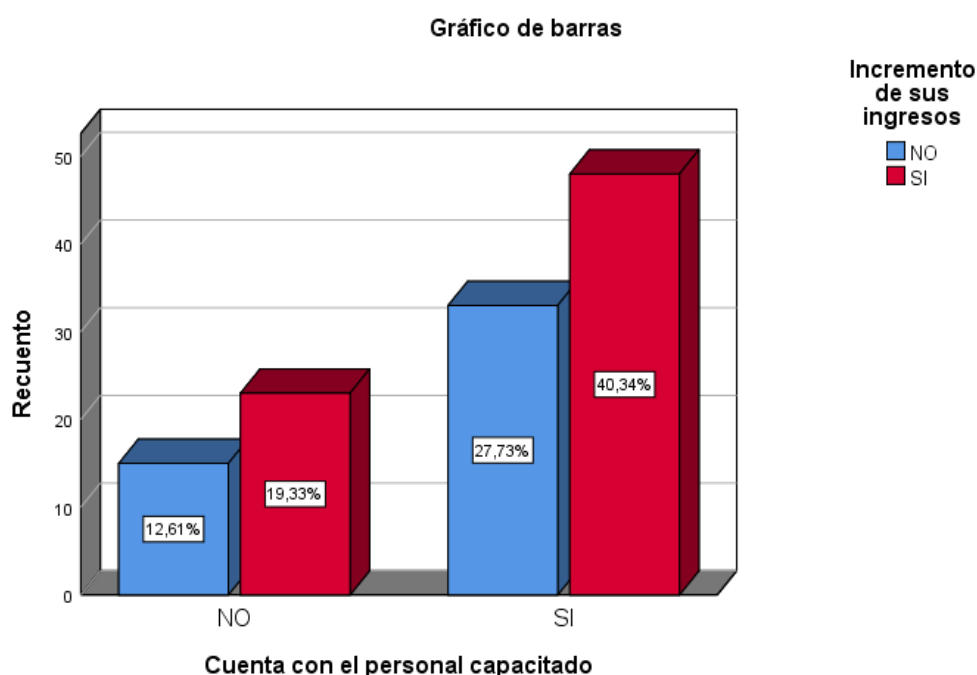


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 9 y tabla 18 se muestra que el 12.61% (15) de los empresarios que consideran no contar con los conocimientos previos y primordiales para hacer crecer su empresa y el 27.73% (33) de los encuestados que si consideran contar con conocimientos previos, no han tenido un incremento en sus ingresos, además, el 24.37% (29) que no consideran contar con conocimientos previos para hacer crecer su empresa, y el 35.29% (42) que si consideran contar con los conocimientos previos y necesarios para hacer crecer su empresa, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 10

Cuenta con el personal capacitado

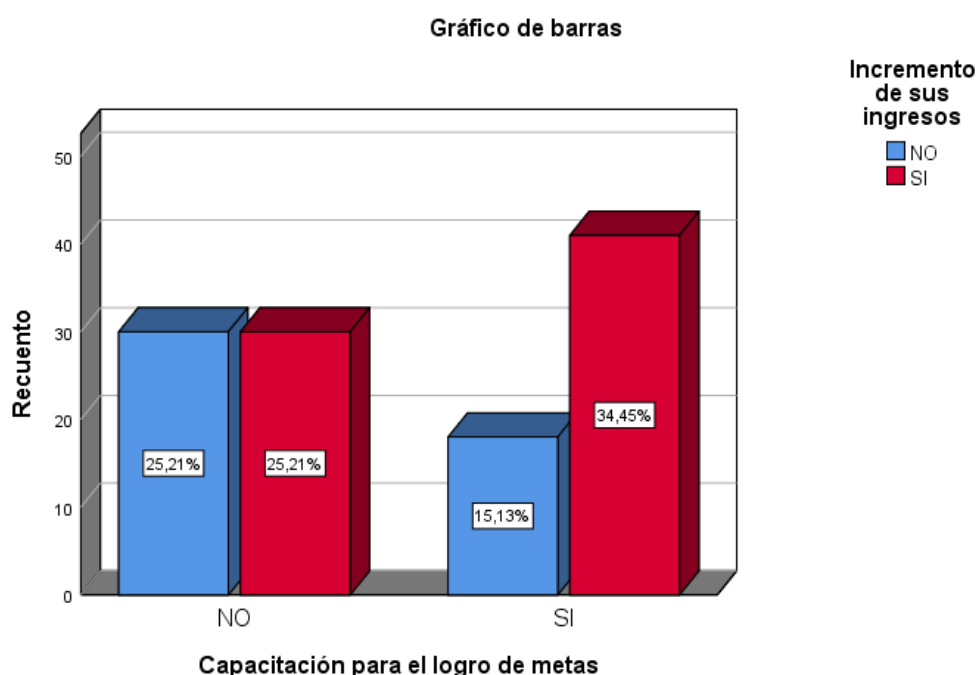


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 10 y tabla 19 se muestra que el 12.61% (15) de los propietarios de las empresas que consideran no contar con el personal capacitado que ayude al crecimiento de su empresa y el 27.73% (33) de los empresarios que si consideran contar con el personal capacitado que tenga las habilidades necesarias y ayude al crecimiento de su empresa , no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 19.33% (23) que no consideran contar con el personal capacitado y el 40.34% (48) que si consideran contar con el personal capacitado, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 11

Capacitación para el logro de metas

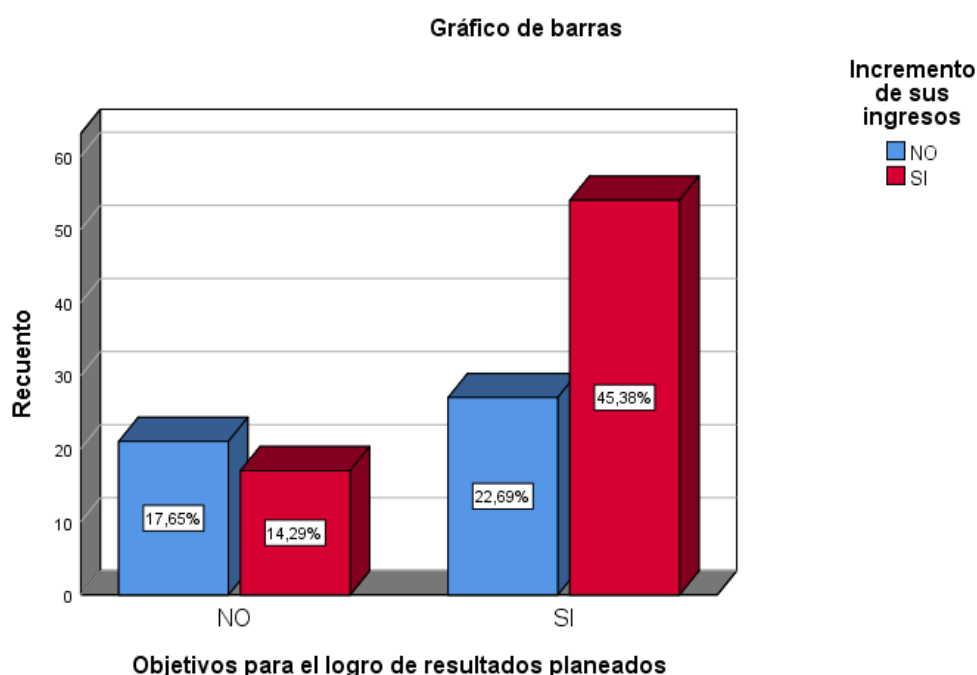


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 11 y tabla 20 se muestra que el 25.21% (30) de los propietarios de las empresas que no reciben capacitación para el logro de sus metas y el 15.13% (18) de los empresarios que si cuentan con capacitaciones, no han tenido un incremento en sus ingresos, asimismo, el 25.21% (30) de los encuestados que no cuentan con capacitaciones para el logro de sus metas y el 34.45% (41) que si recibe capacitaciones y los ponen en práctica en su negocio, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 12

Objetivos para el logro de resultados planeados

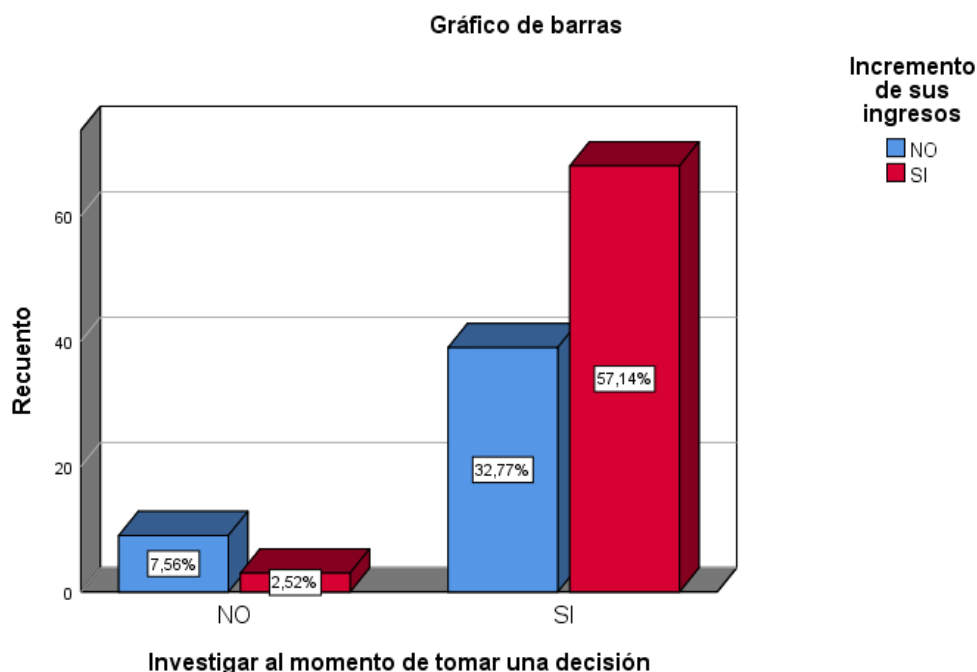


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 12 y tabla 21 se muestra que el 17.65% (21) de los propietarios de las empresas que no cuentan con los objetivos definidos para el logro de sus resultados y el 22.69% (27) de las empresas que si cuentan con sus objetivos definidos para lograr sus resultados planeados, no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 14.29% (17) que no cuentan con sus objetivos definidos y el 45.33% (54) que si cuentan con objetivos definidos, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 13

Investigar al momento de tomar una decisión



Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 13 y tabla 22 se muestra que el 7.56% (9) de los propietarios de las empresas que no consideran investigar al momento de tomar una decisión sobre su empresa y el 32.77% (39) de los empresarios que si consideran investigar al momento de tomar una decisión sobre su empresa, no han tenido un incremento en sus ingresos, sin embargo, el 2.52% (3) que no investigan al momento de tomar una decisión y el 57.14% (68) que si consideran investigar al momento de tomar una decisión, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Regresión logística binaria

Tabla 2

Prueba ómnibus de coeficiente del modelo

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	71,114	12	,000
	Bloque	71,114	12	,000
	Modelo	71,114	12	,000



En la prueba ómnibus dentro del modelo tenemos un Chi-cuadrado de 71,114 con 12 grados de libertad y una significancia de 0,000 que es menos que 5% lo cual indica que el modelo ayudó a explicar nuestras variables, es decir, las variables independientes del primer objetivo ayudaran a explicar la variable dependiente.

Tabla 3

Resumen del modelo

Paso	Logaritmo de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	89,381 ^a	,450	,608

En la tabla nos muestra el R cuadrado de Cox y Snell de 0.450 siendo un valor positivo, también, tenemos el R cuadrado de Nagelkerke de 0,608 esto indica que las variables del primer objetivo incluidas en el modelo explican el 60% la variación de la variable dependiente, por lo cual las variables consideradas si tienen influencia en el incremento de ingresos.



Tabla 4

Variables en la ecuación

		Variables en la ecuación					
		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a	Adaptación a los nuevos cambios empresariales	-,110	,715	,024	1	,878	,896
	Hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias	-5,691	1,669	11,621	1	,001	,003
	Cuenta con misión	-2,183	1,300	2,819	1	,093	,113
	Cuenta con visión	2,039	,969	4,430	1	,035	7,685
	Cuenta con normas y reglamentos	-5,609	1,607	12,185	1	,000	,004
	La cultura empresarial	3,246	1,099	8,716	1	,003	25,681
	Cuenta con estrategias	-1,846	1,136	2,637	1	,104	,158
	Contar con conocimientos previos	-1,755	1,054	2,769	1	,096	,173
	Cuenta con el personal capacitado	-,678	,813	,696	1	,404	,508
	Capacitación para el logro de metas	3,290	,967	11,579	1	,001	26,849
	Objetivos para el logro de resultados planeados	2,958	1,085	7,427	1	,006	19,260
	Investigar al momento de tomar una decisión	2,388	1,717	1,934	1	,164	10,889
	Constante	1,412	2,126	,441	1	,506	4,105

a. Variables especificadas en el paso 1: Adaptación a los nuevos cambios empresariales, Pude hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias, Cuenta con misión, Cuenta con visión, Cuenta con normas y reglamentos, La cultura empresarial, Cuenta con estrategias, Contar con conocimientos previos, Cuenta con el personal capacitado, Capacitación para el logro de metas, Objetivos para el logro de resultados planeados, Investigar al momento de tomar una decisión.

Los factores empresariales internos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de chota, según la herramienta estadística de regresión logística binaria son: hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias y creencias

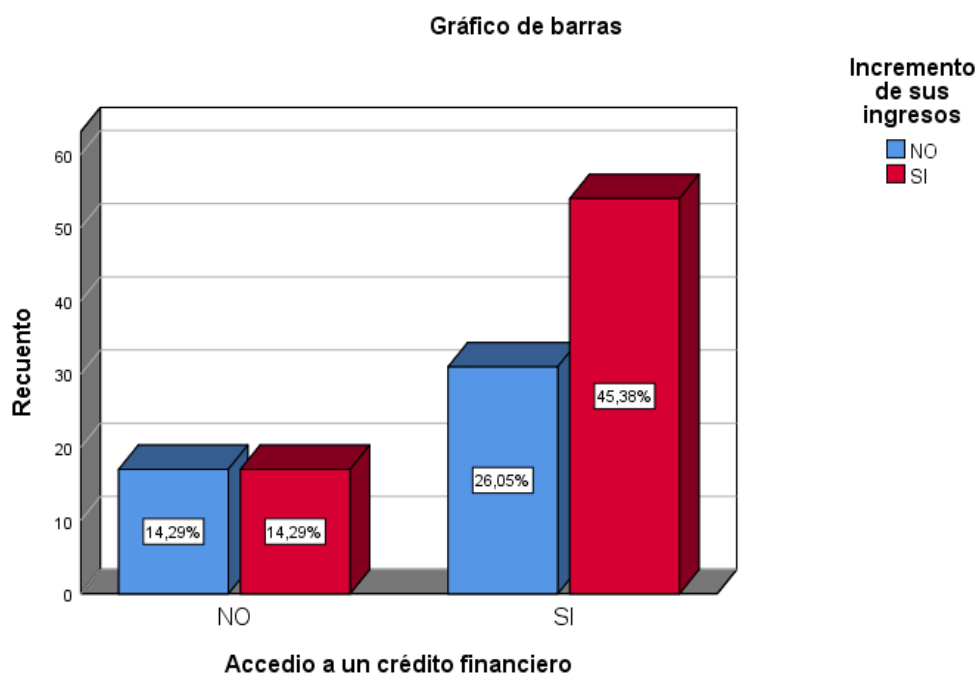


adquiridas, contar con normas y reglamentos, cultura empresarial, capacitación para el logro de sus metas, ya que estas variables contribuyen significativamente al estudio y por ser menores al 5% se acepta la hipótesis alterna la cual es los factores empresariales limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, y se rechaza la hipótesis nula donde los factores empresariales no limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

B. Identificar los factores externos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

Figura 14

Accedió a un crédito financiero



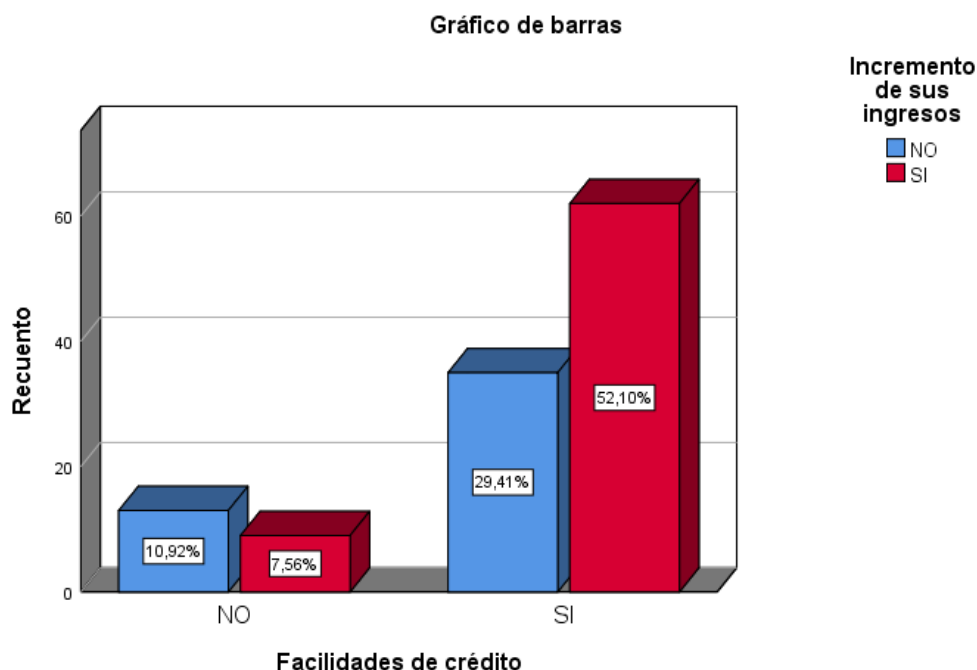
Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 14 y tabla 23 se muestra que el 14.29% (17) de los propietarios de las empresas que no han accedido a un crédito financiero y el 26.05% (31) de los empresarios que, si han accedido a un crédito financiero, no han tenido un incremento en sus ingresos, pero el

14.29% (17) que no han accedido a un crédito y el 45.38% (54) que, si han accedido a un crédito, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 15

Facilidades de crédito

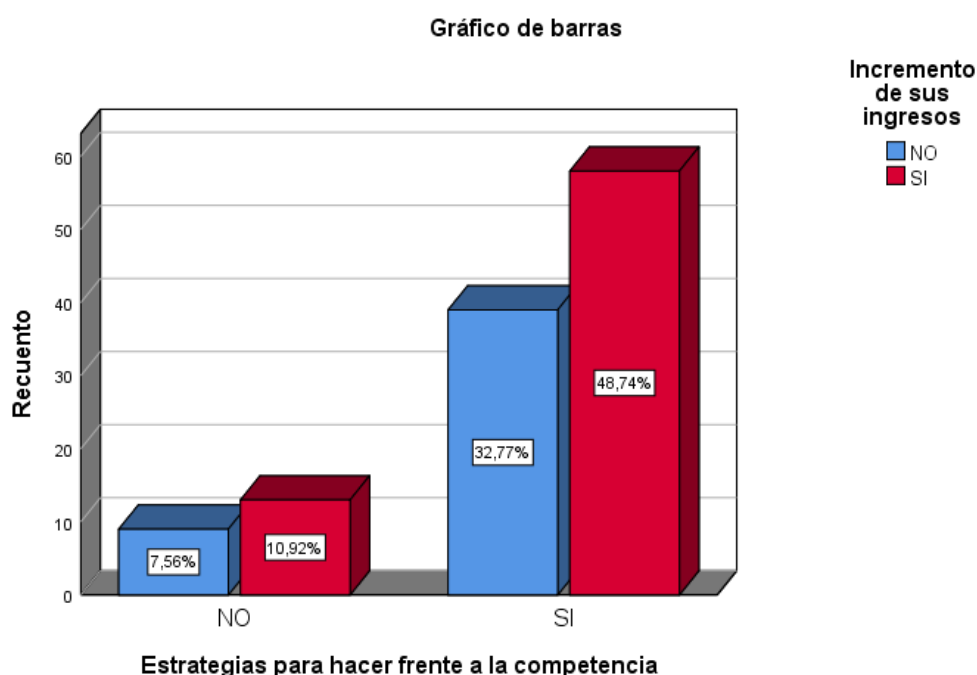


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 15 y tabla 24 se muestra que el 10.92% (13) de los propietarios de las empresas que consideran no contar con facilidades para acceder a un crédito y el 29.41% (35) de los empresarios que si consideran contar con facilidades de crédito, no han tenido un incremento en sus ingresos a diferencia del 7.56% (9) que consideran no contar con facilidades de crédito y el 52.10% (62) que si consideran contar con facilidades para acceder a créditos, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 16

Estrategias para hacer frente a la competencia

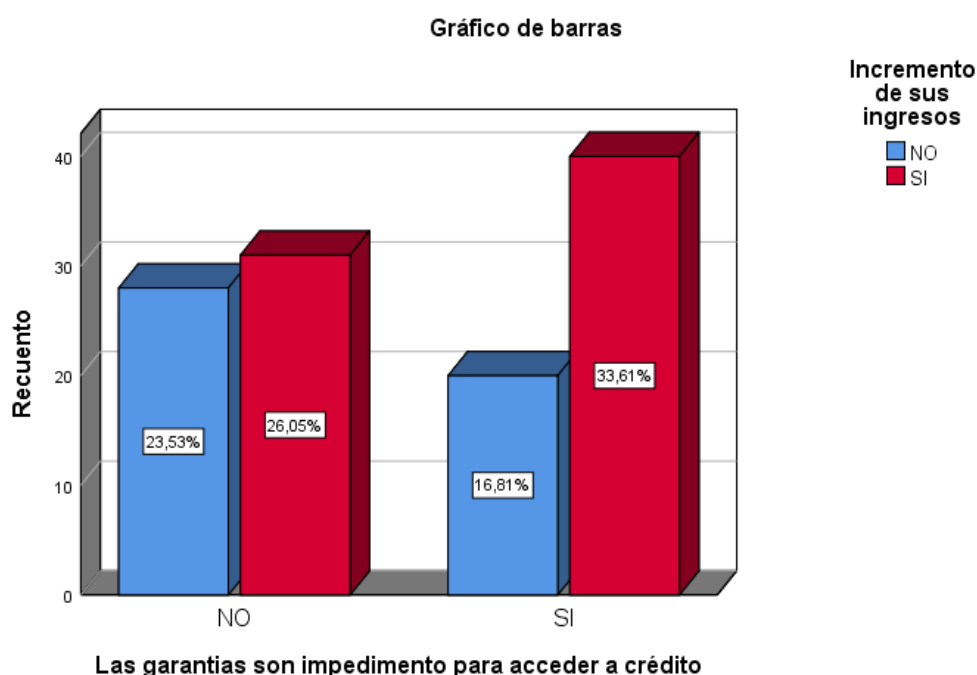


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 16 tabla 25 se muestra que el 7.56% (9) de los propietarios de las empresas que no cuentan con las estrategias necesarias para hacer frente a la competencia y el 32.77% (39) de los empresarios que si cuentan con estrategias para hacer frente a la competencia, no han tenido un incremento en sus ingresos, mientras tanto el 10.92% (13) que no cuentan con las estrategias necesarias y el 48.74% (58) que si cuentan con estrategias para hacer frente a la competencia, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 17

Las garantías son impedimento para acceder a un crédito

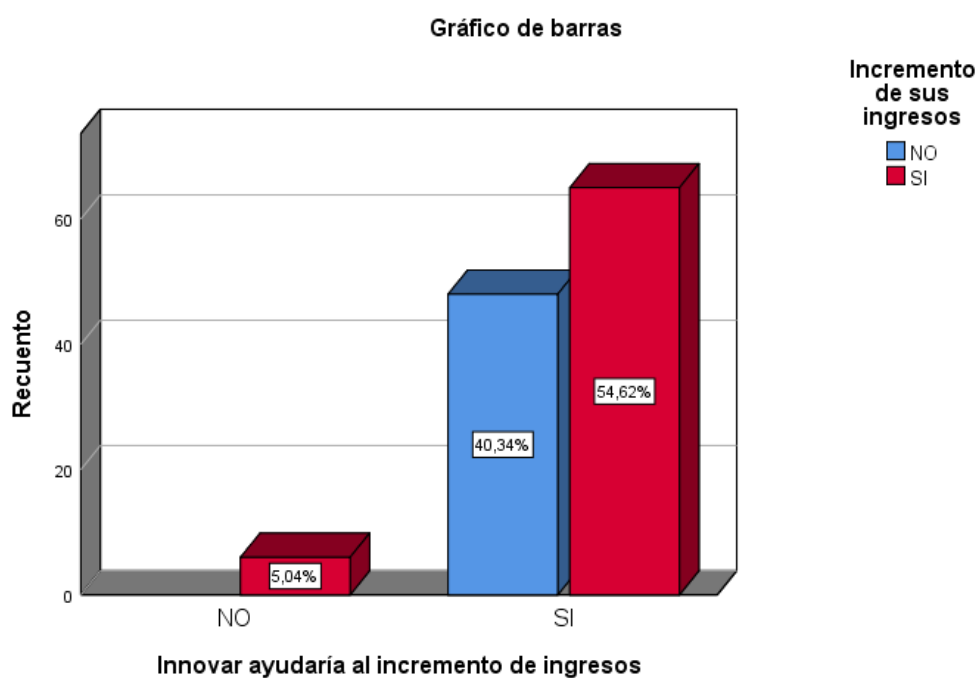


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 17 y tabla 26 se muestra que el 23.53% (28) de los empresarios que consideran que las garantías no son impedimento para acceder a un crédito y el 16.81% (20) de los empresarios que consideran que las garantías si son un impedimento para acceder a un crédito, no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 26.05% (31) que considera que las garantías no son impedimento para acceder a un crédito, y el 33.61% (40) que si consideran que las garantías son un impedimento para acceder a un crédito, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 18

Innovar ayudaría al incremento de ingresos

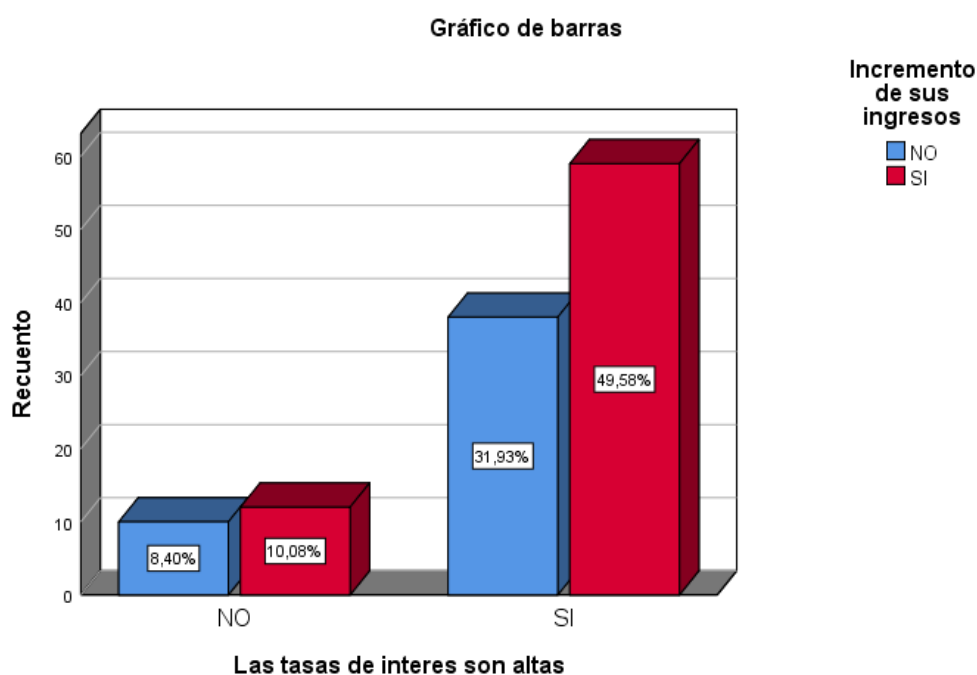


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 18 y tabla 27 se muestra que el 40.34% (48) de los empresarios que consideran que innovar si les ayudaría a incrementar sus ingresos, no han tenido un incremento en sus ingresos y el 5.04% (6) de los empresarios que consideran que innovar no le ayudaría al incremento de sus ingresos y el 54.62% (65) que consideran que innovar si les ayudaría, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 19

Las tasas de interés son altas

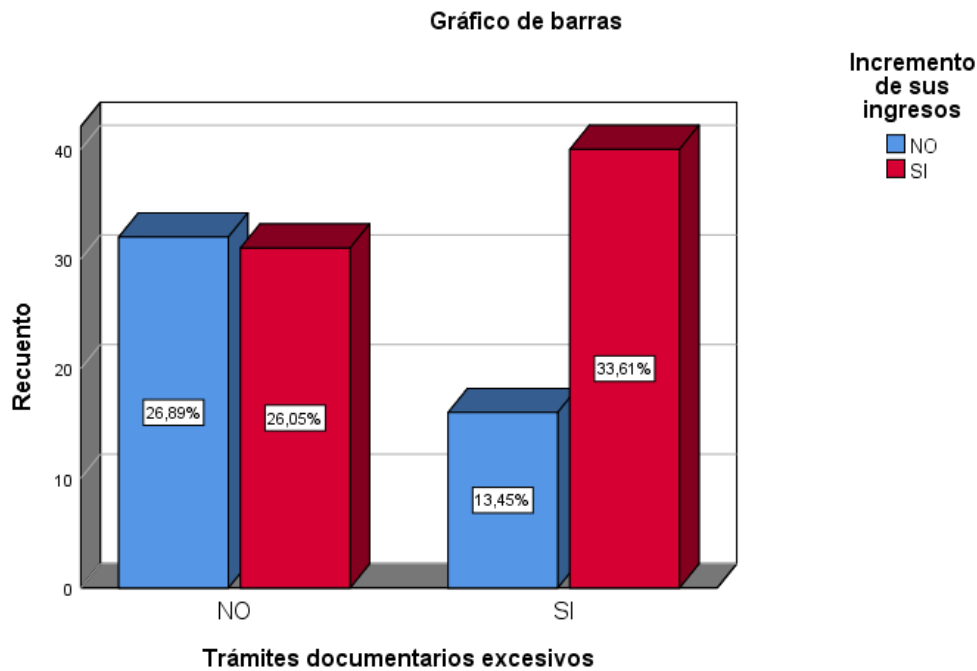


Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 19 y tabla 28 se muestra que el 8.40% (10) de los empresarios que mencionan que las tasas de interés no son altas y el 31.93% (38) de los empresarios que si consideran que las tasas de interés son altas y que es costoso acceder a créditos para sus negocios, no han tenido un incremento en sus ingresos, a diferencia del 10.08% (12) que no consideran que las tasas de interés son altas y el 49.58% (59) que si consideran que las tasas de interés son altas, si han tenido un incremento en sus ingresos.

Figura 20

Trámites documentarios excesivos



Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

En la figura 20 y tabla 29 se muestra que el 26.89% (32) de los empresarios que no consideran que los trámites documentarios son excesivos para acceder a un crédito y el 13.45% (16) de los empresarios que si consideran que los trámites son excesivos para acceder a un crédito para su negocio, no han tenido un incremento en sus ingresos, asimismo, el 26.05% (31) que no consideran a los trámites excesivos y el 33.61% (40) que si consideran que los trámites son excesivos para acceder a un crédito, si han tenido un incremento en sus ingresos.



Regresión logística binaria

Tabla 5

Prueba ómnibus del coeficiente del modelo

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	21,568	6	,001
	Bloque	21,568	6	,001
	Modelo	21,568	6	,001

En la prueba ómnibus dentro del modelo tenemos un Chi-cuadrado de 21,568 con 6 grados de libertad y una significancia de 0,001 lo cual es menos que 5% , esto indica que el modelo ayudó a explicar nuestras variables, es decir, las variables independientes del segundo objetivo si ayudaran a explicar la variable dependiente.

Tabla 6

Resumen del modelo

Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	138,928 ^a	,166	,224

En la tabla nos muestra el R cuadrado de Cox y Snell de 0.166 siendo un valor positivo, también tenemos, el R cuadrado de Nagelkerke de 0,224 esto indica que las variables del segundo objetivo incluidas en el modelo explican el 22% la variación de la variable dependiente, por lo cual las variables consideradas si tienen influencia en el incremento de ingresos.



Tabla 7

Variables en la ecuación

	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a Accedió a un crédito financiero	1,193	,511	5,452	1	,020	3,296
Facilidades de crédito	1,958	,620	9,973	1	,002	7,084
Estrategias para hacer frente a la competencia	,897	,585	2,351	1	,125	2,453
Las garantías son impedimento para acceder a crédito	,641	,450	2,028	1	,154	1,899
Las tasas de interés son altas	-,145	,559	,068	1	,795	,865
Trámites documentarios excesivos	1,373	,470	8,548	1	,003	3,946
Constante	-3,549	1,189	8,909	1	,003	,029

a. Variables especificadas en el paso 1: Accedió a un crédito financiero, Facilidades de crédito, Estrategias para hacer frente a la competencia, Las garantías son impedimento para acceder a crédito, Las tasas de interés son altas, Trámites documentarios excesivos.

Los factores empresariales externos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, según la herramienta estadística de regresión logística binaria son: facilidades de crédito y trámites documentarios excesivos, ya que estas variables contribuyen significativamente al estudio y por ser menores al 5% se acepta la hipótesis alterna la cual es los factores empresariales limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, y se rechaza la hipótesis nula que es los factores empresariales no limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.



4.2. Contrastación de la hipótesis

Hi: Los factores empresariales limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

Ho: Los factores empresariales no limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.

Tabla 8

Prueba ómnibus del coeficiente del modelo

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	106,123	19	,000
	Bloque	106,123	19	,000
	Modelo	106,123	19	,000

En la prueba ómnibus dentro del modelo tenemos un Chi-cuadrado de 106,123 con 19 grados de libertad y una significancia de 0,000 lo cual es menor que el 5%, esto nos indica que el modelo ayudó a explicar nuestras variables, es decir, las variables independientes ayudaron a explicar la variable dependiente.

Tabla 9

Resumen del modelo

Paso	Logaritmo de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	-254,373 ^a	,590	,797

En la tabla nos muestra el R cuadrado de Cox y Snell de 0.590 siendo un valor positivo, también tenemos el R cuadrado de Nagelkerke de 0,797 esto indica que las variables incluidas en el modelo explican el 79% la variación de la variable dependiente, por lo cual las variables consideradas si tienen influencia en el incremento de ingresos.



Tabla 10

Variables en la ecuación

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a	Adaptación a los nuevos cambios empresariales	,459	1,057	,188	1	,664	1,582
	Hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias	-15,251	3,737	16,659	1	,000	,000
	Cuenta con misión	,411	1,648	,062	1	,803	1,508
	Cuenta con visión	3,271	1,310	6,233	1	,013	26,333
	Cuenta con normas y reglamentos	-6,092	2,006	9,225	1	,002	,002
	La cultura empresarial	3,834	1,516	6,396	1	,011	46,235
	Cuenta con estrategias	-1,397	1,365	1,048	1	,306	,247
	Contar con conocimientos previos	-4,997	2,025	6,091	1	,014	,007
	Cuenta con el personal capacitado	2,872	2,036	1,990	1	,158	17,667
	Capacitación para el logro de metas	4,764	1,628	8,563	1	,003	117,163
	Objetivos para el logro de resultados planeados	3,177	1,719	3,413	1	,065	23,965
	Investigar al momento de tomar una decisión	4,144	2,268	3,339	1	,068	63,059
	Accedió a un crédito financiero	,963	1,370	,494	1	,482	2,620
	Facilidades de crédito	2,675	1,274	4,407	1	,036	14,508
	Estrategias para hacer frente a la competencia	-,797	1,440	,306	1	,580	,451
	Las garantías son impedimento para acceder a crédito	8,221	2,475	11,03	1	,001	37,44
	Innovar ayudaría al incremento de ingresos	-14,687	10323,155	,000	1	,999	,000
	Las tasas de interés son altas	-,846	1,203	,495	1	,482	,429
	Trámites documentarios excesivos	5,548	1,657	11,210	1	,001	25,71
	Constante	4,225	10323,157	,000	1	1,000	68,405



a. Variables especificadas en el paso 1: Adaptación a los nuevos cambios empresariales, Pude hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias, Cuenta con misión, Cuenta con visión, Cuenta con normas y reglamentos, La cultura empresarial , Cuenta con estrategias, Contar con conocimientos previos, Cuenta con el personal capacitado, Capacitación para el logro de metas, Objetivos para el logro de resultados planeados, Investigar al momento de tomar una decisión, Accedió a un crédito financiero, Facilidades de crédito, Estrategias para hacer frente a la competencia, Las garantías son impedimento para acceder a crédito, Innovar ayudaría al incremento de ingresos, Las tasas de interés son altas, Trámites documentarios excesivos.

Los factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, según la herramienta estadística de regresión logística binaria son: Hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias, contar con normas y reglamentos, capacitación para el logro de metas, las garantías son impedimento para acceder a un crédito y trámites documentarios excesivos, son las variables que más contribuyen significativamente al estudio y por ser menores al 5% se acepta la hipótesis alterna la cual es los factores empresariales limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, y se rechaza la hipótesis nula que es los factores empresariales no limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.



4.3. Discusión de resultados

De acuerdo al objetivo general se determinó que si existen factores empresariales que están limitando el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, lográndose identificar diversos factores que limitan el desarrollo esperado de las empresas, manifestándose de diferente manera en cada empresa, pues cada caso es particular y con sus propias características, debido a que cada empresa es diferente y no todas tienen el mismo factor limitante, como nos dice la Teoría de los Recursos y Capacidades (Figueiras 2021), que cada organización se diferencia entre sí de acuerdo a los recursos y capacidades que estas posean en un momento dado. Existen factores limitantes internos que son los que se encuentran dentro de la organización y en los cuales se puede tener un mayor control si se logran identificar, debido a que forman parte de su estructura interna de la misma y estos afectan directamente al crecimiento de las empresas y obstaculizan su desarrollo e influyen negativamente en sus resultados; además, existen factores limitantes externos en los cuales no se logra tener un control porque no depende de la empresa misma, sino de factores exteriores que pueden estar cambiando en forma constante y tienen un impacto que afectan negativamente al incremento de ingresos de las empresas, por lo que las organizaciones deben estar en constantes cambios y adaptarse a ellos, como menciona la Teoría del Desarrollo Organizacional Beckhard (1962), que las organizaciones están enmarcadas por un macro sistema que está en continuo cambio y en transformación por lo que requiere un diseño organizacional flexible y adaptativo en la construcción de nuevas estructuras organizacionales flexibles y adaptables.

Las empresas de hoy en día tienen el reto de enfrentarse a muchos factores empresariales, tanto internos como externos que afectan a las empresas de manera directa e indirectamente, lo cual limita el incremento de sus ingresos y esto perjudica a las empresas negativamente que pondría en incertidumbre su estabilidad y perdurabilidad en el mercado,



por lo cual las empresas deben estar preparadas para afrontar los retos que se les presente y adecuarse a ellos, de esta manera tener el crecimiento y desarrollo esperado.

Con respecto al primer objetivo específico de la presente investigación, permitió identificar los factores empresariales internos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, se pudo constatar que los factores empresariales internos más influyentes son, que gran parte de los dueños de las empresas solo se basan en experiencias y creencias adquiridas para hacer crecer su negocio, las empresas cuentan con normas y reglamentos establecidos para la correcta ejecución de sus deberes y cumplimiento de sus metas, la falta de conocimiento sobre cultura empresarial, los encargados de las empresas no reciben capacitaciones para el logro de sus metas y no cuentan con los objetivos definidos para el logro de sus resultados planeados. Estos resultados se asemejan a los de Bernal, et al (2020), quienes en su investigación determinaron que los factores internos más influyentes en el crecimiento de las MiPymes del sector comercio son, la administración empírica de los negocios y se basan en creencias adquiridas por los dueños, las escasas estrategias de mercado, la falta innovación en sus procesos, la capacidad de competir en precios y productos en cada una de las empresas, por lo que se identificó la baja cultura empresarial como consecuencia de la precaria aplicación de estrategias y herramientas administrativas. Asimismo, De la Cruz Y Domínguez (2022), en su investigación realizada llegaron a identificar que los factores internos son, la experiencia en el sector es un limitante para el desarrollo de los negocios, el nivel educativo sobre cultura empresarial porque se basan en experiencias y no buscan la innovación para el desarrollo de las empresas, la falta de capacitaciones a los trabajadores, las empresas no cuentan con un plan previo, ni con estrategias para que el negocio siga adelante. Del mismo modo Pereyra (2021), menciona que los factores internos más influyentes son la capacitación debido a que los empresarios no cuentan con la capacitación y preparación para dirigir y emprender un negocio, a esto se complementa la falta de



planificación en las empresas. De igual forma, Gabriel y Huamán (2020), quienes en su estudio llegaron a determinar que los factores internos más limitantes son la baja productividad del personal debido a falta de capacitación porque en su mayoría son dirigidas por los mismos familiares, lo cual no cuentan con el conocimiento, ni capacidades para promover el crecimiento de la empresa; además, no cuentan con estrategias bien definidas. De igual manera Córdova (2020), menciona que los factores internos que conllevan a la disminución de ingresos son la deficiente administración, el poco manejo de herramientas administrativas debido a la falta de cultura empresarial, la falta de capacitación la mala gestión de recursos humanos, las pocas estrategias y el nivel educativo debido que los dueños de las empresas solo se basan en experiencias adquiridas empíricamente de administración. Igualmente Díaz (2020), determinó que los factores limitantes son factores administrativos como, la gestión de recursos humanos, la falta de capacitación y la preparación adecuada, también, no cuentan con una visión a largo plazo y los empresarios administran sus negocios sin tener visión, misión y objetivos a largo plazo, la educación en la gestión de empresas y la experiencia por que los empresarios solo se basan en creencias adquiridas, esto viene hacer una gran limitante en el incremento de ingresos para las empresas y no les permite desarrollarse en el mercado y crecer. Asimismo, Nacarino (2017), determinó que los factores que limitan el desarrollo empresarial es el acceso a la información, lo que se traduce en una falta de intercambio de conocimientos que dificulta su progreso, la capacidad de asumir riesgos en áreas como la creatividad y la innovación, la motivación, la necesidad de logro, conocimientos, liderazgo, negociación, la toma de decisiones y adquisición de conocimiento sobre el entorno.

Tomando en cuenta al segundo objetivo específico de la presente investigación, se identificó factores empresariales externos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022, lo cual los factores empresariales externos más limitantes del incremento de ingresos son no contar con facilidades para acceder a créditos,



las garantías que requieren las entidades financieras son impedimento para acceder a un crédito financiero y los trámites documentarios son excesivos para acceder a un crédito. Estos resultados se asemejan a los de Becerra (2019), en su estudio logró identificar que los factores más influyentes son el difícil acceso al financiamiento, la competitividad en el sector, los sistemas de gestión de calidad y alianzas estratégicas son los que más afectan la productividad por ende el incremento de ingresos en las microempresas. Además, Burgos y Herrera (2018), en su investigación realizada llegaron a concretar que los factores más limitantes en el crecimiento de las empresas son la competencia, el apoyo financiero insuficiente de las instituciones financieras, debido a sus elevadas tasas de interés que cobran y otras restricciones que tienen los pequeños negocios para acceder a un crédito, la falta de innovación en las empresas por que les permitiría destacar sobre la competencia, de lo contrario sin innovación los negocios estarían condenados al estancamiento o inclusive a la desaparición.. También, Panéz (2020), en su investigación identificó que la falta de estrategias, la escasa investigación de mercado, la poca innovación y el difícil acceso al capital financiero son los factores más limitantes del incremento de ingresos. Así mismo, Martínez, et al. (2018), determinaron, que los trámites administrativos excesivos para acceder a un crédito, son una traba del crecimiento empresarial, las altas tasas de interés de la banca privada restringen el desarrollo económico de las Mypes, las garantías exigidas por el banco y los trámites documentarios administrativos, son los factores que influyen negativamente en el crecimiento de las empresas.



CONCLUSIONES

Se determinó, que los dueños de las empresas para hacer crecer su negocio solo se basan en experiencias y creencias adquiridas empíricamente, por lo tanto, no tendrán el crecimiento esperado. Esto se debe a la falta de educación empresarial de los dueños, impidiendo que tengan una percepción global de la realidad empresarial.

Las empresas no cuentan con normas y reglamentos establecidos para la correcta ejecución de sus deberes y cumplimiento de sus metas. Por otro lado, los dueños de las empresas no tienen conocimiento sobre cultura empresarial. A su vez se pudo constatar, la falta de capacitación para el logro de metas de las empresas, además, no cuentan con los objetivos bien definidos para el logro de los resultados planeados

Se identificó que las empresas no tienen facilidades para acceder a créditos financieros; también, las garantías que requieren las instituciones financieras son un impedimento para que las empresas puedan acceder a un crédito financiero, por otro lado, los trámites documentarios son excesivos.



RECOMENDACIONES

A los dueños de las empresas encuestadas, se recomienda estar en constante investigación, sobre los nuevos cambios empresariales y estar de acorde a las nuevas necesidades del mercado, esto ayudaría a las empresas hacerse más conocidas asegurando mayor participación en el mercado y así aumentar sus ingresos.

Las empresas deben elaborar normas y reglamentos para la correcta ejecución de su trabajo, mejorar la cultura empresarial y laboral a través de planes de capacitación y definir adecuadamente los objetivos a donde se desea llegar.

A las instituciones financieras, implementar campañas exclusivas para las empresas comerciales donde los empresarios puedan tener más facilidades para acceder a un crédito y brindar flexibilidad en las garantías que solicitan y los trámites documentarios, además, los analistas deben brindarle asesoramiento en manejo financiero.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Astorga. (s.f.). *Teorías contemporáneas de la organización*. SlidePlayer. Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/1610478/>
- Bernal, J., Calderón, D., & Borrero, P. (2020). *Análisis de factores internos y externos que influyen en el desarrollo de las Mipymes del sector comercial en Girardot*. [Monografía de grado] [Corporación Universitaria Minuto de Dios]. Obtenido de <https://repository.uniminuto.edu/xmlui/handle/10656/11782>
- Banco Mundial. (2022). *Colombia: panorama general*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview#:~:text=El%20PIB%20creci%C3%B3n%20s%C3%B3lidamente%20a,alto%20d%C3%A9ficit%20de%20cuenta%20corriente>.
- Banco Mundial. (2022). La falta de recursos para las empresas más productivas y otros obstáculos han impedido el crecimiento de la productividad mexicana por décadas. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2022/03/16/la-falta-de-recursos-para-las-empresas-han-impedido-el-crecimiento-de-la-productividad>
- Becerra, A. F. (2019). *Identificación y análisis de factores que afectan la productividad de las Microempresas formales en la ciudad de Cúcuta*. [Tesis de Maestría] [Universidad Santo Tomas]. Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/27391/2020abelbecerra.pdf?sequence=1>
- Burgos, M. J., & Herrera, J. B. (2018). *Investigación cualitativa para establecer las principales causas que limitan el crecimiento de las Pymes*. [Tesis de titulación] [Universidad de Guayaquil]. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29422/1/Inv. Cual. Factores que Limitan el Crecimiento de las Pymes.pdf>
- Blacutt. (2010). *La administración de las organizaciones de profesionales: una perspectiva neoclásica*. Scielo. Revista Ciencia y Cultura, vol. 24, pp. 56. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-33232010000100004
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración* (14ª ed.). Mc Graw Hill. Obtenido de <https://esmirnasite.files.wordpress.com/2017/07/i-admon-chiavenato.pdf>
- Canals, J. (2004). Crecimiento empresarial: personas y tecnología en la nueva economía. *Empresa y Humanismo*, 11(2), 337–370. Obtenido de



<https://doi.org/10.4324/9781315398464-10>

Diario La República. (2022). *INEI: El 67,2% de las microempresas en Perú se dedican a actividades comerciales*. Obtenido de

<https://larepublica.pe/economia/2022/06/20/inei-el-672-de-las-microempresas-en-peru-se-dedican-a-actividades-comerciales>

Delegate. (2019). *Creencias y cultura de empresa. Cómo afectan los modelos mentales a su empresa*. Obtenido de

<https://delegate-solutions.com/blog/creencias-y-cultura-de-empresa-como-afectan-los-modelos-mentales-a-su-empresa/#:~:text=Las%20creencias%20son%20de%20alguna,a%20esperar%20unos%20resultados%20determinados>

Córdoba, D. C. (2020). *Principales factores que conllevan al fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en la ciudad de Chachapoyas 2019*. [Tesis de titulación] [Universidad Nacional Toribio Rodríguez De Mendoza De Amazonas]. Obtenido de <file:///C:/Users/Flor%20Deysi/Downloads/Diana%20Carolina%20Cordova%20Martinez.pdf>

Díaz, C. P. (2020). *El análisis de los factores de producción de las Mypes y el crecimiento económico en el Perú: periodo 2010 – 2014*. [Tesis de titulación] [Universidad Nacional Jose Faustino Sánchez Carrión]. Obtenido de

<file:///C:/Users/Flor%20Deysi/Downloads/HUACHO.pdf>

Danny, P. D. (2012). *Teoría del desarrollo Organizacional*. Obtenido de

<http://fayolvstaylor.blogspot.com/2012/05/teoria-del-desarrollo-organizacional.html>

De la Cruz, M. I., & Domínguez, V. A. (2022). *Factores que influyen en el crecimiento de las mypes de confección y comercialización de prendas de vestir. Estudio de casos múltiples de siete talleres en Gamarra*. [Tesis de titulación] [Pontificia Universidad Católica del Perú].

Obtenido de

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/22378/DE_LA_CRUZ_READHEAD_DOMINGUEZ_PINEDO1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Editorial Etecé (2022). *Ingreso. Concepto*. Obtenido de

<https://foco.lanacion.com.py/2019/09/10/factores-que-limitan-el-crecimiento-de-empresas/>

Equipo Ekon, (2022), *Innovación empresarial. ¿Qué es y cómo implementarla en tu empresa?*

Obtenido de



<https://www.ekon.es/blog/innovacion-empresarial-empresa/#:~:text=Innovaci%C3%B3n%20empresarial%20es%20un%20concepto,entregar%20para%20mejorar%20la%20eficiencia>

Figueiras, S. (2021). *La teoría de recursos y capacidades*. Ceupe. Obtenido de

<https://www.ceupe.mx/blog/la-teoria-de-recursos-y-capacidades.html#:~:text=La%20teor%C3%ADa%20de%20recursos%20y%20capacidades%20plantea%20que%20las%20organizaciones,las%20empresas%20en%20las%20mismas>

Gil, S. (2020). Ingreso. Economipedia. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>

Gestipolis. (2011). *Ambiente general*. Obtenido de

[http://files.uladech.edu.pe/docente/32887828/ADMINISTRACION%20GENERAL/Sesion_6/AMBIENTE%20GENERAL\(6\).pdf](http://files.uladech.edu.pe/docente/32887828/ADMINISTRACION%20GENERAL/Sesion_6/AMBIENTE%20GENERAL(6).pdf)

García, F., Boom, E. y Molina, S. (2017). *Habilidades del gerente en organizaciones del sector palmicultor en el departamento del cesar – Colombia*. Revista Científica "Visión de Futuro", vol. 21, núm. 2, pp. 1-21. Obtenido de

<https://www.redalyc.org/journal/3579/357955446001/html/#:~:text=El%20liderazgo%20es%20a%20capacidad,productividad%2C%20traducida%20en%20la%20satisfacci%C3%B3n>

Grabiél, F., & Huaman, S. (2020). *Factores que limitan el crecimiento de las mypes de Lima metropolitana en el 2019* (Issues 4–5) [Universidad San Ignacio de Loyola]. Obtenido de

<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/57f38686-54a4-4aeb-8bc2-fbae2e16d5ba/content>

Gutiérrez, M. E. (2020). *Factores internos*. Obtenido de

<https://enciclopediaeconomica.com/factores-internos/>

Hernández, R., Mendoza, C. P. (2018). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Obtenido de

[file:///D:/VII%20CICLO%20CONTABILIDAD/Methodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n/02%20Hern%C3%A1ndez,%20R.%20y%20Mendoza%20C.%20\(2018\).%20Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n.%20\(1\).pdf](file:///D:/VII%20CICLO%20CONTABILIDAD/Methodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n/02%20Hern%C3%A1ndez,%20R.%20y%20Mendoza%20C.%20(2018).%20Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n.%20(1).pdf)

Hernández, J., Gallarzo, M. y Espinoza, J. (2011). *Desarrollo Organizacional* (1ª ed.). PEARSON.

Obtenido de

https://www.pucesa.edu.ec/wp-content/uploads/2019/11/3_Desarrollo-organizacional.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2022). Demografía de los establecimientos mipyme en el contexto de la pandemia por COVID-19. Obtenido de



https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP_Demog_MIPYME2_2.pdf

Kaldor, N. (1956). *La teoría de Kaldor acerca de la distribución de ingresos*. Obtenido de <file:///C:/Users/Flor%20Deysi/Downloads/manager,+a3.pdf>

López, D. (200). *Pérdida*. Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/perdida-contable.html>

La Cámara. (2021). En el 2020 se crearon más de 235,000 empresas en Perú. Obtenido de <https://lacamara.pe/en-el-2020-se-crearon-mas-de-235-000-empresas-en-el-peru/#:~:text=El%20universo%20de%20empresas%20en,1%25%20del%20total%20de%20empresas>

Loggiodice, Z. (2010). *La gestión del conocimiento como ventaja competitiva para las agencias de viajes y turismo*. Eumed.net. Obtenido de <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/zll/teorias-recursos-capacidades.html>

Ministerio de Producción. (2022). Estudio de la situación actual de las empresas peruana. Obtenido de <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oe-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/790-estudio-de-la-situacion-actual-de-las-empresas-peruana#:~:text=Los%20principales%20problemas%20se%20encuentran,en%20las%20certificaciones%2C%20entre%20otros>.

Martínez, R. K., Picón, A. J., & Fernández, A. L. (2018), “*Factores limitantes para el crecimiento económico de las MYPES confeccionistas de ropa deportiva en la provincia Huánuco – periodo 2017*” [Tesis de titulación] [Universidad Nacional “Hermilio Valdizán”]. Obtenido de <https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/3667/TCO%2001043%20M26.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Naciones Unidas. (s.f.). *Garantías*. Obtenido de <https://tfig.itcilo.org/SP/contents/guarantees.htm>

Nacarino, J. E. (2017). *Factores limitantes del desarrollo de las microempresas formales en el departamento de Cajamarca y su relación con la toma de decisiones*. [Tesis doctoral] [Universidad Nacional de Cajamarca]. Obtenido de <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/1227/%E2%80%9CFactores%2>



[Olimitantes%20del%20desarrollo%20de%20las%20microempresas%20formales%20en%20el%20departamento%20de%20Cajamarca.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Pereyra, L. O. (2021). *Factores limitantes de las mypes del sector comercio en su crecimiento, casco urbano de Chimbote – 2019. [Tesis de titulación]* [Universidad San Pedro]. Obtenido de Tesis <http://repositorio.usanpedro.edu.pe/handle/20.500.129076/18083>

Panéz, J. A. (2020). *Análisis de los factores que limitan el crecimiento de las mypes en el Perú en los periodos 2016 - 2018. [Tesis de titulación]* [Universidad Privada de la Selva Peruana]. Obtenido de <http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/154/TESIS%202020%20OKOK%20Jos%C3%A9%20Antonio%20Panez%20Shupingahua.pdf>

Quiroa, M. (2021). *Factores externos de una empresa.* Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/factores-externos-de-una-empresa.html>

Reyes, M. (2020). *Desarrollo organizacional.* Obtenido de <https://www.emprendedorinteligente.com/definicion-de-desarrollo-organizacional/>

Red de Cámaras de Comercio. (2023). *La supervivencia empresarial en Colombia: estudio de los factores clave que impulsan la permanencia de las empresas en el mercado.* Obtenido de https://img.lalr.co/cms/2023/05/16174901/ESTUDIO-SUPERVIVENCIA-MAYO-9-1_compressed.pdf

Reyes, E. (2021). *Definición de productividad.* Obtenido de <https://www.emprendedorinteligente.com/definicion-de-productividad-segun-autores/>

Real Academia Española. (2022). *Crédito.* Obtenido de <https://dle.rae.es/cr%C3%A9dito?m=form>

Rodríguez, A., & Pérez, A. O. (2017). *Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. Revista Escuela de Administración de Negocios*, 82, 175–195. Obtenido de <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>

Universidad Peruana Los Andes. (2019). *Código de ética para la investigación científica en la universidad peruana los andes.* Obtenido de <https://upla.edu.pe/nw/wp-content/uploads/2020/01/C%C3%B3digo-de-Etica-para-la-Investigaci%C3%B3n-Cient%C3%ADfica.pdf>



Universidad Autónoma Del Perú. (2020). *Código de ética en la investigación*. Obtenido de

<https://www.autonoma.pe/wp-content/uploads/2021/09/REGLAMENTOS-DE-C%C3%93DIGO-DE-%C3%89TICA-EN-LA-INVESTIGACI%C3%93N.pdf>

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA. (2017). Adaptación al cambio: Una competencia necesaria para crecer profesionalmente. Obtenido de

<https://cicap.ucr.ac.cr/web/adaptacion-al-cambio-una-competencia-necesaria-para-crecer-profesionalmente/?ModPagespeed=off#:~:text=La%20adaptabilidad%20se%20concibe%20como,las%20que%20se%20est%C3%A1%20acostumbrado>

Venegas, C.P. (2020). *Estilo APA 7 Edición: Guía práctica para citar y referenciar según el estilo de la American Psychological Association (APA) 2020*. Bogotá D.C., Colombia: Corporación Universitaria Minuto de Dios. Obtenido de

<http://hdl.handle.net/10656/7228>



ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencias

Título: Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022								
Formulación	Objetivos	Hipótesis	Variables, dimensiones e indicadores					
<p>Pregunta general</p> <p>¿Qué factores empresariales limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022?</p> <p>Preguntas específicas</p> <p>¿Cuáles son los factores empresariales internos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022?</p> <p>¿Cuáles son los factores empresariales externos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar los factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Identificar los factores empresariales internos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.</p> <p>Identificar los factores empresariales externos que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Hi: Los factores empresariales limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.</p> <p>Ho: Los factores empresariales no limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>Los factores empresariales internos limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.</p> <p>Los factores empresariales externos limitan el incremento de los ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022</p>	Variable independiente: Factores limitantes			<p>1. SI</p> <p>0. No</p>		
			Dimensiones	Indicadores	Ítems		Escala de medición	Niveles o rangos
			Factores empresariales internos	Adaptación a los cambios	1		Escala Nominal	
				Creencias	2			
				Cultura empresarial	3,4,5,6			
				Estrategias	7			
				Habilidades gerenciales	8,9			
				Metas	10			
				Objetivos	11			
			Factores empresariales externos	Toma de decisiones	12			
				Crédito financiero	13,14			
				Competencia	15			
				Garantías	16			
Innovación	17							
Tasa de interés	18							
Variable dependiente: Incremento de ingresos			Escala Nominal	1. Si 0. No				
Dimensiones	Indicadores	Ítems						
Ingresos económicos	Incremento de ingresos económicos	20						



Alcance, tipo y diseño de investigación	Población y Muestra	Técnica e instrumento	Estadístico a utilizar
Es una investigación correlacional – causal, de tipo explicativa por la naturaleza de las variables, con un enfoque cuantitativa y diseño no experimental.	La población está conformada por 171 empresas comerciales de la ciudad de Chota, y la muestra es de 119 empresas	En la investigación se utilizará como técnica la encuesta y el análisis documental y como instrumento el cuestionario y la guía de análisis documental.	Regresión logística binaria.



Anexo 2. Instrumento 1



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE CHOTA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



CUESTIONARIO

Estimado (a).

La presente investigación tiene por finalidad determinar la relación de “Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022” por lo que se le solicita su colaboración en responder el presente cuestionario por ser de mucha importancia, dicha información será utilizada para fines académicos.

INSTRUCCIONES

Lea detenidamente cada ítem sobre el clima organizacional marque con una “X” la respuesta que usted crea conveniente.

- 1. Si
- 0. No

N°	ITEMS	1	0
VARIABLE 1: FACTORES EMPRESARIALES			
D1: Factores empresariales internos			
1	¿Cree usted, que al adaptarse a los nuevos cambios empresariales beneficiaría a su empresa?		
2	¿Considera usted, que puede hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias y creencias adquiridas?		
3	¿Su empresa cuenta con misión?		
4	¿Su empresa cuenta con visión?		
5	¿Cuenta su empresa con normas y reglamentos establecidos para la correcta ejecución de sus deberes y cumplimiento de sus metas?		
6	¿Cree usted, que la falta de conocimiento sobre cultura empresarial está limitando el crecimiento de su negocio?		
7	¿Considera usted, que contar con las estrategias necesarias ayudaría al incremento de sus ingresos?		
8	¿Cuenta con los conocimientos previos y primordiales para hacer crecer su empresa?		
9	¿Cuenta con el personal capacitado que tenga las habilidades necesarias y ayude al crecimiento de su empresa?		



10	¿Recibe alguna capacitación para el logro de sus metas?		
11	¿Su empresa cuenta con los objetivos definidos para el logro de los resultados planeados?		
12	¿Cree usted, que investigar al momento de tomar una decisión sobre su empresa le ayudaría a mejorar sus ingresos?		
D2: Factores empresariales externos			
13	¿Usted, en alguna oportunidad accedió a un crédito financiero?		
14	¿Cree, que, si contara con facilidades de crédito, le ayudaría al incremento de sus ingresos?		
15	¿Considera usted, que cuenta con las estrategias necesarias para hacer frente a la competencia?		
16	¿Las garantías que requieren las entidades financieras son impedimento para acceder a un crédito financiero?		
17	¿Cree usted, que innovar le daría ventajas para incrementar sus ingresos?		
18	¿Considera usted, que las tasas de interés de los préstamos son altas?		
19	¿Cree usted, que los trámites documentarios son excesivos para acceder a un crédito financiero?		
VARIABLE 2: INCREMENTO DE INGRESOS			
D1: Incremento de ingresos			
20	¿Sus ventas del año 2022 crecieron con respecto a las ventas del año 2021?		



Anexo 3. Guía de análisis documental



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE CHOTA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Título de investigación: Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022

Para lograr un análisis más profundo y completo se comparará las ventas de los dos últimos años, de algunas empresas comerciales de la ciudad de Chota y serán seleccionadas de acuerdo a las características requeridas para la investigación.

N°	EMPRESAS	AÑO	
		2022	2021
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			



Anexo 4. Ficha de validación por juicio de expertos para el instrumento

FICHA PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. REFERENCIA

- 1.1. **Título** : Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.
- 1.2. **Autor** : Flor Deysi Guevara Herrera
- 1.3. **Experto** : Manuel Alex Rufasto Villanueva
- 1.4. **Especialidad** : Contador Público Colegiado
- 1.5. **Cargo actual** : Especialista en logística
- 1.6. **Grado académico** : Magister
- 1.7. **Institución** : Universidad Nacional Autónoma de Chota
- 1.8. **Tipo de instrumento** : Cuestionario
- 1.9. **Lugar y fecha** : Chota, 06 de setiembre de 2023


II. TABLA DE VALORACIÓN POR EVIDENCIAS

Nº	EVIDENCIAS	VALORACIÓN					
		0	1	2	3	4	5
1	Pertinencia de indicadores.						X
2	Formulación con lenguaje apropiado.						X
3	Adecuado para los sujetos en estudio.						X
4	Facilita la prueba de hipótesis.						X
5	Suficiente para medir la variable.						X
6	Facilita la interpretación del instrumento.						X
7	Acorde al avance de la ciencia y tecnología.						X
8	Expresado en hechos perceptibles.						X
9	Tiene secuencia lógica.						X
10	Basado en aspectos teóricos.						X
	Total						50

Coefficiente de valoración porcentual: $c = 50/50 \times 100 = 100\%$

III. OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES

.....



 C.P.C. Manuel Alex Rufasto Villanueva
 MAT. N° 12-1907

Firma y sello del experto



FICHA PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. REFERENCIA

- a. **Título** : Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.
- b. **Autor** : Flor Deysi Guevara Herrera
- c. **Experto** : Wilmer Omar Rivera Requejo
- d. **Especialidad** : Contador Publico Colegiado
- e. **Cargo actual** : Tesorero UNACH
- f. **Grado académico** : Maestro en Gestión Publica
- g. **Institución** : Universidad Nacional Autónoma de Chota
- h. **Tipo de instrumento** : Cuestionario
- i. **Lugar y fecha** : Chota, 06 de setiembre del 2023


II. TABLA DE VALORACIÓN POR EVIDENCIAS

Nº	EVIDENCIAS	VALORACIÓN					
		0	1	2	3	4	5
1	Pertinencia de indicadores.						X
2	Formulación con lenguaje apropiado.						X
3	Adecuado para los sujetos en estudio.						X
4	Facilita la prueba de hipótesis.						X
5	Suficiente para medir la variable.						X
6	Facilita la interpretación del instrumento.					X	
7	Acorde al avance de la ciencia y tecnología.						X
8	Expresado en hechos perceptibles.						X
9	Tiene secuencia lógica.					x	
10	Basado en aspectos teóricos.						X
	Total					8	40

Coefficiente de valoración porcentual: $c = 48/50 \times 100 = 96\%$

III. OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES

.....


 C.P.C. WILMER OMAR RIVERA REQUEJO
 MAT. 02-7427
 MDD-EN-GESTIÓN PÚBLICA

Firma y sello del experto



FICHA PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. REFERENCIA

- a. **Título** : Factores empresariales que limitan el incremento de ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota 2022.
- b. **Autor** : Flor Deysi Guevara Herrera
- c. **Experto** : Daniel Jesús Castro Vargas
- d. **Especialidad** : Magister en la Administración de la Educación
- e. **Cargo actual** : Coordinador del Instituto de Investigación de Desarrollo Social
- f. **Grado académico** : Magister
- g. **Institución** : Universidad Nacional Autónoma de Chota
- h. **Tipo de instrumento** : Cuestionario
- i. **Lugar y fecha** : Chota, 06 de setiembre de 2023

II. TABLA DE VALORACIÓN POR EVIDENCIAS

N°	EVIDENCIAS	VALORACIÓN					
		0	1	2	3	4	5
1	Pertinencia de indicadores.						X
2	Formulación con lenguaje apropiado.						X
3	Adecuado para los sujetos en estudio.						X
4	Facilita la prueba de hipótesis.						X
5	Suficiente para medir la variable.						X
6	Facilita la interpretación del instrumento.						X
7	Acorde al avance de la ciencia y tecnología.						X
8	Expresado en hechos perceptibles.						X
9	Tiene secuencia lógica.						X
10	Basado en aspectos teóricos.						X
	Total						50

Coefficiente de valoración porcentual: $c = 50/50 \times 100 = 100\%$

III. OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES

.....

.....

.....

.....

.....



DANIEL JESUS CASTRO VARGAS
MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE LA EDUCACIÓN
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
Colegio de Contadores Públicos del Perú
C.C.P.L. MAT.: 04-3463

Firma y sello del experto



Anexo 5. Anexos

Tablas Cruzadas

Tabla 11

Adaptación a los nuevos cambios empresariales e incremento

		Incremento de sus ingresos		Total
		NO	SI	
Adaptación a los nuevos cambios empresariales	NO	21	23	44
	SI	27	48	75
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 12

Cruce entre basarse en experiencias y creencias adquiridas e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		Total
		NO	SI	
Hacer crecer su negocio solo basándose en experiencias y creencias adquiridas	NO	40	56	96
	SI	8	15	23
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 13

Cruce entre cuenta con misión e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		Total
		NO	SI	
Cuenta con misión	NO	14	8	22
	SI	34	63	97
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales



Tabla 14

Cruce entre cuenta con visión e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Cuenta con visión	NO	17	9	26
	SI	31	62	93
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 15

Cruce entre cuenta con normas y reglamentos e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Cuenta con normas y reglamentos	NO	3	22	25
	SI	45	49	94
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 16

Cruce entre cultura empresarial e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
La cultura empresarial	NO	19	8	27
	SI	29	63	92
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 17

Cruce entre cuenta con estrategias e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Cuenta con estrategias	NO	6	9	15
	SI	42	62	104
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales



Tabla 18

Cruce entre conocimientos previos e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Contar con conocimientos previos	NO	15	29	44
	SI	33	42	75
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 19

Cruce entre contar con el personal capacitado e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Cuenta con el personal capacitado	NO	15	23	38
	SI	33	48	81
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 20

Cruce entre capacitación para el logro de metas e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Capacitación para el logro de metas	NO	30	30	60
	SI	18	41	59
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 21

Cruce entre contar con objetivos para el logro de resultados e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Objetivos para el logro de resultados planeados	NO	21	17	38
	SI	27	54	81
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales



Tabla 22

Cruce entre investigar al momento de tomar una decisión e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Investigar al momento de tomar una decisión	NO	9	3	12
	SI	39	68	107
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 23

Cruce entre acceder a un crédito e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Accedió a un crédito financiero	NO	17	17	34
	SI	31	54	85
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 24

Cruce entre facilidades de acceder a un crédito e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Facilidades de crédito	NO	13	9	22
	SI	35	62	97
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 25

Cruce entre contar con estrategias para enfrentar la competencia e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Estrategias para hacer frente a la competencia	NO	9	13	22
	SI	39	58	97
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales



Tabla 26

Las garantías son impedimento para acceder a créditos e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Las garantías son impedimento para acceder a crédito	NO	28	31	59
	SI	20	40	60
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 27

Cruce entre innovar e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Innovar ayudaría al incremento de ingresos	NO	0	6	6
	SI	48	65	113
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 28

Cruce entre tasas de interés altas e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Las tasas de interés son altas	NO	10	12	22
	SI	38	59	97
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales

Tabla 29

Cruce entre trámites documentarios e incremento de ingresos

		Incremento de sus ingresos		
		NO	SI	Total
Trámites documentarios excesivos	NO	32	31	63
	SI	16	40	56
Total		48	71	119

Nota: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas comerciales