

“FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO
EMPRESARIAL EN EL DESARROLLO ECONÓMICO
DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE EQUIPOS
DE COMPUTO, EN EL DISTRITO DE CAJAMARCA
DURANTE EL AÑO 2021”

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autor:

Maria Estilita Llatas Altamirano

Asesor:

Mg. Lic. Segundo José Ispilco Bolaños

<https://orcid.org/0000-0002-2674-5815>

Cajamarca - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Gilmer Chuquiruna Chávez	42168515
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

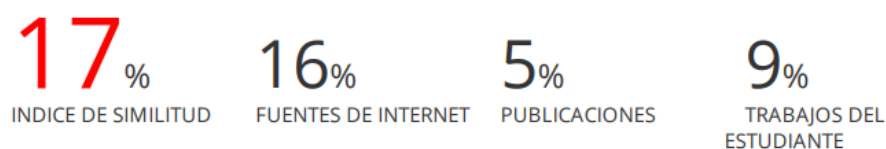
Jurado 2	Mayra Yaqueline Alcalde Martos	71439943
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Elmer Miguel Saldaña Pérez	43619397
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

INFORME DE SIMILITUD

INFORME MARIA LLATAS-12-06-2023

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unc.edu.pe Fuente de Internet	1%
2	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.unjbg.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	es.scribd.com Fuente de Internet	1%
5	repositorio.ups.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.usanpedro.edu.pe	<1%

DEDICATORIA

El presente trabajo es dedicado primeramente a Dios por permitirme estar con vida y por ser mi guía en este arduo camino, dándome fortaleza y fuerzas para llegar hasta el cumplimiento de mis objetivos.

A mi familia por sus consejos para ser alguien en la vida, y a mis docentes por impartir sus conocimientos durante estos años en la Universidad, ya que por ellos he logrado abrir nuevos caminos en la vida laboral siendo hoy en día una persona con valores y con muchas ganas de seguir escalando para lograr mis metas trazadas.

A mis hijas por ser mi motor y motivo para seguir estudiando, dándoles un buen ejemplo porque mientras haya vida todo lo que uno se propone lo logra y se concreta con los resultados de ser una buena profesional y así contribuir a la sociedad para luego cosechar frutos de lo sembrado.

AGRADECIMIENTO

Primero agradecer a la UNIVERSIDAD PRIVADA DELNORTE por haberme permitido ingresar a sus prestigiosas aulas, y así haberme dado la oportunidad de seguir estudiando y superarme de manera personal y cumplir el sueño de ser profesional, luego agradecer infinitamente a los maestros por el conocimiento que se ha compartido durante estos años y al mismo tiempo el apoyo continuo para desarrollar mis labores de estudiante, a mis compañero por el apoyo en los trabajos en equipo, y las ideas compartidas, por su gran amistad y sobre todo le compañerismo, también agradezco profundamente a mi familia por su incondicional soporte para seguir estudiando, dándome los consejos necesarios y lo más importante valorando mi esfuerzo para terminar mi carrera.

TABLA DE CONTENIDO

JURADO EVALUADOR	2
INFORME DE SIMILITUD	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	10
1.1. Realidad problemática	10
1.2. Formulación del problema	45
1.3. Objetivos	46
1.4. Hipótesis	47
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	48
CAPÍTULO III: RESULTADOS	61
3.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVOS	61
3.2 ANÁLISIS INFERENCIAL	69
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	76
REFERENCIAS	82
ANEXOS	91

Índice de tablas

Tabla 1 Empresas Comerciales de Equipos de Cómputo Constituidas en Cajamarca y Registradas en Sunat	50
Tabla 2 Validez del Instrumento	54
Tabla 3 Correlación Paramétrica Pearson	57
Tabla 4 Análisis de la Consistencia - Alfa de Cronbach.....	58
Tabla 5 Resultado de Fiabilidad - Alfa de Cronbach	58
Tabla 6 Pruebas de Normalidad Kolmogórov-Smirnov.....	70
Tabla 7 Correlación de la Variable Factores que Limitan el Crecimiento Empresarial y la Variable El Desarrollo Económico	71
Tabla 8 Correlación Dimensión Factor Externo y Variable Desarrollo Económico.....	73
Tabla 9 Correlación Dimensión Factor Interno y Variable Desarrollo Económico.....	74

Índice de figuras

Figura 1	Factores Que Limitan el Crecimiento Empresarial	61
Figura 2	Factores Externos	62
Figura 3	Factores Internos	64
Figura 4	El Desarrollo Económico	65
Figura 5	Social	67
Figura 6	Tecnológica	68

RESUMEN

Los factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico de las empresas de cómputo, inciden en dicho crecimiento, lo que afecta la rentabilidad de las empresas y la supervivencia en el mercado. Ante lo mencionado esta investigación tuvo como objetivo determinar la incidencia de los factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico de las Empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021, utilizando la metodología de tipo básica, con un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo-correlacional, y de diseño no experimental de corte transversal, la muestra estuvo conformada por 170 empresas comerciales de equipos de cómputo del distrito de Cajamarca. Se aplicó como técnica de recolección de datos a la encuesta y como instrumento el cuestionario. Los resultados hallados indicaron que 65.88% de los factores que limitan el crecimiento empresarial son moderados, y el 57.65% de los encuestados manifiesta que nivel es también moderado en cuanto el desarrollo económico, mostrando un coeficiente de Rhp Spearman de $r=0.619$, y un sig. Bilateral $p=0.000$, $p<0.01$ entre ambas variables. Concluyendo que existe relación significativa entre las variables de factores que limitan el crecimiento empresarial y el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el Distrito de Cajamarca, 2021.

PALABRAS CLAVES: Crecimiento Empresarial, desarrollo económico, empresarios.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Los factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico es básicamente las brechas que las empresas afrontan para perdurar en el mercado y debemos analizarlo debido a que la mayoría cuenta con una inadecuada estructura organizacional y no se realiza un estudio previo de mercado para su puesta en funcionamiento.

Como todos sabemos, las empresas dedicadas a la venta de equipos de cómputo en estos últimos años son las que más han crecido y subsistido durante la Pandemia, pero al mismo tiempo son empresas que también han tenido limitaciones para poder vender sus productos esto debido a que las grandes industrias cuyo rubro es fabricación de equipos computacionales han seguido fabricando sus productos pero en menor escala y aun precio mucho más elevado, es por ello que dichas empresas en cuanto a su crecimiento empresarial no han logrado una mejora continua para que cada empresa creada en el mercado logre sus objetivos y así alcance su éxito empresarial empezando por su desarrollo económico y rentabilidad, obtención de clientes y sobre todo posicionamiento en el mercado, no obstante podemos decir que ninguna empresa crece acorde una de la otra en el mercado actual debido a que muchas de ellas no forman o implementan sus indicadores de crecimiento empresarial porque un buen porcentaje de empresarios no les gusta invertir en sus empresas o formular planes estratégicos para expandirse en el mercado y crecer empresarialmente cada día más, eso es un desafío que las empresas tecnológicas hoy en día enfrentan para su crecimiento empresarial y desarrollo económico debe ir incrementándose cada vez el capital y promover la inversión en otros sectores que expandiéndose cada vez más.

A nivel Mundial se puede ver las perspectivas de crecimiento económico que en una situación frágil debido a una inflación elevada, el aumento en cuanto las tasas de interés y sobre todo las tener en tener en cuenta las alteraciones cuya causa es la invasión de Rusia a Ucrania, además la crisis que enfrenta el desarrollo económico se está incrementando a mediada que el desarrollo mundial se deteriora y por ello los países se encuentran en un crecimiento lento porque cuentan con una pesada carga de deudas y existe la escasa inversión; del mismo modo el capital mundial es atraído por las diferentes economías cuyo avance se exponen cuando denota sus niveles en cuanto a la deuda pública con elevadísimos interés que crecen día a día generando el retraso en materia de salud, educación y pobreza debido a los cambios climáticos. (Malpass, 2023)

En Latinoamérica y el Caribe su característica principal es que existen una gran cantidad de empresas y pequeñas esto confirma en aproximado los 11 millones de unidades económicas con ello al menos cada una de ellas cuenta con un empleado, existe también el problema de las limitaciones para un buen crecimiento económico cuyas brechas son las que condicionan a los países de EE.UU y China debido a que depende en gran parte por la exportación de los productos básicos ambos países son dos potencias dependientes una de la otra a ello se suma la dependencia internacional.

Así mismo la informalidad en las últimas décadas se ha establecido como un gran problema y sobre todo cada día más amenazante ello debido a que se liga muy de cerca a la productividad y la misma vía al crecimiento de la economía en general Messmacher Linares et al. (2018).

Por otro lado, hay factores que implican la muerte de las empresas que ingresan al mercado las cuales son en mayoría por falta de planeación del negocio, las grandes sanciones cuando son

descubiertas operando en la informalidad, y carecen de ventajas ante el resto de empresas cuyo objetivo es su competitividad por sobre de todo, y comparativas cuando sus inversiones son bastante bajas y no realizan ningún cambio tecnológico, otras carecen de suficiencia para investigación de mercado. Giraldo Múnera et al.(2009).

En Perú encontramos que hay factores que restringen el desarrollo y también el crecimiento de la pequeña y micro empresa debido a que hay muchos tipos de empresarios que cuentan con un negocio formado como pequeña empresa y cuyos dueños tienen conocimientos profesionales de un nivel alto, medio y bajo es decir son profesionales no capacitados para el giro del negocio y por ende el personal que conforma a las empresas familiares es por mayoría personas que solo tienen habilidad o un previo conocimiento del mismo y no pueden desarrollar las competencias que la empresa necesita y así tenga un correcto e idóneo funcionamiento, esto acarrea la inexperiencia cuyo camino conlleva a debilitar la estructura de la empresa la misma que necesita de una buena planificación y sobre todo un buen control interno y externo con ello también se identifica que otra limitación para el crecimiento empresarial es que las empresas cuyos gerentes son familiares generan inadecuada estructura debido a que su contratación sólo es por afinidad, sin embargo se debe constatar que toda empresa debe ser creada para promover la competitividad del día a día ante la aparición de empresas novedosas en el mercado. (Condorchoa Guevara & Gonzales Hidalgo, 2017)

A nivel local, en nuestro Distrito de Cajamarca, según el estudio realizado por el CIES Consorcio de Investigación Económica y Social, nos dice que las barreras al crecimiento económico en Cajamarca, es sobre todo la baja rentabilidad que se espera en los proyectos de

inversión, y el riesgo ante el peligro que se tiene para los empresarios cuando no reciban ninguna retribución recomendable por sus tiempo y puesta de dinero, así como también su costo para dicho financiamiento cuyo beneficio es de ellas mismas (Mendoza & Gallardo, 2011)

De la misma manera se ve que los factores que limitan el crecimiento empresarial y económico en el Distrito de Cajamarca es el desconocimiento de un buen estudio de mercado, la informalidad cuyo factor interno impide que una empresa se convierta en mediana empresa, por otro lado tenemos a la poca preparación del recurso humano que no tiene capacitación previa para emprender un negocio propio, muy pocas empresas comerciales en Cajamarca invierten para ingresar al mercado competitivo empresarial.

Con la finalidad de plantear el estudio se realizó la revisión de distintos estudios que fueron realizados en dicho tema, cuyos antecedentes van a permitir tener un conocimiento mucho más amplio en cuanto se refiere a las variables que se ha planteado al inicio del mismo, hallando como antecedentes internacionales a los que a continuación se indican:

Pardo Milán & Rojas Zúñiga,(2012) En su tesis cuyo título es: “Factores que limitan el crecimiento y la apertura comercial de las MiPymes en un contexto Globalizado: un estudio aplicado al municipio de San Luis de Potosí”, su objetivo principal fue determinar cuáles han sido los factores internos y externos que han impedido el crecimiento de las MiPymes y su participación en operaciones de comercio exterior en el municipio de San Luis de Potosí, el estudio realizado fue de tipo básico, su técnica usada una encuesta personal y el instrumento utilizado, fue el cuestionario el mismo que se hizo durante los meses de agosto a setiembre, su muestra compuesta de manera aleatorio con un muestreo, dando como dato para encuestar a 350 empresas, de las

cuales 297 eran microempresas 49 eran empresas pequeñas y 4 eran medianas empresas, como resultado se obtuvieron una serie de tablas y gráficas cuyas variables muestra el objetivo de la investigación: En el resultado sobre la caracterización de las empresas nos permitió evidenciar la antigüedad de las empresas las mismas que según la gráfica el 76% son empresas constituidas los 10 últimos años, y la otra parte están entre 8 años es decir que un 24% se consideran como empresas maduras , ahora en cuanto a su estructura organizacional el 68% de los empresarios no los tiene mientras que el 32% si cuenta con áreas en sus empresas. En cuanto a uso de presupuestos de las empresas se evidenció que el 80% hace uso de los mismos mientras que el 20% no los utiliza, es decir no demuestran sus necesidades financieras, otro porcentaje de las empresas en cuanto a su planificación financiera dice que el 79% si planifica mientras que el 21% no realizan ningún tipo de planificación; ahora en cuanto a sus proveedores si evalúan o no , el 80% si lo evalúa mientras que el 20% solo compra porque sabe que son productos para su empresa y los pueden vender pero no los evalúan en cuanto a precio y calidad del mismo; y en cuanto al uso de políticas para cobro a clientes y pago a proveedores el nivel es de 71% que si utilizan algún medio para el mismo, mientras que el 29% no realiza ninguna política de cobro y pagos. De la descripción del estudio sobre las empresas también nos permitió conocer el perfil de la mismas cuyo territorio fue San Luis de Potosí, la que nos ha permitido identificar al factor que impide a las empresas su crecimiento y al mismo tiempo que no tengan una apertura comercial, en cuanto a la edad empresarial de los gerentes se obtuvo como resultado que un promedio de 149 empresarios cuentan con edad menor a 40, es por ello que se considera la edad media 44 años para los gerentes, ello indica que es favorable para las empresas la edad de sus gerentes porque su carácter es de emprender e innovar, ello se convierte en un factor cada vez más útil en la empresa, ahora el

resultado obtenido de acuerdo a la encuesta con el factor de estructura organizacional solo el 32% cuentan con ello, la otra parte no la tienen, sin embargo se debe tener en cuenta que las 110 empresas tienen las principales áreas como; área de ventas almacén y área de administración, con ello el resultado general de éste factor dio que: empresas con área de ventas, 99, empresas con área de almacén 96, empresas con área de administración 62, mercadotecnia 02 empresas, logística 01 empresa y servicio al cliente ninguna, esto indica que las MiPymes en San Luis de Potosí su problema más resaltante es la estructura organizacional relativamente pobre es por ello que se debe mantener un equilibrio entre todas las áreas empresariales para poder planificar bien el desarrollo económico de las mismas, finalmente con los resultados generales la barrera al comercio son; que las empresas no cuentan con producción de mercadería en exceso es por ello que no pueden comercializar con el extranjero, falta de información y programas públicos, no se adaptan a la necesidad de los productos y gustos de las leyes extranjeras.

También tenemos a Gómez et al.,(2017) en su artículo publicado con cuyo título “Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercial” Ecuador, tuvieron como objetivo principal evaluar a las estrategia financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento económico de las PYME del sector comercial, su diseño metodológico estuvo enmarcado en un diseño no experimental transaccional , con un nivel descriptivo la población estuvo constituida por 40 Pymes entre pequeñas y medianas , de las cuales solo se tomó como muestra a 15 de ellas , emplearon como técnica a una encuesta y el instrumento para recolección de los datos, un cuestionario, como resultados obtuvieron en administración estratégica que toda empresa debe estar sometida a un sistema formal, es decir un

proceso de dirección estratégica con una buena planificación pero que sea con un tratamiento continuo para la toma de decisiones, es decir proponiendo desde un inicio qué hacer, como hacerlo, cuando y quién lo debe realizar, todo esto conlleva a las empresas y sus directivos a la búsqueda de las nuevas experiencias y sobre todo a facilitar una visión óptima de: saber en qué mercado se ubica la empresa, e identificar quiénes serán sus próximos clientes, quiénes son las empresas en competencia, todo ello será el proceso de administración estratégica que no debemos olvidar y tenemos que tener en cuenta al momento de iniciar un negocio, por otro lado analizaron a las empresas sus fortalezas, sus posibles caídas, sus sobre todo que oportunidades tiene, además que amenazas le rodea todo ello le ayudará a identificar sus potencialidades su fallas, sus riesgos, y sacando a flote sus virtudes de organización para que de esta manera el proceso de planificación sea estratégicamente maduro y ayude a orientar a las empresas a lograr sus objetivos a través de sanos procedimientos. Otro punto importante en cuanto a sus resultados obtuvieron que en cuanto a su gestión financiera que las empresas no logran alcanzar sus objetivos de a que sufren de necesidades económicas es decir sus gerentes enfrentan la necesidad de adquirir un préstamo financiero es así que las empresas enfrentan en riesgo y la baja rentabilidad para financiar sus recursos propios permanentes esto sugiere que las empresas utilicen actualmente herramientas financieras de mayor alcance para una gestión eficiente. En conclusión para el proceso de planificación financiera para las empresas comerciales, no han incorporado mecanismos que ayuden a medir y controlar la ejecución de sus acciones y se logre el objetivo trazado, para las estrategias alternativas hay mucha ausencia de herramientas de control que puedan aplicar a su planificación financiera con la finalidad de corregir deficiencias en el entorno empresarial y así replantear sus estrategias para aumentar la liquidez, la solvencia, la rentabilidad y disminuir el

endeudamiento cuya herramienta ayuda definitivamente a todas las empresas a tomar las decisiones correctas y sobre todo con efectividad.

Asimismo Burgos Vera & Herrera Freire, (2018) desarrollaron la investigación “Investigación cualitativa para establecer las principales causas que limitan en crecimiento de las Pymes”, Universidad de Guayaquil, planteando como objetivo principal la realización de una investigación cualitativa para indagar las principales causas que podrían estar limitando el crecimiento de las Pymes en la ciudad de Guayaquil. Utilizando una metodología exploratoria y también descriptiva, con una técnica de investigación llamada entrevista y su instrumento, un cuestionario, su población cuyo número de microempresarios de negocios fueron 30, cuyo requisito que tengan el conocimiento y la experiencia sobre los factores determinantes para que una mype no pueda crecer en el mercado, para determinar la muestra de este estudio se realizó el método bola de nieve es decir que esta técnica no probabilística, los entrevistadores reclutaban a otros participantes para que participen de la investigación. Como resultados obtuvieron que según los entrevistados determinaron a los factores limitantes del crecimiento de las Pymes era el aprendizaje y el entrenamiento cuyo factor se mencionó en 15 ocasiones seguido del otro factor clima económico mencionado por 12 empresarios mientras que la competencia y el apoyo financiero se indicó en 11 oportunidades, otro factor referido por 10 empresarios fue el de innovación, seguido del factor impuestos y gobierno mencionado por 09 empresarios, finalmente los factores menos indicados por los empresarios fueron los de herramientas de gestión y escasez de recursos, 04 empresarios y el último factor planteado como obstáculos personales y familiares indicado por tan solo 03 empresarios. Llegando a la conclusión que la preparación académica en

un factor muy valioso en los microempresarios conllevando a que no basta tener conocimientos sino que también debe existir experiencia y complementar el correcto manejo de un emprendimiento, en cuanto al clima económico se acotó que es un factor muy influyente de manera directa considerándolo al Estado como influyente para ejercer mediante decisiones que muchas veces desmotivan a los clientes en cuanto a comprar bienes o también adquirir servicios, otro factor resaltante la innovación, según los entrevistados indican, implementar ello para las empresas de mayor tamaño, debido a que ellos consideran a sus empresas pequeñas y sostienen que no cuentan con los medios suficientes para realizarlo y se estancan rápidamente.

Por otro lado Mantilla Zaruma & David Vinueza,(2018), desarrollaron la investigación “Factores que limitan el crecimiento de las PYMES del Cantón Milagro”. Universidad Estatal De Milagro, Ecuador, cuyo objetivo general era identificar a los principales factores internos que limitan el crecimiento de las Pymes mediante un análisis situacional en el cantón Milagro, Provincia del Guayas, el enfoque de investigación cualitativo y su nivel fue descriptivo, como muestra tuvieron que analizar a 237 pymes para luego conocer sus movimientos por intermedio de la encuesta y se tuvo como instrumento a un cuestionario, como resultado se logró obtener que del análisis de dicho estudio sobre el impacto que tienen las pymes en la provincia de Guayas las empresas surgen a raíz de su propio capital que muchas veces es ahorro familiar que se logra durante muchos años, es así que estas pymes dan inicio a sus actividades empresariales y muchas de ellas tienen un mínimo de personal que lo ayudan en sus actividades comerciales. Esta investigación llega a la conclusión que las pymes del cantón el Milagro en su mayoría están sobre la base de los 05 años en el mercado con una vida empresarial, pero un porcentaje mayor de ellas

son las que se administran por sus mismas familias, esto a pesar que sus debilidades económicas son existentes y permanece en ellas el crecimiento lento debido a que los empresarios de este cantón solo están orientados al sector agrícola, es así que la economía milagreña su enfoque es solo de comprar y vender bienes y/o prestación de servicios y aunque existe fuentes de financiamiento pero con tasas bastante elevadas los propietarios no pueden acceder a dichos créditos y tienen temor de no cumplir con los gastos de dicha deudas y por ello solo se mantienen con sus recursos mínimos que poseen como pymes.

Y por último, Terán Rodríguez(2015)en su tesis titulada “Crecimiento Empresarial mediante el mejoramiento del control de actividad operativas en el sector informal de Guayaquil”, con su objetivo general de promover el mejoramiento del control de actividades operativas a través del plan cuya estrategia era la capacitación para que se logre el crecimiento empresarial y así disminuya le informalidad en Guayaquil, para su metodología el diseño fue de tipo cualitativo y cuantitativo, biográfico y de campo, el desarrollo se hizo en la calle Portele, sector del suburbio, al Sur en el sector Peca, de Bastión popular al Norte, el instrumento de recolección de información fue la entrevista y la encuesta, se estimó que la población informal en Guayaquil asciende a 629,369 personas, con ello se obtuvo en los resultados que en todos lados de Guayaquil existe la informalidad porque en las entrevistas realizadas se constató que ellos realizan sus actividades de Norte a Sur de Guayaquil donde existe mayor comercialización, y en cuanto a sus conclusiones según el estudio realizado se conoció que la mayoría de las personas informales realizan sus actividades por intuición debido a que no tienen un criterio teórico y mucho menos práctico, no tiene ningún tipo de administración por ello sus negocios están sujetos a muchos riesgos que lo

limitan al desarrollo económico afectando de manera significativa a toda la economía formal de Guayaquil.

Entre tanto, los antecedentes nacionales hallados fueron:

Paredes Valverde & Quispe Paredes, (2022), en su artículo de la Revista Amazónica de Ciencias Sociales, cuyo título es “Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas de abarrotes en el distrito de Tambopata”, Madre de Dios – Perú, cuyo objetivo principal de la investigación fue determinar los factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas de abarrotes de Tambopata, Madre de Dios, su tipo de investigación metodológica fue recopilación de datos sin medición numérica durante tres meses del año 2016 (oct-nov-dic), como instrumento usaron la encuesta y también fichas de observación para las entrevistas, luego procesaron la información mediante el software SPSS, su población estuvo conformada por 484 establecimientos de venta según el informe técnico de la sub gerencia de promoción Empresarial MYPES, cuya muestra tomada para este estudio fue de 88 tiendas de abarrotes de la Ciudad de Madre de Dios, en sus resultados evaluaron diversos factores generales de las mypes tales como su grado de instrucción de los propietarios de las mypes, cuyo porcentaje del 63% su grado de instrucción es secundaria completa, el 21% solo primaria y el 16% grado superior, este indicador era muy importante debido a que nos expresaba un nivel de conocimiento del comerciante con inferencia mayor a un buen manejo en la gestión del negocio. Por otro lado, evaluando los años de funcionamiento de las Mypes, obtuvieron que el 70.81% están en el mercado entre 1-8 años con vida empresarial, el 24.32% manifiesta que ya están en el mercado entre 9-17 años y sólo un 4.86% nos dicen que su permanencia en el mercado es de 17-22 años. Siguiendo con los resultados

obtenidos sobre el número de empleados en cada mype, obtuvieron que el 36.87% cuentan son hasta 02 trabajadores, representando dicho porcentaje a las micro y pequeñas empresas de abarrotes, mientras que el 25.14% representa a que los microempresarios de abarrotes solo tienen un trabajador, es decir el propio dueño debido a que no cuenta con recursos económicos para contratar a otra persona más, y el 1.11% tiene 15 trabajadores lo cual representa según el resultado de éste estudio a las pequeñas empresas de abarrotes que se considera como poco representativas. Otro punto importante obtenido como resultado es la capacitación al personal, hallaron que las micro y pequeñas empresas solo un 24.9% capacitan a su personal, esto nos indica que los empresarios no tienen aún una visión de empresa a largo plazo y el 75.1% no capacitan a su personal por ende serán las empresas con más deficiencias en ser dirigidas y administradas. Por otro lado, en cuanto a la utilidad mensual según este estudio el 37.1% indican que no tienen conocimiento si sus negocios reportan o no utilidades, mientras que el 62.9% si saben el nivel de utilidades que obtienen. Y en cuanto a los factores externos, tenemos a los pagos de tributos a SUNAT, solo un 73.2% son contribuyentes puntuales y el 26.8% no pagan a SUNAT, ello acarrea a generar una competencia desleal, y por último los ambulantes, según los resultados obtenidos el 60.7% manifiestan que los antes mencionados sólo les genera un desbalance en sus ventas debido a que son competencia desleal y no contribuyen a las ventas de sus mercaderías vendiendo por debajo de lo normal, mientras que un 39.3% indican que los ambulantes son un factor importante porque se relaciona con la competencia y lo asumen como un reto más para que se desarrollen en el mercado y puedan crecer. Finalmente se concluye que los factores que limitan al crecimiento de los microempresarios son: personal no capacitado, los productos que expenden esto indica que las ganancias se reparten a los dueños y la entidad acreedora.

También Montoya Ramos (2020), en su tesis titulada “Crecimiento Empresarial en los comerciantes del Mercado Condevilla, San Martín de Porres, 2020”, Universidad César Vallejo Facultad de ciencias empresariales Lima – Perú, su objetivo principal fue determinar el crecimiento empresarial que puede implementarse en los comerciantes de Mercado Condevilla, San Martín de Porres, su estudio realizado fue de tipo básica y de enfoque cuantitativo y de diseño no experimental con corte transversal, la muestra constituida por 50 comerciantes que laboraban en el Mercado Condevilla en San Martín de Porres, 2020, el tipo y diseño de investigación usada en este estudio es de diseño no experimental con corte transversal técnica utilizada la encuesta y el instrumento el cuestionario con escala de tipo Likert, la muestra conformada por 50 comerciantes que laboran en el mercado Condevilla en San Martín de Porres, como resultados según sus tablas de distribución y con un nivel de confianza del 95% se determinó que en el Mercado Condevilla si hay una relación entre sus dimensiones de gestión empresarial y motivación, ello ayuda a concluir que si existe una conexión entre dimensión tecnológica y motivación.

Además, Dueñas Torres,(2021), escribió una tesis cuyo título es: “La innovación y su incidencia en el crecimiento empresarial de las MYPES de comercio de San Juan de Lurigancho”, cuyo objetivo general era determinar la incidencia entre la innovación y el crecimiento empresarial de las mypes de comercio en San Juan de Lurigancho, su tipo de investigación empleada fue no experimental, descriptivo y correlacional el método de investigación fue la encuesta por muestreo, para este estudio la muestra tomada se conformó por 61 mypes, 31 era de venta de abarrotes y 30 empresas ferreteras, como resultado que se obtuvo de las encuestas en cuanto al medio de pago que ofrecen a sus clientes un 39.3% estuvo de acuerdo mientras que un 9.8%ni en acuerdo ni

desacuerdo, otro punto importante consultado fue si los comerciantes consideraban factible las ventas al crédito, obteniendo que un 45.9% no está de acuerdo, mientras que un 8.2% si estaba de acuerdo, también se obtuvo como resultado en cuanto al delivery a los clientes el 60.7% indicaba que estuvo muy de acuerdo mientras que el 1.6% en total desacuerdo, ello acarrea que los empresarios consideraban desde distintos puntos de vista sus inquietudes al momento de realizar la encuesta, llegando a la conclusión que si existe una incidencia entre la innovación y el crecimiento empresarial porque es de suma importancia ofrecer al cliente productos con diversidad y sobre todo realizar nuevos procesos para aumentar las ventas.

En tanto que, Gabriel Barboza & Huamán Lagos (2020), en su trabajo de investigación cuyo título fue: “Factores que limitan el crecimiento de las Mypes de Lima Metropolitana en el 2019”, Universidad San Ignacio de Loyola Lima – Perú, plantearon como objetivo principal la identificación de los factores internos y externos que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Lima Metropolitana en el año 2019, su enfoque de la investigación fue cualitativo, descriptivo y de corte transversal porque se toma la información de un solo punto en el tiempo, en cuanto a su muestra fue 100 gerentes y/o dueños de mypes cuya herramienta digital usaba fue el Google Forms y el instrumento un cuestionario. Obteniendo como resultados que un 98% en cuanto al domicilio residen en Lima y el 2% no, mientras que en cuanto a los cargos que ocupan en las empresas el 58.75% es dueño y gerente a la vez, el 33.75% es solo gerente y un 7.5% no son ni dueños ni gerentes, a ello agregamos que se revela en el estudio a los factores externos como los que más limitan el crecimiento de las mypes de Lima Metropolitana, hallando dentro de ellos a la alta competencia en el sector y la informalidad. Y en cuanto a los factores

internos, los problemas con el proveedor y la baja productividad del personal. Llegando a la conclusión que el nivel educativo del que dirige la empresa tiene mucha influencia en su crecimiento empresarial.

Así mismo, Allende Arrunategui & Jimeno Huari(2020),en su tesis con cuyo título “Factores que limitan el crecimiento de una empresa de confección y comercialización textil. Estudio de caso: Pelito Kids S.A.C”, Pontificia Universidad Católica del Perú Facultad de gestión y alta dirección, tuvieron como objetivo general identificar y conocer los factores que limitan el crecimiento empresarial de la empresa de confección y comercialización de prendas de vestir para niños, el enfoque cualitativo con un alcance descriptivo, la muestra conformada por 9 entrevistados (los principales actores de Pelito Kids, a dos proveedores y a un cliente), para la recolección de datos emplearon a la entrevista semiestructural usando la herramienta Google Analytics y como instrumento principal un cuestionario online, llegando a la conclusión que los factores más relevantes que impiden el crecimiento de la empresa Pelito Kids SAC, son: educación, planeamiento estratégico, investigación de mercados, gestión de proveedores, temas contables financieros y administrativos.

Por otro lado, Ortega Ocas et al., (2021)desarrolló un artículo de título “Crecimiento Empresarial y su Influencia Sobre la Rentabilidad en las Empresas de la Cámara de Industria de Huaycán Perú”, este estudio tuvo como objetivo de hallar una relación existente entre dos variables el crecimiento y la rentabilidad, utilizaron para esta investigación un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental, la muestra tomada es para 80 empresarios determinado a través de un muestreo no probabilístico tomado por conveniencia, se utilizó la técnica para la recolección de

datos a través de una encuesta, y también usaron el instrumento del cuestionario, obteniendo como resultados de la prueba chi cuadrado arrojando que un 66.3% influye la rentabilidad económica sobre el crecimiento empresarial, mientras que un 65.4% indican que el crecimiento influye sobre la rentabilidad, concluyendo que el estudio de las dos variables en cuanto a la valoración del crecimiento y también de la rentabilidad; indican que la rentabilidad no depende del crecimiento sino de la situación económica de los comerciantes de la cámara de industria en Huaycán.

Sin embargo, Orihuela Gaspar & Siuce Simeon (2019), cuya tesis denominada “Factores que limitan la adopción del comercio electrónico en los negocios del Centro Comercial Constitución de Huancayo”, planteó como objetivo general, determinar a los factores que limitan la adopción del comercio en los negocios que operen en el Centro Comercial Constitución, en cuanto a su metodología fue de diseño descriptivo, la técnica usada una encuesta, su instrumento utilizado fue un cuestionario, tomaron como muestra a 67 microempresarios que pertenecían al C.C. Parque Canepa, Como resultados obtuvieron que los factores limitantes a la adopción del comercio electrónico, era el nivel de conocimiento en cuanto a la actividad de rubro comercio electrónico indicando un 37% de los encuestados, en cuanto al factor de la estructura organizacional el nivel de encuestados era a un 19% y la seguridad electrónica con un 44% del total de encuestados, finalmente llegaron a la conclusión que las Mypes tienen que tomar la decisión para favorecer a esta herramienta cuya actividad y giro de negocio es la electrónica y dejar el miedo al cambio y quedarse en el negocio tradicional o antiguo, y así convertirse en mype con metas y objetivos más competitivos ante el mercado nacional y también internacional.

Pero también, Cabel Arias & Velarde Becerra (2020), en su trabajo de investigación cuyo título “Análisis de los factores de producción y comercialización para el crecimiento agroindustrial en el Perú”. su objetivo general conocer y analizar a los factores para la producción y también para la comercialización y el crecimiento agroindustrial alimentario del Perú, utilizaron una metodología de estudio explicativa con la recopilación de diversos puntos de vista de distintos autores, siendo así que recolección de información se da mediante fuentes secundarias, y Finalmente se obtiene el resultado, haciendo un análisis a los factores identificados como producción y también la comercialización, dividido en cuatro puntos específicos referente al objetivo específico, siendo el primero el resultado sobre crecimiento Agroindustrial alimentario en Perú, el segundo punto resultados sobre factores cuya intervención están en la producción y en la comercialización Agroindustrial, tercero el resultado sobre la influencia de los factores de producción y de comercialización en el crecimiento agroindustrial y por último el resultado de los factores más importantes que concuerdan los autores en que ni uno ni otro son más importantes sino que el correcto desempeño tanto para el ámbito productivo como comercial dependen de una óptima sincronicidad lo cual se refleja en el crecimiento agroindustrial alimentario. Se concluye según la recolección de información de los distintos autores con la identificación de los siguientes factores de producción identificados: a la tierra, al Trabajo, a un buen capital, a la innovación tecnológica constante, a la capacidad en tecnología, uso de herramientas tecnológicas de información y de diversificación en cuanto a sus productos, y por último en cuanto a los factores de comercialización identificados: como los mercados, los diversos canales de distribución, el transporte de carga, los acuerdos comerciales, los sistemas de información y los precios, todo ello servirá para que todas las empresas de un determinado sector consideren como parte de sus

actividades el manejo adecuado de los mismos, llegando a la conclusión que todos los factores mencionados influirán en el crecimiento agroindustrial y de acuerdo como se maneje cada uno de ellos, se obtendrán resultados positivos lo cual reflejen altos rendimientos en productividad, reducir costos y sobre todo más oportunidades de seguir participando en el mercado.

Por otro lado, Panez Shupingahua (2020), en su tesis cuyo título “Análisis de los factores que limitan el crecimiento de las mypes en el Perú en los periodos 2016-2018”. Su objetivo principal fue analizar a los factores que limitan el crecimiento de las MYPES en el Perú durante los periodos 2016-2018, su metodología de investigación fue descriptiva y se recogió información de manera independiente de la variable de estudio, la muestra lo conformó el 100% de la población que se obtuvo del registro de contribuyentes en la SUNAT en los periodos 2016-2018, su técnica empleada fue el análisis documental de estudios ya elaborados por la SUNAT y para el procesamiento del mismo una hoja de cálculo Microsoft Excel y el programa estadístico SPSS la versión 22, también se usó el instrumento a una ficha de registro de datos según su variable de estudio, obteniendo como resultados reflejados en que los factores administrativos son los que tienen nivel mucho más alto en cuanto a la influencia del desarrollo y también del crecimiento de las MYPES, del mismo modo se puede evidenciar que durante el año 2017 se tuvo un nivel alto de negatividad de desarrollo en el factor administrativo siendo el más influyente en la dirección de recursos humanos llegando a una conclusión de que los factores administrativos son lo que tienen un alto nivel de dominio en cuanto al desarrollo y también para el incremento de las MYPES.

Y por último Nuñez Malca (2017), en su tesis “Factores que limitan el Crecimiento Empresarial de las Mypes Textiles del Centro Comercial Don Carlos del Distrito de Trujillo – 2017”.perú, planteó como objetivo principal determinar a los factores internos y externos que limitan el crecimiento empresarial de las mypes textiles del centro comercial don Carlos Trujillo 2017, su diseño de investigación fue no experimental con un corte transversal, su muestra conformada por 41 pymes instaladas en la ciudad de Trujillo, utilizó a la técnica para la recolección de datos una encuesta y como el instrumento a un cuestionario, de esta manera los resultados mostrados según las tablas de análisis de los encuestados indican el 85.4% al factor limitante para sus empresas a la capacidad directiva relativamente moderada con respecto a su coordinación de actividades, asimismo el 7.3% identifican que son eficientes y deficientes en cuanto a su capacidad financiera llegando a la conclusión, que en dicho estudio realizado se identificaron a los factores internos cuyo nivel alcanza a un 54% de los encuestados, quienes indicaron que su capacidad financiera es insuficiente al momento de realizar préstamos por lo que no siempre recurren a solicitarlo, por falta de garantías que acrediten los pagos puntuales, otro punto importante es que los factores externos identificados un 66% señalan que a las fuerzas gubernamentales, políticas y legales como injustas por lo que se identifica como factor limitante la misma que no ayuda al crecimiento de dichas empresas estando expuestas a perder ingresos y muchas de ellas a un cierre definitivo, por otro lado un 80% indica que no le gusta invertir en publicidad tampoco en promociones para sus clientes lo que conlleva a limitaciones muy desfavorables y que las empresas no logran como tal el debido avance tecnológico digital.

Es así que los antecedentes locales hallados fueron:

Ruiz Salazar, (2018) En su tesis titulada “Percepción de barreras a la exportación de los empresarios del sector manufactura, rubro fabricación de prendas de vestir del distrito de Cajamarca, año 2018”, cuyo objetivo general fue determinar las barreras a la exportación percibida por los empresarios del sector manufactura, en prendas de vestir del distrito de Cajamarca, su metodología usada fue de tipo básica con un diseño no experimental transaccional y la recolección de datos, la muestra fueron 11 empresarios en estado de actividad activo del distrito de Cajamarca año 2018 y como instrumento un cuestionario, obteniendo como resultado la afirmación en las entrevistas realizadas, que las empresas cuentan con poco personal de trabajo en la fabricación de prendas de vestir, y que solo producen durante al año 15000 a 20000 prendas como máximo, mensualmente 1000 a 1300 unidades de prendas de vestir, y día a día 35 a 50 prendas de vestir, esto conlleva a la conclusión de que las barreras principales son la de recursos y la de procedimientos, otra barrera es la falta de conocimiento sobre programas de exportación, el idioma, el costo de la adaptación de producto para el mercado extranjero, finalmente el riesgo de pérdida de la participación en el mercado local del distrito de Cajamarca.

Así mismo, Nacarino Díaz,(2017) en su tesis cuyo título fue “Factores limitantes de las microempresas formales en el departamento de Cajamarca y su relación con la toma de decisiones”. Universidad Nacional de Cajamarca, tuvo como objetivo general, Determinar a las características de los factores que limitan en el desarrollo de las microempresas formales del departamento de Cajamarca; y al mismo tiempo establecer su relación ante la toma de decisiones de sus empresas, para establecer estrategias que ayuden en el mejoramiento de las de las mismas, el estudio realizado tuvo como tipo y diseño de investigación descriptiva, explicativa y aplicada,

utilizó el método de investigación inductivo y deductivo, como técnica de recolección de datos utilizó una encuesta cuyo instrumento un cuestionario, su muestra conformada por 73 microempresas de la Ciudad de Cajamarca. Como resultados obtuvieron que los microempresarios identifican su aversión al riesgo en los resultados en cuanto a sus generalidades se halló que un 77.8% son dirigidas por varones, el 74% cuentan con personal de 2 hasta 4 trabajadores y un 86% con 5 a 9 trabajadores, en cuanto a su organización el 47.2% son sociedades anónimas, el 30.6% son personas naturales, el 22.2% son empresas familiares. Pero un 55% de las microempresas no tienen sus registros contables, el 25% de los encuestados solo realizan apuntes diarios de las actividades, y solo un 20% cuentan con al menos algún tipo de registro. Así mismo, señalan que muchas de las dependencias en cuyos lugares van a solicitar información, son las instituciones públicas indican el (83.3%), y un 30,6% indica haber que han tenido un problema de acceso para dicha información, siendo un indicador en cuanto al límite de información que ellas mismas ofrecen a los usuarios. En cuanto a que si solicitan o cancelan sus créditos se obtuvo que el 63,9% de los encuestados, dicen haber solicitado un tipo de crédito; mientras que el 72,2% no tuvo problemas al cancelarlo; y por ultimo el 94,4% considera primordial tener en cuenta cuál sería el costo de un financiero al momento de solicitarlo, ello expresa que los empresarios tienen conocimiento en cultura crediticia para sus empresas. Pero un 36,1% indica que no han solicitado ningún tipo de crédito, en consecuencia sería por la poca información que reciben y por las altas tasas que ofrecen los bancos según su percepción afectan sus ingresos. Ello muestra que aún hay la frágil capacidad de gestión en cuanto a información para el uso de recursos financieros. Y por último se concluye que, si hablamos de acceso a la información, el 58% tiene conocimiento de ley; un 30% tenía problemas para acceder, y de tipo tecnológico (86%); el 83% solicita información

de las instituciones públicas, en aspectos financieros (55,6%) y administrativos (22,2%); el 75% considera que existen barreras administrativas; y solo el 41,7% y 25% aduce que la información que brindan comprensibles, manipulables y confiables. Es por ello que estas fallas de difusión, generan falta de intercambio de conocimiento, y perjudica el progreso empresarial. En cuanto a la aversión al riesgo, el 64% solicitó un crédito y no tuvieron problemas al pagarlo, porque lo consideran muy importante el (94%) el costo del mismo; el 69%, si disponen el crédito para capital de trabajo. Es decir que más del 50% de los empresarios, muestra cultura crediticia y está dispuesto a enfrentarse a riesgos, cuyas consecuencias tendrían un impacto significativo.

También, el GRC, en una nota de prensa indicó que en la región durante los años 2020 trimestre I hubo 315 altas en empresas MYPES, y en el segundo trimestre las cifras aumentaron a 2117 empresas dadas de altas en esta región mientras que en el año 2021 hasta la fecha tenemos BAJA de empresas en el trimestre I, 40 empresas fueron dadas de baja mientras que en trimestre II, las cifras son netamente altas considerando el trimestre I, hay 156 empresas dadas de baja, esto es debido a la coyuntura en la que nos encontramos muchas empresas han realizado cambios en sus actividades otras han salido del mercado mientras que muchas sobresalen a pesar de la incertidumbre económica actual.

Asimismo, se realizó la revisión de literatura científica para sintetizar el conocimiento de crear una base teórica adecuada para este estudio, cuyo detalle es el siguiente:

El crecimiento empresarial es aquel que hoy en día los empresarios lo ven desde un punto de vista para alcanzar objetivos por medio de sus empresas, pueden abordar diversas perspectivas desde donde se puede constituir las expectativas y abordar las principales estrategias para integrar

a su personal y clientes y puedan diversificar sus objetivos e intereses empresariales para lograr su crecimiento empresarial en un corto plazo y perdurar en el mercado comercial.

Existen métricas para medir el crecimiento empresarial (Núñez Montenegro, s. f.) al hablar de crecimiento empresarial nos referimos a crecimiento en ventas, ganancias, flujo de caja, inversiones, patrimonio de la empresa, valor de mercado de la empresa y valor financiero, todo ello abarca a diversos puntos que la empresa debe tomar en cuenta al momento de iniciar sus actividades, complementado que el crecimiento empresarial no se mide solo por métricas financieras, sino que una empresa aumenta su posición en el mercado y al mismo tiempo incrementando sus indicadores.

Con ello podemos decir que para un crecimiento empresarial debe persistir el ciclo de vida de la empresa, tener buena administración en recursos humanos, la motivación empresarial, todo ello acompañara a que una empresa surja de manera segura en el contexto empresarial.

En tanto que el crecimiento empresarial se consigue cuando las empresas ejecutan acciones a un escenario más demandante en inversiones, en maquinaria para mayor producción, y aumentar las ventas por otro lado tener en cuenta que las empresas no crecen todas al mismo tiempo porque tienen una estructura diferente y sus indicadores sirven para la formulación de planes estratégicos de expansión en el mercado hacia nuevos segmentos (Orellana Nirian, 2020).

Por lo tanto Rodríguez (2021) nos dice que el crecimiento empresarial es la supervivencia que se da a un largo plazo para una empresa permitiendo que se tenga nuevos clientes, financiaciones, y una buena impulsión al rendimiento empresarial y no desaprovechar las oportunidades que se nos presenten en el mercado, expandirse cada día más cumpliéndose ese

crecimiento de acuerdo a las etapas de desarrollo deben ir cumpliéndose hasta que la empresa madure empresarialmente. Por su parte (Churchill & Lewis, 2022) definen al crecimiento empresarial como un logro de proceso de mejora continua que impulsa a una empresa para alcanzar las metas de éxito y así ir alcanzando la rentabilidad y disminuir el riesgo de un cierre, y se expanda y logre una buena participación en el mercado empresarial. Sin embargo (Cruz et al., 2016) nos dicen que el crecimiento empresarial o que las empresas no crecen debido a que la mayoría de ellas tienen escaso acceso de herramientas tecnológicas, trámites complejos y poco acceso al crédito bancario, otras empresas cuentan con personal que al no haber tenido oportunidad en otra oportunidad en el sector terminan por auto emplearse, y terminan por intentando crecer con un negocio propio.

Desde un punto de vista de desarrollo económico el crecimiento empresarial es base fundamental para la empresa debido a que ayuda orientándolo por el camino correcto para que logre sus metas y permanencia en el mercado, además debemos considerar que una empresa ya sea familiar o con dirigentes independientes debe ser la que permanezca en el mercado de generación en generación y junto a ello las capacidades financieras, administrativas y de personal se encarguen de llevar un buen control interno a favor de la empresa y lograr su crecimiento empresarial.

Y por último Gestión (2022) en su sección economía indica que el crecimiento económico es el aumento del PBI de un país, una región o un grupo de países, tal es el caso de la Unión Europea, en un determinado tiempo, es decir hay crecimiento de determinados indicadores como la producción de bienes y servicios, mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, y el aumento del consumo per cápita por cada persona. También nos hace

mención que los factores determinantes para el crecimiento económico son la productividad de bienes y servicios y la acumulación de recursos de capital es decir infraestructura y fuerza laboral.

De la misma manera el crecimiento empresarial se evalúa de acuerdo a: (*Factores Que Impiden El Crecimiento Empresarial – Ridyn Digital | Marketing & Comunicación, 2017*), señala los posibles factores que pueden afectar al crecimiento de las empresas tales como: La ausencia de una buena cultura empresarial, abarcándose desde cuando se plantea la misión, visión y valores y como solo operan en bases empíricas es decir no plantean una buena base de existencia empresarial y confunde a los clientes y proveedores porque aún no se define quienes son como empresa y hacia donde se está dirigiendo, ahora si hablamos de mala previsión financiera es que muchas empresas definen como importante los planes de inversiones en activos fijos, sin embargo no proveen los gastos, ahora si hablamos de resistencia al cambio muchas empresas se resisten hacerlo debido a que les cuesta adaptarse a una nueva organización, nuevos procesos en ventas, cambios de sistemas operativos, cultura organizacional, puesto que ello involucra que los trabajadores tengan la capacidad y por ende nuevas habilidades en las labores que se les encomiende, otras empresas no quieren innovar temen a la tecnología, sin embargo se sabe que con ello las empresas producen mejor es decir la tecnología ayuda a mejorar la producción y también la calidad de sus productos para poder perdurar en el tiempo.

Las dimensiones de la variable crecimiento empresarial se clasifican en factores externos e internos tal como nos señala Blásquez Santana et al.(2006)hace mención a los dos posibles factores que limitan el crecimiento empresarial, el factor externo cuya función encamina a la toma de decisiones y está relacionado al entorno sectorial, a un nivel macroeconómico es decir que son

elementos que interfieren en los procesos y que al mismo tiempo pueden ocasionar algún tipo de consecuencia ya sea positiva o también negativa para los empresarios, y en cuya dimensión hallamos los siguientes indicadores: Económicos, es decir la competencia que se señala como una barrera importante en el crecimiento empresarial porque cada vez que ingresan nuevos competidores la producción debe disminuir costos y abaratar precios, es por ello que se debe establecer claras estrategias para alcanzar una dimensión que haga menos peligroso la entrada de nuevos competidores, en cuanto a los clientes la empresa debe encaminarse a la búsqueda selectiva de tener clientes favorables y los proveedores que sean con un ritmo de vender productos de calidad y a bajo precio; tecnológico es decir que el uso de medios publicitarios no solo sería como un mecanismo de incrementar ventas sino también para mejorar o abrir nuevos puntos de distribución para llegar a nuevos consumidores que tienen fuerte dependencia externa. Ahora en cuanto a los factores internos son aquellos que promueven el crecimiento desde un punto de vista propiamente interno y que generaría potencialidad al promover dicho proceso; este factor debe ser gestionado y controlado por la propia empresa y no se debe considerar como una debilidad sino que se debe considerar como un factor clave para que determine el logro de una empresa; y en cuanto a la dimensión factor interno hacemos mención a los siguientes indicadores: Edad y tamaño empresarial, esta perspectiva va desde el ciclo de vida de la empresa, el análisis de crecimiento es el proceso inevitable en el que todas las empresas inciden y así eviten fracasar, ahora para medir el tamaño de una empresa se tendría en cuenta desde sus ingresos, sus activos, sus trabajadores y su volumen de su producción, ahora con la motivación se considera un factor interno importante debido a que es un recurso humano necesario, porque induce a la empresa al crecimiento es decir una buena actitud es la estrategia que da forma a la satisfacción personal cuyo vínculo es el

prestigio que promoverá a una buena tendencia para expandirse en el mercado, ello no solo ayuda a tener una buena relación entre trabajadores y gerentes sino que también incrementa las habilidades y excelente trato al cliente. En cuanto a la estructura considerado otro indicador de dimensión interno es decir una buena estructura empresarial obliga a los gerentes y/o dueños a una gestión más eficiente aumentando la rentabilidad evitando el posible debilitamiento de la empresa, ello ayuda a que en toda empresa haya un orden, esté dividida por departamentos, se asigne un responsable a cada área, en sí es como el esqueleto en el cual se va a sostener la empresa, y por último la gestión del conocimiento, considerado, así como la única fuente duradera de la ventaja competitiva, es decir las empresas que se desenvuelvan exitosamente en el entorno empresarial serán las que más alcancen la creación de nuevos conocimientos para extenderlo en toda la organización para luego incluirlo en nuevas tecnologías y productos, esto hace que la empresa descansa en la dotación y el desarrollo del conocimiento el mismo que se origina y se acumula en las personas siendo el máximo potencial para que le empresa desarrolle el éxito de su actividad.

En cuanto a la variable Desarrollo económico se puede iniciar haciendo hincapié a la economía, la cual, se detalle según (Banco, 2023) quien hace referencia al aumento del PBI en 2.7% para el 2022, apoyándose en el dinamismo del consumo privado y las exportaciones, por otro lado el consumo se estimula por las transferencias monetarias del gobierno y los retiros extraordinarios del SPP, a ello el crecimiento se acelerará ligeramente en los siguientes años con una paulatina mejora de confianza empresarial y la reanudación de la inversión en proyectos mineros de mayor envergadura, mientras que Nicole Roldan(2021), define técnicamente al desarrollo económico como capacidad productiva de una nación, pero lo vincula desde un punto

de vista estratégico al bienestar ciudadano, indicando que los signos de desarrollo económico se notan cuando existe una elevada calidad de vida en los habitantes de un país, otro signo importantes es la distribución de la renta de manera equitativa demostrando que la nación es un país en crecimiento económico sostenible. También nos indica que el desarrollo económico tiene factores determinantes que influyen en su capacidad dentro de un país para alcanzar el desarrollo los mismos que se indican ser necesarios entre ellos tenemos a: recursos naturales aquí se hace mención al acceso de las materias primas y también a las as fuentes de energía que la naturaleza posee, en cuanto a la estabilidad política en muchos países así como en el nuestro se sabe que la posibilidad de que las autoridades no cumplan su mandato es remota, por otro lado tenemos a la población cuando se dice participativa debido a que aquí el pueblo está muy interesado en participar en las decisiones políticas y económicas que un país tiene. Y por último (OIT, 2023) nos dice que la mitad de la población en el mundo vive con menos de 2 dólares al día, la crisis mundial en cuanto al empleo es un riesgo mucho más grande para la seguridad de los tiempos de hoy, y es necesario tener en cuenta que los compromisos de la comunidad internacional deben ser de inclusión social y el empleo cuyas condiciones ayudan a reducir la pobreza y el respecto a los principios fundamentales del trabajo, es así que debemos orientar el crecimiento a favor de los pobres realizando cambios institucionales de las leyes y sus reglamentos.

Para evaluar la variable desarrollo económico tomando en cuenta la teoría de Ricoy, (2005) en su artículo publicado sobre la concepción de Adam Smith, sobre el núcleo económico cuya composición es: que el crecimiento económico es la acumulación de capital y también la división del trabajo, y estos a su vez la expansión de mercados dependen que como crece la

producción, y así el proceso circular y acumulativo de crecimiento y desarrollo económico están completamente cerrados. Por otra parte Santaella,(2019)acota que la idea principal de Adam Smith era que la economía de mercado se podría alcanzar con un bienestar integral, es decir que cada individuo luchase para lograr sus objetivos propios, dicha idea fue criticada por varios autores en especial os de corte izquierda quien tiene a su máximo exponente a Karl Marx. Y por último a modo de conclusión se comenta que la concepción de Smith sobre el producto social, crecimiento, división del trabajo y acumulación, es la riqueza de toda sociedad un conjunto de bienes o valores que se usan y ayudan a satisfacer sus necesidades a todos los individuos, es decir la riqueza de una sociedad se genera y se amplía mediante la actividad productiva. Por otro lado Quevedo (2019)nos habla sobre la aproximación crítica a la teoría propuesta por Schumpeter quien considera que el desarrollo económico está dado por dos tipos de fuerzas; las materiales y las inmateriales: la primera fuerza dada especialmente por factores productivos tales como el trabajo, la tierra y el capital. Mientras que la segunda fuerza lo conforma los factores técnicos y sociales. Por su parte Arcos Palma, (2008)según el enfoque de la teoría de David Ricardo quien define la forma en que la economía genera valor, es decir que el valor de un artículo depende de la cantidad relativa del trabajo que se necesita para producirlo, más no por el pago que se hace al momento de hacerlo o producirlo, con esta base David Ricardo quiere decir que la economía crece en relación inversa entre un salario y un beneficio. Y para finalizar con (Arthur Lewis, n.d.), en su libro teoría del desarrollo económico, página 454, trata sobre crecimiento de la producción por cada habitante, es decir la preocupación principal no es lo que consumen sino lo que se produce, porque la producción puede aumentar mientras que el consumo puede disminuir, ya sea por aumento de lo que se ahorra, o quizá el mismo gobierno

use una mayor proporción de los productos para hacer sus propios fines, por lo tanto se tiene que considerar las relaciones entre productos, consumo, el ahorro y la actividad gubernamental, pero se analizará desde el punto de vista del crecimiento de los productos, más no del crecimiento en el consumo en toda una población.

Ahora en cuanto a la dimensión social; Aranzadi del Cerro,(2007) en su artículo añade que la empresa como institución social necesitaría dos enfoques sobre la dimensión cultural para poder entender el dinamismo del mercado, es decir la importancia de las estructuras de mercado que la empresa debe mantener su posición, ofreciendo un producto competitivo y el otro punto sería el introducir o desarrollar o innovar un nuevo producto y /o servicio profundizando en el proceso creativo que lo origina. El sistema social está concentrado en la relación que hay entre las personas porque cada hombre tiene en sí mismo su propia razón, si hay convivencia entre las personas y las instituciones habrá una interacción humana, adquiriendo un sentido cultural que ayudará como una vista para regular la vida de cada ser humano. También sabemos que las empresas proveen de necesidades para las personas, es decir que la acción productiva del hombre se demuestra cuando busca el desarrollo personal y busca al mismo tiempo la transformación de las empresas, que dan lugar a colmar sus aspiraciones surgiendo de esta manera la estabilización del comportamiento ante la sociedad porque la persona produce el desarrollo de las empresas en relación cultural y social. Con respecto a la dimensión social consideramos según la Enciclopedia(2013) quien determina, que es la igualdad de oportunidades de toda una población, aquí relacionamos a la ética empresarial que se debe constituir con la confianza y garantizar mayores oportunidades a un empleo formal, que el crecimiento

económico muestre también ser una empresa competitiva, por otro lado la empresa debe considerar sustentabilidad a todas las actividades que realice y darle un buen uso consciente a los recursos naturales, a ello se agrega que la dimensión social para el desarrollo sostenible debe iniciar con la buena relación entre los trabajadores, la manera como está organizada, creando así un valor humano productivo para que las empresas tengan un punto de partida y midan el desempeño de sus organizaciones y su proyecto para el futuro sea el bienestar social teniendo en cuenta sus indicadores de: esperanza de vida, es decir la perspectiva de años de sus habitantes a pesar de que últimamente hubo un progreso en reducción en cuanto a longevidad de sus habitantes por país a ello se agrega la calidad de vida de sus habitantes, si relacionamos la esperanza de vida de un habitante con una empresa podríamos decir que las empresas viven en edad promedio a 10 años, sin embargo si la perspectiva de vida de una empresa diera la posibilidad para más años en la sociedad solo depende de la buena estructura y sobre todo el buen uso de los tres recursos importantes; materiales, humanos y económicos, con el objetivo de ser generar una rentabilidad es decir suficiente utilidad y beneficios; para ello muestra al mismo tiempo el indicador de producción, cuyos elementos lo forma la tierra, también el capital, el trabajo y por último la gestión empresarial, los mismos que permiten medir el desarrollo económico. Ahora si relacionamos a la empresa con la producción, diríamos que toda empresa su función es de transformar a los factores de producción en bienes o servicios, luego sean de beneficio para los consumidores, en toda empresa debe tener sus procesos de producción, basado en tres fases acopio, producción y procesamiento, con ello se adhiere que en las empresas se debe tomar mucho en cuenta al empresario debido que es él quien decide diariamente sobre la actividad productiva, tales como ¿Qué cantidad producir? Y ¿cómo producirlo?, de esta manera

maximizará los beneficios tomando decisiones eficientes. Por otro lado Marquéz Ortíz et al.,(2019) mencionan que el desarrollo se muestra en tres dimensiones, la primera se refiere a la eficacia del sistema social y de producción, la segunda basada en la satisfacción de la necesidad básica de los ciudadanos y la tercera dimensión la presencia y acción de grupos que dominen la sociedad. Por otro lado Sevilla Arias & Francisco López,(2021), considera como indicador al PIB, porque mide la producción total de un país en cuanto a sus bienes y servicios, en cuanto sea mayor su capacidad económica entonces mayor será su capacidad de generar empleo e también inversión, se sabe también que el aumento del PIB de un determinado país se ve su crecimiento cuando la tasa varía de un año a otro. También lo define al PIB el Ministerio de Economía y Finanzas como el valor monetario de todos los bienes y servicios producidos al final de un periodo determinado, es decir la producción dentro de las fronteras de un país. Calzada,(2018) economista mexicano nos señala que Adam Smith sostiene el concepto de PIB, como el libre intercambio entre los mercados internos y externos. En cuanto a la dimensión tecnológica, Molina Penagos(2005) en su artículo del porqué la innovación tecnológica en las empresas nos dice que las empresas por lo general se hallan en un ambiente competitivo debido a que la tecnología cambia constantemente y la velocidad del cambio hace que las empresas se obliguen a no quedarse en la obsolescencia, y acarree la salida del mercado; la tecnología hace que las empresas detecten a tiempo sus necesidades y aceleren sus procesos para enfrentarse adecuadamente al cambio empresarial si logramos innovar constantemente considerando a la tecnología como fuerza del éxito las empresas tendrán la posibilidad de incrementar su productividad, la cual le va a permitir garantizar la permanencia en todos los mercados más competitivos. Por su parte Gargallo Castel & Pérez Sanz, (2009) nos hablan del papel importante

que hoy en día juegan la tecnología de información y comunicación en las empresas, y la economía social, poniendo en punto principal al desarrollo de las tecnologías que cada día impactan con sus transformaciones a nivel mundial , la tecnología aporta grandes ventajas competitivas a las empresas debido a que acelera sus procesos y mejora los resultados de cada sector, las empresas hoy en día son creadas con una finalidad muy importante, de crear riqueza, dar trabajo o al mismo tiempo resolver un tipo de problema social. Dentro de esta dimensión consideramos como indicadores a: mayor productividad, competitividad, procesos óptimos y marketing, en cuanto a estos indicadores; Castro (2021) nos dice que a mayor productividad las empresas reducirán el trabajo manual y las horas hombre disminuyendo errores y al mismo tiempo aumentando la productividad en cada uno de los trabajadores, también podemos decir que la productividad es la capacidad que tienen los trabajadores en las empresas para realizar más tareas en un menor tiempo, ayudando a mejorar el valor de sus productos. Por otro lado si vemos a la productividad de un lado personal, se diría que uno de los mayores retos que las personas que tenemos hoy en día, es de lograr un acuerdo para poder ser productivo, hoy en día todos quieren tener un alto rendimiento y buen desempeño en sus labores cotidianas, para estar involucrados en varios proyectos y generar así el éxito personal, con ello la productividad personal nos ayuda a controlar nuestras expectativas personales y profesionales para tenerlo todo controlado, también podemos definir a la productividad como la eficiencia de producción por cada factor que damos uso y obtenemos un rendimiento mucho mayor, es decir usar menos recursos para producir una cantidad igual, a mayor producción mayor eficiencia. En cuanto al indicador de la competitividad según, Labarca, (2007) en su artículo nos habla sobre la competitividad en el espacio global, se refiere al espacio de vida que hay en un país cuya

dependencia es cada vez más competitiva, ante sus empresas, a ello se determina que las empresas deben ser capaces de aprovechar las oportunidades que se brinda hoy en día el mercado en la economía mundial. Sin embargo, si hablamos de competitividad empresarial nos estamos refiriendo al posicionamiento que la empresa tiene en el mercado, y que productos ofrece a sus clientes, del mismo modo la competitividad empresarial es el término que abarca a la capacidad de todo un negocio, que produce y que vende, y si sus productos cumplen con los estándares de mercado en cuanto a su calidad y buen precio. También se puede definir a la competitividad como la inversión que una empresa realiza con los medios tecnológicos y se hace más competitiva para estar a nivel de sus competidores y muchas veces superarlos, del mismo modo; el indicador procesos óptimos según, Cabeza Gordillo & Neira Tovar, (2019) nos dicen que en todas las empresas que realicen actividades con el fin de lograr un objetivo o alcanzar sus beneficios, tanto para los inversionistas como para sus empleados. En la actualidad el éxito de las empresas se alcanza por el nivel de ingresos y la calidad de vida de sus empleados, del mismo modo también se dice que una empresa alcanzó el éxito, debido a que tuvo rentabilidad; también podemos definir a los procesos óptimos, a los procedimientos que una persona hace o cumple una actividad de manera eficaz, mientras que consideramos a la herramienta tecnológica en todas las empresas como un recurso importante y hoy en día una herramienta que logre optimizar y mejorar los procesos en cuanto a producción, ventas, despacho, capacitación al personal, y así asegurar alcanzar la expansión a nivel macroeconómico. Y por último el indicador de marketing un punto muy importante en todas las empresas y para finalizar Silva Arancibia (2022) en su blog nos dice que las nuevas tecnologías impactan en el marketing en 5 áreas; consumidores, investigación, estrategia, innovación y control siendo así que las empresas hoy en día permiten

mediante el marketing y las tecnologías establecer una conexión directa con el consumidor, del mismo modo el marketing se debe considerar como un modelo de negocio nuevo porque se crea en una plataforma donde el acceso es inmediato y seguro , ahora las empresas consideran a la tecnología como una herramienta imprescindible para transformar la vida de una empresa teniendo en cuenta que mediante la tecnología y el marketing se analiza a la empresa e un tiempo real y es más factible su uso y sobre todo minimiza errores para la toma de decisiones; también podemos adherir que el marketing en las empresas actúa como un sistema global en un proceso interno es decir permite a las empresas a realizar con anticipación sus procesos en el que deben aumentar y satisfacer la demanda de sus clientes y sobre todo obtener el beneficio empresarial ajustándose a lo que el mercado requiere.

La justificación práctica de la investigación se determina de acuerdo con los hallazgos de la investigación, los mismos que están siendo constituidos como evidencias para identificar los factores limitantes del crecimiento empresarial en el desarrollo económico de las empresas de Cómputo en Cajamarca, los mismos que deben incidir en los planes de nuestras autoridades competentes para apoyar con mejoras, e incentivar a los microempresarios para que realicen sus actividades, con menos requisitos para tramitar el inicio de los mismos. Y para su investigación metodológica se puede señalar que, este estudio será como una guía metodológica para las investigaciones futuras, facilitando un resumen metódico que ayude a orientar de acuerdo a la evaluación de sus variables crecimiento empresarial y desarrollo económico proporcionando instrumentos para recolección de datos los mismo que se pueden adaptar a los futuros estudios de investigación. Concerniente a la justificación social, este estudio cuenta con el alcance de

diversos autores, que por un lado da énfasis a las empresas que inician su actividad comercial al mercado, y al haber mostrado los factores que limitan su crecimiento y sus indicadores, los mismos que se producen en el crecimiento empresarial y desarrollo económico y puedan evitar que las empresas salgan del mercado en un tiempo menor a lo pactado, el estudio muestra las estrategias que deben tener en cuenta los empresarios para que se orienten por un adecuado inicio empresarial y generen ingresos proporcionando al mismo tiempo puestos de trabajo a los Cajamarquinos, ayudando a cerrar las brechas sociales con la única finalidad de obtener resultados esperados. Y en cuanto a la justificación teórica cabe indicar que la investigación se ha realizado en base a la investigación de carácter científico, las mismas que constituye sus variables de investigación sobre los factores que limitan el crecimiento empresarial Avolio, (2010), y la variable desarrollo económico sobre la base del estudio realizado por Amate Fortes & Guarnido Rueda (2011), es por ello que la unión de estas dos variables se realiza bajo el sustento científico, y su evaluación de ambas orientado de forma correcta, a resultados válidos que mejoren el conocimiento científico en dicho tema, al mismo tiempo, que este estudio sea un estudio relativo teórico para consultar a investigaciones futuras.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema General

- ¿De qué manera los factores que limitan el crecimiento empresarial inciden en el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el Distrito de Cajamarca durante el año 2021?

1.2.2 Problemas Específicos

- ¿De qué manera los factores externos inciden en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021?
- ¿De qué manera los factores internos inciden en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021?

1.3. Objetivos

1.3.1 Objetivo General

- Determinar la incidencia de los factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico de las Empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar de qué manera los factores externos inciden en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.
- Determinar de qué manera inciden los factores internos en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.

1.4. Hipótesis

1.4.1 Hipótesis General

- Los factores que limitan el crecimiento empresarial inciden directamente en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.

1.4.2 Hipótesis Específicas

- Los factores externos que limitan el crecimiento empresarial inciden directamente con el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.
- Los factores internos que limitan el crecimiento empresarial inciden directamente con el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación fue de tipo básica, tiene un enfoque cuantitativo, su nivel es descriptivo correlacional, y su diseño no experimental con corte transversal.

Esteban Nieto,(2018), La investigación básica es aquella cuyos inicios es desde cuando el hombre empezó a tener curiosidad científica y quiso indagar a los grandes secretos de cómo se origina en sí la naturaleza, la humanidad y sobre todo desarrollar más su pensamiento. De esta forma este estudio está orientado para ampliar el conocimiento en cuanto a los factores limitantes del crecimiento empresarial y el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca.

Cruz Coria et al., (2019) manifiestan que el enfoque cuantitativo está fundamentado en la construcción y sobre todo medir a las dimensiones, con sus indicadores de variables y de sus relaciones existentes, en su enfoque centra a la realidad como objeto de estudio de manera independiente de las personas y del investigador, además este enfoque intenta difundir a los resultados hallados en una fracción de la población (muestra), cuyos datos deben ser analizados mediante un método estadístico. Es así que este estudio se realizó con un enfoque cuantitativo debido a que se inicia con una hipótesis referente a la incidencia de los factores que limitan el crecimiento empresarial ante el desarrollo económico, en las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca, para luego realizar las respectivas pruebas estadísticas que corresponden a determinar las conclusiones de este estudio.

En cuanto al nivel de investigación fue descriptivo – correlacional, siendo un nivel

descriptivo de acuerdo con Arias Gonzales,(2022) la misma que se caracteriza en describir de forma precisa y metódica a una población, esta frase de investigación descriptiva tiene una relación referente al tipo de pregunta de la investigación, también al diseño y al diseño del análisis de datos que se aplican a una cuestión concreta, y se usa cuando el objetivo de esta investigación es identificar a las frecuencias, rasgos y tendencias, también es primordial mencionar a la investigación descriptiva cuya consideración es de un tipo de estudio cuantitativo, y como garantía de que los resultados son fiables, el diseño que se elige debe ser muy riguroso y minucioso. Mientras que el nivel correlacional definido por Rus Arias,(2020) dice que este tipo de investigación sigue un protocolo con el método científico que primero se plantea las preguntas tratando de descubrir como varía una variable con la otra, sin embargo debemos tener en cuenta que la correlación no implica causalidad, sino que tenemos que calcular algún tipo de regresión ya sea lineal o múltiple para conocer el grado de variación. Así mismo podemos decir que la investigación correlacional, se realiza con el objeto de medir dos variables, su naturaleza es de tipo matemático, porque usa el coeficiente de correlación es decir se usa para explorar al punto máximo, de cómo se relaciona las dos variables. De esta manera, los procedimientos del análisis se realizaron mediante la encuesta para hallar una solución cuantificable a las variables de estudio, y el uso de tablas de frecuencia para determinar la ejecución de las mismas, mientras que la referencia para el nivel correlacional, este estudio registró determinar la relación entre los factores que limitan el crecimiento empresarial y el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca.

Asimismo, su diseño de investigación de dicho estudio fue no experimental con un corte transversal, para Agudelo Viana & Aigner Aburto, (2008)la que se realiza sin manipular

deliberadamente a la variable independiente, también se basa en variables que ya ocurrieron en la realidad pero sin que el investigador intervenga de forma directa, el estudio se da en condiciones naturales. Mientras que los diseños transversales, según nos dice Coll Morales,(2020) que este estudio tiene una prevalencia observacional y se selecciona una serie de variables ante una determinada muestra de la población, todo ello en un determinado periodo de tiempo. Es así que el presente estudio para recolección de datos se realizó sin haber manipulado las variables de factores que limitan el crecimiento empresarial y el desarrollo económico, en la única ocasión dentro del año 2021.

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

2.2.1 Población

La población, así como nos menciona Díaz de León, n.d., haciendo mención que la población en una investigación está compuesta por todas las personas, objetos, historias clínicas y organismos que participen en el análisis del problema de investigación, también nos dice que la población tiene una característica peculiar es que puede ser medida y cuantificada, y también se puede conocer como universo, del mismo modo la población debe estar delimitada específicamente en torno a sus características del contenido es decir el lugar y el tiempo. Por este motivo, la presente investigación su población lo constituye 304 empresas registradas en Sunat en el rubro del sector de cómputo del Distrito de Cajamarca.

Tabla 1

Empresas Comerciales de Equipos de Cómputo Constituidas en Cajamarca y Registradas en

Sunat

Año	Cód. Ubigeo	Departamento - Provincia - Distrito	Cod. CIU (Rev.3)	Sector	Sub Sector	Actividad Económica	Cantidad Contribuyentes
2021	060101	Cajamarca	7290	Otros Servicios	Otros	Otras Actividades de Informática	304
Total							304

Fuente: *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)*

Elaboración: SUNAT - Oficina Nacional de Planeamiento y Estudios Económicos.

2.2.2 Muestra

Para determinar a dicha muestra se utilizó como técnica del muestreo probabilístico que según Hernández Sampieri et al., (2014), es un subconjunto de una población o universo, sobre el que recolectamos datos y se debe definir y delimitar previamente con bastante precisión para que sea representativo para la población, todo ello lleva a cabo mediante un proceso de cálculo de acuerdo a la fórmula siguiente:

Ecuación 1

Ecuación para la Población Finita o Conocida

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

Donde:

n = Tamaño muestra buscada

N = Tamaño de la población o Universo (304)

Z = Parámetro descriptivo y estadístico cuya dependencia en el nivel de confianza 95% = (1.96)

e = Error máximo de estimación aceptada el 5% = 0.05

p = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado 50% = 0.50

q = (1- p) = Probabilidad de que no se realice el hecho estudiado 50% = 0.50

En este estudio para determinar el tamaño de la muestra se considera un nivel de confianza 95% (1.96), con un margen de error del 5%, en cuanto a la probabilidad de éxito de un 50% y la otra probabilidad de fracaso también al 50%; por tal motivo operando tenemos

$$n = \frac{1.96^2 \times 304 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2(304 - 1) + (1.96^2 \times 0.5 \times 0.5)}$$

$$n = \frac{291.9616}{1.7179}$$

$$n = 169.953 \cong 170$$

Por lo tanto, la muestra del estudio está constituida por los 170 microempresarios del sector de informática en la Ciudad de Cajamarca, según el código CIIU (Rev.3) 7290 tienen como actividad económica principal Otras Actividades de Informática. En tanto la unidad de análisis es definida por Arteaga, (2022) como el parámetro principal de lo que estamos investigando en este proyecto y se llama así porque el tipo de unidad es determinado de acuerdo a la función del análisis de datos reales en que se está haciendo el proyecto. En esta investigación su unidad de análisis está conformada por cada propietario de cada una de las empresas

comerciales de equipos de informática en la ciudad de Cajamarca.

2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

2.3.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó para obtener la información fue una encuesta, la misma que según, Katz et al., (2019) se refiere a la técnica para recolección de datos los mismos que usando un cuestionario estandarizado permite averiguar sobre varios temas de los individuos o de grupo de estudios, hechos, creencias, actitudes, existiendo dos modalidades de encuestas; con participación del encuestador y sin la participación del mismo, dicha selección influirá el modo de diseñar el cuestionario y sus características salientes. Es por ello que, el presente estudio considerando los medios para la acumulación de dichos datos; de la muestra escogida se determinó realizar el uso de la encuesta, porque en ella podremos conocer la opinión del empresario y así obtener la información que relacione a los factores que limitan el crecimiento empresarial y el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca.

2.3.2 Técnicas e instrumentos de análisis de datos

El instrumento para el acopio de datos del presente el cuestionario, que se empleó para las dos variables, factores que limitan el crecimiento empresarial y la otra variable el desarrollo económico, cuyas respuestas se dieron de manera cerradas y así seleccionar una sola alternativa, el cuestionario para la variable factores que limitan el crecimiento empresarial, la misma que tuvo 06 interrogantes, en las que se tuvo en consideración a la información referente a las dimensiones de la variable 1, factores externos e internos con opciones de obtener respuestas para la escala Likert (0=Nunca, 1=Casi Nunca, 2=A veces, 3=Muchas Veces, 4=Casi Siempre,

5=Siempre). El cuestionario de la variable el desarrollo económico, la misma que contó con 07 interrogantes, en las que se tocó información referente a las dimensiones sociales y tecnológicas, con opciones de respuesta a la escala Likert (0=Nunca, 1=Casi Nunca, 2=A veces, 3=Muchas Veces, 4=Casi Siempre, 5=Siempre). Los mismos que tienen una validez cuya determinación lo hicieron expertos por parte de su autor, tiene alta confiabilidad cuya determinación es permitida para este estudio y así poder obtener la información necesaria y oportuna en los fines propuestos.

Para validar el instrumento de este trabajo de investigación, lo realizó los docentes; Linares Guerrero Melva, cuya especialidad es Contabilidad – Auditoría – Peritaje; el docente Chuquiruna Chávez Gilmer, cuya especialidad es Contabilidad y Tributación.; y

Tabla 2

Validez del Instrumento

	Apellidos y Nombres	Especialidad
1	Linares Guerrero Melva	Contabilidad / Auditoría / Peritaje
2	Chuquiruna Chávez Gilmer	Contabilidad y Tributación
3		

Fuente: Autoría propia

Para Hernández Sampieri,(2014)la confiabilidad de un instrumento para recolección de datos, debe tener como mínimo dos puntos importantes; validez y objetividad, la confiabilidad es un nivel de medición cuando un instrumento realiza resultados coherentes es decir que aplica técnicas, el mismo que nos da resultados semejantes. La confiabilidad del instrumento para las

variables, factores que limitan el crecimiento empresarial y desarrollo económico, se realizó mediante el análisis de la consistencia sobre el coeficiente de alfa de Cronbach.

Oviedo & Campo Arias (2005), fue descrito para medir la confiabilidad, en pocos términos el coeficiente alfa de Cronbach, es el promedio de las correlaciones entre cada uno de los ítems que forman parte del instrumento; se refiere al coeficiente que va en escala de (0) cero a (1) uno, donde (0), no existe confiabilidad interna y (1) uno, significa que existe una alta fiabilidad o consistencia, para ello aplicamos la fórmula siguiente:

Ecuación 2

Análisis de la Consistencia - Alfa de Cronbach

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

α : Alfa de Cronbach

k: Número de ítems13

Vi: Varianza de cada ítem.....12.1492

Vt: Varianza total.....50.9938

Una vez que se aplicó el cuestionario a los 170 microempresarios del sector de equipos de cómputo se ingresa los datos al programa Microsoft Excel y se aplica la fórmula antes indicada, con los criterios que se estableció según la escala.

De 0,81 a 1 Confiabilidad Alta

De 0.61 a 0.80 Confiabilidad Buena

De 0.41 a 0.60 Confiabilidad Moderada

De 0.21 a 0.40, Confiabilidad Baja

De 0.01 a 0.20 Confiabilidad Muy Baja.

De acuerdo con los datos obtenidos sobre la escala de coeficiente de fiabilidad obtuvimos 0.83 (α : 0.8252), cuyo significado indica tener una confiabilidad muy alta, y es muy bueno para la recolección de datos.

2.4 Procedimientos de recolección, análisis y procesamiento de datos

2.4.1 Procedimiento de recolección de datos

Para recaudar los datos de este estudio, primeramente, se procedió con la identificación de los elementos de la muestra para ponerse en contacto con los antes indicados y ubicarlos presencialmente, asimismo, se diseñó un formato en la hoja de Microsoft Excel para recopilar la información obtenida por las empresas comerciales de equipos de cómputo, luego de visitarlos a cada una de las empresas se recolectó información respecto a la relación de factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico y nuevamente se procedió a reordenar los cuestionarios obtenidos en el mismo programa de Microsoft Excel para que cada respuesta esté acorde con cada una de sus dimensiones e indicadores llegando a crear así una base de datos con dicha información.

2.4.2 Procedimiento de análisis y procesamiento de datos

Para este trabajo se elaboró una base de datos cuyo ingreso se hizo al programa de Microsoft Excel, mientras se iba trasladando al programa estadístico de IBM SPSS Statistic 26, en el mismo que se procedió a codificar todos los datos ingresados; primeramente se hace el análisis de datos estadísticos por medio de las de frecuencia y sus respectivos gráficos, en este caso para ambas variables con sus respectivas dimensiones, y así entender el desempeño actual de cada una de ellas, los resultados que se obtengan se presentarán a través de tablas del análisis

inferencial, en base de cada uno de los objetivos para poder determinar las conclusiones de ésta investigación. También se realizó la prueba de estadística Rho Spearman correlación no paramétrica, y Pearson correlación paramétrica, a cada una de las variables, cuyos resultados fueron interpretados con un análisis inferencial, teniendo en cuenta los objetivos y determinando las conclusiones de esta investigación.

Tabla 3

Correlación Paramétrica Pearson

	Estadístico	V1: Variable 1	V2: Variable 2
V1: Factores que Limitan el Crecimiento Empresarial	Correlación de Pearson	1	,714**
	Sig. (bilateral)		,000
	N°	170	170
V2: El Desarrollo Económico	Correlación de Pearson	,714**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N°	170	170

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

Fuente: Autoría propia

Para este caso, como podemos observar en la tabla de datos estadística 3, sale que la correlación paramétrica según el análisis estadístico de Pearson, para las dos variables tiene un valor de 0.714** la misma, cuyo significado es que la correlación es relevante a nivel 0.01, es decir que esta prueba tiene un 1% de margen de error y 99% de confianza, y como sabemos que lo máximo

permitido en las investigaciones sociales para trabajos de investigación el nivel no debe pasar él es 0.05 que quiere decir el 5% con un margen de error y contiene un 95% de confiabilidad.

Tabla 4

Análisis de la Consistencia - Alfa de Cronbach

Proceso de datos estadísticos			
		N	%
Casos	Válido	170	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	170	100

Fuente: Autoría propia

En la N°4 nos dice que de los 170 encuestados, ninguno de ellos fue excluidos, sino que por el contrario todos han sido aceptados, entonces los casos están procesados al 100% con datos válidos.

Tabla 5

Resultado de Fiabilidad - Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,825	13

Fuente: Autoría propia

Sin embargo, en la tabla N°5, es la que nos da el producto final la prueba de confiabilidad, se obtiene como resultado un 0,825 como alfa de Cronbach, ello indica que hay mayor confiabilidad si el resultado se aproxima a 1, sin embargo, es menor si la consistencia de fiabilidad se acercase a 0, no habría confiabilidad, pero para este caso el resultado de 0,83 siendo un valor aceptable con una confiabilidad alta.

2.5 Aspectos éticos:

UNODC,(2019) define a la ética como el intento de comprender la naturaleza de los valores humanos, es decir cómo debemos vivir y qué constituye una conducta correcta. Es así que, para asegurar la ética de este estudio de trabajo en base a los siguientes principios:

Respeto al derecho de propiedad intelectual, según Indecopi,(2020) el derecho de autor es un sistema de protección, cuya finalidad es reconocer el derecho de carácter intelectual intangible sobre quien escribió o creó una obra o compuso una pieza musical, se entiende así que este derecho es el intelecto de las personas cuyo esfuerzo creativo debe ser protegido ante el estado, la sociedad en general, porque así generaremos desarrollo sociocultural ya que en el actualidad los países más desarrollados y competitivos son aquellos que de una u otra manera fomentan la creatividad en sus habitantes. De esta forma, el presente estudio se ha citado y referenciado cada uno de sus aportes teóricos y metodológicos que servirán de guía para dicha investigación.

Beneficencia, este principio lo afirma Zerón (2019) en su artículo de revista, que, ello implica hacer siempre el bien, actuando en beneficio de cada sujeto, favorecerlo en la inseguridad y mejorar su condición de vida, protegiéndolo del riesgo y del daño, este principio

también se usa como sinónimo de respeto por las personas. Al mismo tiempo con este principio se garantiza que, al iniciar, durante y al terminar el presente estudio, no se ocasionó ningún tipo de daño o perjuicio a cada uno de los participantes, sino, que, al contrario, se realizó buscando un beneficio para dichos empresarios.

Respeto a los participantes, la cual, según Mayorga Madrigal,(2021) la revisión ética para los participantes de la muestra, se respetan en las fases de antes durante y después que se realice el estudio, dichos protocolos en general encaminan a proteger y garantizar el respeto a su voluntad y también a su intimidad del participante, cuyas razones principales de ser ellos mismos quienes decidan su participación en el estudio, sin exigencias más por el contrario respetando su decisión y ayudándole a salvaguardar su integridad, sin ocasionar daño social o psicológico.

Veracidad, este principio ético es definido por Lantigua,(2005) como el número de estudios previos, y de evidencias científicas existentes, relacionados con el mismo tema, es decir si comparamos un trabajo actual con un anterior o con un posterior modelo es más seguro que la conclusión sea verás; es así que la veracidad es base para la confianza entre los individuos. De esta forma los resultados se presentaron tal y como se hallaron, sin ningún tipo de manipulación, o para conveniencia del investigador.

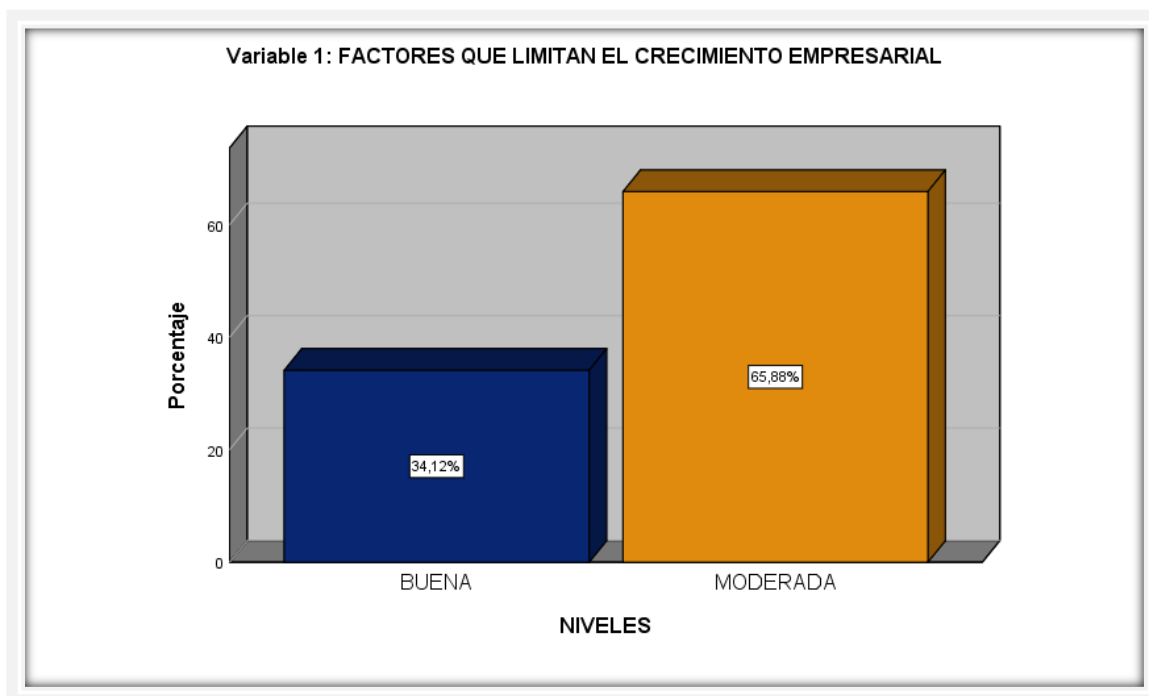
CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1 Análisis descriptivos

Niveles de percepción de la variable factores que limitan el crecimiento empresarial

Figura 1

Factores Que Limitan el Crecimiento Empresarial



Fuente: Autoría propia

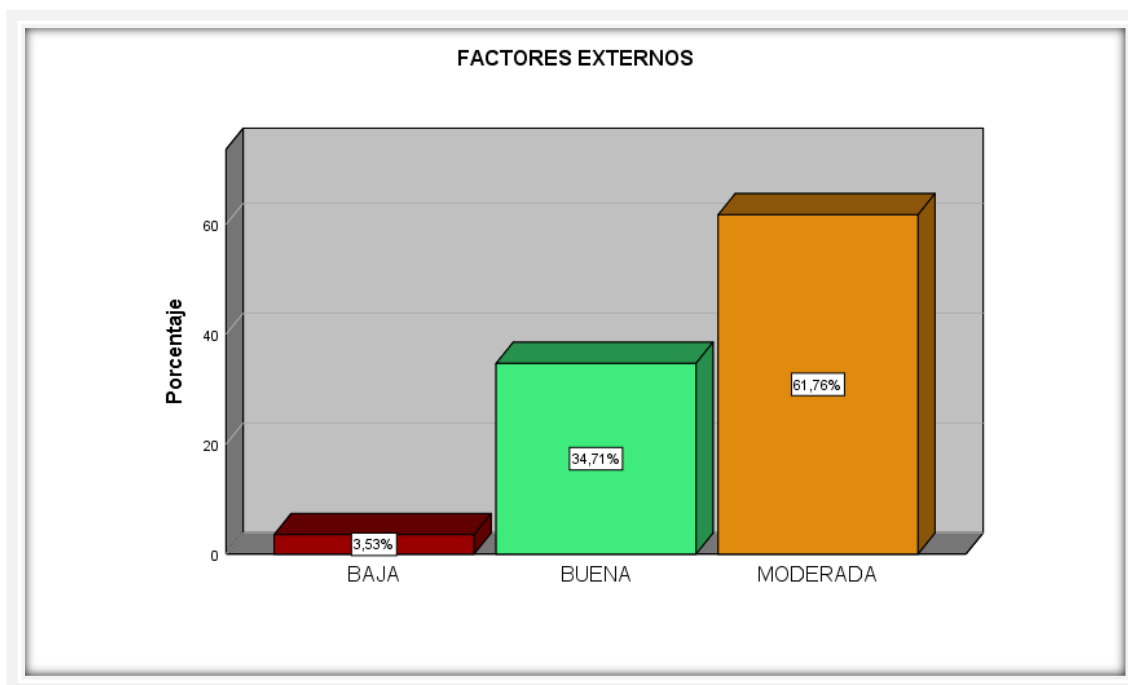
En la figura 1 podemos observar a la percepción de las empresas comerciales de equipos de cómputo en el Distrito de Cajamarca, indicando el 65.88% que los factores que limitan el crecimiento empresarial es moderada, es decir que las empresas tienen un tipo de riesgo medio, porque, no se atreven a invertir un poco más para obtener un riesgo mayor y tener más rentabilidad, ósea miden su capacidad empresarial, la mayoría de sus propietarios disponen de conocimiento sobre dichos factores los cuales asimilan que sus empresas crecen pero

moderadamente, sin embargo la tecnología avanza, indiscutiblemente veloz, ello hace a que las empresas innoven constantemente. Asimismo, se evidencia que el 34.12% de los encuestados indican que los factores, limitantes al crecimiento empresarial es buena, ello debido a que sus propietarios saben y conocen las estrategias y medios necesarios para que sus empresas tengan mayores ingresos y mejoras económicas, tanto para sus dueños como para los que lo dirigen.

Niveles de percepción de la dimensión factores externos

Figura 2

Factores Externos



Fuente: Autoría propia

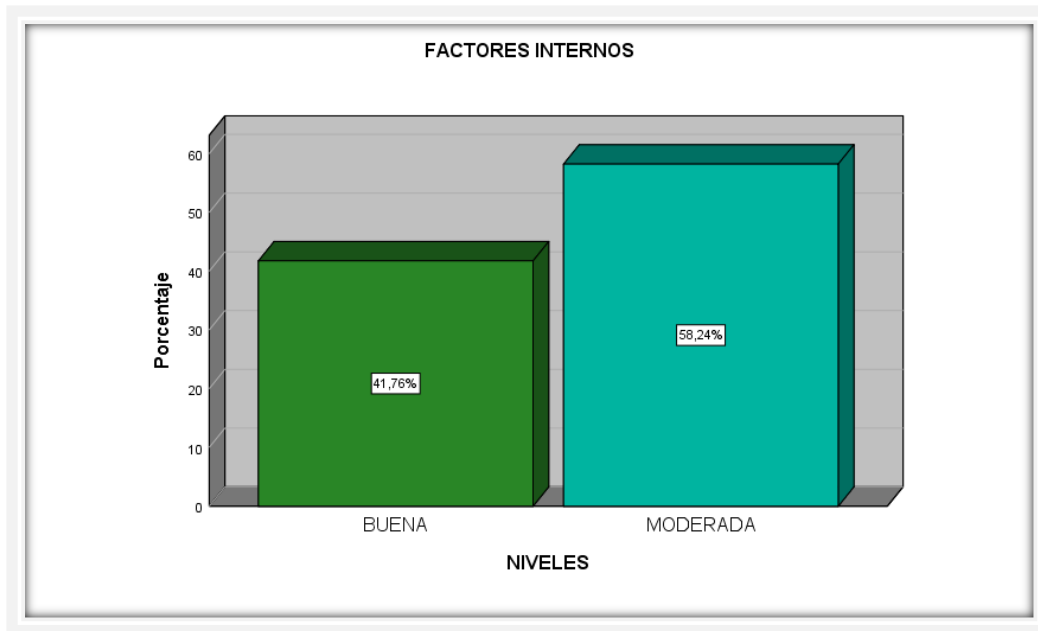
Como podemos observar la figura N°2 la percepción de los encuestados, en cuanto a los factores externos que limitan el crecimiento empresarial de las empresas de cómputo en la Ciudad de

Cajamarca, indica que el 61.76% es moderada, aquí la mayoría de los empresarios piensa que este factor es causado por la inestabilidad política de nuestras autoridades y que ello afecta enormemente al desarrollo empresarial, por otro lado también consideran que éste factor es producto del ingreso de nuevas empresas al mercado, ello origina que las empresas ya instaladas abaraten sus precios y disminuyan costos, debido a que las empresas ingresantes, siempre hacen su ingreso con precios mucho menores, hasta encontrar el camino perfecto para superar a las ya instaladas; mientras que el 34.71% señalan que es buena, en cuanto a los factores externos porque indican que les ayuda hacer más competitivos, en cuanto a precios y productos, junto a ello indican que la tecnología les ayuda a mejorar cada día sus ingresos considerándolo desde un punto de vista de partida muy importante, y una minoría del 3.53% de empresarios consideran a dicho factor como baja, dicho porcentaje si tienen conciencia y cultura empresarial y están dispuestos a competir ante todo tipo de ingresos de nuevas empresas y sobre todo son constantes en innovación tanto para vender sus productos como para adquirirlos, estos empresarios tienen la mira para acaparar el mercado en la zona cajamarquina vendiendo los productos tecnológicos de últimas generaciones dado que la tecnología ha cambiado en menos de un año dos a tres generaciones llegando hoy en día a la 13ava generación y aun procesador en cuanto a computadoras y portátiles Intel core i9, ello abarca que los equipos tecnológicos ofrecidos en el mercado sean cada vez más eficaces para procesar información en tiempo real.

Niveles de percepción de la dimensión factores internos

Figura 3

Factores Internos



Fuente: Autoría propia

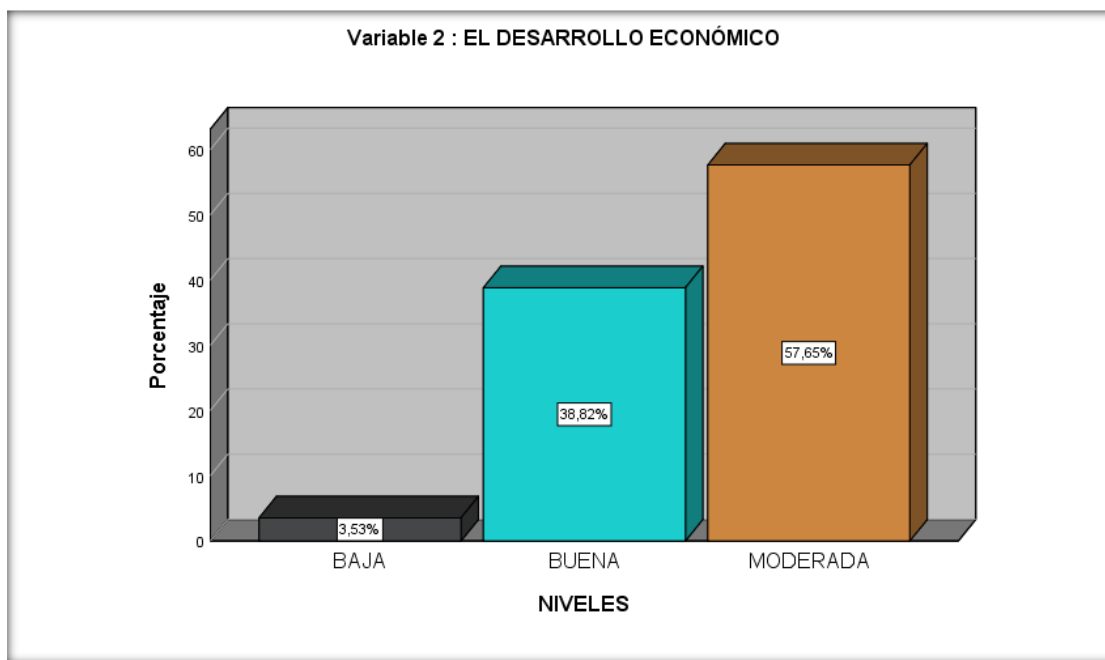
En la figura 3 podemos verificar que el 58.24% de los encuestados percibe con un nivel moderado al factor interno que limita el crecimiento empresarial, lo que consideran que si una empresa tiene más años de permanencia en el mercado, ello no implica que, puede desaparecer en un debido momento, a ello consideran también que la motivación, la buena estructura y el conocimiento, son recursos primordiales en una empresa, por el contrario indican que dicho factor incide negativamente en sus empresas. Asimismo, del 41.76% de los encuestados consideran que es buena, ello porque consideran a dicho factor como punto primordial de la permanencia de las empresas, a la existencia y capacidad de la misma, también consideran a la motivación, a la buena

estructura y por último a la gestión de conocimiento, como punto de partida para que las empresas tengan mayores ingresos y rentabilidad.

Niveles de percepción de la variable desarrollo económico

Figura 4

El Desarrollo Económico



Fuente: Autoría propia

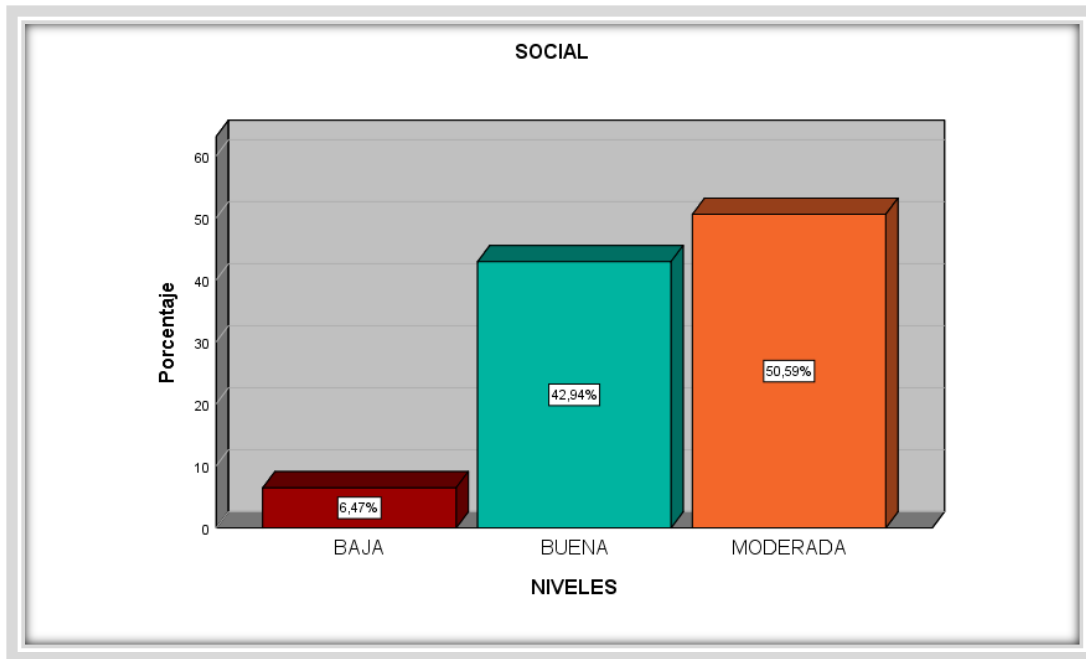
En la figura 4 se observa al nivel de percepción de la variable desarrollo económico, la misma que según la encuesta realizada a las empresas de cómputo en el Distrito de Cajamarca, indica el 57.65% que el nivel es moderado, es decir que los encuestados consideran puntos de vista que el desarrollo económico es una evolución que va transformando a los negocios moderadamente, es decir que los microempresarios tiene un bienestar económico básico, y sus sectores con un

crecimiento equitativo lento, porque van promoviendo e impulsando el desarrollo económico de sus empresas mostrando caminos para crear puestos de trabajo y así ayudar en mejorar la calidad de vida de los ciudadanos y también de sus propietarios; un 38.82% percibe que el desarrollo económico en las empresas Cajamarquinas de equipos de cómputo es buena, estas empresas cuentan con los mecanismos indispensables para el desarrollo e incremento de sus actividades, por medio de sus trabajadores han mejorado su productividad y por ende superado al resto con sus ingresos, es decir están operando a mayor escala, sin embargo un 3.53% de los encuestados indican que el desarrollo económico en las empresas de cómputo es baja, ello es que una parte mínima de la población con dicho rubro solo opera para generar ingresos en el día a día pero no hay perspectivas de permanencia en el mercado y/o giro de negocio, lo cual lo conlleva a las antes mencionadas a un punto de no formalidad y sobre todo falta de interés para competir con el resto.

Niveles de percepción de la dimensión social

Figura 5

Social



Fuente: Autoría propia

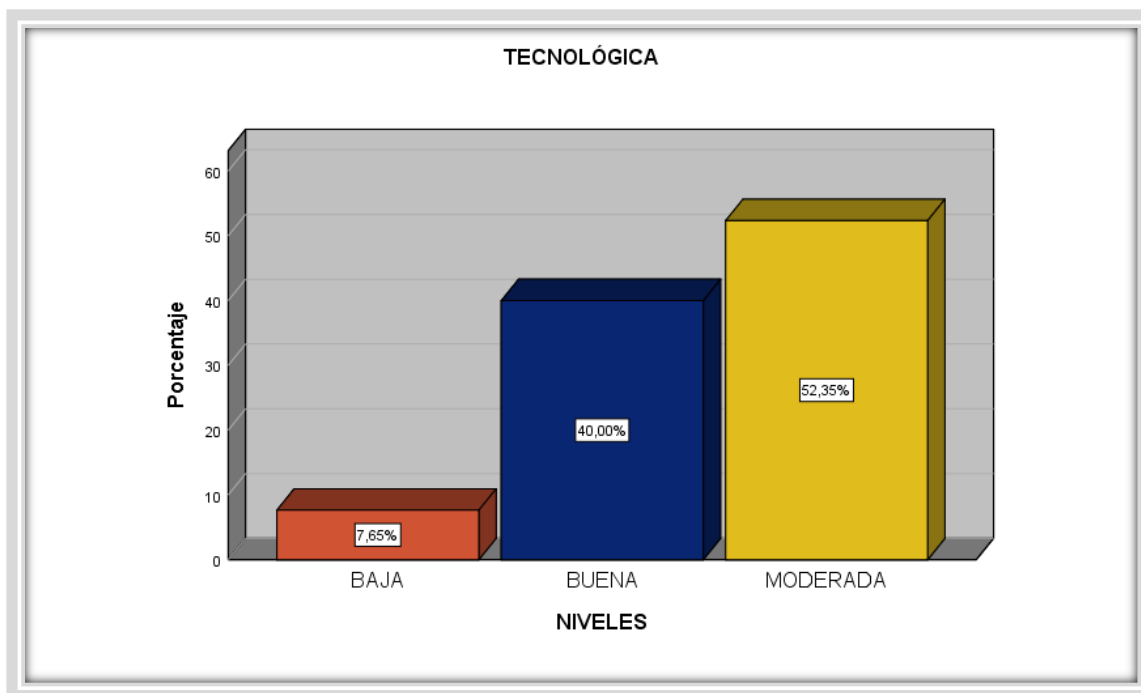
En la figura 5 se observa la percepción de la dimensión social respecto al desarrollo económico, que el 50.59% lo consideran nivel moderado, ello debido a que las empresas en su mayoría de encuestadas su vida en el mercado bordea los 10 años, otras pocas superan los 15 promedio, sin embargo el resto de empresarios están en el mercado entre 8 a 6 años, todas ellas contribuyen a la sociedad de distintas maneras, con el ofrecimiento de sus bienes y también servicios de calidad, al mismo tiempo generan trabajo para los jóvenes y contribuyen con el estado con el pago de los impuestos: mientras que un 42.94% de los encuestados consideran a este nivel social como buena es decir afirman que las empresas de hoy suman valor a sus productos, porque son aptos para

complacer a los deseos de toda persona, y que la tecnología ha globalizado a todos los empresarios porque les obliga que innoven constantemente sus productos tecnológicos, y un 6.47% de los encuestados percibe que esta dimensión con el desarrollo económico es baja, aquí los empresarios temen el cambio no les gusta innovar sus empresas solo están revendiendo productos, es decir no cuentan con un proveedor nacional, más por el contrario adquieren sus productos aquí en Cajamarca y luego con un margen mínimo los vuelven a vender; no tienen personal con experiencia en el rubro, no hay capacitación a su personal ello conlleva a que su desarrollo con la sociedad es escaso.

Niveles de percepción de la dimensión tecnológica

Figura 6

Tecnológica



Fuente: Autoría propia

En la figura 6 podemos observar al nivel de percepción de la dimensión tecnológica que hace alusión al rubro de cómputo de las empresas comerciales en la Ciudad de Cajamarca, un 53.35% lo considera nivel moderado, debido a que son empresarios que consideran a sus empresas como competitivas y que su producción ha aumentado debido al uso de equipos tecnológicos, también hacen mención que la tecnología es herramienta muy importante para maximizar ingresos y minimizar riesgos, mientras que un 40% de los encuestado percibe que el nivel social es bueno, ello es porque tienen a sus empresas desde la producción hasta el despacho y cobro con instrumentos tecnológicos, que le ayudan a optimizar sus procesos , usan sistemas para controlar su inventario, su personal, incluso el tiempo, porque disminuyen horas hombre, y aumentan así la competitividad y para sus trabajadores y propietarios les es más fácil alcanzar el objetivo, mientras que un 7.65% de los encuestados consideran que es baja, aquí los empresarios no les gusta competir, ni tampoco utilizar instrumentos que ayuden a mejorar su calidad empresarial, le dan muy poca importancia a la tecnología y prefieren un lapicero un cuaderno para tomar nota de sus actividades diarias, porque tienen más confianza en ello que en realizar una operación en un sistema adherido a un equipo de cómputo.

3.2 Análisis inferencial

Esta prueba de normalidad de las variables factores que limitan el crecimiento empresarial y el desarrollo económico, con sus respectivas dimensiones, cuyo análisis nos permitirá una evaluación eficiente y ordenada de la muestra de la población que se está estudiando en este trabajo, además obtendremos conclusiones para luego deducir acerca de la muestra teniendo como referencia la totalidad de los elementos.

Trabajamos sobre las pruebas de bondad de ajuste donde

Kolmogórov – Smirnov, $n > 50$ cuando la muestra es mayor a 50
Shapiro – Wilk $n \leq 50$ cuando la muestra es menor o igual a 50

Para este caso tomaremos la prueba de normalidad con la muestra mayor a 50, ingresando los datos obtenidos del programa estadístico SPSS.

Tabla 6

Pruebas de Normalidad Kolmogórov-Smirnov

Variables y Dimensiones	Kolmogórov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
V1_Factores_que_Limitan_el_Crecimiento _Empresarial	,174	170	,000
D1_Factores_Externos	,207	170	,000
D2_Factores_Internos	,167	170	,000
V2_El_Desarrollo_Económico	,161	170	,000
D1_Social	,144	170	,000
D2_Tecnológica	,145	170	,000

Fuente: Autoría propia

En la tabla 6 analizamos a la prueba de normalidad de datos para las dos variables con sus respectivas dimensiones, en el estadístico SPSS V22 aplicando el análisis de Kolmogorov Smirnov porque la muestra tiene a 170 empresas comerciales de equipos de cómputo de la Ciudad de Cajamarca. Evidenciamos que la variable factores que limitan el crecimiento empresarial y sus dimensiones: Factores externos y Factores internos; al igual que la variable el desarrollo económico con sus dimensiones: Social y tecnológica; no cumple con la distribución de ($p < 0.05$), así que; se ajustará a la prueba no paramétrica realizada por el estadístico de Rho de Spearman.

Contrastación de hipótesis: variable factores que limitan el crecimiento empresarial y la variable el desarrollo económico.

H₀ Los factores que limitan el crecimiento empresarial no se relaciona de manera significativa con el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, 2021.

H₁ Los factores que limitan el crecimiento empresarial se relaciona de manera significativa con el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, 2021.

Regla para tomar en cuenta la decisión

Si, $P > 0.05$ Se aceptará la hipótesis nula y por ende se rechazará la hipótesis alterna; en cambio

si; $P < 0.05$ Se aceptará la hipótesis alterna y por ende se rechazará la hipótesis nula

Tabla 7

Correlación de la Variable Factores que Limitan el Crecimiento Empresarial y la Variable El Desarrollo Económico

Estadístico			V1 Variable 1	V2 Variable 2
Rho de	V1 Factores que Limitan el Crecimiento	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000	,619**
Spearman	Empresarial	N°	170	170
	V2 El Desarrollo Económico	Coefficiente de correlación	,619**	1,000

	Sig. (bilateral)	,000	.
	N°	170	170

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

Fuente: Autoría propia

Del mismo modo para el análisis Rh de Spearman de correlación no paramétrica arroja que en las dos variables el valor de 0.619**lo cual significa que la correlación es significativa a nivel 0.01, es decir que esta prueba tiene un 1% de margen de error y un 99% de confianza, si sabemos que en los estudios para este tipo de investigaciones el máximo permitido es el 0.05 que quiere decir el 5% de un margen de error y contiene un 95% de datos de confiabilidad, es decir que la correlación es positiva moderada (media) entre las dos variables , por lo tanto se aceptará la hipótesis alterna y por ende se rechaza a la hipótesis nula: en conclusión, los factores que limitan al crecimiento empresarial se relaciona de forma precisa con el desarrollo económico, en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, 2021.

Contrastación de hipótesis: Dimensión factores externos la variable el desarrollo económico.

H₀ Los factores externos no se relacionan de manera significativa con el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, 2021.

H₁ Los factores externos se relacionan de manera significativa con el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, 2021.

Regla para tomar en cuenta la decisión

Si, $P > 0.05$ Se aceptará la hipótesis nula y por ende se rechazará a la hipótesis alterna, sin embargo, sí; **$P < 0.05$** Se aceptará la hipótesis alterna y por ende se rechazará a la hipótesis nula.

Tabla 8

Correlación Dimensión Factor Externo y Variable Desarrollo Económico

Estadísticos			D1_Dimensión 1	V2_Variable 2
Rho de Spearman	D1_Factores Externos	Coefficiente de correlación	1,000	,569**
		Sig. (bilateral)		,000
		N°	170	170
	V2_El_Desarrollo Económico	Coefficiente de correlación	,569**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N°	170	170

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

Fuente: Autoría propia

En la tabla 8 se genera la correlación de la dimensión 1 (D1), con la variable 2 (V2), arrojando una correlación de coeficiente $r = 0.569^{**}$ tanto para la dimensión factor externo como para la variable desarrollo económico, asimismo el sig. (Bilateral), cuyo ajuste se hace a la distribución normal ($p < 0.000$) por ello se acepta la hipótesis alterna y al mismo tiempo se rechaza la hipótesis nula, llegando a la conclusión que los factores externos se relacionan de manera significativa con el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la ciudad de Cajamarca, 2021.

Contrastación de hipótesis: Dimensión factores internos y la variable el desarrollo económico.

H₀ Los factores internos no se relacionan de manera significativa con el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, 2021.

H₁ Los factores internos se relacionan de manera significativa con el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, 2021.

Regla para tomar en cuenta la decisión

Si; $P > 0.05$ entonces se acepta la hipótesis nula y por ende se rechaza la hipótesis alterna; sin embargo, sí; **$P < 0.05$** Se acepta la hipótesis alterna y por ende se rechaza la hipótesis nula

Tabla 9

Correlación Dimensión Factor Interno y Variable Desarrollo Económico

Estadísticos		D2_Dimensión 2	V2_Variable 2
Rho de Spearman	D2_Factores_ Internos	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N°	1,000 ,561** 170
	V2_El_Desarrollo_Económico	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N°	,561** ,000 170

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

Fuente: Autoría propia

En la tabla 9 se observa que hay una correlación positiva moderada, media entre la dimensión factor interno y la variable desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en Cajamarca – 2021, ello se debe, a que se obtuvo mediante el análisis estadístico de Rho Spearman donde $r = 0,561$ y un sig. Bilateral de $0,000$ ($p < 0.05$), por ello aceptamos a la hipótesis alterna y rechazamos a la hipótesis nula, llegando a una conclusión; que los efectos que dan los factores internos se relacionan de manera significativa con el desarrollo económico de las empresas de comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca 2021.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

DISCUSIÓN

El presente trabajo de investigación estuvo orientada a determinar la relación entre los factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico, es decir que con este trabajo hemos evidenciado los problemas que acontecieron en las empresas comerciales de equipos de cómputo del distrito de Cajamarca, los mismos que pueden ser como base para generar estrategias de mejora, para aumentar el crecimiento empresarial, y disminuir los factores que limitan a que las empresas perduren y/o sean rentables en el mercado, del mismo modo generen sus propios ingresos y atiendan a la sociedad con sus necesidades, en cuanto al producto tecnológico debido a que hoy en día es una herramienta vital para comunicarnos, nos entretiene, colabora con nuestra educación, ejecuta tareas y ahorra sobre todo el tiempo.

De acuerdo al objetivo general planteado; determinar la incidencia de los factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico, donde cuyos resultados se muestra la existencia de una correlación R de Pearson de 0,714 y una significancia bilateral de 0,000 para ambas variables, ello indica que el 0,01 el margen de error, y un 99% de confianza.

Acorde con Pardo Milán & Rojas Zúñiga, (2012) las dimensiones factores externos e internos consideramos a lo plasmado como antigüedad de empresas que el 76% son empresas constituidas en los últimos 10 años mientras que el 24% son empresas maduras porque cuentan con 8 años de permanencia en el mercado, ello indica que las empresas no perduran en el mercado, otro factor que podemos considerar como factor interno limitante para el crecimiento empresarial según este estudio, es la estructura organizacional debido a que se demuestra que

un 68% no cuentan con dicha estructura; otro factor considerado relevante es el uso de presupuestos cuyo resultado indica que solo el 80% de las empresas los utiliza, ello favorece a las mismas porque mejoran sus inversiones y cubren sus carencias; en cuanto a elección de proveedores solo el 80% lo evalúa para realizar sus compras, y en cuanto a uso de políticas para cobros y pagos solo el 71% lo realiza ello indica que es un nivel muy elevado de uso de políticas mientras que el 29% no los utiliza. En el estudio de Mantilla Zaruma & David Vinueza (2018) perciben las dimensiones factores externos e internos como la estabilidad de las empresas en el mercado, es así que el 53.2% indica que las empresas medianas tienen mayor estabilidad que las pequeñas, es decir presentan dificultades para seguir funcionando, y un 24.8% desapareció del mercado, este factor es interno, debido a que no ubican bien al recurso humano especializado de acuerdo a su conocimiento y habilidad, y en el área correspondiente, otro factor interno para estos resultados obtenidos es la limitada estructura organizacional. En el estudio Paredes Valverde & Quispe Paredes,(2022) la dimensión factor interno considerado la cantidad de empleados, capacitación a su personal; el 36.87% solo cuenta con dos empleados, el 25.14% solo cuenta con un trabajador, ello se debe a que no cuentan con dinero suficiente para pagar a otro trabajador; y por último el 1.11% tiene 15 trabajadores que sería un nivel poco representativo para dichas empresas. En cuanto a su capacitación de personal el 66.90% demuestra que no lo realiza, ello demuestra deficiencia de personal para dirigir una empresa y no lo hacen debido a que tienen poco dinero para invertir. Sin embargo, el presente estudio los factores externos se encuentran en un nivel de 61.76% y es moderado, y el factor interno a un 58.24% también nivel moderado; esto quiere decir que los propietarios de las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, tienen más conocimiento sobre dichos factores, y los

empresarios lo aplican para desarrollar sus actividades comerciales, sin embargo, hay un considerable número de empresarios que no tienen en cuenta a los factores antes mencionados. Ahora realizando el contraste de esta dimensión con la variable, el desarrollo económico, cuyos resultados evidenciaron que existe relación significativa ($p < 0.05$), con un coeficiente de correlación de 0.569, el mismo que nos indica tener una relación positiva moderada media. Así mismo, en el estudio de Nacarino Díaz (2017), dentro de sus resultados se halló que la dimensión desarrollo microempresarial formal y la variable toma de decisiones con el análisis de correlación Pearson, señala que $p = 0,000 < 0,05$, cuyo estudio evidencia que el 95% de seguridad estadística tiene relación directa significativa entre la toma de decisiones y el desarrollo microempresarial, cuya magnitud correlacional es de 72.7%, y su coeficiente indica que la variable toma de decisiones explica a la variable desarrollo empresarial con un 52.8% y el 47.2% es variables extrañas, es decir que se relaciona positivamente y debe mejorar la toma de decisiones y a su vez desarrolle el desarrollo empresarial. Por otro lado Dueñas Torres, (2021) en sus resultados sobre la prueba chi-cuadrado variable 2 crecimiento empresarial enfatiza el valor a 0,130 con 4 grados de libertad; cuyos valores es mayor al 0,05 por lo tanto se acepta la hipótesis nula, y se niega la incidencia entre innovación de un producto y crecimiento empresarial. Es así que, se puede demostrar que la información citada tiene un vínculo positivo importante, entretanto que, este trabajo de investigación, tiene una correlación positiva moderada, el mismo que se debe a la muestra estudiada; al entorno económico y tecnológico, cuya influencia es moderada sobre el desarrollo económico. En lo sucesivo Gargallo Castel & Pérez Sanz, (2009) quienes realizaron el estudio al papel que juegan las empresas tecnológicas en la comunicación, obtuvieron en sus resultados un R cuadrado 33.9% y un R cuadrado

corregido de 32.6% que se dice es aceptable porque es similar a otros estudios realizados, es decir que los estudios de Dueñas Torres y Gargallo Sanz, se asemeja a la presente investigación, y por ultimo generalizando resultados de los factores que limitan el crecimiento empresarial ante el desarrollo económico, se contrasta la variable desarrollo económico con los factores internos y se evidencia que el coeficiente de correlación es de 0,569 a un nivel de significancia de 0,000 por ello se admite la hipótesis alterna y se refuta la hipótesis nula.

Los encargados de las empresas de equipos de cómputo tuvieron poco interés para contestar el cuestionario de preguntas las mismas que permitían recaudar información y así identificar mejor a los factores que limitan al crecimiento empresarial en el desarrollo económico, por lo que tenían poco conocimiento del tema que quizá que les guie ante la responsabilidad de dirigir una empresa en el mercado, para no incurrir en errores al momento de empezar con las actividades empresariales diarias, la mayoría de ellos no tienen un planteamiento de estudio de mercado que analicen el lugar donde se deben ubicar sino por el contrario solo emplean sus conocimientos para generar ingresos ante la actual situación.

En cuanto a las implicancias que se tuvo en el presente trabajo de investigación destacamos las siguientes: Implicancias prácticas, que, realizando el análisis de la información que se obtuvo, de las empresas comerciales de equipos de cómputo, éstas puedan entender a su vez cuán importante es saber que factores limitan el crecimiento empresarial y así poder obtener un mejor desarrollo económico. En cuanto a la implicancia teórica, esta investigación da validez a la variable dependiente como independiente, con las teorías que se utilizó para dicho estudio generando considerable conocimiento existente.

Como implicancia metodológica se tuvo el aporte de la preparación de un cuestionario, que se validó por 03 expertos, con ello se logró calcular la relación existente entre los factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico de las empresas de cómputo del distrito de Cajamarca, por otro lado adherimos a esta implicancia el punto de partida como investigación, formulación del problema de estudio, determinación de objetivos y una hipótesis, que dio como resultado identificar dichos factores limitantes para las empresas comerciales de equipos de cómputo en Cajamarca.

CONCLUSIONES

1. Existe un vínculo relevante entre las dos variables, factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca - 2021, debido a que obtuvo un coeficiente de Rho Spearman de 0,619 y un valor de significancia de $p=0.000$. lo cual indica que la relación existente es positiva moderada media. Ello implica que, si los niveles que limitan el crecimiento empresarial son moderados, estos a la vez darán mayores niveles de desarrollo económico a las mismas.
2. Existe relación significativa entre dimensión factores externos y la variable desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo del distrito de Cajamarca - 2021, debido a que se alcanzó un coeficiente de Rho Spearman de 0.569 y un valor de significancia (bilateral) de $p=0,000$ lo cual significa que la relación es positiva moderada. A su vez esto determina que, los factores externos tales como; económicos y tecnológicos inciden directamente en el desarrollo económico a las empresas comerciales de equipos de cómputo.

3. Existe la vinculo significativo entre la dimensión; factores internos y la variable 2 desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca – 2021, debido a que su coeficiente de Rho Spearman es de 0,561 con un valor de significancia de $p=0,000$, la misma que indica una relación positiva moderada. Esto significa que, los factores internos tales como; edad y tamaño de empresa, motivación personal, estructura organizacional y gestión del conocimiento, inciden directamente en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo.

Referencias

- Agudelo Viana, L. G., & Aignerén Aburto, J. M. (2008). *Repositorio Institucional Universidad de Antioquia: Diseños de investigación experimental y no-experimental*.
<https://bibliotecadigital.udea.edu.co/handle/10495/2622>
- Allende Arrunategui, S. C., & Jimeno Huari, G. Y. (2020, February). *Factores que limitan el crecimiento de una empresa de confección y comercialización textil. Estudio de caso: Pelito Kids S.A.C.*
https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/16795/ALLENDE_ARRUNATEGUI_JIMENO_HUARI_CHOQUE_PERALTA%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Amate Fortes, I., & Guarnido Rueda, A. (2011). *FACTORES DETERMINANTES DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL*.
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/46529709/Factores_determinates_de_desarr_econom_y_social-libre.pdf?1466062927=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DFactores_determinantes_del_desarrollo_e.pdf&Expires=1684732478&Signature=KjkV12go5rsxW99gZ3BCIQ~mOG3jTsDKXDKchupreKliYEiyXwl6rk3tS37j3dY0uwd5JxRPVV5dmCfTXjnujUa3AqutlNz~c9aB2P23FuRIN3haQ9WYqQnIF5MUCN~IRMaO8BCsiwWA4R~Ob9wCSwaFOz3jDE~Qg2SbDfRRphkXNhZdpzeeMDf2Rw3JBpEB5Yljg9jnKqq0Yiq5lx5DfbFSnXGM-zifreRKDCpkdgzys1GII05adlMyz5X52r6ZCj847H-Hf-1-S0ZKzyDJI0r0hW5ZxOz60eneFjCg8prVme6upOyhOHjluxkXTHI1wy5HbNt9fz0o3MRhQJg__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- Aranzadi del Cerro, J. (2007). La dimensión social de la empresa. *Empresa y Humanismo, XI*.
[https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/5393/4/La dimensión social de la empresa.pdf](https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/5393/4/La%20dimensi3n%20social%20de%20la%20empresa.pdf)
- Arcos Palma, O. (2008, November). *TEORIAS Y ENFOQUES DEL DESARROLLO*.

<https://www.esap.edu.co/portal/wp-content/uploads/2017/10/5-Teorias-y-Enfoques-del-Desarrollo.pdf>

Arias Gonzales, J. L. (2022, November 5). *¿Qué es la investigación descriptiva?*
<https://es.linkedin.com/pulse/qué-es-la-investigación-descriptiva-investigador-científico>

Arteaga, G. (2022, March 14). *La unidad de análisis explicada (con ejemplos) - TestSiteForMe.*
<https://www.testsiteforme.com/unidad-de-analisis/>

Arthur Lewis, W. (n.d.). *TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO* on JSTOR (p. 454).
Retrieved May 21, 2023, from <https://www.jstor.org/stable/23394778>

Avolio, B. (2010). *Vista de Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES).* <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>

Banco, M. (2023, April 4). *Perú Panorama general.*
<https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>

Blásquez Santana, F., Dorta Velásquez, J. A., & Verona Martel, M. C. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. *INNOVAR*, 16(28). <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v16n28/v16n28a03.pdf>

Burgos Vera, M. J., & Herrera Freire, J. B. (2018). *“INVESTIGACIÓN CUALITATIVA PARA ESTABLECER LAS PRINCIPALES CAUSAS QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES.”* [http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29422/1/Inv. Cuali. Factores que Limitan el Crecimiento de las Pymes.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29422/1/Inv._Cuali._Factores_que_Limitan_el_Crecimiento_de_las_Pymes.pdf)

Cabel Arias, K. C., & Velarde Becerra, J. A. (2020). *Análisis de los factores de producción y comercialización para el crecimiento agroindustrial en el Perú.*
https://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/20.500.12590/16601/1/CABEL_ARIAS_XIO_AN_A.pdf

Cabeza Gordillo, R., & Neira Tovar, L. (2019, June). *UN ENFOQUE PARA LA OPTIMIZACION DE PROCESOS DE NEGOCIO: METODOLOGIA PROTOTIPO.*
[http://www.spentamexico.org/v14-n1/A22.14\(1\)364-383.pdf](http://www.spentamexico.org/v14-n1/A22.14(1)364-383.pdf)

- Calzada, H. (2018, December 11). *Una mirada a los pilares de la economía; “Adam Smith” - Rankia.* <https://www.rankia.mx/blog/como-comenzar-invertir-bolsa/4107123-mirada-pilares-economia-adam-smith>
- Castro, J. (2021, September 2). *Importancia de la tecnología en las empresas en crecimiento.* <https://blog.corponet.com/importancia-de-la-tecnologia-en-las-empresas-en-crecimiento>
- Churchill, N. C., & Lewis, V. L. (2022). *Crecimiento Empresarial: La mejor Guía para hacer crecer su empresa.* <https://inmarketing.co/crecimiento-empresarial-como-hacer-crecer-empresa/>
- Coll Morales, F. (2020, October 1). *Estudio transversal - Qué es, definición y concepto | 2023 | Economipedia.* <https://economipedia.com/definiciones/estudio-transversal.html>
- Condorchoa Guevara, E. Y., & Gonzales Hidalgo, L. P. (2017, October 28). *Análisis de los factores que limitan el desarrollo y crecimiento de la pequeña empresa en Lima, Perú.* https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622671/Gonzales_HL.pdf?sequence=5
- Cruz Coria, E., Velásquez Castro, J. A., & Briones Juárez, A. (2019). *Formas, Enfoques y Tipos de Investigación.* https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/icea/asignatura/turismo/2020/formas-tipos-investigacion.pdf
- Cruz, M., López, E., Cruz, R., & Meneses, G. (2016). *¿Por qué no crecen las Micro y Pequeñas empresas en México?* https://www.ecorfan.org/actas/A_1/29.pdf
- Díaz de León, N. T. (n.d.). *POBLACIÓN Y MUESTRA.* Retrieved May 22, 2023, from <https://core.ac.uk/download/pdf/80531608.pdf>
- Dueñas Torres, D. A. (2021). *LA INNOVACIÓN Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE COMERCIO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO.* https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/4035/ADM-T030_46321290_T_DUEÑAS_TORRES_DANIEL_ALESSANDRE.pdf?sequence=1

- Enciclopedia, C. (2013). *Desarrollo Económico - Concepto, características y ejemplos*. Editorial Etecé. <https://concepto.de/desarrollo-economico/>
- Esteban Nieto, N. T. (2018, July 24). *TIPOS DE INVESTIGACIÓN*. <https://core.ac.uk/download/pdf/250080756.pdf>
- Factores que impiden el crecimiento empresarial – Ridyn Digital | Marketing & Comunicación*. (2017, December 8). <https://ridyndigital.com/factores-que-impiden-el-crecimiento-empresarial/>
- Gabriel Barboza, F. K., & Huamán Lagos, S. (2020). *FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES DE LIMA METROPOLITANA EN EL 2019*. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/57f38686-54a4-4aeb-8bc2-fbae2e16d5ba/content>
- Gargallo Castel, A., & Pérez Sanz, J. (2009). *EL PAPEL DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL*. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/35997/1/2009-97%2890-116%29.PDF>
- Gestión. (2022, March 6). *Qué es el crecimiento económico | Significado | Explicación | nnda-nnlt | ECONOMIA | GESTIÓN*. <https://gestion.pe/economia/que-es-el-crecimiento-economico-significado-explicacion-nnda-nnlt-noticia/>
- Giraldo Múnera, A., Bedoya Bermudez, G., & Vargas Restrepo, C. M. (2009, August). *Vista de Principales limitaciones del empresarismo que afectan el desarrollo económico y social del país*. <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/476/462>
- Gómez, B. A. V., Méndez, C. I. U., Cano, G. E. P., & Neto, M. E. V. (2017). Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercial. *Revista Publicando*, 4(12 (2)), 16–33. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/611>
- Hernández Sampieri, R. (2014). *METODOLGIA DE LA INVESTIGACIÓN* (p. 200). <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2>. Hernandez, Fernandez y Baptista-

Metodología Investigacion Cientifica 6ta ed.pdf

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Selección de la muestra*. http://metabase.uaem.mx/xmlui/bitstream/handle/123456789/2776/506_6.pdf

Indecopi. (2020, January). *PROMOVIENDO EL RESPETO AL DERECHO DE AUTOR*. <https://www.indecopi.gob.pe/documents/1902049/3747615/Promoviendo+el+Respeto+al+Derecho+de+Autor.pdf/317220c1-a831-5a62-ffb7-6ea05c640dce>

Katz, M., Seid, G., & Luis Abiuso, F. (2019). *La técnica de encuesta: Características y aplicaciones*. <http://metodologiadelainvestigacion.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/117/2019/03/Cuaderno-N-7-La-técnica-de-encuesta.pdf>

Labarca, N. (2007). *Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial*. <https://www.redalyc.org/pdf/737/73713208.pdf>

Lantigua, I. F. (2005, September 2). *Seis factores condicionan la veracidad de las investigaciones*. [www.elmundo.es](http://www.elmundo.es/elmundosalud/2005/09/02/medicina/1125651333.html) *salud*. <https://www.elmundo.es/elmundosalud/2005/09/02/medicina/1125651333.html>

Malpass, D. (2023, January 10). *Perspectivas económicas mundiales: La desaceleración abrupta y prolongada golpeará con fuerza a los países en desarrollo*. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2023/01/10/global-economic-prospects>

Mantilla Zaruma, E. R., & David Vinuesa, D. Y. (2018, November 23). *FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES DEL CANTÓN MILAGRO*. [https://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4511/3/TESIS ESCANEADA.pdf](https://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4511/3/TESIS%20ESCANEADA.pdf)

Marqu3ez Ort3z, L. E., Cu3tara S3nchez, L. M., Cartay Angulo, R. C., & Labarca Ferrer, N. J. (2019, September 16). *Desarrollo y crecimiento econ3mico: An3lisis te3rico desde un enfoque cuantitativo*. <https://www.redalyc.org/journal/280/28063104020/html/>

Mayorga Madrigal, C. (2021, March 9). *La 3tica en la investigaci3n cient3fica - Gaceta UDG*. Universidad de Guadalajara. <http://www.gaceta.udg.mx/la-etica-en-la-investigacion->

científica/

Mendoza, W., & Gallardo, J. (2011). *LAS BARRERAS AL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN CAJAMARCA*. <https://repositorio.minedu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.12799/774/434>.

Las barreras del crecimiento económico en Cajamarca.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Messmacher Linares, M., Rubio Márquez, V., & Andrade Martínez, M. (2018). *E Libro Crecimiento y Productividad I*.

<https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/105495>

Molina Penagos, R. (2005). ¿POR QUÉ GERENCIAR EL FACTOR TECNOLÓGICO EN LA EMPRESA?. *EAN*, 72–83. <https://www.redalyc.org/pdf/206/20605306.pdf>

Montoya Ramos, J. H. (2020). *Crecimiento empresarial en los comerciantes del Mercado Condevilla, San Martín de Porres.*.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/61439/Montoya_RJH-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Nacarino Díaz, J. E. (2017). “*FACTORES LIMITANTES DEL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS FORMALES EN EL DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA Y SU RELACIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES.*”

<https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/1227/>“Factores limitantes del desarrollo de las microempresas formales en el departamento de Cajamarca.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Nicole Roldan, P. (2021, September 1). *Desarrollo económico - Qué es, definición y significado / 2023 | Economipedia*. Econopedia. <https://economipedia.com/definiciones/desarrollo.html>

Nuñez Malca, N. K. M. (2017). *Factores que limitan el Crecimiento Empresarial de las Mypes textiles del Centro Comercial Don Carlos del Distrito Trujillo – 2017*.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11554/nuñez_mn.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Nuñez Montenegro, E. (n.d.). *¿Cómo se mide el crecimiento empresarial?* Retrieved May 9, 2023,

from <https://enriquenunezmontenegro.com/como-mide-crecimiento/>

- OIT. (2023). *Desarrollo económico y social*. <https://www.ilo.org/global/topics/economic-and-social-development/lang--es/index.htm>
- Orellana Nirian, P. (2020, March 6). *Crecimiento empresarial - Qué es, definición y concepto / 2023 | Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-empresarial.html>
- Orihuela Gaspar, G., & Siuce Simeon, G. Y. (2019). *Factores que limitan la adopción del comercio electrónico en los negocios del Centro Comercial Constitución de Huancayo*. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/7126/2/IV_FCE_315_TE_Orihuela_Gaspar_2019.pdf
- Ortega Ocas, C. M., Vásquez Campos, S. A., & Vásquez Villanueva, S. (2021, July 28). *Crecimiento Empresarial y su Influencia Sobre la Rentabilidad en las Empresas de la Cámara de Industria de Huaycán Perú*. <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/522/5222333002/html/index.html>
- Oviedo, H. C., & Campo Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, XXXIV(4). <http://www.scielo.org.co/pdf/rcp/v34n4/v34n4a09.pdf>
- Panez Shupingahua, J. A. (2020). *ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES EN EL PERÚ EN LOS PERIODOS 2016 - 2018*. [http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/154/TESIS_2020_OKOK José Antonio Panez Shupingahua.pdf](http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/154/TESIS_2020_OKOK_José_Antonio_Panez_Shupingahua.pdf)
- Pardo Milán, E. A., & Rojas Zúñiga, E. (2012). *“FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO Y LA APERTURA COMERCIAL DE LAS MIPYMES EN EL CONTEXTO GLOBALIZADO: UN ESTUDIO APLICADO AL MUNICIPIO DE SAN LUIS DE POTOSÍ”*. [https://cicsa.uaslp.mx/bvirtual/tesis/tesis/Factores_que_limitan_el_Crecimiento_y_la_Apertura_Comercial_de_las_MIPYMES_en_un_contexto_Globalizado/FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO Y LA APERTURA COMERCIAL DE LAS MIPYMES EN UN CONTEXTO.pdf](https://cicsa.uaslp.mx/bvirtual/tesis/tesis/Factores_que_limitan_el_Crecimiento_y_la_Apertura_Comercial_de_las_MIPYMES_en_un_contexto_Globalizado/FACTORES_QUE_LIMITAN_EL_CRECIMIENTO_Y_LA_APERTURA_COMERCIAL_DE_LAS_MIPYMES_EN_UN_CONTEXTO.pdf)

- Paredes Valverde, Y., & Quispe Paredes, R. D. (2022). Vista de Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas de abarrotes en el distrito de Tambopata. *Revista Amazónica de Ciencias Sociales*.
<https://revistas.unamad.edu.pe/index.php/racs/article/view/154/295>
- Quevedo, L. F. (2019, August 9). *Aproximación crítica a la teoría económica propuesta por Schumpeter*. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2521-27372019000200006
- Ricoy, C. J. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. *Red de Revistas Científicas de América Latina, El Caribe, España y Portugal*, 138.
<https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541308001.pdf>
- Rodrigues, N. (2021, April 1). *Crecimiento empresarial: qué es, sus fases y ejemplos de estrategias*. <https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-empresarial>
- Ruiz Salazar, A. S. (2018, December). *Percepción de barreras a la exportación de los empresarios del sector manufactura, rubro fabricación de prendas de vestir del distrito de Cajamarca, año 2018*. [http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/786/Tesis Barreras a la exportación 2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/786/Tesis%20Barreras%20a%20la%20exportación%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rus Arias, E. (2020, November 1). *Investigación correlacional | 2023 | Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-correlacional.html>
- Santaella, J. (2019). *¿Por qué Adam Smith es considerado el padre de la economía moderna?*
<https://economia3.com/adam-smith-economia-moderna/>
- Sevilla Arias, A., & Francisco López, J. (2021, September 1). *Producto interior bruto (PIB) | 2023 | Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/producto-interior-bruto-pib.html>
- Silva Arancibia, A. (2022, March 21). *EL IMPACTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN EL MARKETING – Andrés Silva Blog*. <https://andressilva.blog/2022/03/21/el-impacto-de-las-nuevas-tecnologias-en-el-marketing/>
- Terán Rodríguez, M. R. (2015). *CRECIMIENTO EMPRESARIAL MEDIANTE EL*

MEJORAMIENTO DEL CONTROL DE ACTIVIDADES OPERATIVAS EN EL SECTOR INFORMAL DE GUAYAQUIL [Universidad de Guayaquil].
[http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8554/1/TESIS CRECIMIENTO EMPRESARIAL - MARGIE TERAN.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8554/1/TESIS_CRECIMIENTO_EMPRESARIAL_-_MARGIE_TERAN.pdf)

UNODC, U. N. O. on D. and C. (2019). *ÉTICA PROFESIONAL*.
https://www.unodc.org/documents/e4j/IntegrityEthics/MODULE_14_-_Professional_Ethics_-_Spanish_v.pdf

Zerón, A. (2019). Beneficencia y no maleficencia. *Revista ADM*, 306.
<https://www.medigraphic.com/pdfs/adm/od-2019/od196a.pdf>

ANEXOS
Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en el distrito de Cajamarca, 2021.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	Variable I: Factores que limitan el Crecimiento empresarial				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas - Valores	Niveles o rangos
<p>Problema General: ¿De qué manera los factores que limitan el crecimiento empresarial inciden en el desarrollo económico en las empresas comerciales de equipos de cómputo en el Distrito de Cajamarca durante el año 2021?</p> <p>Problemas específicos: ¿De qué manera los factores externos inciden en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante al año 2021?</p> <p>¿De qué manera los factores internos inciden en el crecimiento empresarial y desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante al año 2021?</p>	<p>Objetivo general: Determinar la incidencia de los factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico de las Empresas comerciales de equipos de cómputo, en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.</p> <p>Objetivos específicos: Determinar de qué manera los factores externos inciden en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.</p> <p>Determinar de qué manera los factores internos inciden en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.</p>	<p>Hipótesis General: Los factores que limitan el crecimiento empresarial inciden directamente en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la ciudad de Cajamarca durante al año 2021.</p> <p>Hipótesis específicas: Los factores externos que limitan el crecimiento empresarial inciden directamente con el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.</p> <p>Los factores internos que limitan el crecimiento empresarial inciden directamente con el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo en la Ciudad de Cajamarca durante el año 2021.</p>	Factores Externos:	- Económico -Tecnológicos	Del 01 al 02		
			Factores Internos:	-Edad, tamaño de empresa -Motivación -Estructura. -Gestión de conocimiento.	Del 03 al 06	- Nunca (0) - Casi Nunca (1) - A veces (2) - Muchas veces (3) - Casi siempre (4) - Siempre (5)	Muy baja (0,21 al 0,40) Baja (0,41 al 0,60) Moderada (0,61 al 0,80) Buena (0,81 al 1,00)

Variable II: El desarrollo Económico

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas - Valores	Niveles o rangos
Sociales	- Esperanza de vida. -Producción. -PIB	Del 01 al 03		
Tecnológica	-Mayor Productividad. -Competitividad -Procesos óptimos -Marketing	Del 04 al 07	- Nunca (0) - Casi Nunca (1) - A veces (2) - Muchas veces (3) - Casi siempre (4) - Siempre (5)	Muy baja (0,21 al 0,40) Baja (0,41 al 0,60) Moderada (0,61 al 0,80) Buena (0,81 al 1,00)

TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA E INFERENCIAL
<p>Tipo: básico</p> <p>Enfoque: cuantitativa.</p> <p>Nivel: descriptivo correlacional</p> <p>Diseño: no experimental transversal</p>	<p>Población: conformada por 304 contribuyentes registrados en SUNAT al 31 de diciembre del 2021.</p> <p>Muestra: aplicado a 170 empresas comerciales de equipos de cómputo en la ciudad de Cajamarca.</p>	<p>Técnica: encuesta.</p> <p>Instrumentos: Cuestionario sobre los factores que limitan el crecimiento empresarial. Cuestionario sobre el desarrollo económico.</p>	<p>Descriptiva: tablas de frecuencia, Figuras estadísticas descriptivas.</p> <p>Inferencial: para la prueba de hipótesis se realiza mediante el coeficiente de correlación Rho Spearman.</p>

Anexo 2: Instrumentos

Cuestionario de factores que limitan el crecimiento empresarial.

Estoy realizando un trabajo de investigación acerca de los factores que limitan el crecimiento empresarial y desarrollo económico a las empresas comerciales de equipos de cómputo de esta ciudad, es así que solicito de su colaboración para responder a un cuestionario cuyas respuestas serán confidenciales y anónimas: marca con un aspa “X” la respuesta que considere conveniente para usted.

Nunca	Casi Nunca	A veces	Muchas Veces	Casi siempre	Siempre
0	1	2	3	4	5

N°	Ítems	Escala de medición					
		0	1	2	3	4	5
Variable 01: Factores que limitan el crecimiento empresarial							
Dimensión 1: Factores Externos							
1	¿Considera Usted que el ingreso de nuevas empresas, afectan a la economía de los empresarios?						
2	¿Cree Usted que la tecnología es indispensable para que las empresas desarrollen con eficacia sus actividades comerciales?						
Dimensión 2: Factor interno							
3	¿Considera Usted que la antigüedad y tamaño de empresa, influye de manera significativa, para su permanencia en el mercado?						
4	¿Cree Usted que la motivación personal de los que laboran en las empresas afecte a la productividad?						
5	¿Considera que las empresas deben tener una estructura organizacional, para que los empleados sientan que hay autoridad?						
6	¿Cree Usted que el conocimiento sobre el manejo de empresas, ayude a los empresarios, a difundir información eficiente para el desarrollo de un negocio?						

Cuestionario de desarrollo económico

Estoy realizando un trabajo de investigación acerca de los factores que limitan el crecimiento empresarial y desarrollo económico a las empresas comerciales de equipos de cómputo de esta ciudad, es así que solicito de su colaboración para responder a un cuestionario cuyas respuestas serán confidenciales y anónimas: marca con un aspa “X” la respuesta que considere conveniente para usted.

Nunca	Casi Nunca	A veces	Muchas Veces	Casi siempre	Siempre
0	1	2	3	4	5

N°	Ítems	Escala de medición					
		0	1	2	3	4	5
Variable 02: Desarrollo económico							
Dimensión 1: Social							
1	¿Cree Usted que la esperanza de vida sea un factor primordial en las empresas, en cuanto a quienes lo dirigen?						
2	¿Considera Usted, que las empresas de cómputo tendrán riesgos de pérdida si su producción en equipos es baja?						
3	¿Cree Usted que el PIB, influye directamente en la economía de todo un país?						
Dimensión 2: Tecnológica							
4	¿Considera Usted, que usando equipos tecnológicos las empresas disminuyan las horas de trabajo y aumenten la productividad?						
5	¿Considera Usted un factor importante la tecnología en las empresas comerciales de cómputo para considerarse empresas competitivas?						
6	¿Lograrán las empresas comerciales de cómputo en su mayoría, usar la tecnología para tener procesos óptimos en ventas, despacho, producción, almacén?						
7	¿Realizan el proceso de marketing las empresas comerciales de cómputo en Cajamarca, para poder mejorar la comercialización de sus productos?						

Anexo 3: Análisis de Consistencia

Sujeto	Factores que limitan el crecimiento empresarial						El Desarrollo Económico							Total
	Ítem 1	Ítem 2	Item 3	Item 4	Item 5	Item 6	Item 7	Item 8	Item 9	Item 10	Item 11	Item 12	Item 13	
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
17	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
21	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
22	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
23	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
26	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
27	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
29	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
30	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65

31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
33	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
34	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
36	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
37	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
38	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
39	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65
41	3	3	4	5	5	3	5	2	5	4	4	2	2	47
42	4	3	4	3	5	3	4	2	5	3	4	2	1	43
43	5	4	3	5	5	4	4	3	4	3	4	4	3	51
44	3	4	3	4	4	5	4	3	4	3	4	2	3	46
45	3	4	3	5	5	5	4	2	5	5	4	4	2	51
46	3	5	3	5	4	5	5	2	5	5	5	2	2	51
47	5	5	3	4	4	5	2	3	5	5	4	3	5	53
48	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	2	5	57
49	4	5	2	5	4	5	5	4	4	4	5	2	5	54
50	5	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	2	2	50
51	4	4	4	5	4	5	4	3	4	4	4	4	4	53
52	5	5	2	4	5	4	4	3	5	5	5	2	5	54
53	4	5	2	3	4	4	5	2	4	4	4	4	5	50
54	5	4	2	3	4	5	5	2	5	5	4	2	1	47
55	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	2	57
56	4	4	3	4	4	5	5	2	5	5	4	2	5	52
57	4	5	3	3	5	4	4	2	4	4	4	4	4	50
58	3	4	4	5	4	5	4	2	3	3	4	2	3	46
59	4	5	4	4	5	5	5	4	3	3	4	4	2	52
60	5	5	4	5	4	5	3	5	3	3	4	5	1	52
61	3	5	5	5	3	4	3	2	3	3	4	3	2	45
62	3	5	5	5	3	4	4	4	5	3	5	5	5	56
63	3	4	2	5	3	5	5	2	5	4	4	5	3	50
64	5	3	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	56
65	5	4	3	4	5	5	4	2	3	4	4	4	4	51
66	4	5	3	4	4	3	3	5	4	5	5	2	2	49
67	5	5	5	3	4	3	5	5	5	5	5	4	3	57
68	4	5	4	4	4	5	5	2	5	4	4	5	5	56
69	5	5	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	2	52
70	4	5	3	5	4	4	5	2	4	4	5	2	5	52

71	5	5	4	3	5	5	5	4	5	4	5	3	2	55
72	4	5	3	5	5	3	2	2	3	5	5	2	1	45
73	4	5	4	4	4	5	2	4	5	5	5	2	5	54
74	4	5	3	5	4	4	3	2	4	4	5	2	5	50
75	4	5	4	3	4	5	3	4	5	5	5	4	5	56
76	5	5	5	5	4	3	4	4	3	4	3	2	5	52
77	3	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	57
78	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	2	5	57
79	3	5	5	5	4	4	5	4	5	4	3	2	5	54
80	4	5	5	4	4	5	4	2	5	3	4	2	5	52
81	5	5	5	5	5	5	4	3	4	3	4	2	1	51
82	4	5	4	5	5	3	5	3	4	5	3	4	5	55
83	3	4	4	4	5	3	2	2	5	3	4	2	4	45
84	4	5	4	5	5	3	2	3	5	4	3	4	4	51
85	3	4	4	4	5	5	2	4	5	4	4	2	4	50
86	5	5	4	4	4	5	2	2	4	3	4	3	2	47
87	4	4	3	3	5	5	3	3	4	3	4	2	2	45
88	3	5	3	5	4	4	3	4	5	3	3	2	0	44
89	3	5	3	4	4	4	2	2	4	5	3	2	0	41
90	3	5	3	3	5	5	2	3	5	5	3	3	0	45
91	3	5	4	5	4	4	3	1	4	5	3	2	0	43
92	4	4	3	4	4	5	2	1	5	4	3	2	0	41
93	5	3	4	5	4	3	5	1	4	4	3	3	0	44
94	4	4	3	5	5	3	4	2	5	5	4	3	0	47
95	5	4	4	5	4	5	4	2	4	4	4	2	1	48
96	3	4	4	5	4	4	4	2	3	5	4	3	5	50
97	3	5	4	5	5	4	4	3	3	4	4	2	5	51
98	5	5	4	4	4	5	5	3	3	5	4	3	4	54
99	5	5	4	4	5	3	2	2	3	4	5	2	4	48
100	4	5	4	3	4	5	5	2	5	5	3	3	2	50
101	5	4	4	4	5	4	5	3	5	4	3	2	1	49
102	4	4	5	4	4	5	4	4	5	3	3	3	1	49
103	5	4	4	5	3	3	4	4	3	3	3	2	0	43
104	4	5	4	3	3	5	4	4	4	3	4	2	2	47
105	5	5	4	5	3	4	5	3	5	3	5	2	3	52
106	4	5	3	4	4	4	5	3	5	3	4	3	1	48
107	4	5	3	5	5	5	5	2	4	4	4	4	5	55
108	4	4	3	3	4	5	5	2	4	5	4	4	1	48
109	3	4	4	5	4	3	4	4	5	4	5	4	1	50
110	4	5	4	4	4	3	4	2	3	5	5	3	2	48

111	5	5	4	5	4	3	5	2	5	5	4	4	3	54
112	3	4	4	5	4	5	3	2	4	4	3	4	4	49
113	3	5	3	4	5	3	3	4	5	4	4	4	1	48
114	3	4	3	5	5	5	4	2	3	4	5	5	2	50
115	5	5	3	5	4	4	5	2	5	4	5	5	5	57
116	5	4	3	4	4	5	4	4	5	5	5	5	0	53
117	4	5	3	5	4	3	4	2	5	5	4	5	2	51
118	5	5	3	4	4	5	3	4	5	4	5	5	3	55
119	4	5	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	56
120	5	5	4	3	5	4	4	4	4	4	5	5	5	57
121	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	57
122	5	3	4	4	4	5	4	5	5	4	3	4	5	55
123	4	4	3	3	5	3	4	5	5	4	4	3	4	51
124	4	4	3	5	5	3	4	5	4	3	4	3	3	50
125	4	4	3	4	5	3	4	5	4	3	3	2	5	49
126	4	3	4	5	5	5	4	5	5	3	4	2	4	53
127	5	3	4	5	5	4	5	5	4	3	3	2	3	51
128	3	3	4	5	4	5	5	2	5	4	4	4	2	50
129	4	3	4	5	5	3	5	1	4	4	4	2	2	46
130	3	4	3	5	4	5	5	1	5	3	4	3	5	50
131	4	4	2	4	4	4	5	1	4	3	3	2	5	45
132	3	4	2	4	5	4	4	1	5	3	3	2	1	41
133	4	5	2	3	4	5	4	1	4	5	3	2	1	43
134	3	5	2	4	4	5	5	2	3	5	3	3	5	49
135	4	5	3	4	4	3	2	3	3	5	3	2	5	46
136	3	5	3	5	5	3	2	3	3	4	3	2	5	46
137	5	4	3	3	4	3	2	2	3	4	4	3	5	45
138	4	4	4	5	4	3	2	3	5	5	4	3	5	51
139	3	5	4	4	5	5	3	4	5	4	4	2	5	53
140	3	5	3	5	4	4	3	2	5	5	4	3	5	51
141	3	4	3	3	5	5	2	3	3	4	4	2	1	42
142	3	5	4	5	4	3	2	4	4	5	5	3	3	50
143	4	4	5	4	5	5	3	2	5	4	3	2	3	49
144	5	5	5	5	4	4	2	3	5	5	3	3	1	50
145	4	4	5	5	3	4	5	5	4	4	3	2	0	48
146	5	5	5	4	3	5	4	4	4	3	3	3	5	53
147	3	5	5	5	3	5	4	5	5	3	4	4	5	56
148	4	5	5	5	4	3	4	2	3	3	5	2	3	48
149	3	5	4	4	5	3	4	2	5	3	4	2	1	45
150	4	4	4	5	4	3	5	2	4	3	4	3	2	47

151	3	3	3	4	4	3	2	3	5	4	4	4	4	46
152	5	4	3	3	4	5	5	3	3	5	5	4	5	54
153	4	4	4	3	4	4	5	2	5	4	5	4	5	53
154	3	4	3	5	4	5	4	2	5	5	4	3	4	51
155	3	3	4	4	5	3	4	3	5	5	3	4	4	50
156	3	3	4	3	5	5	4	4	5	4	3	4	3	50
157	3	3	3	5	4	4	5	4	4	4	3	4	3	49
158	4	3	3	4	5	4	5	4	4	4	3	5	4	52
159	5	4	4	5	4	5	5	3	5	4	3	5	2	54
160	4	4	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5	4	58
161	5	4	4	5	4	3	4	2	5	5	3	5	4	53
162	4	5	3	5	4	3	4	2	4	4	3	5	5	51
163	4	5	4	5	5	3	5	3	4	5	4	5	5	57
164	4	5	4	4	4	3	3	4	5	4	4	5	4	53
165	3	5	3	4	4	5	3	4	4	5	3	4	5	52
166	4	4	3	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	51
167	4	4	4	4	5	5	5	3	4	4	4	3	4	53
168	4	5	3	5	4	3	4	3	5	3	3	3	5	50
169	3	5	4	5	4	5	4	2	4	3	4	2	4	49
170	3	4	3	5	5	4	3	2	5	3	3	2	4	46
Varianza	0.64	0.41	0.84	0.51	0.35	0.66	1.01	1.69	0.50	0.61	0.60	1.56	2.77	50.99

Anexo 4: Procesamiento de datos.

N°	V1 : Factores que limitan en crecimiento empresarial														
	D1_Factor es externos		TOTAL	%	NIVEL	D2_Factores internos				TOTAL	%	NIVEL	TOTAL V1 Y V2	%	NIVEL V1
	Item 1	Item 2				Item 3	Item 4	Item 5	Item 6						
1	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
2	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
3	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
4	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
5	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
6	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
7	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
8	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
9	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
10	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
11	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
12	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
13	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
14	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
15	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
16	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
17	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
18	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
19	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
20	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
21	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
22	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
23	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA

24	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
25	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
26	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
27	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
28	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
29	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
30	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
31	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
32	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
33	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
34	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
35	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
36	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
37	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
38	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
39	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
40	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
41	3	3	6	0.40	BAJA	4	5	5	3	17	0.58	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
42	4	3	7	0.47	MODERADA	4	3	5	3	15	0.51	MODERADA	22	0.50	MODERAD A
43	5	4	9	0.60	MODERADA	3	5	5	4	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
44	3	4	7	0.47	MODERADA	3	4	4	5	16	0.55	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
45	3	4	7	0.47	MODERADA	3	5	5	5	18	0.61	BUENA	25	0.57	MODERAD A
46	3	5	8	0.54	MODERADA	3	5	4	5	17	0.58	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
47	5	5	10	0.67	BUENA	3	4	4	5	16	0.55	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
48	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	4	19	0.65	BUENA	29	0.66	BUENA
49	4	5	9	0.60	MODERADA	2	5	4	5	16	0.55	MODERADA	25	0.57	MODERAD A

50	5	4	9	0.60	MODERADA	3	4	4	4	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERADA
51	4	4	8	0.54	MODERADA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERADA
52	5	5	10	0.67	BUENA	2	4	5	4	15	0.51	MODERADA	25	0.57	MODERADA
53	4	5	9	0.60	MODERADA	2	3	4	4	13	0.44	MODERADA	22	0.50	MODERADA
54	5	4	9	0.60	MODERADA	2	3	4	5	14	0.48	MODERADA	23	0.52	MODERADA
55	4	5	9	0.60	MODERADA	5	5	5	4	19	0.65	BUENA	28	0.63	BUENA
56	4	4	8	0.54	MODERADA	3	4	4	5	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERADA
57	4	5	9	0.60	MODERADA	3	3	5	4	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERADA
58	3	4	7	0.47	MODERADA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	25	0.57	MODERADA
59	4	5	9	0.60	MODERADA	4	4	5	5	18	0.61	BUENA	27	0.61	BUENA
60	5	5	10	0.67	BUENA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	28	0.63	BUENA
61	3	5	8	0.54	MODERADA	5	5	3	4	17	0.58	MODERADA	25	0.57	MODERADA
62	3	5	8	0.54	MODERADA	5	5	3	4	17	0.58	MODERADA	25	0.57	MODERADA
63	3	4	7	0.47	MODERADA	2	5	3	5	15	0.51	MODERADA	22	0.50	MODERADA
64	5	3	8	0.54	MODERADA	4	5	4	4	17	0.58	MODERADA	25	0.57	MODERADA
65	5	4	9	0.60	MODERADA	3	4	5	5	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERADA
66	4	5	9	0.60	MODERADA	3	4	4	3	14	0.48	MODERADA	23	0.52	MODERADA
67	5	5	10	0.67	BUENA	5	3	4	3	15	0.51	MODERADA	25	0.57	MODERADA
68	4	5	9	0.60	MODERADA	4	4	4	5	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERADA
69	5	5	10	0.67	BUENA	3	4	4	4	15	0.51	MODERADA	25	0.57	MODERADA
70	4	5	9	0.60	MODERADA	3	5	4	4	16	0.55	MODERADA	25	0.57	MODERADA

71	5	5	10	0.67	BUENA	4	3	5	5	17	0.58	MODERADA	27	0.61	BUENA
72	4	5	9	0.60	MODERADA	3	5	5	3	16	0.55	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
73	4	5	9	0.60	MODERADA	4	4	4	5	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
74	4	5	9	0.60	MODERADA	3	5	4	4	16	0.55	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
75	4	5	9	0.60	MODERADA	4	3	4	5	16	0.55	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
76	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	4	3	17	0.58	MODERADA	27	0.61	BUENA
77	3	5	8	0.54	MODERADA	5	4	4	5	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERAD A
78	4	5	9	0.60	MODERADA	5	5	5	4	19	0.65	BUENA	28	0.63	BUENA
79	3	5	8	0.54	MODERADA	5	5	4	4	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERAD A
80	4	5	9	0.60	MODERADA	5	4	4	5	18	0.61	BUENA	27	0.61	BUENA
81	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	30	0.68	BUENA
82	4	5	9	0.60	MODERADA	4	5	5	3	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
83	3	4	7	0.47	MODERADA	4	4	5	3	16	0.55	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
84	4	5	9	0.60	MODERADA	4	5	5	3	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
85	3	4	7	0.47	MODERADA	4	4	5	5	18	0.61	BUENA	25	0.57	MODERAD A
86	5	5	10	0.67	BUENA	4	4	4	5	17	0.58	MODERADA	27	0.61	BUENA
87	4	4	8	0.54	MODERADA	3	3	5	5	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
88	3	5	8	0.54	MODERADA	3	5	4	4	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
89	3	5	8	0.54	MODERADA	3	4	4	4	15	0.51	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
90	3	5	8	0.54	MODERADA	3	3	5	5	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
91	3	5	8	0.54	MODERADA	4	5	4	4	17	0.58	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
92	4	4	8	0.54	MODERADA	3	4	4	5	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A

93	5	3	8	0.54	MODERADA	4	5	4	3	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
94	4	4	8	0.54	MODERADA	3	5	5	3	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
95	5	4	9	0.60	MODERADA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	27	0.61	BUENA
96	3	4	7	0.47	MODERADA	4	5	4	4	17	0.58	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
97	3	5	8	0.54	MODERADA	4	5	5	4	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERAD A
98	5	5	10	0.67	BUENA	4	4	4	5	17	0.58	MODERADA	27	0.61	BUENA
99	5	5	10	0.67	BUENA	4	4	5	3	16	0.55	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
100	4	5	9	0.60	MODERADA	4	3	4	5	16	0.55	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
101	5	4	9	0.60	MODERADA	4	4	5	4	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
102	4	4	8	0.54	MODERADA	5	4	4	5	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERAD A
103	5	4	9	0.60	MODERADA	4	5	3	3	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
104	4	5	9	0.60	MODERADA	4	3	3	5	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
105	5	5	10	0.67	BUENA	4	5	3	4	16	0.55	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
106	4	5	9	0.60	MODERADA	3	4	4	4	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
107	4	5	9	0.60	MODERADA	3	5	5	5	18	0.61	BUENA	27	0.61	BUENA
108	4	4	8	0.54	MODERADA	3	3	4	5	15	0.51	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
109	3	4	7	0.47	MODERADA	4	5	4	3	16	0.55	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
110	4	5	9	0.60	MODERADA	4	4	4	3	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
111	5	5	10	0.67	BUENA	4	5	4	3	16	0.55	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
112	3	4	7	0.47	MODERADA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	25	0.57	MODERAD A
113	3	5	8	0.54	MODERADA	3	4	5	3	15	0.51	MODERADA	23	0.52	MODERAD A

114	3	4	7	0.47	MODERADA	3	5	5	5	18	0.61	BUENA	25	0.57	MODERAD A
115	5	5	10	0.67	BUENA	3	5	4	4	16	0.55	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
116	5	4	9	0.60	MODERADA	3	4	4	5	16	0.55	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
117	4	5	9	0.60	MODERADA	3	5	4	3	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
118	5	5	10	0.67	BUENA	3	4	4	5	16	0.55	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
119	4	5	9	0.60	MODERADA	4	3	4	4	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
120	5	5	10	0.67	BUENA	4	3	5	4	16	0.55	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
121	4	4	8	0.54	MODERADA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERAD A
122	5	3	8	0.54	MODERADA	4	4	4	5	17	0.58	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
123	4	4	8	0.54	MODERADA	3	3	5	3	14	0.48	MODERADA	22	0.50	MODERAD A
124	4	4	8	0.54	MODERADA	3	5	5	3	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
125	4	4	8	0.54	MODERADA	3	4	5	3	15	0.51	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
126	4	3	7	0.47	MODERADA	4	5	5	5	19	0.65	BUENA	26	0.59	MODERAD A
127	5	3	8	0.54	MODERADA	4	5	5	4	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERAD A
128	3	3	6	0.40	BAJA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	24	0.54	MODERAD A
129	4	3	7	0.47	MODERADA	4	5	5	3	17	0.58	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
130	3	4	7	0.47	MODERADA	3	5	4	5	17	0.58	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
131	4	4	8	0.54	MODERADA	2	4	4	4	14	0.48	MODERADA	22	0.50	MODERAD A
132	3	4	7	0.47	MODERADA	2	4	5	4	15	0.51	MODERADA	22	0.50	MODERAD A
133	4	5	9	0.60	MODERADA	2	3	4	5	14	0.48	MODERADA	23	0.52	MODERAD A

134	3	5	8	0.54	MODERADA	2	4	4	5	15	0.51	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
135	4	5	9	0.60	MODERADA	3	4	4	3	14	0.48	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
136	3	5	8	0.54	MODERADA	3	5	5	3	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
137	5	4	9	0.60	MODERADA	3	3	4	3	13	0.44	MODERADA	22	0.50	MODERAD A
138	4	4	8	0.54	MODERADA	4	5	4	3	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
139	3	5	8	0.54	MODERADA	4	4	5	5	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERAD A
140	3	5	8	0.54	MODERADA	3	5	4	4	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
141	3	4	7	0.47	MODERADA	3	3	5	5	16	0.55	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
142	3	5	8	0.54	MODERADA	4	5	4	3	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
143	4	4	8	0.54	MODERADA	5	4	5	5	19	0.65	BUENA	27	0.61	BUENA
144	5	5	10	0.67	BUENA	5	5	4	4	18	0.61	BUENA	28	0.63	BUENA
145	4	4	8	0.54	MODERADA	5	5	3	4	17	0.58	MODERADA	25	0.57	MODERAD A
146	5	5	10	0.67	BUENA	5	4	3	5	17	0.58	MODERADA	27	0.61	BUENA
147	3	5	8	0.54	MODERADA	5	5	3	5	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERAD A
148	4	5	9	0.60	MODERADA	5	5	4	3	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERAD A
149	3	5	8	0.54	MODERADA	4	4	5	3	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
150	4	4	8	0.54	MODERADA	4	5	4	3	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
151	3	3	6	0.40	BAJA	3	4	4	3	14	0.48	MODERADA	20	0.45	MODERAD A
152	5	4	9	0.60	MODERADA	3	3	4	5	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERAD A
153	4	4	8	0.54	MODERADA	4	3	4	4	15	0.51	MODERADA	23	0.52	MODERAD A
154	3	4	7	0.47	MODERADA	3	5	4	5	17	0.58	MODERADA	24	0.54	MODERAD A

155	3	3	6	0.40	BAJA	4	4	5	3	16	0.55	MODERADA	22	0.50	MODERADA
156	3	3	6	0.40	BAJA	4	3	5	5	17	0.58	MODERADA	23	0.52	MODERADA
157	3	3	6	0.40	BAJA	3	5	4	4	16	0.55	MODERADA	22	0.50	MODERADA
158	4	3	7	0.47	MODERADA	3	4	5	4	16	0.55	MODERADA	23	0.52	MODERADA
159	5	4	9	0.60	MODERADA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	27	0.61	BUENA
160	4	4	8	0.54	MODERADA	5	5	5	5	20	0.68	BUENA	28	0.63	BUENA
161	5	4	9	0.60	MODERADA	4	5	4	3	16	0.55	MODERADA	25	0.57	MODERADA
162	4	5	9	0.60	MODERADA	3	5	4	3	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERADA
163	4	5	9	0.60	MODERADA	4	5	5	3	17	0.58	MODERADA	26	0.59	MODERADA
164	4	5	9	0.60	MODERADA	4	4	4	3	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERADA
165	3	5	8	0.54	MODERADA	3	4	4	5	16	0.55	MODERADA	24	0.54	MODERADA
166	4	4	8	0.54	MODERADA	3	3	4	4	14	0.48	MODERADA	22	0.50	MODERADA
167	4	4	8	0.54	MODERADA	4	4	5	5	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERADA
168	4	5	9	0.60	MODERADA	3	5	4	3	15	0.51	MODERADA	24	0.54	MODERADA
169	3	5	8	0.54	MODERADA	4	5	4	5	18	0.61	BUENA	26	0.59	MODERADA
170	3	4	7	0.47	MODERADA	3	5	5	4	17	0.58	MODERADA	24	0.54	MODERADA
Varianza	0.64	0.41	1,489	100.		0.84	0.51	0.35	0.66	2933	100		4,422	100	

V2 : El desarrollo económico															Total	
D1_Social			TOTAL	%	NIVEL	D2_Tecnológica				TOTAL	%	NIVEL	TOTAL, V1 Y V2	%	NIVEL V2	
Item 7	Item 8	Item 9				Item 10	Item 11	Item 12	Item 13							
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65

5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	35	0.74	BUENA	65
5	2	5	12	0.58	MODERADA	4	4	2	2	12	0.45	MODERADA	24	0.51	MODERAD A	47
4	2	5	11	0.53	MODERADA	3	4	2	1	10	0.38	BAJA	21	0.44	MODERAD A	43
4	3	4	11	0.53	MODERADA	3	4	4	3	14	0.53	MODERADA	25	0.53	MODERAD A	51
4	3	4	11	0.53	MODERADA	3	4	2	3	12	0.45	MODERADA	23	0.49	MODERAD A	46
4	2	5	11	0.53	MODERADA	5	4	4	2	15	0.56	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	51
5	2	5	12	0.58	MODERADA	5	5	2	2	14	0.53	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	51
2	3	5	10	0.49	MODERADA	5	4	3	5	17	0.64	BUENA	27	0.57	MODERAD A	53
5	4	4	13	0.63	BUENA	4	4	2	5	15	0.56	MODERADA	28	0.59	MODERAD A	57
5	4	4	13	0.63	BUENA	4	5	2	5	16	0.60	MODERADA	29	0.61	BUENA	54
4	4	5	13	0.63	BUENA	5	4	2	2	13	0.49	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	50
4	3	4	11	0.53	MODERADA	4	4	4	4	16	0.60	MODERADA	27	0.57	MODERAD A	53
4	3	5	12	0.58	MODERADA	5	5	2	5	17	0.64	BUENA	29	0.61	BUENA	54
5	2	4	11	0.53	MODERADA	4	4	4	5	17	0.64	BUENA	28	0.59	MODERAD A	50
5	2	5	12	0.58	MODERADA	5	4	2	1	12	0.45	MODERADA	24	0.51	MODERAD A	47
5	4	4	13	0.63	BUENA	4	5	5	2	16	0.60	MODERADA	29	0.61	BUENA	57

5	2	5	12	0.58	MODERADA	5	4	2	5	16	0.60	MODERADA	28	0.59	MODERADA	52
4	2	4	10	0.49	MODERADA	4	4	4	4	16	0.60	MODERADA	26	0.55	MODERADA	50
4	2	3	9	0.44	MODERADA	3	4	2	3	12	0.45	MODERADA	21	0.44	MODERADA	46
5	4	3	12	0.58	MODERADA	3	4	4	2	13	0.49	MODERADA	25	0.53	MODERADA	52
3	5	3	11	0.53	MODERADA	3	4	5	1	13	0.49	MODERADA	24	0.51	MODERADA	52
3	2	3	8	0.39	BAJA	3	4	3	2	12	0.45	MODERADA	20	0.42	MODERADA	45
4	4	5	13	0.63	BUENA	3	5	5	5	18	0.68	BUENA	31	0.66	BUENA	56
5	2	5	12	0.58	MODERADA	4	4	5	3	16	0.60	MODERADA	28	0.59	MODERADA	50
4	4	5	13	0.63	BUENA	5	4	5	4	18	0.68	BUENA	31	0.66	BUENA	56
4	2	3	9	0.44	MODERADA	4	4	4	4	16	0.60	MODERADA	25	0.53	MODERADA	51
3	5	4	12	0.58	MODERADA	5	5	2	2	14	0.53	MODERADA	26	0.55	MODERADA	49
5	5	5	15	0.73	BUENA	5	5	4	3	17	0.64	BUENA	32	0.68	BUENA	57
5	2	5	12	0.58	MODERADA	4	4	5	5	18	0.68	BUENA	30	0.64	BUENA	56
5	4	4	13	0.63	BUENA	4	4	4	2	14	0.53	MODERADA	27	0.57	MODERADA	52
5	2	4	11	0.53	MODERADA	4	5	2	5	16	0.60	MODERADA	27	0.57	MODERADA	52
5	4	5	14	0.68	BUENA	4	5	3	2	14	0.53	MODERADA	28	0.59	MODERADA	55
2	2	3	7	0.34	BAJA	5	5	2	1	13	0.49	MODERADA	20	0.42	MODERADA	45
2	4	5	11	0.53	MODERADA	5	5	2	5	17	0.64	BUENA	28	0.59	MODERADA	54
3	2	4	9	0.44	MODERADA	4	5	2	5	16	0.60	MODERADA	25	0.53	MODERADA	50
3	4	5	12	0.58	MODERADA	5	5	4	5	19	0.71	BUENA	31	0.66	BUENA	56
4	4	3	11	0.53	MODERADA	4	3	2	5	14	0.53	MODERADA	25	0.53	MODERADA	52
4	4	5	13	0.63	BUENA	5	4	4	5	18	0.68	BUENA	31	0.66	BUENA	57

5	4	5	14	0.68	BUENA	4	4	2	5	15	0.56	MODERADA	29	0.61	BUENA	57
5	4	5	14	0.68	BUENA	4	3	2	5	14	0.53	MODERADA	28	0.59	MODERAD A	54
4	2	5	11	0.53	MODERADA	3	4	2	5	14	0.53	MODERADA	25	0.53	MODERAD A	52
4	3	4	11	0.53	MODERADA	3	4	2	1	10	0.38	BAJA	21	0.44	MODERAD A	51
5	3	4	12	0.58	MODERADA	5	3	4	5	17	0.64	BUENA	29	0.61	BUENA	55
2	2	5	9	0.44	MODERADA	3	4	2	4	13	0.49	MODERADA	22	0.47	MODERAD A	45
2	3	5	10	0.49	MODERADA	4	3	4	4	15	0.56	MODERADA	25	0.53	MODERAD A	51
2	4	5	11	0.53	MODERADA	4	4	2	4	14	0.53	MODERADA	25	0.53	MODERAD A	50
2	2	4	8	0.39	BAJA	3	4	3	2	12	0.45	MODERADA	20	0.42	MODERAD A	47
3	3	4	10	0.49	MODERADA	3	4	2	2	11	0.41	MODERADA	21	0.44	MODERAD A	45
3	4	5	12	0.58	MODERADA	3	3	2	0	8	0.30	BAJA	20	0.42	MODERAD A	44
2	2	4	8	0.39	BAJA	5	3	2	0	10	0.38	BAJA	18	0.38	BAJA	41
2	3	5	10	0.49	MODERADA	5	3	3	0	11	0.41	MODERADA	21	0.44	MODERAD A	45
3	1	4	8	0.39	BAJA	5	3	2	0	10	0.38	BAJA	18	0.38	BAJA	43
2	1	5	8	0.39	BAJA	4	3	2	0	9	0.34	BAJA	17	0.36	BAJA	41
5	1	4	10	0.49	MODERADA	4	3	3	0	10	0.38	BAJA	20	0.42	MODERAD A	44
4	2	5	11	0.53	MODERADA	5	4	3	0	12	0.45	MODERADA	23	0.49	MODERAD A	47
4	2	4	10	0.49	MODERADA	4	4	2	1	11	0.41	MODERADA	21	0.44	MODERAD A	48
4	2	3	9	0.44	MODERADA	5	4	3	5	17	0.64	BUENA	26	0.55	MODERAD A	50
4	3	3	10	0.49	MODERADA	4	4	2	5	15	0.56	MODERADA	25	0.53	MODERAD A	51
5	3	3	11	0.53	MODERADA	5	4	3	4	16	0.60	MODERADA	27	0.57	MODERAD A	54
2	2	3	7	0.34	BAJA	4	5	2	4	15	0.56	MODERADA	22	0.47	MODERAD A	48

5	2	5	12	0.58	MODERADA	5	3	3	2	13	0.49	MODERADA	25	0.53	MODERADA	50
5	3	5	13	0.63	BUENA	4	3	2	1	10	0.38	BAJA	23	0.49	MODERADA	49
4	4	5	13	0.63	BUENA	3	3	3	1	10	0.38	BAJA	23	0.49	MODERADA	49
4	4	3	11	0.53	MODERADA	3	3	2	0	8	0.30	BAJA	19	0.40	BAJA	43
4	4	4	12	0.58	MODERADA	3	4	2	2	11	0.41	MODERADA	23	0.49	MODERADA	47
5	3	5	13	0.63	BUENA	3	5	2	3	13	0.49	MODERADA	26	0.55	MODERADA	52
5	3	5	13	0.63	BUENA	3	4	3	1	11	0.41	MODERADA	24	0.51	MODERADA	48
5	2	4	11	0.53	MODERADA	4	4	4	5	17	0.64	BUENA	28	0.59	MODERADA	55
5	2	4	11	0.53	MODERADA	5	4	4	1	14	0.53	MODERADA	25	0.53	MODERADA	48
4	4	5	13	0.63	BUENA	4	5	4	1	14	0.53	MODERADA	27	0.57	MODERADA	50
4	2	3	9	0.44	MODERADA	5	5	3	2	15	0.56	MODERADA	24	0.51	MODERADA	48
5	2	5	12	0.58	MODERADA	5	4	4	3	16	0.60	MODERADA	28	0.59	MODERADA	54
3	2	4	9	0.44	MODERADA	4	3	4	4	15	0.56	MODERADA	24	0.51	MODERADA	49
3	4	5	12	0.58	MODERADA	4	4	4	1	13	0.49	MODERADA	25	0.53	MODERADA	48
4	2	3	9	0.44	MODERADA	4	5	5	2	16	0.60	MODERADA	25	0.53	MODERADA	50
5	2	5	12	0.58	MODERADA	4	5	5	5	19	0.71	BUENA	31	0.66	BUENA	57
4	4	5	13	0.63	BUENA	5	5	5	0	15	0.56	MODERADA	28	0.59	MODERADA	53
4	2	5	11	0.53	MODERADA	5	4	5	2	16	0.60	MODERADA	27	0.57	MODERADA	51
3	4	5	12	0.58	MODERADA	4	5	5	3	17	0.64	BUENA	29	0.61	BUENA	55
4	4	4	12	0.58	MODERADA	5	5	5	5	20	0.75	BUENA	32	0.68	BUENA	56
4	4	4	12	0.58	MODERADA	4	5	5	5	19	0.71	BUENA	31	0.66	BUENA	57
4	5	5	14	0.68	BUENA	5	4	4	4	17	0.64	BUENA	31	0.66	BUENA	57

4	5	5	14	0.68	BUENA	4	3	4	5	16	0.60	MODERADA	30	0.64	BUENA	55
4	5	5	14	0.68	BUENA	4	4	3	4	15	0.56	MODERADA	29	0.61	BUENA	51
4	5	4	13	0.63	BUENA	3	4	3	3	13	0.49	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	50
4	5	4	13	0.63	BUENA	3	3	2	5	13	0.49	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	49
4	5	5	14	0.68	BUENA	3	4	2	4	13	0.49	MODERADA	27	0.57	MODERAD A	53
5	5	4	14	0.68	BUENA	3	3	2	3	11	0.41	MODERADA	25	0.53	MODERAD A	51
5	2	5	12	0.58	MODERADA	4	4	4	2	14	0.53	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	50
5	1	4	10	0.49	MODERADA	4	4	2	2	12	0.45	MODERADA	22	0.47	MODERAD A	46
5	1	5	11	0.53	MODERADA	3	4	3	5	15	0.56	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	50
5	1	4	10	0.49	MODERADA	3	3	2	5	13	0.49	MODERADA	23	0.49	MODERAD A	45
4	1	5	10	0.49	MODERADA	3	3	2	1	9	0.34	BAJA	19	0.40	BAJA	41
4	1	4	9	0.44	MODERADA	5	3	2	1	11	0.41	MODERADA	20	0.42	MODERAD A	43
5	2	3	10	0.49	MODERADA	5	3	3	5	16	0.60	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	49
2	3	3	8	0.39	BAJA	5	3	2	5	15	0.56	MODERADA	23	0.49	MODERAD A	46
2	3	3	8	0.39	BAJA	4	3	2	5	14	0.53	MODERADA	22	0.47	MODERAD A	46
2	2	3	7	0.34	BAJA	4	4	3	5	16	0.60	MODERADA	23	0.49	MODERAD A	45
2	3	5	10	0.49	MODERADA	5	4	3	5	17	0.64	BUENA	27	0.57	MODERAD A	51
3	4	5	12	0.58	MODERADA	4	4	2	5	15	0.56	MODERADA	27	0.57	MODERAD A	53
3	2	5	10	0.49	MODERADA	5	4	3	5	17	0.64	BUENA	27	0.57	MODERAD A	51
2	3	3	8	0.39	BAJA	4	4	2	1	11	0.41	MODERADA	19	0.40	BAJA	42
2	4	4	10	0.49	MODERADA	5	5	3	3	16	0.60	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	50

3	2	5	10	0.49	MODERADA	4	3	2	3	12	0.45	MODERADA	22	0.47	MODERAD A	49
2	3	5	10	0.49	MODERADA	5	3	3	1	12	0.45	MODERADA	22	0.47	MODERAD A	50
5	5	4	14	0.68	BUENA	4	3	2	0	9	0.34	BAJA	23	0.49	MODERAD A	48
4	4	4	12	0.58	MODERADA	3	3	3	5	14	0.53	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	53
4	5	5	14	0.68	BUENA	3	4	4	5	16	0.60	MODERADA	30	0.64	BUENA	56
4	2	3	9	0.44	MODERADA	3	5	2	3	13	0.49	MODERADA	22	0.47	MODERAD A	48
4	2	5	11	0.53	MODERADA	3	4	2	1	10	0.38	BAJA	21	0.44	MODERAD A	45
5	2	4	11	0.53	MODERADA	3	4	3	2	12	0.45	MODERADA	23	0.49	MODERAD A	47
2	3	5	10	0.49	MODERADA	4	4	4	4	16	0.60	MODERADA	26	0.55	MODERAD A	46
5	3	3	11	0.53	MODERADA	5	5	4	5	19	0.71	BUENA	30	0.64	BUENA	54
5	2	5	12	0.58	MODERADA	4	5	4	5	18	0.68	BUENA	30	0.64	BUENA	53
4	2	5	11	0.53	MODERADA	5	4	3	4	16	0.60	MODERADA	27	0.57	MODERAD A	51
4	3	5	12	0.58	MODERADA	5	3	4	4	16	0.60	MODERADA	28	0.59	MODERAD A	50
4	4	5	13	0.63	BUENA	4	3	4	3	14	0.53	MODERADA	27	0.57	MODERAD A	50
5	4	4	13	0.63	BUENA	4	3	4	3	14	0.53	MODERADA	27	0.57	MODERAD A	49
5	4	4	13	0.63	BUENA	4	3	5	4	16	0.60	MODERADA	29	0.61	BUENA	52
5	3	5	13	0.63	BUENA	4	3	5	2	14	0.53	MODERADA	27	0.57	MODERAD A	54
5	3	5	13	0.63	BUENA	5	3	5	4	17	0.64	BUENA	30	0.64	BUENA	58
4	2	5	11	0.53	MODERADA	5	3	5	4	17	0.64	BUENA	28	0.59	MODERAD A	53
4	2	4	10	0.49	MODERADA	4	3	5	5	17	0.64	BUENA	27	0.57	MODERAD A	51
5	3	4	12	0.58	MODERADA	5	4	5	5	19	0.71	BUENA	31	0.66	BUENA	57
3	4	5	12	0.58	MODERADA	4	4	5	4	17	0.64	BUENA	29	0.61	BUENA	53

3	4	4	11	0.53	MODERADA	5	3	4	5	17	0.64	BUENA	28	0.59	MODERADA	52
4	4	5	13	0.63	BUENA	4	4	4	4	16	0.60	MODERADA	29	0.61	BUENA	51
5	3	4	12	0.58	MODERADA	4	4	3	4	15	0.56	MODERADA	27	0.57	MODERADA	53
4	3	5	12	0.58	MODERADA	3	3	3	5	14	0.53	MODERADA	26	0.55	MODERADA	50
4	2	4	10	0.49	MODERADA	3	4	2	4	13	0.49	MODERADA	23	0.49	MODERADA	49
3	2	5	10	0.49	MODERADA	3	3	2	4	12	0.45	MODERADA	22	0.47	MODERADA	46
1.01	1.69	0.50	2,060	100		0.61	0.60	1.56	2.77	2,661	100		4,721	100		50.99

Anexo 3: Validación de instrumentos

FICHA PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. REFERENCIA

- 1.1. EXPERTO: MCG/CPCC. Melva Linares Guerrero
- 1.2. ESPECIALIDAD: Contabilidad / Auditoría / Peritaje
- 1.3. Cargo actual: Perito-auditor-Docente
- 1.4. Grado académico: Maestro en Ciencias
- 1.5. Institución: Universidad Privada del Norte
- 1.6. Tipo de institución: Universidad Privada
- 1.7. Lugar y fecha: Cajamarca, 09 de junio del 2023

II. TABLA DE VALORACIÓN POR EVIDENCIAS

Nº	EVIDENCIAS	VALORACIÓN					
		5	4	3	2	1	0
1	Pertinencia de indicadores.	X					
2	Formulado con lenguaje apropiado.	X					
3	Adecuado para los sujetos de estudio.	X					
4	Facilita la prueba de hipótesis.	X					
5	Suficiencia 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 hecho perceptibles.	X					
9	Tiene secuencia lógica.	X					
10	Basado en aspectos teóricos.	X					
TOTAL		50					

Coefficiente de valoración porcentual: $c = \dots\dots\dots 50 \dots\dots\dots$

III. OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES



.....
Firma y sello del Experto

FICHA PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. REFERENCIA

- 1.1. EXPERTO: Gilmer Chuquiruna Chávez
- 1.2. ESPECIALIDAD: Contabilidad y tributación
- 1.3. Cargo actual: Docente universitario
- 1.4. Grado académico: Maestro en Ciencias
- 1.5. Institución: UPN
- 1.6. Tipo de institución: Educativa
- 1.7. Lugar y fecha: Cajamarca, 10 de junio 2023.

II. TABLA DE VALORACIÓN POR EVIDENCIAS

N°	EVIDENCIAS	VALORACIÓN					
		5	4	3	2	1	0
1	Pertinencia de indicadores.	X					
2	Formulado con lenguaje apropiado.	X					
3	Adecuado para los sujetos de estudio.	X					
4	Facilita la prueba de hipótesis.	X					
5	Suficiencia 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 hecho perceptibles.	X					
9	Tiene secuencia lógica.	X					
10	Basado en aspectos teóricos.	X					
TOTAL		50					

Coefficiente de valoración porcentual: c= 50/50

III. OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES

.....



.....
Firma y sello del Experto