

# UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

PROGRAMA DE ESTUDIO DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES



### **TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

---

**“FACTORES QUE PROMOVIERON EL CRECIMIENTO DE PEQUEÑAS  
EMPRESAS EN EL DISTRITO DE MOCHE, REGIÓN LA LIBERTAD, ENTRE LOS  
AÑOS 2015-2022”**

---

**Área de Investigación:**

Desarrollo Económico

**Autores:**

Br. Olavarría Vela, Job Fabio.

Br. Tello Rojas, Dante Enrique.

**Jurado Evaluador:**

**Presidente** : Dr. ANGULO BURGOS, MANUEL.

**Secretario** : Ms. AMAYA LAU, LUIS.

**Vocal** : Mg. LAVADO MUÑOZ, AUBERTO.

**Asesor:**

Ms. Yupanqui Vaca, Jorge Luis.

**Código ORCID:** <https://orcid.org/0000-0001-8276-6824>

**TRUJILLO - PERÚ**

**2023**

**Fecha de sustentación:** 2023/07/26

# FACTORES QUE PROMOVIERON EL CRECIMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DISTRITO DE MOCHE, REGIÓN LA LIBERTAD, ENTRE LOS AÑOS 2015-2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

8%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

12%

★ hdl.handle.net

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo



## **Declaración de originalidad**

Yo, Ms. Jorge Luis Yupanqui Vaca, docente del Programa de Estudio de Economía y Negocios Internacionales, de la Universidad Privada Antenor Orrego, asesor de la tesis de investigación titulada “FACTORES QUE PROMOVIERON EL CRECIMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DISTRITO DE MOCHE, REGIÓN LA LIBERTAD, ENTRE LOS AÑOS 2015-2022”, autores Br. Olavarría Vela, Job Fabio y Br. Tello Rojas, Dante Enrique, dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 8%.  
Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software Turnitin el (07, julio del 2023).
- He revisado con detalle dicho reporte y la tesis, y no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las normas establecidas por la Universidad.

Trujillo, 08 de Julio de 2023

**Ms. Yupanqui Vaca, Jorge Luis**

DNI: **32979537**

ORCID: **0000-0001-8276-6824**

FIRMA:



**Bach. Olavarría Vela, Job Fabio**

DNI: **70089425**

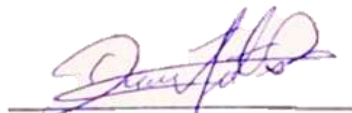
FIRMA:



**Bach. Tello Rojas, Dante Enrique**

DNI: **48054245**

FIRMA:



## PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

De acuerdo con el cumplimiento de las disposiciones del reglamento de grafos y títulos de la Universidad Privada Antenor Orrego, exponemos a vuestra consideración el presente trabajo de investigación titulado: **“FACTORES QUE PROMOVIERON EL CRECIMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DISTRITO DE MOCHE, REGIÓN LA LIBERTAD, ENTRE LOS AÑOS 2015-2022”**

Desarrollado con el fin de obtener el título profesional de Economista con Mención en Negocios Internacionales. El objetivo principal es describir los factores y variables que determinaron el crecimiento de las pequeñas empresas en el distrito de Moche.

A ustedes miembros del jurado, mostramos nuestro especial y mayor reconocimiento por el dictamen que se haga merecedor y correspondiente del presente trabajo.



---

Br. Olavarría Vela, Job Fabio.



---

Br. Tello Rojas, Dante Enrique.

## **DEDICATORIA**

Doy gracias, Dios, a mis padres, hermano, sobrinos y a mi mamá Camucha y amigos docentes por sus apoyo y motivación que nos siguen dando y apoyando en nuestra vida profesional.

Br. Olavarría Vela, Job Fabio

Con amor para mi mamá, la cual siempre me ha impulsado y motivado a lo largo de mi carrera universitaria, ha sido un apoyo y me ha ayudado a lograr uno de mis grandes objetivos de vida.

Br. Tello Rojas, Dante Enrique

## **AGRADECIMIENTO**

Dar gracias a Dios, ya que diariamente nos ha ayudado a superar los obstáculos que se han presentado a lo largo del camino universitario, a nuestra familia quienes siempre nos mostraron su apoyo de forma incondicional, a nuestra madre, que ha formado de nosotros personas con valores y metas trazadas por medio de sus ejemplos, a nuestros docentes quienes nos impulsaron a siempre estar en constante aprendizaje y crecimiento, a nuestros compañeros universitarios por estos años juntos llenos de muchas vivencias y aprendizajes.

**Los Autores**

## RESUMEN

El presente estudio investigó los factores que han impulsado el crecimiento de las pequeñas empresas en el distrito de Moche durante el período 2015 y 2022. El objetivo fue identificar y analizar los elementos clave que han contribuido al desarrollo y éxito de estas empresas en la localidad. Se examinaron variables como el crecimiento empresarial, motivación empresarial, acceso a financiamiento, habilidades gerenciales y personal capacitado. El enfoque utilizado fue de tipo descriptivo que incluyen encuestas, análisis de datos financieros y revisión documental.

La técnica usada fue las encuestas para recopilar y analizar información referente al crecimiento de las pequeñas empresas, los resultados demostraron que el 16.77% de las empresas tenían ventas entre 10001 y 20000 soles mensuales hace ocho años y a cierre del 2022, el 60.65% tenían ventas mensuales en este rango. A su vez, el 51.61% de los gerentes invierten mucho en capacitar a su personal. También se evidenció que el 78.71% de los gerentes considero que la motivación empresarial afecta significativamente a los resultados de la empresa. Un 57.42% decidió tener un crédito con entidades financieras, mientras que el resto prefirió endeudarse con familiares o amigos para obtener mejores resultados en la empresa.

En conclusión, los hallazgos muestran que la motivación empresarial, el acceso a financiamiento, las habilidades gerenciales y personal capacitado contribuyeron al desarrollo empresarial en Moche; por lo que estos resultados pueden servir como base para futuras investigaciones y políticas públicas orientadas al fomento de las pequeñas empresas.

**Palabras clave:** factores, crecimiento, pequeñas empresas, motivación empresarial, acceso a financiamiento, habilidades gerenciales y personal capacitado.

## ABSTRACT

The present study investigated the factors that have driven the growth of small businesses in the district of Moche during the period 2015 and 2022. The objective was to identify and analyze the key elements that have contributed to the development and success of these businesses in the locality. Variables such as business growth, entrepreneurial motivation, access to financing, managerial skills and trained personnel were examined. The approach used was descriptive and included surveys, financial data analysis, and documentary review.

The technique used was surveys to collect and analyze information regarding the growth of small enterprises. The results showed that 16.77% of the enterprises had sales between 10,001 and 20,000 soles per month eight years ago and by the end of 2022, 60.65% had monthly sales in this range. At the same time, 51.61% of managers invest heavily in training their personnel. It was also evident that 78.71% of the managers considered that business motivation significantly affects the company's results. A 57.42% decided to have a credit with financial entities, while the rest preferred to get into debt with relatives or friends to obtain better results in the company.

In conclusion, the findings show that entrepreneurial motivation, access to financing, managerial skills and trained personnel contributed to business development in Moche; therefore, these results can serve as a basis for future research and public policies aimed at promoting small businesses.

**Keywords:** factors, growth, small businesses, business motivation, access to financing, managerial skills and trained personnel.



## INDICE DE CONTENIDOS

PRESENTACIÓN .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
RESUMEN.....	vi
INDICE DE CONTENIDOS.....	viii
INDICE DE TABLAS.....	xi
INDICE DE FIGURAS.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Formulación del Problema .....	1
1.1.1. Realidad Problemática.....	1
1.2. Enunciado del Problema .....	3
1.3. Justificación.....	3
1.3.1. Justificación Teórica .....	3
1.3.2. Justificación Práctica .....	3
1.3.3. Justificación metodológica.....	3
1.3.4. Justificación Social .....	4
1.4. Objetivos .....	4
1.4.1. Objetivo General.....	4
1.4.2. Objetivos específicos.....	4
II. MARCO DE REFERENCIA .....	5
2.1. Antecedentes .....	5
2.1.1. A. Nivel Internacional.....	5
2.1.2. A. Nivel Nacional .....	6
2.1.3. A. Nivel Local.....	7
2.2. Marco Teórico .....	8
2.2.1. Factores de Crecimiento.....	9
2.2.2. La motivación empresarial.....	9
2.2.3. Habilidades gerenciales.....	11

2.2.4.	Acceso a financiamiento .....	12
2.2.5.	Formación y capacitación empresarial .....	13
2.2.6.	Objetivos del crecimiento .....	14
2.2.7.	Importancia del crecimiento empresarial .....	15
2.3.	Marco Conceptual .....	16
2.3.1.	Crecimiento Empresarial .....	16
2.3.2.	Pequeña Empresa .....	16
2.3.3.	Producción.....	16
2.3.4.	Ingreso.....	17
2.3.5.	Tecnología.....	17
2.3.6.	Motivación Empresarial .....	17
2.3.7.	Habilidades Gerenciales.....	17
2.3.8.	Acceso a los Recursos .....	17
2.3.9.	Personal Capacitado .....	18
2.4.	Hipótesis .....	18
2.4.1.	Hipótesis de Investigación ( $H_1$ ).....	18
2.4.2.	Hipótesis Nula ( $H_0$ ) .....	18
2.5.	VARIABLES .....	19
2.5.1.	Matriz de Operacionalización de Variables.....	19
III.	MATERIALES Y MÉTODOS .....	23
3.1.	Material .....	23
3.1.1.	Población.....	23
3.1.2.	Marco Muestral .....	23
3.1.3.	Unidades de Análisis .....	23
3.2.	Muestra .....	23
3.3.	Métodos .....	24
3.3.1.	Diseño de Contrastación .....	24

3.4. Técnicas e instrumentos de Colecta de Datos .....	25
3.4.1. Técnicas .....	25
3.4.2. Instrumentos .....	25
3.5. Procesamiento y Análisis de Datos .....	25
IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	26
4.1. Presentación de Resultados .....	26
4.2. Discusión de resultados .....	36
CONCLUSIONES .....	39
RECOMENDACIONES.....	40
REFERENCIAS .....	41
ANEXOS.....	45

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Operacionalización de variables .....	19
<b>Tabla 2:</b> Edad de los propietarios de pequeñas empresas en la región La Libertad, distrito de Moche.....	26
<b>Tabla 3:</b> Ventas mensuales a la fecha de pequeñas empresas .....	27
<b>Tabla 4:</b> Índice de ventas hace 8 años.....	28
Tabla 5: Crecimiento de los negocios de pequeñas empresas (desde el año 2015 a la fecha) .....	29
<b>Tabla 6:</b> La Motivación Gerencial hacia los resultados de las empresa	30
<b>Tabla 7:</b> Grado de estudio de los Gerentes de las pequeñas empresas	31
<b>Tabla 8:</b> Años de experiencia gestionando en las pequeñas empresas	32
<b>Tabla 9:</b> Deudas de los Gerentes .....	33
<b>Tabla 10:</b> Deudas de los Propietarios con entidades financieras o terceros.....	34
<b>Tabla 11:</b> Gastos en capacitaciones para el personal en las pequeñas empresas .....	35

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1: Rango de edades de los propietarios de pequeñas empresas en la región La Libertad, distrito de Moche.</b> .....	27
<b>Figura 2: Rango de las ventas mensuales a la fecha de pequeñas empresas</b> .....	27
<b>Figura 3: Rango de los índices de ventas hace 8 años</b> .....	28
<b>Figura 4: Rango del crecimiento de los negocios de pequeñas empresas (desde el año 2015 a la fecha)</b> .....	29
<b>Figura 5: Rango de la motivación gerencial hacia los resultados de las empresas</b> .....	30
<b>Figura 6: Rango del grado de estudio de los gerentes de las pequeñas empresas</b> .....	31
<b>Figura 7: Rango de años de experiencia gestionando en las pequeñas empresas</b> .....	33
<b>Figura 8: Rango de deudas de los gerentes</b> .....	34
<b>Figura 9: Rango de deudas de los propietarios con entidades financieras o terceros</b> .....	35
<b>Figura 10: Rango de gastos en capacitaciones para el personal en las pequeñas empresas</b> .....	36

## **I.INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Formulación del Problema**

#### ***1.1.1. Realidad Problemática***

Las pequeñas empresas en el Caribe y América Latina son la fuerza hacia el avance de la economía, siendo éstas una fuerza instrumental para frenar la escasez y sobre todo ir reduciendo la informalidad e inestabilidad ciudadana que hay en los países. CEPAL (2017) menciona que las medianas y pequeñas empresas tienen la responsabilidad del casi 70% ofertadas en mano de obra de los mercados latinoamericanos y representan la mayoría de los negocios existentes (Banco Mundial, 2018)

Franco (2017) nos dio a conocer en su estudio que los empresarios de los distintos sectores de pequeñas empresas se mantienen proactivamente en actualización, fidelización y en concretar nuevas metas empresariales con el propósito de mantenerse con clientes y proveedores nuevos para poder cubrir ciertas complicaciones que puedan surgir en el mercado, manteniendo buena actitud con respecto a sus planes empresariales ante cualquier adversidad en el sector.

Dado algunas cifras de la ENAHO (2020) publicadas por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el sector privado en el Perú se conforma principalmente por las pymes que durante el año se registró casi 95% de empleadores dentro del país estando a cargo de pequeñas empresas, en donde la participación de todas ellas se dieron cuantitativamente y de forma esencial para las empresas peruanas, manteniendo un liderazgo de alrededor del 91%, con una relevancia en el sector empresarial del país, siendo estas la adquisición de los ingresos para las familias y engranaje fundamental para la economía del Perú,

aunque está se había visto motivada por la pandemia del COVID-19, las pequeñas empresas se vieron muy afectadas; así es como en el año 2020, se registró un aproximado de 3.1 millones de MYPES repartidas en lo ancho y largo del territorio nacional, en un 48.7% menos que el año 2019, por la cual, esto nos demuestra que el impacto que tuvo la pandemia dentro de los rubros empresariales, revelándose la forma de cómo se iba transmitiendo la crisis económica hacia los hogares que subsistían de solamente los ingresos generados por estas pequeñas empresas.

No obstante, las pequeñas empresas enfrentan una sucesión de inconvenientes que impiden su existencia en el largo plazo; dado que las empresas pequeñas tienen que desplegar tácticas precisas en el pequeño y extenso plazo para defenderse de la mortalidad, esto es, empezar una empresa chica implica un grado de peligro y con la posibilidad de permanecer en un plazo mayor a cinco años se consideran pequeñas.

Cierto que las pequeñas empresas simbolizan un rol sumamente considerable en lo económico, el campo donde se llevan a cabo es aún muy delicado, debido a que se perciben pequeños registros de perduración y fortalecimiento de las empresas.

Por otro lado, Braulio y Castillo (2008) en su estudio, se consideran que 9.2 millones de personas en el Perú son emprendedores de los cuales casi el 75% tiene una etapa de ejecución entre cero y cuarenta y dos meses, y el otro 25% excedió esta etapa examinándose como un negocio firme.

Estos datos prueban la obligación de reconocer las causas que restringen el incremento y el progreso de los negocios, de manera que se obtenga una considerable relación de negocios establecidos en el Perú; por lo tanto, pese a la

significación y cooperación que desempeñan las pequeñas empresas, aún no se han desarrollado investigaciones en el Perú que reconozcan los elementos que dificultan su incremento y progreso.

Por último, estos crecimientos de pequeñas empresas se han debido ciertos factores que influyeron en su crecimiento, fueron la motivación empresarial, las habilidades gerenciales, el acceso a financiamiento y la formación y capacitación empresarial.

## **1.2. Enunciado del Problema**

¿Qué factores promovieron el crecimiento de pequeñas empresas en el distrito de Moche, región La Libertad, entre los años 2015-2022?

## **1.3. Justificación**

### ***1.3.1. Justificación Teórica***

La motivación desde el punto de vista teórico consiste en contribuir con documentar algunos factores relevantes que promovieron el desempeño de las pequeñas empresas de Moche.

### ***1.3.2. Justificación Práctica***

Desde el punto de vista práctico se pretende que la investigación sea un manual de consulta para tomar decisiones a nivel empresarial.

### ***1.3.3. Justificación metodológica***

El aporte metodológico consiste en usar un enfoque descriptivo y analítico para encontrar algunas relaciones entre una serie de factores y el crecimiento de las pequeñas empresas de Moche.



#### **1.3.4. Justificación Social**

A nivel social se espera que la investigación abra un debate de cómo abordar estudios empresariales más asociados a la perspectiva del empresario, los cuales pueden ser subjetivos y objetivos.

### **1.4. Objetivos**

#### **1.4.1. Objetivo General**

Determinar los factores que promovieron el crecimiento de pequeñas empresas en el distrito de Moche, región La Libertad, entre los años 2015-2022.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Analizar los principales factores económicos que influyeron en el crecimiento de las pequeñas empresas en el distrito de Moche durante el período 2015 - 2022
- Analizar el nivel de influencia de la motivación empresarial como factor que promovió el crecimiento de pequeñas empresas del Distrito de Moche en el período 2015 – 2022.
- Analizar el nivel de influencia de las habilidades gerenciales como factor que promovió el crecimiento de pequeñas empresas del Distrito de Moche en el período 2015 – 2022.
- Analizar el nivel de influencia de los accesos a financiamiento como factor que promovió el crecimiento de pequeñas empresas del Distrito de Moche.
- Analizar el nivel de personal capacitado como factor que promovió el crecimiento de pequeñas empresas del Distrito de Moche durante el período 2015 – 2022.

## II.MARCO DE REFERENCIA

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. A. Nivel Internacional

Rodríguez y López (2020) en su estudio *“El desafío del Sistema Social y Económico”*, tuvo como objetivo evaluar el impacto del COVID 19 en las pequeñas empresas por la reducción de la demanda y el aislamiento durante la cuarentena. Los resultados demostraron una rápida tendencia hacia los cambios y al uso de tecnologías para el comercio electrónico lo cual se tradujo en un incremento de su productividad.

García *et al.* (2021) En su estudio: *La adaptación de las empresas a la realidad COVID: una revisión sistemática*; tuvo como objetivo identificar los factores que se encuentran detrás de las iniciativas que han adoptado las empresas, pues presumiblemente se consolidarán y serán la base de disrupciones que eran impensables antes de la pandemia. Los principales hallazgos del análisis cualitativo que se ha realizado destacan la importancia de la tecnología, con la generalización de canales digitales de marketing y ventas en las empresas, el teletrabajo y el consumo de productos tecnológicos como la Inteligencia Artificial; la adopción de innovaciones relacionadas con la propuesta de valor, en la mayoría de las ocasiones en forma de nuevos productos y servicios, como forma más común de experimentación de cara al consumidor; y la generalización de iniciativas de colaboración entre todos los actores del ecosistema empresarial.

Sánchez & Ríos (2018) en su artículo: *Causas de logro de las micro, pequeñas y medianas empresas de corta creación; caso Chihuahua en México*, tuvo como objetivo describir cuáles fueron los factores que incurrieron para el éxito de las Mypes en el lapso de sus primeros años de creación. En este sentido se realizaron

encuestas a las Mypes de la ciudad de Chihuahua fundadas desde 2008 hasta el 2010. Obteniendo como resultados que los factores están conformados por: la vía administrativa, innovaciones tecnológicas, estudios de mercado, en tanto las causas del ambiente con mayor relevancia son: competitividad, la macroeconomía y poder acceder a la financiación de las pequeñas empresas.

### **2.1.2. A. Nivel Nacional**

Alvites & Leyva (2020) en su tesis: *“Crecimiento económico y su influencia en la procreación de trabajo en Perú 2001 -2012”*, tuvo como objetivo evaluar la repercusión que tiene el incremento en la generación del cargo en el país durante el periodo 2001-2012, como data se utilizó los indicadores de PEA ocupada y el PBI, su metodología que utilizó fue descriptivo y correlacional para llevar un análisis documental y tabulación de datos, para luego recopilar cierta data a través de programa EVIEWS. En conclusión, se había llegado a qué se debe promover la inversión, la productividad, la competitividad e infraestructura en el sector público y rural.

Calzado y Verastegui (2019) en su tesis que lleva por título *“La escasez y su vinculación con el aumento económico en Perú 2010-2018”*, tuvo como objetivo dar a conocer el vínculo entre incremento económico y la escasez durante el periodo 2010-2018. concluyendo que el incremento de la economía estaría en la obligación de establecer un vínculo directo con la pobreza para disminuirla a través del empleo.

Avolio, *et al.* (2020) a través de su investigación en el Perú (MYPE) establece su estudio en el terreno de la administración y operativo, ambas zonas las estudia, y a su vez ejecuta un intensivo estudio de las razones y estas a la vez la condición de personas, para así instaurar los aportes o también los obstáculos que puedan existir, todo esto a través de un conveniente proyecto de investigación a once

empresas MYPES ya aseguradas. Estos propietarios ya establecidos contribuyen la totalidad de su práctica en los criterios establecidos por el estudio, los cuales son encuestados y entrevistados, así mismo conlleva a un ligero examen sencillo tal vez, ya que en un inicio era rodear la región del Perú, y de esta manera plantea catalogar los esfuerzos dependiendo el modelo de progreso de una PYME, puesto que tales decisiones podrían ser de sostener una empresa por medio de las decisiones esenciales y también las decisiones que presentan a obstáculos habituales. En conclusión, se pudo trasladar a una óptima percepción de lo especificado en una resolución según el terreno administrativo, pues estará sometido al incremento conveniente y sustentado de pequeñas empresas.

### **2.1.3. A. Nivel Local**

Clement y Neyra (2020) con su investigación *“Aumento económico y su influencia en la creación de empleo en La Libertad 2001 -2012”*, tuvo como objetivo tomar como referencia la población pobre, población en extrema pobreza y población no pobre con respecto al crecimiento económico. Luego realiza una recopilación de datos con respecto a las variables mencionadas anteriormente, pero en el caso del crecimiento económico la variable a estudiar fue el PBI las cuales durante comando con respecto al periodo 2001-2012. Después de ello, se hizo un análisis de manera correlacional para obtener una relación de ciertas variables que estudio. Se llegó a la conclusión, de que los niveles de pobreza estudiados en la región generan una tendencia de manera descendente al crecimiento económico durante el periodo 2001-2012.

Santander (2019) en su tesis: *“Planteamientos para investigar la formalidad en las Mypes” - Pontificia Universidad Católica del Perú*, tuvo como objetivo promover la formalización de las Mypes. Se concluyó, que la competitividad es

empleada como mecanismo para motivar a las empresas y hacerlas formales para de esta manera ganar una posición de éxito, enfocándonos más en las Mypes que constituyen el 80% de las compañías del país y a su vez mejorar la productividad la cual se ve muy afectada los últimos años.

Loayza (2014) en su tesis *“Causas y consecuencias de la informalidad en Perú”-Pontificia Universidad Católica del Perú*, concluyo que: “La informalidad en el Perú muestra niveles para alarmarse, lo cual es causa de intranquilidad porque arroja una ineficaz entrega de recursos (mano de obra), ineficaz asignación de servicios estatales, ello pondría en peligro los puntos de vista sobre el desarrollo del país”.

La evidencia en contraste recomienda que la informalidad en el Perú es resultado de dicha mezcla con los ineficientes servicios públicos, en un contexto normativo que abrumba las empresas que no son formales; es por ellos que un estudio realizado por el BCRP señala que en el Perú el sector informal está dado por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que contribuyen fuera de los marcos legales y normativos que rigen la economía.” En consecuencia, estar en el lado del sector informal significa estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también involucra la no contribución con la productividad del país.

## **2.2. Marco Teórico**

Este crecimiento empresarial se le consideraba como la forma más segura para dichas empresas, dado que dicho crecimiento estaba dado como aquellos procedimientos estocásticos, que se dio por algunas acciones de innumerables e insignificantes hacia los factores aleatorios que actuaban de una forma proporcional con respecto al tamaño de las empresas (Gibrat, 1931).

También podemos mencionar, ciertos ejemplos, con respecto a las teorías de la organización, siendo éstas un enfoque contingente con el propósito de enlaces principales interrelaciones que hay dentro de una organización, componentes y el medio por el cual se inscriben, es decir, nos pueda ofrecer ciertos argumentos que nos ayude a poder explicar el crecimiento de las pequeñas empresas mediante su entorno e influencia de su mapa organizacional (Lawrence y Lorsch, 1967).

Por lo tanto, Albach (1961) nos dio a conocer que los crecimientos que tienen las empresas se dan mayormente gracias a los que no son resultados de factores aleatorios, sino, a la intención y su determinación por la evolución que han tenido los empresarios y directivos que establecen su comportamiento (Pág. 127).

### **2.2.1. Factores de Crecimiento**

Perren (1999) manifiesta que son cuatro los factores que dan sustento al crecimiento de las pequeñas empresas: la motivación empresarial, las habilidades gerenciales para lograr dicho crecimiento, el acceso a financiamiento, y formación y capacitación empresarial, siendo éstas seleccionadas para el presente estudio que promovieron el crecimiento de las empresas en el distrito de Moche.

### **2.2.2. La motivación empresarial**

Son factores que impulsan a los emprendedores y empresarios a iniciar, desarrollar y mantener sus negocios, formando un conjunto de razones, deseos y necesidades que llevan a una persona a tomar la iniciativa de emprender y enfrentar los desafíos que conlleva la gestión de una empresa, siendo esencial para superar obstáculos, mantener la perseverancia y alcanzar el éxito en el mundo de los negocios. Algunos principales elementos son los siguientes:

#### **2.1.1.1.1. Realización personal y profesional**

Muchos emprendedores buscan satisfacción personal y la realización de sus aspiraciones y sueños a través de la creación y gestión de un negocio. La sensación de logro y de ser dueño de su propio destino puede ser un gran motivador.

#### **2.1.1.1.2. Independencia y autonomía**

La autonomía para tomar decisiones y la independencia de trabajar para otros pueden ser una motivación clave para aquellos que desean tener el control sobre su vida laboral.

#### **2.1.1.1.3. Búsqueda de oportunidades**

Los empresarios motivados suelen identificar oportunidades de negocio en el mercado y buscan aprovecharlas. La visión para detectar nichos no cubiertos o necesidades insatisfechas es una fuente de inspiración para emprender.

#### **2.1.1.1.4. Innovación y creatividad**

La posibilidad de crear productos o servicios innovadores y únicos puede ser un motor de la motivación empresarial. Los emprendedores disfrutan desarrollando soluciones originales que puedan marcar la diferencia en el mercado.

#### **2.1.1.1.5. Logro financiero**

La perspectiva de obtener beneficios económicos y lograr el éxito financiero es una motivación poderosa para emprender y mantener el esfuerzo en la gestión del negocio.

### **2.2.3. Habilidades gerenciales**

Las habilidades gerenciales son los conjuntos de capacidades y competencias que un gerente o líder necesita para planificar, organizar, dirigir y controlar eficazmente los recursos y procesos de una organización, estas habilidades son fundamentales para el éxito en la gestión de equipos y la toma de decisiones estratégicas. A continuación, se presentan algunas de las habilidades gerenciales más importantes:

#### **2.2.3.1. Liderazgo**

Ser capaz de inspirar, motivar y guiar a los miembros del equipo hacia el logro de los objetivos organizacionales. El liderazgo efectivo implica ser un buen ejemplo, comunicar una visión clara y fomentar el desarrollo del talento.

#### **2.2.3.2. Comunicación**

La habilidad para transmitir información de manera clara y efectiva es esencial. Un gerente debe ser un buen oyente, comunicarse de forma abierta y alentar la retroalimentación dentro de la organización.

#### **2.2.3.3. Toma de decisiones**

Evaluar situaciones y alternativas para tomar decisiones informadas y acertadas. Esto implica considerar datos, analizar riesgos y consecuencias, y tomar acciones coherentes con los objetivos de la organización.

#### **2.2.3.4. Negociación**

Habilidad para llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos con otras personas u organizaciones. La negociación es útil tanto dentro de la empresa como en relaciones con clientes, proveedores y otras partes interesadas.



### **2.2.3.5. Gestión de conflictos**

Saber manejar conflictos internos y resolver disputas de manera justa y constructiva.

### **2.2.4. Acceso a financiamiento**

La disponibilidad de financiamiento adecuado es fundamental para el crecimiento de las pequeñas empresas. Si durante este periodo hubo programas de apoyo crediticio específicos para pequeñas empresas, o si los bancos mejoraron sus prácticas de préstamos para estas empresas, podría haber impulsado su desarrollo.

#### **2.2.4.1. Préstamos bancarios tradicionales**

Los bancos ofrecen préstamos comerciales a las pequeñas empresas. Estos préstamos pueden ser a corto o largo plazo y generalmente requieren garantías y una evaluación rigurosa de la solvencia crediticia del solicitante.

#### **2.2.4.2. Microcréditos**

Los microcréditos son pequeños préstamos dirigidos específicamente a emprendedores con ingresos bajos o sin historial crediticio. Estos préstamos suelen ser más accesibles y se utilizan para financiar pequeñas inversiones o capital de trabajo.

#### **2.2.4.3. Financiamiento de capital de riesgo**

Las pequeñas empresas con alto potencial de crecimiento pueden buscar financiamiento de inversores de capital de riesgo a cambio de participación en la empresa. Esta opción es más adecuada para empresas con modelos de negocios escalables y con proyecciones de ingresos significativos.

#### **2.2.4.4. *Financiamiento a través de subvenciones y ayudas gubernamentales***

En algunos países, existen programas gubernamentales que proporcionan subvenciones y ayudas a pequeñas empresas para apoyar su crecimiento, innovación o expansión en ciertos sectores.

#### **2.2.5. *Formación y capacitación empresarial***

Programas de capacitación y asesoramiento empresarial pueden aumentar la capacidad de gestión de los emprendedores locales, lo que les permite tomar decisiones más informadas y mejorar la productividad de sus empresas. Los cursos que siguieron fueron:

##### **2.2.5.1. *Administración y gestión empresarial***

Cursos que cubren los fundamentos de la administración empresarial, incluyendo planificación estratégica, organización, dirección y control.

##### **2.2.5.2. *Finanzas para no financieros***

Capacitación en conceptos financieros básicos, como estados financieros, análisis de costos y presupuestos, para que los empresarios puedan tomar decisiones informadas sobre la gestión de sus recursos financieros.

##### **2.2.5.3. *Marketing y ventas***

Cursos enfocados en estrategias de marketing, branding, publicidad, redes sociales y técnicas de ventas para atraer y retener clientes.

##### **2.2.5.4. *Gestión de recursos humanos***

Formación sobre cómo contratar, capacitar y gestionar el talento humano en una pequeña empresa, incluyendo temas de liderazgo, motivación y desarrollo del personal.

#### **2.2.5.5. *Tecnología y transformación digital***

Capacitación en el uso de herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia operativa y el alcance de la empresa, como sistemas de gestión, comercio electrónico y marketing digital.

#### **2.2.5.6. *Gestión de la calidad y mejora continua***

Cursos que enseñan cómo implementar sistemas de gestión de calidad y procesos de mejora continua para garantizar la satisfacción del cliente y la eficiencia de la empresa.

#### **2.2.5.7. *Negociación y resolución de conflictos***

Capacitación en habilidades de negociación efectiva y gestión de conflictos, tanto con clientes como con proveedores y empleados.

#### **2.2.6. *Objetivos del crecimiento***

El crecimiento empresarial es impulsado desde un punto de vista racional hacia la búsqueda del beneficio, que se basa en la suposición psicológica de que los aumentos en la renta y en las riquezas implican ventajas personales para dicho individuo, lo cual le incita a obtenerlos en la medida de lo posible (Penrose, 1962).

Por otro lado, el sentido del beneficio, desde el punto de vista empresarial, se proyecta hacia el interés de mantener el potencial empresarial mediante la búsqueda de nuevos mercados que dirijan la empresa hacia nuevas formas de negocio que aseguren su rentabilidad y pervivencia. Siendo, esto muy imperativo acertar en la política de inversiones, de manera que la rentabilidad que generen pueda permitir el crecimiento sostenido de la empresa; de ahí que la inversión acertada tarde o temprano proporcione resultados positivos y, reinvertidos adecuadamente, traerán crecimiento (Durán Herrera, 1977).

Analizar las estrategias de crecimiento o desarrollo, es referirse a las estrategias corporativas o globales, por la implicación de la decisión adoptada con respecto a la empresa en su conjunto, incluso llega a ser necesaria la redefinición del campo de actividad en el que va a operar la empresa al adquirir una gran importancia no ya sólo los cambios cuantitativos o de tamaño que se producen en una empresa en crecimiento, sino también la consideración de aquellos aspectos cualitativos que inciden en la forma o modalidad de crecimiento (Navas y Guerras, 1996).

### ***2.2.7. Importancia del crecimiento empresarial***

La importancia del crecimiento empresarial para las pequeñas empresas y otros, es que a partir de ellas se pueden ir generando empleo e innovación, mediante capacitaciones, fuente de crédito y normas; por lo tanto, algunos se equivocan que las pequeñas empresas son un fenómeno exótico de los países pre-industrializados del tercer mundo (Tello y Cabello, 2014).

A pesar de que se han llevado a cabo numerosas investigaciones y de que varios autores han destacado los diversos grados de elementos que afectan al crecimiento empresarial, no se han identificado variables coherentes que influyan en el crecimiento empresarial (Weinzimmer, 1998).

Además, los modelos creados sólo explican parcialmente las variaciones en el crecimiento de las empresas, a pesar de los esfuerzos realizados por diversos autores para integrar múltiples puntos de vista teóricos y niveles de investigación (Mckelvie y Wiklund, 2010).

## **2.3. Marco Conceptual**

### **2.3.1. Crecimiento Empresarial**

La adopción de una estrategia de crecimiento concreta “no sólo es posible gracias a la pericia y el sentido de la iniciativa del equipo directivo, a la adaptación eficaz de la infraestructura de producción y comercialización de la empresa, a las ventajas competitivas de los bienes y servicios que fabrica o vende, sino que el crecimiento también debe apoyarse en una planificación financiera sólida que permita equilibrar la empresa con la línea de actuación a seguir” (Cuervo García y Fernández Saiz, 1987).

En este sentido, “la aplicación de una estrategia de crecimiento permite separar los problemas en dos tipos: los de carácter cuantitativo derivados de las demandas de recursos para financiación e inversión que genera dicho crecimiento, y los de carácter cualitativo relacionados con la necesidad de cambios en la estructura, los métodos de gestión y control” (Salas Fumás, 1986).

### **2.3.2. Pequeña Empresa**

La pequeña empresa son ciertas organizaciones que tienen algunas limitaciones en el mercado, por lo que está se caracteriza por tener una cantidad baja de trabajadores e ingresos anuales moderados, a veces éstas se encuentran por debajo de las medianas empresas y por encima de las microempresas.

### **2.3.3. Producción**

Es una palabra muy usada, la cual es mencionada para relatar al hecho de fabricar un capital, según Horna (2007) señala que producir es “la labor de crear un bien o servicio que el consumidor puede conseguir a diferentes costos en mercados establecidos”.

#### **2.3.4. Ingreso**

“Son obtenidos de la venta que a la vez se consigue como producto de las ventas de bienes o servicios que una compañía oferte al consumidor, por lo que, dichos ingresos desde luego son ingresos que se han monetizados por compañías, obtenidas por el cambio que ejecuta con la gente que consiguen productos o servicios en un lapso definido” (Prieto, 2014).

#### **2.3.5. Tecnología**

Es todo lo relacionado a mejorar la eficacia de los sucesos de la compañía, es la producción, trámite, administración generalmente está habilitada en los diferentes rubros de la empresa.

#### **2.3.6. Motivación Empresarial**

La motivación empresarial consiste en el procedimiento en donde las personas puedan ejecutar cierta actividad específica, que los ayuda a desarrollar sus propias capacidades que los conducen hacia la materialización de objetivos específicos, con la finalidad de satisfacer sus necesidades o expectativas.

#### **2.3.7. Habilidades Gerenciales**

Las habilidades gerenciales son el conjunto de ciertos cúmulos de destrezas que tienen las empresas y su personal, también sus cualidades y conocimientos que nos ayuda a hacerla efectivas ante las actividades de liderazgo y coordinación, por lo tanto, es esencial para que las personas puedan desempeñarse hacia el interior de una empresa u organización.

#### **2.3.8. Acceso a los Recursos**

El acceso a los recursos se da mediante los financiamientos a los distintos rubros organizacionales del sector privado, con el propósito de adquirir recursos

para emprender, invertir o ampliar su negocio, dado que esta se puede obtener midiendo el tamaño del crédito bancario y no bancario.

### **2.3.9. Personal Capacitado**

Son los colaboradores que mediante capacitaciones que se les brinda a las empresas y a su personal con la finalidad de que puedan ampliar sus conocimientos y destrezas que les permita efectivamente realizar sus actividades de coordinación y liderazgo.

## **2.4. Hipótesis**

### **2.4.1. Hipótesis de Investigación ( $H_1$ )**

Los factores que promovieron el crecimiento de pequeñas empresas en el distrito de Moche, Provincia de Trujillo, región La Libertad, son la motivación empresarial, las habilidades gerenciales, el acceso a los recursos y personal capacitado.

### **2.4.2. Hipótesis Nula ( $H_0$ )**

Los factores que promovieron el crecimiento de pequeñas empresas en el distrito de Moche, Provincia de Trujillo, región La Libertad, no son la motivación empresarial, las habilidades gerenciales, el acceso a los recursos y personal capacitado.

## 2.5. Variables

### 2.5.1. Matriz de Operacionalización de Variables

**Tabla 1:**

**Operacionalización de variables**

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicador	Ítem	Escala de medición
<b>Variable Dependiente:</b> Crecimiento de las pequeñas empresas	La pequeña empresa son ciertas organizaciones que tienen algunas limitaciones en el mercado, por lo que está se caracteriza por tener una cantidad baja de trabajadores e ingresos anuales moderados, a veces estás se encuentran por debajo de las medianas empresas y por encima de las microempresas.	Son aquellas empresas que cuentan con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones.	Sector empresarial	Volumen de ventas en soles	¿Cuánto son sus ventas mensuales?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• &lt;1000 soles.</li> <li>• De 1000 a 5000 soles.</li> <li>• De 5001 a 10000 soles.</li> <li>• De 10001 a 20000 soles.</li> <li>• De 20001 a 50000 soles.</li> <li>• &gt;50000 soles.</li> </ul>
					¿Hace 8 años (2015), cuánto eran sus ventas?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• &lt;1000 soles.</li> <li>• De 1000 a 5000 soles.</li> <li>• De 5001 a 10000 soles.</li> <li>• De 10001 a 20000 soles.</li> <li>• De 20001 a 50000 soles.</li> <li>• &gt;50000 soles.</li> </ul>
					¿Del 2015 a la fecha qué tanto ha crecido su negocio?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mucho</li> <li>• Poco</li> <li>• Muy Poco</li> <li>• Nada</li> </ul>



<p><b>Variable Independiente:</b> Motivación empresarial</p>	<p>La motivación empresarial consiste en el procedimiento en donde las personas puedan ejecutar cierta actividad específica, que los ayuda a desarrollar sus propias capacidades que los conducen hacia la materialización de objetivos específicos, con la finalidad de satisfacer sus necesidades o expectativas.</p>	<p>Es el proceso mediante el cual las personas, al ejecutar una actividad específica, desarrollan unas capacidades que conducen a la materialización de ciertos objetivos para satisfacer necesidades y/o expectativas.</p>	<p>Gerencial</p>	<p>Motivación del gerente</p>	<p>¿Qué tanto afecta la motivación del gerente a los resultados de la empresa?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mucho</li> <li>• Poco</li> <li>• Nada</li> </ul>
<p>Habilidades gerenciales</p>	<p>Las habilidades gerenciales son un conjunto de capacidades y conocimientos que el emprendedor debe poseer o desarrollar para realizar las actividades de administración en el rol de gerente, emprendedor o</p>	<p>Suma de cualidades, conocimientos y destrezas que permiten efectivamente realizar actividades de coordinación y liderazgo.</p>	<p>Gerencial</p>	<p>Años de estudio</p>	<p>¿Cuál es su grado de estudios?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sin estudios</li> <li>• Primaria</li> <li>• Secundaria</li> <li>• Universitario sin concluir</li> <li>• Universitario concluido</li> <li>• Técnico concluido</li> <li>• Técnico inconcluso</li> <li>• Con grado de maestría</li> <li>• Con grado de doctor</li> </ul>

	director de una organización" (Koontz, 2012)".				Años de experiencia	¿Cuántos años de experiencia tiene gestionando su empresa u otras?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• &lt;1 año</li> <li>• 1 a 3 años</li> <li>• &gt;3 años</li> </ul>
Acceso a financiamiento	El acceso a los recursos se da mediante los financiamientos a los distintos rubros organizacionales del sector privado, con el propósito de adquirir recursos para emprender, invertir o ampliar su negocio, dado que esta se puede obtener midiendo el tamaño del crédito bancario y no bancario.	Libre disponibilidad de recursos variados para resolver una necesidad o llevar a cabo una empresa.	Sistema financiero	Apalancamiento	¿Tiene deudas para su negocio?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SI</li> <li>• NO</li> </ul>	
					¿Con quién tiene deudas?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Con familiares.</li> <li>• Con amistades.</li> <li>• Con entidades financieras.</li> <li>• Con agiotistas.</li> </ul>	

<p>Formación y capacitación empresarial</p>	<p>Son los colaboradores que mediante capacitaciones que se les brinda a las empresas y a su personal con la finalidad de que puedan ampliar sus conocimientos y destrezas que les permita efectivamente realizar sus actividades de coordinación y liderazgo.</p>	<p>Colaborador cuyos conocimientos y competencias son necesarias para ser eficientes en su trabajo.</p>	<p>Capacitaciones</p>	<p>Gastos en capacitaciones</p>	<p>¿Qué tanto gasta en capacitaciones de su personal?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mucho</li> <li>• Poco</li> <li>• Nada</li> </ul>
---	--	---	-----------------------	---------------------------------	---	---

**Fuente:** Elaboración propia de los autores.

### **III.MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **3.1. Material**

##### **3.1.1. Población**

La población está constituida por doscientos sesenta (260) empresas registradas en el distrito de Moche, Provincia de Trujillo, región La Libertad establecidas entre los años 2015 y 2022.

##### **3.1.2. Marco Muestral**

En el presente estudio que se desarrolla con el propósito de identificar y dimensionar el universo poblacional con el objetivo de poder determinar el tamaño de la muestra, mediante la recolección de datos e información de las empresas que están ubicadas en el distrito de Moche, en donde se llevó a cabo el estudio de los factores que promovieron el crecimiento de pequeñas empresas entre los años 2015 – 2022.

##### **3.1.3. Unidades de Análisis**

En la investigación tomamos como unidad espacial al distrito de Moche y de esta forma, las variables de estudio están asociadas a los principales indicadores de carácter social y económico con relación a la región La Libertad. De igual manera, la investigación es tomada en un periodo de análisis que comprende en serie de tiempo entre los años 2015 y 2022.

#### **3.2. Muestra**

La muestra es no probabilística, por conveniencia, pues el grupo investigador ha seleccionado la muestra, su tamaño es de ciento cincuenta y cinco (155) pequeñas empresas.

### Muestra estadística:

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

$$n = \frac{260 * 1.96^2 * (0.5) * (0.5)}{0.05^2 * (260 - 1) + 1.96^2 * (0.5) * (0.5)}$$

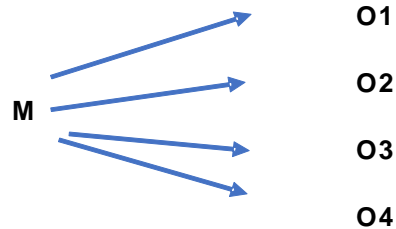
$$n = \frac{249.704}{1.6079}$$

$$n = 155$$

### 3.3. Métodos

#### 3.3.1. Diseño de Contrastación

El diseño de investigación utilizado en el presente estudio que se va a utilizar es el diseño descriptivo simple; donde:



Donde:

**M:** muestra

**O1:** motivación empresarial

**O2:** habilidades gerenciales

**O3:** acceso a financiamiento

**O4:** formación y capacitación empresarial

### **3.4. Técnicas e instrumentos de Colecta de Datos**

#### **3.4.1. Técnicas**

- Encuesta.
- Análisis documental.

#### **3.4.2. Instrumentos**

- Cuestionario (ver validación de cuestionario en el Anexo 1-Pág. 45).
- Fichas de registro.
- Entrevistas.

### **3.5. Procesamiento y Análisis de Datos**

El procedimiento para la recolección de datos se realiza formulando preguntas tanto abiertas y cerradas en formulario con finalidad de dar con la información más detallada posible sobre la situación de las pequeñas empresas. La información requerida para nuestra tesis fue recopilada en forma virtual por los investigadores, para efecto de aplicar las encuestas, referente a la información documental y el material bibliográfico fueron recogidos de los textos bibliográficos u otros artículos académicos de las bibliotecas virtuales.

También se utiliza artículos académicos, publicación y otros documentos obtenidos mediante la web, así como también la información obtenida de los documentos y archivos de las instituciones relacionadas con nuestro tema de investigación.

## IV.PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

### 4.1. Presentación de Resultados

A continuación, se presentan las tablas y gráficas utilizadas para el procesamiento y análisis de datos:

**Tabla 2:**

**Edad de los propietarios de pequeñas empresas en la región La Libertad, distrito de Moche.**

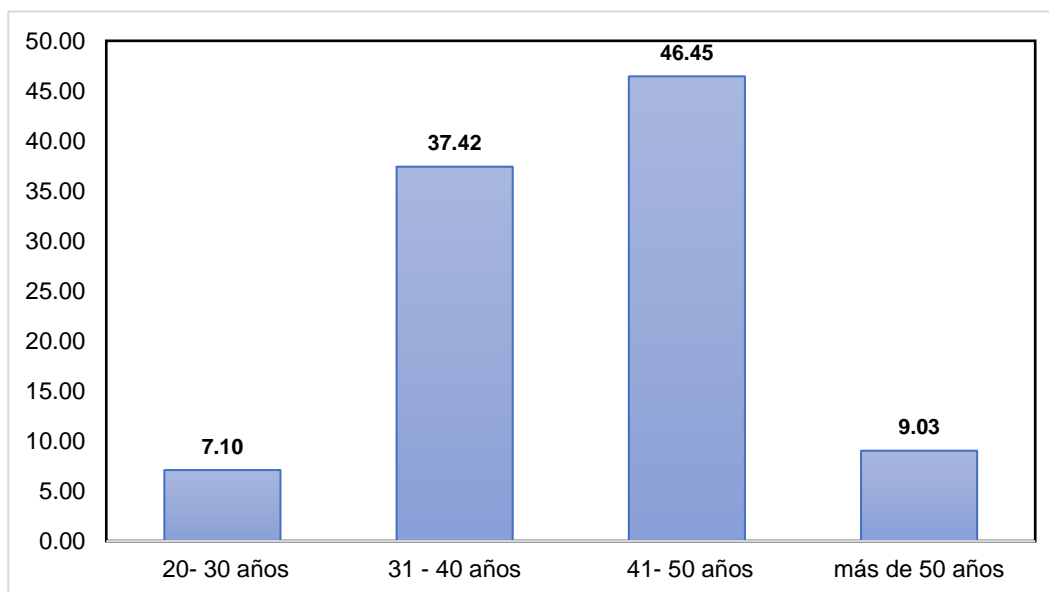
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
20- 30 años	11	7,10
31 - 40 años	58	37,42
41- 50 años	72	46,45
más de 50 años	14	9,03
Total	155	100,00

**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 2, se observa que la mayoría los propietarios de pequeñas empresas en el distrito de Moche tienen de 41 a 50 años con una participación de 46.45% y el segundo lugar tienen entre 31 a 40 años con una participación de 37.82%.

**Figura 1:**

***Rango de edades de los propietarios de pequeñas empresas en la región La Libertad, distrito de Moche.***



**Tabla 3:**

**Ventas mensuales a la fecha de pequeñas empresas**

Rangos	Frecuencia	Porcentaje
<1000 soles	0	0,00
De 1000 a 5000 Soles	11	7,10
De 5001 a 10000 Soles	25	16,13
De 10001 a 20000 soles	94	60,65
De 20001 a 50000 soles	18	11,61
>50000 soles	7	4,52
Total	155	100,00

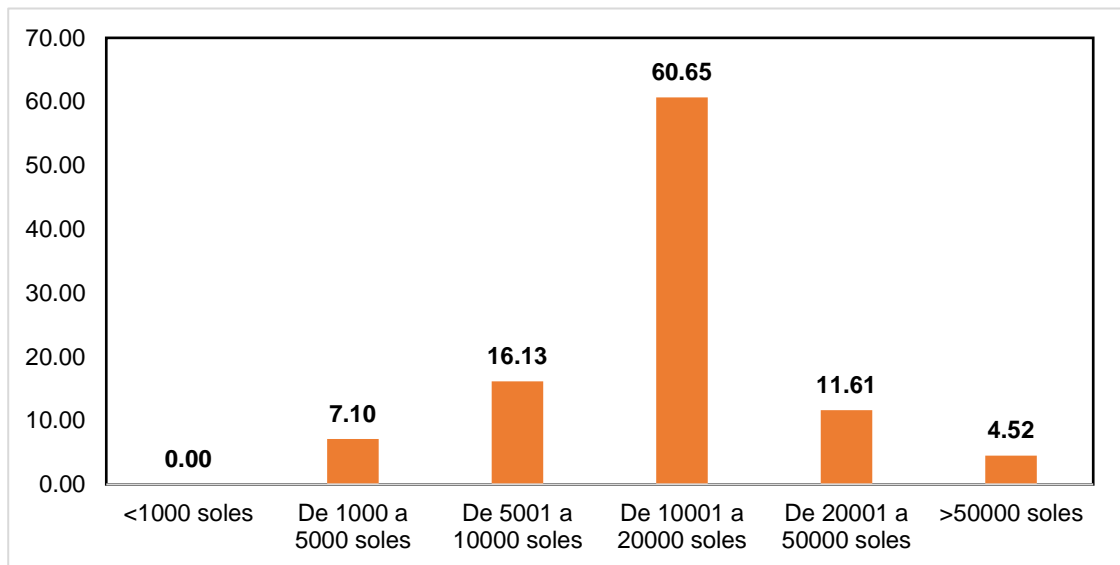
**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 3, se observa que la mayoría de las ventas de los negocios tienen de 10001 a 20000 soles en ventas con una participación de 60.65%.

**Figura 2:**



### Rango de las ventas mensuales a la fecha de pequeñas empresas



**Tabla 4:**

### Índice de ventas hace 8 años

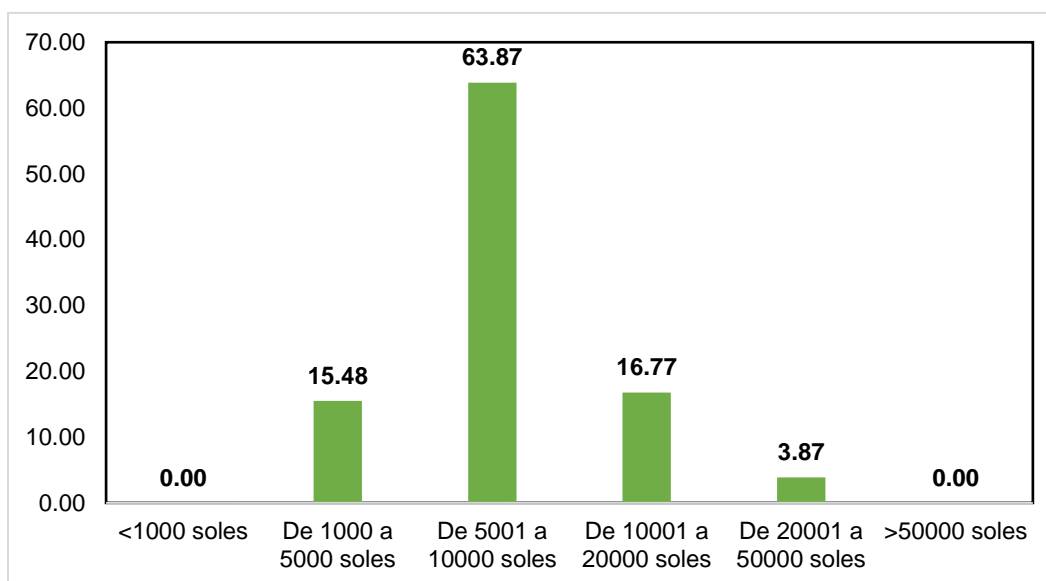
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
<1000 soles	0	0,00
De 1000 a 5000 soles	24	15,48
De 5001 a 10000 soles	99	63,87
De 10001 a 20000 soles	26	16,77
De 20001 a 50000 soles	6	3,87
>50000 soles	0	0,00
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 4, observamos que la mayoría del índice ventas que tenían las empresas desde el 2015 hacia atrás, después de ese periodo fueron mejorando sus ventas.

**Figura 3:**

## Rango de los índices de ventas hace 8 años



**Tabla 5:**

### Crecimiento de los negocios de pequeñas empresas (desde el año 2015 a la fecha)

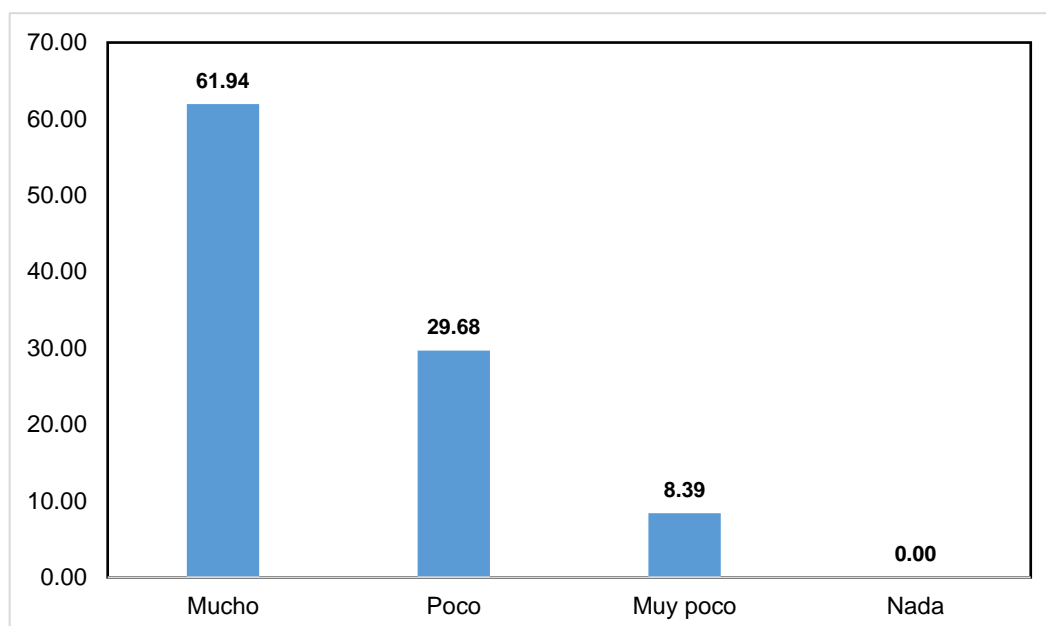
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	96	61,94
Poco	46	29,68
Muy poco	13	8,39
Nada	0	0,00
Total	155	100,00

**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 5, observamos que la gran mayoría ha visto que ha crecido su negocio desde el 2015 hasta la fecha con una participación del 61.94%, pero el 29.68% considero que su crecimiento fue poco a lo esperado.

**Figura 4:**

**Rango del crecimiento de los negocios de pequeñas empresas  
(desde el año 2015 a la fecha)**



**Tabla 6:**

**La Motivación Gerencial hacia los resultados de las empresas**

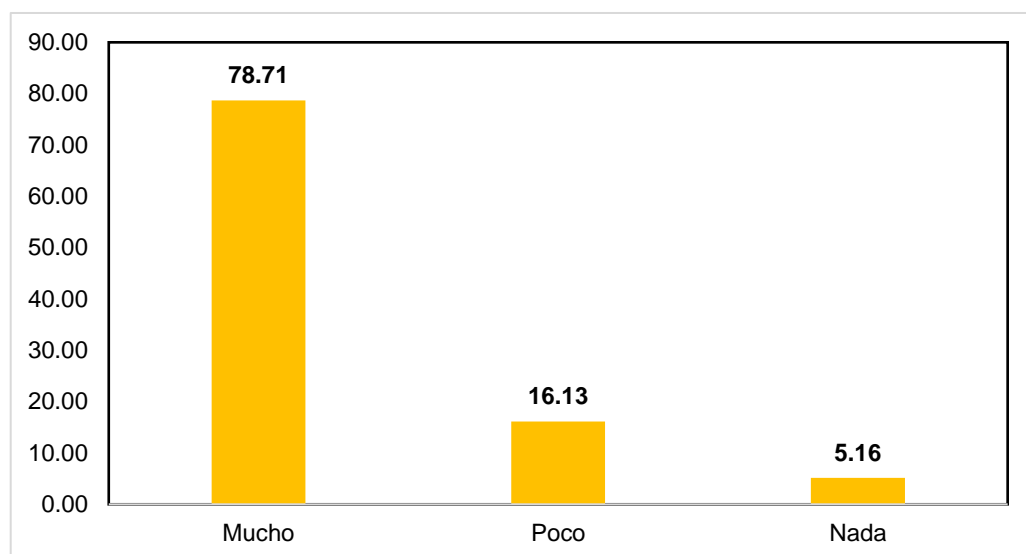
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	122	78,71
Poco	25	16,13
Nada	8	5,16
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 6, podemos observar a la mayoría que la motivación de los gerentes afecta mucho a los resultados de la empresa, pero otros consideran que solamente afecta poco la motivación del gerente.

**Figura 5:**

## Rango de la motivación gerencial hacia los resultados de las empresas



**Tabla 7:**

### Grado de estudio de los Gerentes de las pequeñas empresas

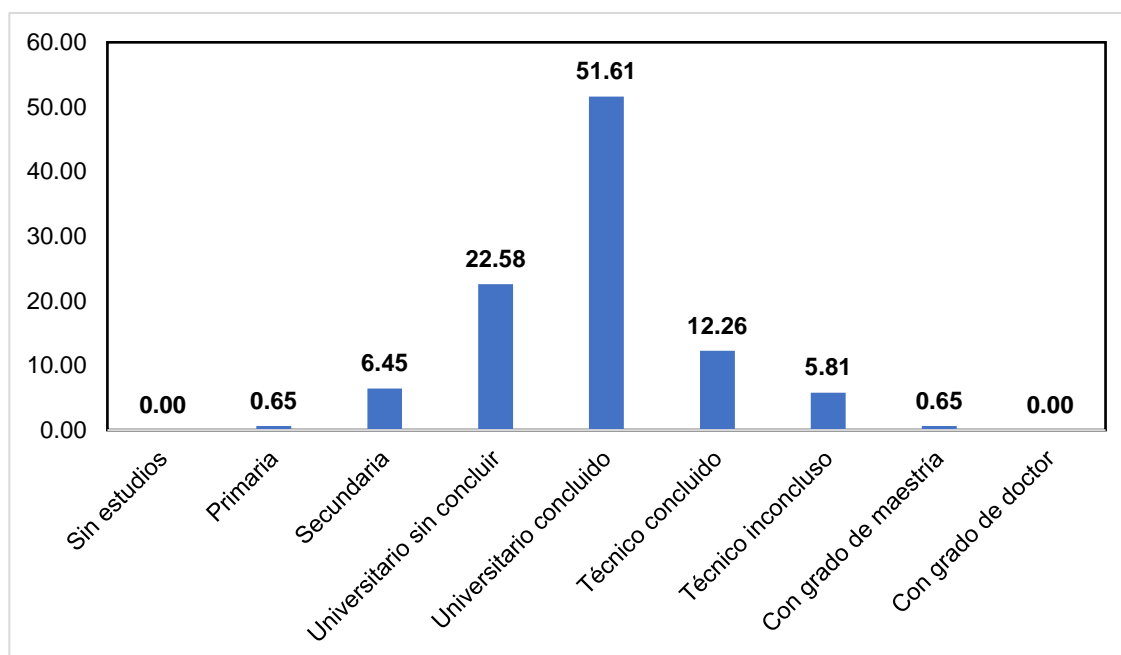
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
Sin estudios	0	0,00
Primaria	1	0,65
Secundaria	10	6,45
Universitario sin concluir	35	22,58
Universitario concluido	80	51,61
Técnico concluido	19	12,26
Técnico inconcluso	9	5,81
Con grado de maestría	1	0,65
Con grado de doctor	0	0,00
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 7, observamos que el 51.61% de los Gerentes de las pequeñas empresas tienen su grado de estudio Universitario concluido, mientras que el 22.54% cuenta con estudio universitario sin concluir.

**Figura 6:**

## Rango del grado de estudio de los gerentes de las pequeñas empresas



**Tabla 8:**

## Años de experiencia gestionando en las pequeñas empresas

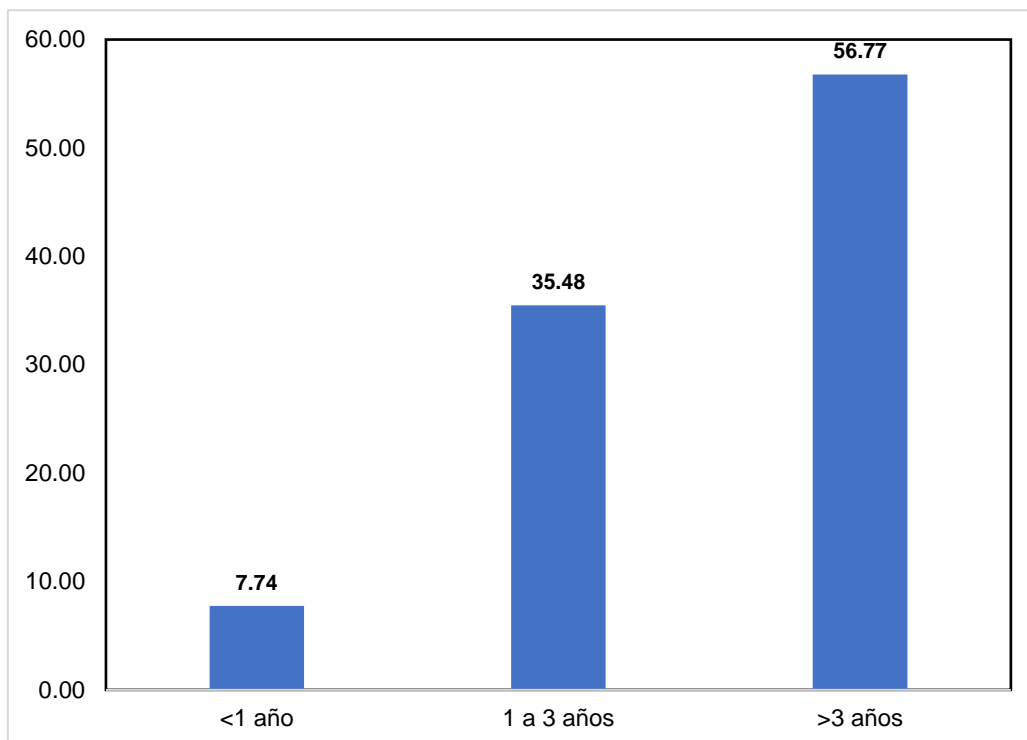
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
<1 año	12	7,74
1 a 3 años	55	35,48
>3 años	88	56,77
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 8, observamos que el 56.77% de los propietarios tienen una experiencia mayor a 3 años gestionando su empresa.

**Figura 7:**

**Rango de años de experiencia gestionando en las pequeñas empresas**



**Tabla 9:**

**Deudas de los Gerentes**

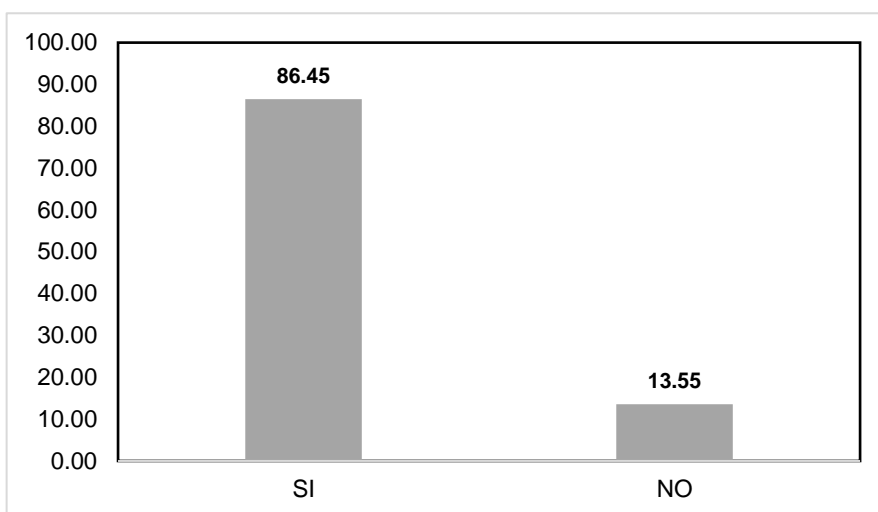
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
SI	134	86,45
NO	21	13,55
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 9, observamos que el 86.45% adquirió algún tipo de deuda, mientras que el 13.55% prefirió no tener algún tipo de deuda.

**Figura 8:**

**Rango de deudas de los gerentes**



**Tabla 10:**

**Deudas de los Propietarios con entidades financieras o terceros**

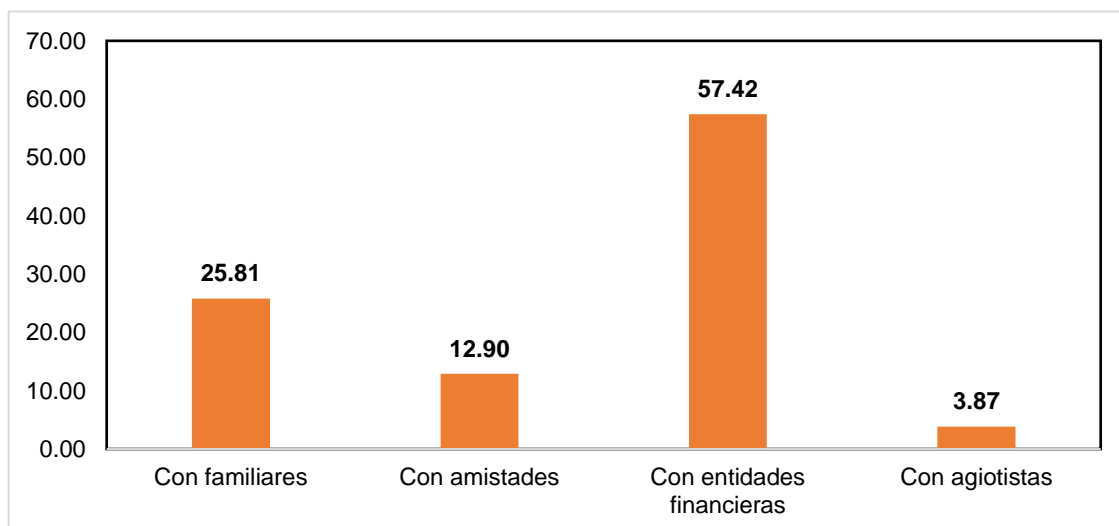
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
Con familiares	40	25,81
Con amistades	20	12,90
Con entidades Financieras	89	57,42
Con agiotistas	6	3,87
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 10, podemos observar que el 57.42% de empresas adquirieron deudas con entidades financieras, mientras que el 25.81% tienen deudas con familiares.

**Figura 9:**

**Rango de deudas de los propietarios con entidades financieras o terceros**



**Tabla 11:**

**Gastos en capacitaciones para el personal en las pequeñas empresas**

Rangos	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	80	51,61
Poco	57	36,77
Nada	18	11,61
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>100,00</b>

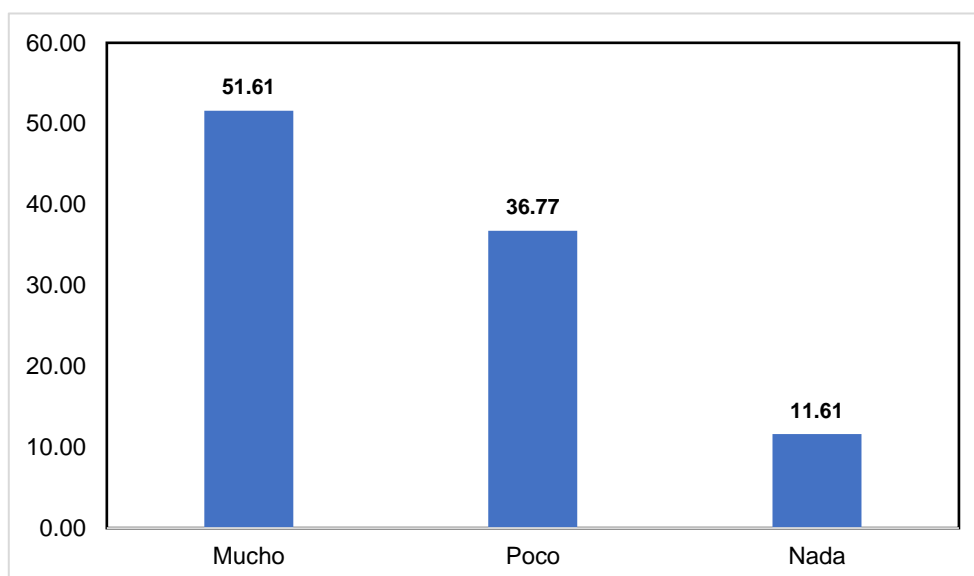
**Fuente:** Encuesta

En la Tabla 11, como podemos ver, el 51.61% de los Gerentes gastan en capacitaciones para su personal, mientras que un 36.77% invierte poco en capacitar a su personal.



**Figura 10:**

**Rango de gastos en capacitaciones para el personal en las pequeñas empresas**



#### **4.2. Discusión de resultados**

El presente estudio nos ha permitido determinar los factores que promovieron el crecimiento de pequeñas empresas en el distrito de Moche, donde el trabajo que desarrollan estas empresas es importante, no solamente es por el hecho de que contribuyen a generar empleo, sino también a su participación en el desarrollo económico de la región La Libertad.

Los indicadores utilizados para medir el crecimiento de las pequeñas empresas en el distrito de Moche mostraron un aumento significativo en el volumen de ventas, la contratación de empleados y la cuota de mercado.

La evolución de las pequeñas empresas fue cambiando gracias al manejo y fortalecimiento de la economía de dicho distrito y a su región, donde el liderazgo se mantuvo en las empresas peruanas de un 91% (INEI), teniendo en cuenta diferentes sectores que tiene la región y el distrito.

En base a ello, hemos determinado factores importantes que promovieron el crecimiento de estas pequeñas empresas, la motivación empresarial, habilidades gerenciales, el acceso a financiamiento y el personal capacitado. Según, los resultados que se obtuvo al aplicar las encuestas inferimos que hay una relación significativa con los factores que promovieron el crecimiento de pequeñas empresas, obteniendo que la motivación empresarial es esencial para el buen manejo y liderazgo del negocio.

Por lo tanto, la encuesta nos dio como resultado que la gran mayoría del 46.45% de los propietarios de pequeñas empresas tienen entre 41 – 50 años, siendo esencial para el negocio al momento de liderar y ver que a pesar de sus edades y a los diversos cambios que tuvo la economía han podido continuar en un mercado competitivo, sin dejar de lado que hay nuevas generaciones que deben tener en cuenta para poder seguir siendo mucho más competitivo en el mercado.

Por otro lado, Santander (2019) nos dio a conocer que *“La informalidad es una desventaja competitiva”* para el mercado es por ello que los Gerentes tienen que estar siempre alertas ante cualquier variación o cambio, ya que eso hace que tengan a veces de disminuir algunos costos de producción.

También se obtuvo que el 51.61% de los dueños de pequeñas empresas cuentan con estudios universitarios concluidos y el 22.58% de los dueños de sus negocios tienen estudios universitarios sin concluir o truncados. Siendo esta que les permitió poder saber y adquirir ciertos conocimientos sobre el mundo de los negocios y la economía.

Sin embargo, mediante el resultado en las capacitaciones del personal vemos que las empresas han ido mejorando sus ventas, permitiéndoles a los gerentes poder invertir en capacitar a su personal.

Estos resultados obtenidos de la encuesta, nos permitió poder determinar los factores que han promovido el crecimiento de las pequeñas empresas en el distrito de Moche, de cómo éstas fueron mejorando al pasar por diferentes adversidades económicas.

En general, los resultados de la investigación respaldan la hipótesis planteada, demostrando la influencia positiva de varios factores en el crecimiento de las pequeñas empresas en el distrito de Moche. Estos hallazgos tienen implicaciones importantes para el desarrollo económico y la implementación de políticas de apoyo en la región, destacando la importancia de fortalecer el acceso a financiamiento, fomentar la motivación empresarial y la adopción de tecnología para impulsar el crecimiento de las pequeñas empresas.

## CONCLUSIONES

- La aplicación de los cuestionarios fue hacia los gerentes de las pequeñas empresas con la finalidad de acercarnos al fenómeno de estudio y validar los factores que han promovido el crecimiento de las empresas.
- El 78.71% de empresas consideran que la motivación empresarial influye mucho en el crecimiento de las pequeñas empresas, haciendo que estas vayan mejorando sus objetivos y estrategia empresarial.
- Los gerentes de las pequeñas empresas con estudios universitarios concluidos son los que más invirtieron en capacitar a sus colaboradores siendo este un 51.61% de las empresas.
- La capacitación y el desarrollo de habilidades gerenciales han sido determinantes para el crecimiento de las pequeñas empresas en el distrito de Moche. Aquellas empresas cuyos propietarios y empleados han recibido capacitación adecuada en áreas como gestión, marketing o finanzas, han logrado un mejor desempeño y una mayor capacidad para adaptarse a los cambios del entorno empresarial.
- El 51.61% de los gerentes de estas empresas cuentan con estudios universitarios concluidos, siendo estos los que se encuentran dentro del 56.77% de gerentes cuya experiencia es mayor a 3 años, haciendo que este factor de las habilidades gerenciales promueva el crecimiento de pequeñas empresas.
- En la variable de acceso a los recursos, un 57.42% prefiere financiarse con entidades financieras con el objetivo de balancear sus deudas con sus respectivos negocios, siendo esta un factor muy influyente para las empresas con el propósito de poder obtener mejores resultados.

## RECOMENDACIONES

- Los gerentes que dirigen las pequeñas empresas deben tener capacitaciones gerenciales en aspectos administrativos para aplicarlas en el manejo de sus áreas y técnicos para mejorar su conocimiento para todo el personal, esto con el propósito de tener un mayor crecimiento empresarial.
- Fortalecer el acceso a financiamiento para las pequeñas empresas en el distrito de Moche con el apoyo de Impulsa Perú (MEF) y la Cámara de Comercio de La Libertad, mediante los programas de crédito con condiciones favorables para lograr alianzas entre entidades financieras y empresarios locales.
- Fomentar la implementación de tecnologías e innovación en las pequeñas empresas del distrito con la alianza de Concytec para la difusión de buenas prácticas gerenciales, mediante instituciones públicas-privadas y centros de investigación.

## REFERENCIAS

- Abdullah, M., & Al-zoubi, A. M. (2017). The Effect of Cloud Computing on Elements of Accounting Information System. *Global Journal of Management and Business Research*, 17(3):1-8.
- AIC. (2023). El desafío de las tecnologías emergentes para la practica de la auditoria financiera. <http://contadores-aic.org/>.
- Ali, R. (2023). History of mobile phones and the first mobile phone. *Uswitch.com*.
- Aziki, A., & Fadili, M. H. (2021). *Screening the recent uses of Artificial intelligence in accounting firms: a scoping review*. Agadir: AIS Electronic Library (AISeL).
- Baldoni, J. P. (2020). Tecnologías emergentes: Como podemos sacarle provecho en las áreas de Finanzas. *Linkendin*.
- Barreda, C., & Gomez, J. (2018). impact of Training on Information Technology in Accounting. An Empirical Study in Micro, Small and Medium Enterprises. *Contaduria y Administración*, 5-20.
- Camargo, A. (2021). Cuatro Tecnologías Emergentes y su Impacto en la Auditoría. <https://www.auditool.org/>.
- Cepal. (2021). *Tecnologías digitales para un nuevo futuro*. Santiago: Naciones Unidas.
- cqueiroz. (2023). Tecnologías para el Contador con Visión Futurista e Inteligencia Emocional. <http://contadores-aic.org/>.

- Dalager, B., & Jensen, T. S. (2019). *https://kpmg.com/*. Obtenido de <https://kpmg.com/dk/en/home/insights/2020/04/artificial-intelligence-prevents-fraud-.html>
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *JSTOR*, 319-340.
- Dumon, B., & Limantour, P. (2019). *ey.com*. Obtenido de [https://www.ey.com/en\\_be/intelligent-automation-in-financial-services](https://www.ey.com/en_be/intelligent-automation-in-financial-services)
- Edosomwan, S. O., Prakasan, S., Kouame, D., & Watson, J. (2011). *The History and Evolution of Social Media" - The Balance Small Business*. The Journal of Applied Management & Entrepreneurship.
- Gan, J. H., Corcoran, M., Rawlley, B., Ng, P., Lee, J. S., Tiell, S. C., & Eitel-Porter, R. (2019). *https://www.accenture.com/*. Obtenido de <https://www.accenture.com/cz-en/case-studiesnew/artificial-intelligence/evolving-financial-services>
- Garcia, D. (2023). Tecnologías emergentes para contadores públicos. *Actualicese*.
- García, J. D. (2023). Tecnologías emergentes para contadores públicos: así están alterando el entorno profesional. *actualicese.com*.
- Gil, F. A., Arias, A. O., & Londoño, J. S. (2021). *El uso de la inteligencia artificial por parte del contador público en las organizaciones antioqueñas*. Medellín, Colombia: Universidad de Antioquia.
- Hasan, A. R. (2022). *Artificial Intelligence (AI) in Accounting & Auditing: A Literature Review*. Bangladesh.: Department of Accounting & Information

Systems, University of Dhaka, Dhaka, Bangladesh. Obtenido de Journal of Business and Management.

Márquez, J. V. (2015). *ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA APPLE INC.* . universidad de Zaragoza.

Mathew, S. (2023). *Amazon Web Services (AWS) - About Us*" - AWS. Amazon.

McMinsey Company. (2017). *ARTIFICIAL INTELLIGENCE THE NEXT DIGITAL FRONTIER?* McMinsey Global Institute.

MEF. (2023). *el potencial de crecimiento FMI: la economía peruana, su resiliencia económica y el manejo prudente de la política fiscal.* Lima.

Melo, N. C. (2022). *Desafíos en la profesión contable frente a la inteligencia artificial.* Colombia: Universidad Cooperativa De Colombia.

Mincetur. (2023). *Penx: Plan estrategico Nacional exportador 2025.* Lima: Mincetur.

Ministerio de la Producción. (2023). *Programa Proinnovate* . Lima.

Moncayo, C. (21 de febrero de 2020). *Instituto Nacional de Contadores-Colombia.* Obtenido de <https://incp.org.co/la-inteligencia-artificial-la-contabilidad/>

Murcia, A. Y., Melo, D. K., Cifuentes, G. P., Ibague, J. S., & Florido, L. M. (2021). *Incidencia De Las Tecnologías Emergentes En El Cargo Del Auxiliar Contable.* Bogotá. : Universidad EAN, facultad de administración, finanzas y ciencias económicas.



Niekerk, M. v., & Subramanian, A. (18 de Mayo de 2022). *deloitte.com*.

Obtenido de <https://www2.deloitte.com/nz/en/blog/financial-services/2022/ai-in-financial-services.html>

ORT. (2023). Contabilidad y nuevas tecnologías: 7 tendencias que guían la transformación. *ORT: facultad de administración y ciencias sociales*.

ORT. (2023). *Contabilidad y nuevas tecnologías: 7 tendencias que guían la transformación*. Uruguay: Ort- Facultad de Administración y Ciencias Sociales.

Rao, A., & Greenstein, B. (2023). <https://www.pwc.com/>. Obtenido de <https://www.pwc.com/us/en/tech-effect/ai-analytics/ai-business-survey.html>


*Sabbatic*. (2023). Obtenido de <https://sabbatic.es/blog/inteligencia-artificial-contabilidad/>

Vargas, S. (2023). ¿Cómo los contadores públicos pueden aprovechar la tecnología para elevar el nivel de su profesión? *Actualícese* .

Ventocilla, C. M. (2023). El desafío de las tecnologías emergentes para la practica de la auditoria financiera. <http://contadores-aic.org/>.

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de Validación del Cuestionario

	<b>MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS</b>	FECHA:	Junio 2023
		VERSIÓN: 01	PAGINA: 1 de 1

#### VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

Título de la investigación: "FACTORES QUE PROMOVIERON EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DISTRITO DE MOCHE, REGIÓN LA LIBERTAD, ENTRE LOS AÑOS 2015 – 2022"
Línea de investigación: DESARROLLO ECONÓMICO
Apellidos y nombres del asesor: Ms. YUPANQUI VACA, JORGE LUIS.
El instrumento de medición pertenece a la variable: PEQUEÑAS EMPRESAS

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	Edad de los propietarios de las PYME en la región La Libertad, distrito de Moche.	X		
2	¿Cuánto son sus ventas mensuales?	X		
3	¿Hace 8 años (2015), cuánto eran sus ventas?	X		
4	¿Del 2015 a la fecha que tanto ha crecido su negocio?	X		
5	¿Qué tanto afecta la motivación del gerente a los resultados de la empresa?	X		
6	¿Cuál es su grado de estudio?	X		
7	¿Cuántos años de experiencia tiene gestionando su empresa u otras?	X		
8	¿Tiene deudas para su negocio?	X		
9	¿Con quién tiene deudas?	X		
10	¿Qué tanto gasta en capacitaciones de su personal?	X		

Sugerencias: Afinar las preguntas en función de los objetivos de la investigación.



Firma del experto

## Anexo 2: Cuestionario

1. Edad de los propietarios de las pequeñas empresas en la región La Libertad, distrito de Moche.
  - a) 20- 30 años
  - b) 31 - 40 años
  - c) 41- 50 años
  - d) más de 50 años
  
2. ¿Cuánto son sus ventas mensuales?
  - a) <1000 soles
  - b) De 1000 a 5000 soles
  - c) De 5001 a 10000 soles
  - d) De 10001 a 20000 soles
  - e) De 20001 a 50000 soles
  - f) >50000 soles
  
3. ¿Hace 8 años (2015), cuánto eran sus ventas?
  - a) <1000 soles
  - b) De 1000 a 5000 soles
  - c) De 5001 a 10000 soles
  - d) De 10001 a 20000 soles
  - e) De 20001 a 50000 soles
  - f) >50000 soles
  
4. ¿Del 2015 a la fecha que tanto ha crecido su negocio?
  - a) Mucho
  - b) Poco
  - c) Muy poco

- d) Nada
5. ¿Qué tanto afecta la motivación del gerente a los resultados de la empresa?
- a) Mucho
  - b) Poco
  - c) Nada
6. ¿Cuál es su grado de estudio?
- a) Sin estudios
  - b) Primaria
  - c) Secundaria
  - d) Universitario sin concluir
  - e) Universitario concluido
  - f) Técnico concluido
  - g) Técnico inconcluso
  - h) Con grado de maestría
  - i) Con grado de doctor
7. ¿Cuántos años de experiencia tiene gestionando su empresa u otras?
- a) <1 año
  - b) 1 a 3 años
  - c) >3 años
8. ¿Tiene deudas para su negocio?
- a) SI
  - b) NO
9. ¿Con quién tiene deudas?
- a) Con familiares
  - b) Con amistades
  - c) Con entidades financieras
  - d) Con agiotistas

10. ¿Qué tanta gasta en capacitaciones de su personal?

- a) Mucho
- b) Poco
- c) Nada

### Anexo 3: Cuadro de conteo de respuestas

Nº	VARIABLES	PREGUNTAS	TOTAL DE RESPUESTAS	CONTEO
1	PEQUEÑAS EMPRESAS	Edad de los propietarios de las PYME en la región La Libertad, distrito de Moche.	20- 30 años	11
			31 - 40 años	58
			41- 50 años	72
			más de 50 años	14
2		¿Cuánto son sus ventas mensuales?	<1000 soles	0
			De 1000 a 5000 soles	11
			De 5001 a 10000 soles	25
			De 10001 a 20000 soles	94
			De 20001 a 50000 soles	18
3		¿Hace 8 años (2015), cuánto eran sus ventas?	>50000 soles	7
	<1000 soles		0	
	De 1000 a 5000 soles		24	
	De 5001 a 10000 soles		99	
	De 10001 a 20000 soles		26	
4	¿Del 2015 a la fecha que tanto ha crecido su negocio?	De 20001 a 50000 soles	6	
		>50000 soles	0	
		Mucho	96	
		Poco	46	
5	MOTIVACIÓN EMPRESARIAL	¿Qué tanto afecta la motivación del gerente a los resultados de la empresa?	Muy poco	13
			Nada	0
			Mucho	122
			Poco	25
6	HABILIDADES GERENCIALES	¿Cuál es su grado de estudio?	Nada	8
			Sin estudios	0
			Primaria	1
			Secundaria	10
			Universitario sin concluir	35
			Universitario concluido	80
			Técnico concluido	19
			Técnico inconcluso	9
7	¿Cuántos años de experiencia tiene gestionando su empresa u otras?	Con grado de maestría	1	
		Con grado de doctor	0	
		<1 año	12	
8	ACCESO A FINANCIAMIENTO	¿Tiene deudas para su negocio?	1 a 3 años	55
			>3 años	88
9	¿Con quién tiene deudas?	SI	134	
		NO	21	
		Con familiares	40	
		Con amistades	20	
10	FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN EMPRESARIAL	¿Qué tanto gasta en capacitaciones de su personal?	Con entidades financieras	89
			Con agiotistas	6
			Mucho	80
			Poco	57
			Nada	18