

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Conocimiento del crecimiento empresarial y la rentabilidad en
los comerciantes de la Cámara de Industria de Huaycán**

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público

Por:
Christian Moisés Ortega Ocas

Asesor:
Mg. Salomón Axel Vásquez Campos

Lima, octubre de 2021

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DE TESIS

Mg. Salomón Axel Vásquez Campos, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente trabajo de investigación titulado: “CONOCIMIENTO DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD EN LOS COMERCIANTES DE LA CÁMARA DE INDUSTRIA DE HUAYCÁN” constituye la memoria que presenta el candidato Christian Moisés Ortega Ocas, para aspirar al título de Contador Público, cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este trabajo de investigación son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Lima, a los 27, octubre del año 2021.



Mg. Salomón Axel Vásquez Campos

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Lima, Ñaña, Villa Unión, a veinticinco días(s) del mes de octubre del año 2021 siendo las 15:00 horas, se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Lima, bajo la dirección del (de la) presidente(a): **Dr. Eudal Delmar Santos Gutiérrez**, el (la) secretario(a): **Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo** y los demás miembros: **Dr. Samuel Fernando Paredes Monzoy** y el (la) asesor(a): **Mg. Salomón Axel Vásquez Campos**.

con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado: **"Conocimiento del Crecimiento Empresarial y la Rentabilidad en los Comerciantes de la Cámara de Industria de Huaycán"** de los (las) bachilleres:

a) **Christian Moises Ortega Ocas**

b).....

c).....

Conducente a la obtención del título profesional de: **Contador Público**.

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Candidato/a (a): **Christian Moises Ortega Ocas**

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Candidato/a (b):

.....

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

Candidato/a (c):

.....

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

(*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del jurado invitó al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

Presidente/a



 Secretario/a

Asesor/a

Miembro

Miembro

Candidato/a (a)

Candidato/a (b)

Candidato/a (c)

Índice

DECLARACIÓN JURADA	i
ACTA DE SUSTENTACION.....	ii
Índice.....	iii
Resumen.....	4
Abstract	4
Introducción.....	5
Metodología.....	5
Resultados.....	5
Conclusión.....	10
Referencias Bibliográficas.....	11
Anexos.....	14
<i>Anexo 1. Evidencias de consistencia de la investigación (En artículos teóricos/revisión: Tabla de criterios de búsqueda de datos; en artículos empíricos: matriz de investigación/cuadro de operacionalización/categorización)</i> 14.....	14
<i>Anexo 2. Instrumento/s de investigación (solo para investigaciones empíricas)</i> 16.....	16
<i>Anexo 3. Validación de instrumentos (solo para investigaciones que desarrollaron o elaboraron instrumento/s)</i> 17.....	17
<i>Anexo 4. Copia de inscripción de perfil de proyecto de tesis aprobado en formato artículo</i> 18.....	19
<i>Anexo 5. Evidencia de sumisión del artículo a una revista indexada</i> 19.....	20

Conocimiento del Crecimiento Empresarial y la Rentabilidad en los Comerciantes de la Cámara de Industria de Huaycán

Knowledge of Business Growth and Profitability in Merchants of the Chamber of Industry of Huaycán

Christian Moisés Ortega Ocas

¹*Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión, Perú*

Resumen

El objetivo del presente estudio fue determinar el nivel de conocimiento del crecimiento empresarial y la rentabilidad de los comerciantes de la cámara de industria de Huaycán. Este estudio se realizó por medio de un enfoque cuantitativo, tipo descriptivo, no experimental y transversal, además se aplicó un cuestionario a una muestra de 80 comerciantes. Se concluyó el mayor número de comerciantes (95%) tiene un conocimiento de nivel medio acerca del crecimiento empresarial; y en relación al nivel de conocimiento de la rentabilidad la mayor parte de los comerciantes tiene conocimiento medio (87.5%).

Palabras clave: Crecimiento empresarial, rentabilidad.

Abstract

The objective of this study was to determine the level of knowledge of business growth and profitability of the merchants of the Huaycán Chamber of Industry. The study was carried out through a quantitative, descriptive, non-experimental and cross-sectional approach, in addition a questionnaire was applied to a sample of 80 merchants. It was concluded The largest number of traders (95%) have a medium level knowledge about business growth; and in relation to the level of knowledge of profitability, most of the merchants have average knowledge (87.5%).

Keywords: Business growth, profitability.

1. Introducción

El avance de las diferentes estrategias económicas ha creado la preocupación por el análisis de indicadores financieros, no solo de las grandes empresas, sino también las empresas que son pequeñas y medianas, sobre todo para la presentación financiera ante diferentes entidades financieras, con el propósito de poder recibir financiamiento. En este sentido, el crecimiento empresarial se ha convertido en una necesidad de evaluación comercial, además del resultado empresarial de la rentabilidad. En este sentido, existe literatura que señala que, diferente a la creencia común, existen autores que señalan que el crecimiento empresarial, no guarda relación directa con una buena rentabilidad. Es decir que el tener una empresa grande o con buenos ingresos o gran cantidad de bienes, no evidencia que exista un adecuado crecimiento empresarial; por otro lado, es necesario considerar factores como la producción y dirección empresarial (Cachuan, 2015)

2. Metodología

El estudio fue de tipo descriptivo. Por otro lado, se consideró un enfoque cuantitativo. El estudio usó un diseño no experimental y transversal. La muestra se determinó a través de un muestreo probabilístico que fue aleatorio simple, entregando un resultado de muestra de 80 empresarios. La recolección de datos se hizo a través de la técnica de encuesta. Para la primera variable se usó un cuestionario de 11 ítems, divididos en 5 para la dimensión de crecimiento del activo y 6 para la dimensión de crecimiento de las ventas. En el caso de la segunda variable se usó un cuestionario de 12 ítems distribuidos en 6 para la dimensión de rentabilidad económica y 6 para la rentabilidad financiera; ambos cuestionarios usarán una escala de Likert de 5 opciones como alternativas de respuesta.

3. Resultados

Información general del conocimiento de la variable crecimiento empresarial

Tabla 3.

Nivel de conocimiento del crecimiento empresarial

Crecimiento empresarial	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Insuficiente	2	2.5	2.5
Medio	76	95.0	97.5
Suficiente	2	2.5	100.0
Total	80	100.0	

Se puede observar un 95% de los comerciantes que participaron, tienen conocimiento medio del concepto de crecimiento empresarial, un 2.5% tiene conocimiento suficiente y un 2.5% conocimiento insuficiente, evidenciando la falta de conocimiento necesario de los comerciantes para poder crecer.

Tabla 4.

Nivel de conocimiento del crecimiento en activos

Crecimiento en activos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Insuficiente	5	6.3	6.3
Medio	71	88.8	95.0
Suficiente	4	5.0	100.0
Total	80	100.0	

El nivel de conocimiento empresarial en activos, el 88.8% de los comerciantes situaron su nivel de conocimiento en un nivel medio, un 6.3% de comerciantes tienen conocimiento insuficiente y un 5% conocimiento suficiente.

Tabla 5.

Nivel de conocimiento del crecimiento en ventas

Crecimiento en ventas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Insuficiente	1	1.3	1.3
Medio	75	93.8	95.0
Suficiente	4	5.0	100.0
Total	80	100.0	

El conocimiento del crecimiento en ventas presentó un 93.8% de comerciantes con un nivel de conocimiento medio, un segundo grupo de 5% que tiene conocimiento suficiente y por último un 1.3% de comerciantes tienen conocimiento insuficiente.

Tabla 6.
Nivel de conocimiento de la rentabilidad

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Insuficiente	3	3.8	3.8
Medio	70	87.5	91.3
Suficiente	7	8.8	100.0
Total	80	100.0	

El conocimiento de la rentabilidad mostró que un 87.5% de los comerciantes tienen un conocimiento medio de la rentabilidad, un 8.8% tiene un conocimiento suficiente y un 2.8% tiene conocimiento insuficiente de la rentabilidad.

Tabla 7.

Nivel de conocimiento de la rentabilidad económica

Rentabilidad económica	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Insuficiente	1	1.3	1.3
Medio	68	85.0	86.3
Suficiente	11	13.8	100.0
Total	80	100.0	

El conocimiento de la rentabilidad económica mostró que un 85% de los comerciantes tienen un conocimiento medio de la rentabilidad económica, un 13.8% tiene un conocimiento suficiente y un 1.3% tiene conocimiento insuficiente de la rentabilidad económica.

Tabla 8.

Nivel de conocimiento de la rentabilidad financiera

Rentabilidad financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Insuficiente	4	5.0	5.0
Medio	60	75.0	80.0
Suficiente	16	20.0	100.0
Total	80	100.0	

El conocimiento de la rentabilidad financiera mostró que un 75% de los comerciantes tienen un conocimiento medio de la rentabilidad financiera, un 20% tiene un conocimiento suficiente y un 5% tiene conocimiento insuficiente de la rentabilidad financiera.

Tabla 9.

Conocimiento del crecimiento empresarial según la situación económica de los comerciantes

		Crecimiento empresarial			Total
		Insuficiente	Medio	Suficiente	
Situación económica	Mala	1	27	0	28
	Aceptable	1	44	0	45
	Adecuada	0	5	2	7
Total		2	76	2	80

Se encontró que dentro de los comerciantes que calificaron su situación económica como “mala”, existe uno que tiene un conocimiento insuficiente acerca de cómo lograr un crecimiento empresarial y 27 con un conocimiento medio. Por otro lado del total de los comerciantes con situación económica “aceptable”, uno no tiene un conocimiento insuficiente y 44 y conocimiento medio para lograr el crecimiento empresarial. En último lugar, de los comerciantes con situación económica adecuada, cinco de ellos tienen conocimiento medio y dos conocimiento suficiente para poder lograr un crecimiento empresarial.

Tabla 10

Conocimiento del crecimiento empresarial según los estudios de los comerciantes

		Crecimiento empresarial			Total
		Insuficiente	Medio	Suficiente	
Estudios	Estudios primarios	0	11	0	11
	Estudios secundarios	2	48	1	51
	Estudios superiores	0	17	1	18
Total		2	76	2	80

Se encontró que dentro de los comerciantes que tienen estudios primarios, el total de comerciantes, es decir, 11 de ellos, señalan que tienen un conocimiento medio de acerca de cómo lograr un crecimiento empresarial; por otro lado, del total de comerciantes con estudios secundarios, dos tienen conocimiento insuficiente, 48 tienen conocimiento medio y 1 conocimiento suficiente para lograr el crecimiento; del grupo de comerciantes con estudio superiores, 17 de ellos cuentan con un conocimiento medio y solo un comerciante tiene conocimiento suficiente para poder lograr un crecimiento.

Tabla 12.

Conocimiento de la rentabilidad según la situación económica de los comerciantes

		Rentabilidad			Total
		Insuficiente	Medio	Suficiente	
Situación económica	Mala	1	26	1	28
	Aceptable	2	41	2	45
	Adecuada	0	3	4	7
Total		3	70	7	80

Se encontró que dentro de los comerciantes que tienen una situación económica mala, uno tiene conocimiento insuficiente, 26 conocimiento aceptable y uno conocimiento suficiente para poder mejorar la rentabilidad. De aquellos comerciantes que tienen una situación económica aceptable dos tienen conocimiento insuficiente, 41 conocimiento medio y dos de ellos un conocimiento suficiente. Por último, de aquellos con una situación económica adecuada, tres tienen conocimiento medio y cuatro conocimiento suficiente para poder mejorar sus índices de rentabilidad.

Tabla 13.

Conocimiento de la rentabilidad según los estudios de los comerciantes

Rentabilidad					Total
	Insuficiente		Medio	Suficiente	
Estudios	Estudios primarios	0	11	0	11
	Estudios secundarios	2	45	4	51
	Estudios superiores	1	14	3	18
Total		3	70	7	80

Se puede observar que de los comerciantes que únicamente tienen estudios primarios, 11 tienen un conocimiento medio acerca de la rentabilidad y ni uno un conocimiento suficiente. De quienes tienen estudios secundarios, dos tienen conocimiento insuficiente, 45 conocimiento medio y cuatro conocimiento suficiente. Por último, de aquellos con estudios superiores, 1 tiene conocimiento insuficiente, 14 conocimiento medio y tres, conocimiento suficiente acerca de la rentabilidad.

4. Conclusión

Después de los análisis de campo y el proceso estadístico se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- El mayor número de comerciantes (95%) tiene un conocimiento de nivel medio acerca del crecimiento empresarial; en el caso del crecimiento por activos, el nivel de conocimiento que predomina es el medio (88.8%); y para el crecimiento por ventas, el nivel que predomina es también el medio (93.8%). De esta forma se concluye en que los comerciantes carecen de conocimiento acerca del crecimiento empresarial.
- En relación al nivel de conocimiento de la rentabilidad la mayor parte de los comerciantes tiene conocimiento medio (87.5%); en el caso de la rentabilidad económica, el nivel de conocimiento que predomina es el medio (85%); y en el caso del nivel de conocimiento de la rentabilidad financiera, el nivel de conocimiento que predomina en los comerciantes es el medio (75%). Es así que se evidencia la falta de conocimiento acerca de este indicador financiero.
- La situación económica que tienen los comerciantes hace que conozcan más cosas del mercado en el que se desarrollan, siendo este un factor que es más relevante que los estudios de las personas y la consideración de nuevos mercados para la expansión de los negocios.

Referencias bibliográficas

- Bernuy, R. (2018). *Crecimiento empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017* [Universidad César Vallejo].
http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/1891/Casas_Ochochoque_Joel_Rainier.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cáceres, V. (2015). *Nivel de profesionalización del empresario y el crecimiento empresarial de la producción y comercialización de ropas deportivas en la ciudad de Juliaca-2014*. Universidad Andina Nestor Cáceres Velásquez.
- Cachuan, G. (2015). *El talento humano y su impacto en el crecimiento económico de las empresas de servicios de outsourcing contable financiero en Lima Metropolitana, año 2014*. Universidad San Martín de Porres.
- Chambi, G. (2016). *La formalización de las Mypes de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo*. Universidad Autónoma del Perú.
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*, 61(2), 266–282.
<https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.001>
- Flores, C. (2014). *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana*. Universidad San Martín de Porres.
- Herrera, N. (2017). *Influencia del marketing digital en la rentabilidad económica de Mypes de Lima norte en el segmento de fabricación y comercialización de muebles de madera* [Universidad San Ignacio de Loyola]. <http://200.37.102.150/handle/USIL/2875>
- Ibarra, K. (2019). *Exoneración del impuesto general a las ventas por Ley N° 27037 y el crecimiento empresarial en la cooperativa cafetalera maranura de la provincia la convención, 2017*. Universidad Tecnológica de Los Andes.
- Jaramillo, S. (2016). La correlación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad

en la industria de distribución de químicos en Colombia durante el periodo 2008 -2012.
Revista Finanzas y Política Económica, 8(2), 327–347.
<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.6>

Jiménez, V., & Lozano Herrera, M. (2017). *Gestión financiera y la rentabilidad de la empresa San José Inversiones S.R.L., Jaén, 2017*. Universidad Señor de Sipán.

López, N., & Sandoval, I. (2016). Métodos y técnicas de investigación cuantitativa y cualitativa.
Malaysian Journal of Public Health Medicine, 15(2), 17–23.

Medina, Á. (2015). *La responsabilidad social empresarial y el crecimiento empresarial del sector hotelero en la zona de planificación 3 del Ecuador* [Universidad Técnica de Ambato].
<http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/13279/1/FCHE-EBS-1519.pdf>
<http://es.slideshare.net/Andysebas1/domotica-42887798>

Mercado. (2016). *La relación del crecimiento empresarial del sector comercial y el nivel de calidad de vida de los trabajadores del sector comercial del distrito de Tacna año 2015*. Universidad Privada de Tacna.

Moreta, V. (2014). *La Recuperación de Cartera Vencida y su influencia en la Rentabilidad de la Empresa Marcimex S.A, en la ciudad de Ambato*. Universidad Técnica de Ambato.

Núñez, N. (2017). *Factores que limitan el crecimiento empresarial de las Mypes textiles del Centro Comercial Don Carlos del distrito de Trujillo - 2017*. Universidad César Vallejo.

Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio.
International Journal of Morphology, 35(1), 227–232. <https://doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>

Rebelo, C., Diz, H., & Márques, I. (2015). *The Effect of Working Capital Management on Firm Profitability: Evidence from Turkey** [Universidade Lusófona do Porto].
<https://doi.org/10.3923/ijaef.2010.285.291>

Regalado, A. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.

Rojas, M. (2015). Tipos de Investigación científica: Una simplificación de la complicada incoherente nomenclatura y clasificación. *Revista Electronica de Veterinaria*, 16(1),1–14.

Zelada, H. (2014). *Propuesta de implementación de un sistema de costos por procesos en la cría intensiva de ganado porcino para mejorar la rentabilidad económica y financiera de la empresa granja San Luis E.I.R.L. GUADALUPE - La Libertad, año 2013*. [Universidad Nacional de Trujillo].

http://repositorio.uss.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/uss/3060/TESIS_DORAPERALTA

[FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y%0Ahttp://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1119/1/leyva_gcr.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1119/1/leyva_gcr.pdf)

Anexos

Anexo 1. Evidencias de consistencia de la investigación

1.1. Instrumentos de Recolección de Datos



Conocimiento del Crecimiento Empresarial y la Rentabilidad en los Comerciantes de la Cámara de Industria de Huaycán

INSTRUCCIONES:

El presente cuestionario está diseñado con el propósito de mostrar la relación entre Crecimiento y Rentabilidad en la cámara de industria de Huaycán distrito de Vitarte, 2018. Su aporte, al responder este cuestionario, será de vital importancia para su interpretación. Marque con una **(X)** o escriba con claridad la respuesta u opción que cumpla con lo requerido. Recuerde no se puede marcar dos opciones.

Datos socioeconómicos

Situación económica

- a. Mala
- b. Aceptable
- c. Adecuada

Estudios concluidos

- a. Primaria
- b. Secundaria
- c. Superior

1. Totalmente en desacuerdo	2. Bastante en desacuerdo	3. Ni en desacuerdo ni de acuerdo	4. Bastante de acuerdo	5. Totalmente de acuerdo
-----------------------------	---------------------------	-----------------------------------	------------------------	--------------------------

Crecimiento empresarial					
Crecimiento del activo	1	2	3	4	5
La rotación del personal contribuye al crecimiento del activo					
El aumento de trabajadores es parte importante del crecimiento del activo					
La capacitación del personal es parte del crecimiento del activo					
La adquisición de activos es parte del crecimiento del activo					
El arrendamiento financiero contribuye al crecimiento de los activos					
Crecimiento de las ventas					
La planificación anticipada contribuye al crecimiento de las ventas					
La introducción de nuevos productos contribuye al crecimiento de las ventas					
Las estrategias según temporada contribuyen al crecimiento de las ventas					
El uso de estrategias empresariales contribuye al crecimiento de las ventas					
El análisis de los competidores contribuye al aumento de las ventas					
El análisis de nuevos nichos contribuye al crecimiento de las ventas					
Rentabilidad					
Rentabilidad económica					
Tiene usted conocimiento adecuado de la rentabilidad económica					
Tiene usted suficiente capacitación acerca de la rentabilidad económica					
Analiza usted el crecimiento de la rentabilidad económica					
Tiene usted conocimiento suficiente para mejorar la rentabilidad económica					
Evalúa por lo menos una vez al año la rentabilidad económica					
Entiende bien el impacto de la rentabilidad económica en la empresa					
Rentabilidad financiera					
Tiene usted conocimiento adecuado de la rentabilidad financiera					
Tiene usted suficiente capacitación acerca de la rentabilidad financiera					
Analiza usted el crecimiento de la rentabilidad financiera					
Tiene usted conocimiento suficiente para mejorar la rentabilidad financiera					
Evalúa por lo menos una vez al año la rentabilidad financiera					
Entiende bien el impacto de la rentabilidad financiera en la empresa					

Anexo 2. Instrumento/s de investigación

Matriz de operacionalización de variables

TÍTULO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	
Conocimiento del Crecimiento Empresarial y la Rentabilidad en los Comerciantes de la Cámara de Industria de Huaycán	Crecimiento empresarial	Crecimiento del activo	Rotación de personal	Escala de Likert 1. Totalmente en desacuerdo 2. Bastante en desacuerdo 3. Ni en desacuerdo ni de acuerdo 4. Bastante de acuerdo 5. Totalmente de acuerdo	
			Crecimiento de personal		
			Capacitación de personal		
			Adquisición de activos		
			Arrendamiento financiero		
		Crecimiento en ventas	Planificación de ventas		
			Introducción de nuevos productos		
			Ventas por temporada		
			Estrategias de ventas		
			Análisis de los competidores		
	Rentabilidad	Rentabilidad económica	Conocimiento adecuado		Escala de Likert 1. Totalmente en desacuerdo 2. Bastante en desacuerdo 3. Ni en desacuerdo ni de acuerdo 4. Bastante de acuerdo 5. Totalmente de acuerdo
			Capacitación de rentabilidad		
			Crecimiento de la rentabilidad económica		
			Conocimiento para mejorar la rentabilidad		
			Evaluación de la rentabilidad		
Rentabilidad financiera	Rentabilidad financiera	Impacto de la rentabilidad			
		Conocimiento adecuado			
		Capacitación de rentabilidad			
			Crecimiento de la rentabilidad financiera		

Anexo 3. Validación de instrumentos

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el conocimiento de obligaciones tributarias en los regímenes.

MD= Muy en desacuerdo D= desacuerdo NANA= Ni en desacuerdo ni de acuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

N.º	DIMENSIONES / ítem	Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³					Sugerencias
		MD	D	NANA	A	MA	MD	D	NANA	A	MA	MD	D	NANA	A	MA	
	Obligaciones mensuales del IR																
1	La rotación del personal contribuye al crecimiento del activo					X					X					X	
2	El aumento de trabajadores es parte importante del crecimiento del activo					X					X					X	
3	La capacitación del personal es parte del crecimiento del activo					X					X					X	
4	La adquisición de activos es parte del crecimiento del activo					X					X					X	
5	El arrendamiento financiero contribuye al crecimiento de los activos					X					X					X	
	Libros contables a presentar	MD	D	NANA	A	MA	MD	D	NANA	A	MA	MD	D	NANA	A	MA	
6	La planificación anticipada contribuye al crecimiento de las ventas					X					X					X	
7	La introducción de nuevos productos contribuye al crecimiento de las ventas					X					X					X	
8	Las estrategias según temporada contribuyen al crecimiento de las ventas					X					X					X	
9	El uso de estrategias empresariales contribuye al crecimiento de las ventas					X					X					X	
10	El análisis de los competidores contribuye al aumento de las ventas					X					X					X	
11	El análisis de nuevos nichos contribuye al crecimiento de las ventas					X					X					X	
	Comprobantes de pago	MD	D	NANA	A	MA	MD	D	NANA	A	MA	MD	D	NANA	A	MA	
12	Tiene usted conocimiento adecuado de la rentabilidad económica					X					X					X	
13	Tiene usted suficiente capacitación acerca de la rentabilidad económica					X					X					X	

10	El análisis de los competidores contribuye al aumento de las ventas					X						X					X
11	El análisis de nuevos nichos contribuye al crecimiento de las ventas					X						X					X
Comprobantes de pago		MD	U	NLNA	A	MA	MD	U	NLNA	A	MA	MD	U	NLNA	A	MA	
12	Tiene usted conocimiento adecuado de la rentabilidad económica					X						X					X
13	Tiene usted suficiente capacitación acerca de la rentabilidad económica					X						X					X

14	Analiza usted el crecimiento de la rentabilidad económica					X						X					X
15	Tiene usted conocimiento suficiente para mejorar la rentabilidad económica					X						X					X
16	Evalúa por lo menos una vez al año la rentabilidad económica					X						X					X
17	Entiende bien el impacto de la rentabilidad económica en la empresa					X						X					X
Límite de compras y ventas		MD	U	NLNA	A	MA	MD	U	NLNA	A	MA	MD	U	NLNA	A	MA	
18	Tiene usted conocimiento adecuado de la rentabilidad financiera					X						X					X
19	Tiene usted suficiente capacitación acerca de la rentabilidad financiera					X						X					X
20	Analiza usted el crecimiento de la rentabilidad financiera					X						X					X
21	Tiene usted conocimiento suficiente para mejorar la rentabilidad financiera					X						X					X
22	Evalúa por lo menos una vez al año la rentabilidad financiera					X						X					X
23	Entiende bien el impacto de la rentabilidad financiera en la empresa					X						X					X

Anexo 4. Copia de inscripción de perfil de proyecto de tesis aprobado en formato artículo



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

"AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD"

RESOLUCIÓN N° 1350-C-2020/UPU-FCE-CF

Ñaña, Lima, 22 de diciembre de 2020

VISTO:

El expediente de los(los)/de la(DEL) bachiller(es), de la Carrera Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria, de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Universidad Peruana Unión.

CONSIDERANDO:

Que la Universidad Peruana Unión tiene autonomía académica, administrativa y normativa, dentro del ámbito establecido por la Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad,

Que la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, mediante sus reglamentos académicos y administrativos, ha establecido las formas y procedimientos para la aprobación e inscripción del proyecto de trabajo de tesis en formato artículo y la designación o nombramiento del asesor para la obtención del título profesional,

Que los(los)/el(la) bachiller(es), ha(n) solicitado la inscripción de su perfil de proyecto de tesis en formato artículo, encargado de orientar y asesorar la ejecución del perfil de proyecto de tesis en formato artículo,

Estando a lo acordado en la sesión del Consejo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, celebrada el 22 de diciembre de 2020, y en aplicación del Estatuto y el Reglamento General de Investigaciones de la Universidad,

SE RESUELVE:

Aprobar el perfil de proyecto de tesis en formato artículo y disponer su inscripción en el registro correspondiente, designar al ASESOR para que oriente y asesore la ejecución del perfil de proyecto de tesis en formato artículo el cual fue dictaminado, otorgándose un plazo máximo de doce (12) meses para la ejecución.

Tesis	Código	Título	Asesor	Dictaminadores
Christian Molau Ortega Coas	200910035	Condiciones Empresarial y su Influencia Sobre la Rentabilidad en las Empresas de la Cámara de Industria de Ilayocán	Mg. Salomón Axel Vásquez Campos	Dictaminador 1: Mg. Arturo Zuñiga Castillo Dictaminador 2: Dr. Samuel Fernando Paredes Montoya Asesorado: Mg. Pedro Orlando Vega Espino



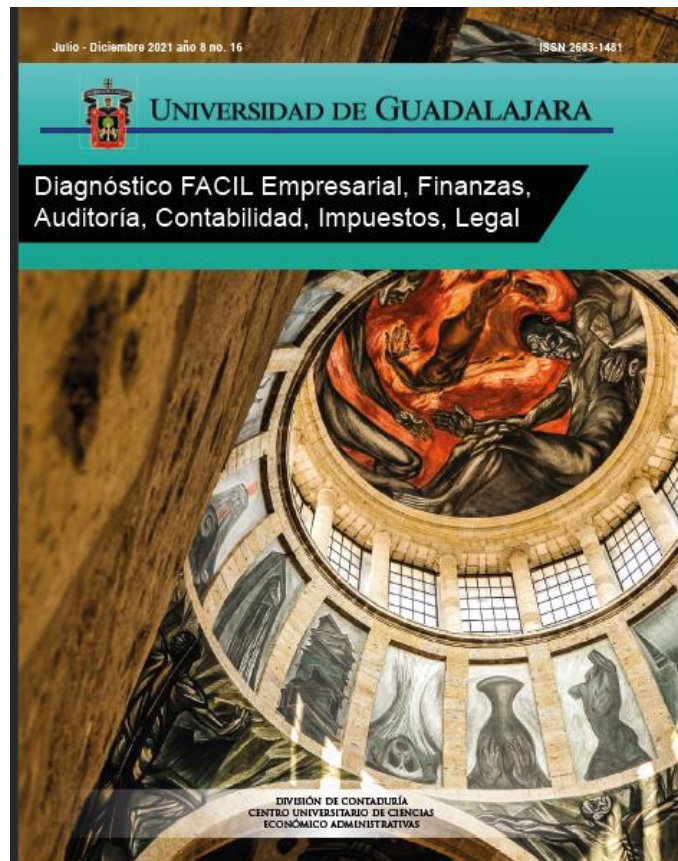
...rese, comuníquese y archívese.

Dra. Maritza Soledad Arana Rodríguez
DECANA



Dr. Rubén Leonard Apaza Apaza
SECRETARIO ACADÉMICO

Anexo 5. Evidencia de sumisión del artículo a una revista indexada



DIAGNÓSTICO FACIL EMPRESARIAL / ISSN 2683-1481
AÑO 8, NÚM. 16, PP. 20-26, JULIO • DICIEMBRE 2021



Crecimiento empresarial y su influencia sobre la rentabilidad en las empresas de la Cámara de Industria de Huaycán, Perú

*Christian Moisés Ortega Ocas / Universidad Peruana Unión-Peru / cortegoocas@gmail.com
**Salomón Axel Vásquez Campos / Universidad Peruana Unión-Peru / salomonvasquez@upeu.edu.pe
***Salomón Vásquez Villanueva / Universidad Peruana Unión-Peru / salomonv@upeu.edu.pe

Fecha de recepción: 06/04/2021 Fecha de revisión: 28/04/2021
Fecha de aceptación: 07/07/2021 Fecha de publicación: 28/07/2021

Resumen

La relación entre la rentabilidad y el crecimiento empresarial, en el mundo se ha venido estudiando cada vez más en lugares con micro y medianas empresas (Mypes) de estas variables en empresas que trabajan de forma empírica. A través de un estudio explicativo desarrollado a 80 comerciantes se llegó al resultado de que el crecimiento empresarial influye en la rentabilidad de las Mypes, además se encontró que el conocimiento del crecimiento empresarial y la rentabilidad dependen del nivel económico que presentan las empresas, más que de los estudios que puedan tener los comerciantes. Con este estudio se abre una puerta al conocimiento de estas variables en Mypes en el Perú, ya que por lo general se realizan en sectores económicos más complejos.

Palabras clave: Crecimiento empresarial, Rentabilidad.

Introducción

El avance de las diferentes estrategias económicas, ha generado preocupación no solo de las grandes empresas por el análisis de indicadores, sino también las empresas pe-

- * Forma de colaboración: Investigación.
- ** Forma de colaboración: conceptualización.
- *** Forma de colaboración: redacción - revisión.

Abstract

The relationship between profitability and business growth, in the world has been increasingly studied in places with micro and medium-sized companies (MSEs) of these variables in companies that work empirically. Through an explanatory study developed to 80 merchants, the result was reached that business growth influences the profitability of MSEs, it was also found that knowledge of business growth and profitability depend on the economic level of the companies, more than of the studies that the merchants may have. This study opens a door to the knowledge of these variables in MSEs in Peru, since they are generally carried out in more complex economic sectors.

Key words: Business growth, profitability.

queñas y medianas, por la presentación financiera antes diferentes entidades financieras, con el propósito de recibir financiamiento. El crecimiento empresarial y el resultado de la rentabilidad, son objeto de evaluación comercial y financiera. Durante la revisión de la literatura, se ha consultado autores, quienes argumentan que el crecimiento empresarial no guarda relación directa con una buena rentabilidad. Tener una empresa grande (con buenos ingresos, con gran cantidad de bienes) no significa que exista un buen nivel de