

Limitantes del crecimiento de los ingresos en empresas comerciales peruanas: aproximación desde un enfoque sistémico

Limitations to revenue growth in Peruvian commercial companies: a systemic approach

Recibido: 20/05/2025 - Aceptado: 17/08/2025

Jhonner Mejía Huamán

<https://orcid.org/0000-0002-7971-0608>

jmejiah@unach.edu.pe

Universidad Nacional Autónoma de Chota. Cajamarca, Perú

Oscar Tarrillo Saldaña

<https://orcid.org/0000-0003-2097-4235>

tarrillososcar@gmail.com

Universidad Tecnológica del Perú. Lima, Perú

Edi Rojas Campos

<https://orcid.org/0000-0002-9992-7652>

erojasc@unach.edu.pe

Universidad Nacional Autónoma de Chota. Cajamarca, Perú

Flor Deysi Guevara Herrera

<https://orcid.org/0009-0007-9086-2454>

Deysiguevarah.26@gmail.com

Universidad Nacional Autónoma de Chota. Cajamarca, Perú

Cesar Augusto Pintado Castillo

<https://orcid.org/0000-0002-7183-0680>

csarpintado@gmail.com

Universidad Tecnológica del Perú. Lima, Perú

Gadely Banda Medina

<https://orcid.org/0000-0001-7768-3338>

gadelybm5@gmail.com

Universidad Señor de Sipán. Chiclayo, Perú

Resumen

Las empresas comerciales del ámbito local enfrentan diversos factores que restringen su capacidad de generar ingresos sostenibles. Esta investigación tuvo como objetivo analizar los determinantes que limitan el crecimiento de los ingresos en las empresas comerciales de la ciudad de Chota, Perú. La investigación adoptó un enfoque cuantitativo, con un método analítico, deductivo e hipotético-deductivo, de diseño no experimental, de corte transversal y alcance explicativo. La muestra estuvo compuesta por 119 empresas seleccionadas de una población de 171, a las cuales se aplicó una encuesta y una guía de análisis documental. El análisis se realizó mediante estadística descriptiva e inferencial y la técnica de regresión logística binaria. Los resultados muestran que los determinantes empresariales internos que limitan significativamente el crecimiento de los ingresos son la ausencia de visión estratégica, la falta de normas internas, la debilidad en la cultura organizacional y la escasa capacitación del personal. En el ámbito externo, sobresalen la escasez de facilidades de crédito, las garantías restrictivas para acceder al financiamiento y los trámites burocráticos documentarios. Se concluye que el crecimiento empresarial se ve limitado tanto por aspectos internos como por factores externos, por lo que se requiere una estrategia integral que promueva un desarrollo sostenible.

Palabras clave: empresas comerciales, competitividad empresarial, ingresos.

Abstract

Local commercial enterprises face various factors that restrict their ability to generate sustainable revenue. This research aimed to analyze the determinants that limit revenue growth in commercial enterprises in the city of Chota, Peru. The research adopted a quantitative approach, using an analytical, deductive, and hypothetical-deductive method, with a non-experimental, cross-sectional design and explanatory scope. The sample consisted of 119 companies selected from a population of 171, which were surveyed and administered a document analysis guide. The analysis was conducted using descriptive and inferential statistics and binary logistic regression. The results show that the internal business determinants that significantly limit revenue growth are the lack of strategic vision, the lack of internal standards, a weak organizational culture, and poor staff training. At the external level, the most notable are the scarcity of credit facilities, restrictive guarantees for accessing financing, and bureaucratic documentation procedures. It is concluded that business growth is limited by internal factors and the external environment, so a comprehensive strategy that promotes sustainable development is required.

Keywords: commercial companies, business competitiveness, income.

Introducción

Las empresas comerciales legalmente establecidas representan una parte importante de los ingresos familiares y desempeñan un papel fundamental en la generación de empleo y en la dinamización de la economía. Los ingresos empresariales constituyen el elemento fundamental para subsistir en el mercado, por lo que hoy en día, se ven influenciados por diversos factores propios de un mundo globalizado y cada vez más artificial. En este contexto, resulta necesario identificar los determinantes que limitan el aumento de los ingresos para una adecuada toma de decisiones. Según Díaz et al. (2021), el crecimiento empresarial es uno de los principales objetivos de los empresarios, junto con la rentabilidad, y constituye un factor clave en la capacidad de generar valor tanto en las organizaciones como en los países. Asimismo, Romero et al. (2020) sostienen que el crecimiento económico empresarial influye de manera significativa en la generación de empleo, la distribución del ingreso y el nivel de producción.

Respecto a la problemática, Benítez (2024) advierte que la ausencia de estructuras claras, la informalidad de los procesos y la falta de capacitación y recursos impactan negativamente en la productividad y sostenibilidad del crecimiento económico de las MYPEs en Ecuador. Ramos (2021) identificó factores que afectaron a diversas empresas en Lima Metropolitana, principalmente problemas de liquidez, producción y operatividad, aunque con efectos no uniformes sobre el índice de ventas. Carrasco et al. (2021) destacan que muchas microempresas carecen de una estructura de costos adecuada, lo que implica que el 42,9% apenas genera ingresos suficientes para cumplir con sus obligaciones. Esta situación evidencia la necesidad de aplicar estrategias de reducción de costos que permitan mejorar la rentabilidad y fortalecer la competitividad. En esa línea, Costales et al. (2024) señalan que los principales obstáculos para el desarrollo de los emprendimientos son la baja educación empresarial, las dificultades financieras, el limitado apoyo estatal, la escasa cultura empresarial y las deficiencias en planificación. También, Tulcan-Muñoz y Fernández-Fernández (2024) identificaron factores como la antigüedad comercial, el personal disponible y la contribución de los activos fijos explican el 74,6 % de la variabilidad de la rentabilidad, en donde el de mayor relevancia es la vida comercial, determinada por la falta del talento humano especializado y el deficiente acceso a la tecnología. Del mismo modo, Cantero et al. (2021) coinciden en que el bajo rendimiento de las entidades del territorio holguinero obedece, principalmente, a la escasez de recursos materiales y medios de trabajo.

Los bajos ingresos también reducen las utilidades debido a costos no controlados. Barreto (2020) indica que la rentabilidad de las empresas comerciales es muy baja, ya que no supera el 2% de las ventas, debido al elevado costo de estas, lo cual limita la competitividad y sostenibilidad en el mercado. Saavedra (2020) agrega que el desarrollo de las MYPEs se ve restringido porque la mayoría carece de herramientas tecnológicas, lo que provoca ingresos insuficientes y afecta su estabilidad económica. Carranza (2024) sostiene que la adopción del comercio electrónico en las agencias de viaje y turismo de la Región Puno constituye un factor clave para fortalecer la competitividad, al ampliar la proyección comercial y optimizar la experiencia del usuario en los procesos de reserva y compra. En este sentido, el uso de tecnologías digitales no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también refuerza la ventaja competitiva frente a modelos de gestión tradicionales.

Con relación a los antecedentes, Montero y Rivera (2023) encontraron, a través del modelo de regresión lineal múltiple, que los determinantes de diferenciación del producto y del precio influyen en el aumento de las ventas de las empresas del sector artesanal, según un coeficiente de determinación (R^2) de 0,686 y un nivel de significancia de 0,000. Asimismo, Chirinos, Huanqui y Romero (2024) hallaron que factores internos, como la planeación estratégica, el capital humano y la innovación, se relacionan con el crecimiento de las micro y

pequeñas empresas del sector textil. Por otro lado, Llatas (2023) concluyó que los factores sociales y tecnológicos se relacionan significativamente con el crecimiento económico de las empresas comerciales. De igual manera, Hidalgo y Aldas (2022) encontraron que la colectivización de la propiedad, la ayuda mutua entre los socios, así como la toma de decisiones por parte de la directiva y la participación provincial, influyen de manera positiva en la generación de utilidades de las organizaciones de la economía popular y solidaria, según los resultados de un análisis de regresión logística. También, Japura y Fernández (2023) señalan que los factores administrativos, operativos y externos limitan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles, lo que implica que la gran mayoría no logre subsistir ni prevalecer en el mercado. Del mismo modo, Ramos (2021) menciona que factores como las dificultades de liquidez y operatividad ejercieron un efecto negativo y estadísticamente significativo sobre el índice de ventas en las empresas, según el análisis de regresión lineal mediante mínimos cuadrados ordinarios, lo cual explica en gran medida el bajo rendimiento empresarial. De igual forma, Carmona et al. (2020) encontraron que los factores que inciden en el crecimiento empresarial de las compañías del sector manufacturero son los costos de producción, administración y ventas, el valor agregado y el nivel de capacitación del capital humano, según los resultados de un análisis estadístico de regresión lineal. Además, Shigyo et al. (2022) evidencian que la inteligencia emocional, compuesta por los componentes intrapersonales e interpersonales, incide en el desarrollo de la fuerza de ventas. De igual manera, Ruiz-Zambrano et al. (2022) concluyen que los factores que limitan el crecimiento de las MYPEs son de carácter administrativo, estratégico y operacional, los cuales restringen su capacidad de adaptación y competitividad en el mercado.

Méndez et al. (2023) consideran que el desarrollo de una cultura organizacional sustentada en factores específicos favorece la competitividad del talento humano a través de la satisfacción laboral y un entorno de trabajo adecuado, lo cual se traduce en un desempeño óptimo y eficiente que impulsa el crecimiento sostenido de los ingresos.

Sarabia-Alonso et al. (2024) consideran que los factores personales del capital humano, las habilidades adquiridas y demostradas en las capacitaciones, así como el desarrollo de los colaboradores en las MYPEs, influyen directamente en la generación de ingresos y en el crecimiento eficiente de las organizaciones. Paredes-Valverde y Quispe-Paredes (2022) señalan que los factores que limitan el crecimiento económico de una MYPE de abarrotes son los administrativos, externos, personales, estratégicos y operativos. Armenteros-Piedra et al. (2024) muestran que la edad del empresario, la antigüedad de la empresa, el tamaño de la empresa y el uso de tecnologías digitales están asociados con el aumento de los ingresos de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Con relación a la fundamentación teórica, el estudio se sustenta en el enfoque sistémico, el cual concibe a las organizaciones como sistemas abiertos caracterizados por la interdependencia de sus partes y su interacción constante con el entorno (Bertalanffy, 1968, p. 40). Asimismo, incorpora la Teoría de los Recursos y Capacidades, la cual sostiene que una empresa alcanza una ventaja competitiva sostenida cuando implementa una estrategia que no puede ser replicada ni igualada por sus competidores actuales o potenciales (Barney, 1991, p. 102).

Por lo tanto, la investigación se justifica en tanto contribuye al conocimiento sobre los factores que afectan los ingresos de las empresas del sector comercio, adoptando un enfoque sistémico, lo que implica comprender a la empresa como un conjunto de elementos interdependientes en contextos actuales de alta competitividad, digitalización y necesidad de adaptación estratégica. De allí que, el objetivo general fue: analizar los determinantes que limitan el crecimiento de ingresos. La hipótesis fue que existen determinantes empresariales que limitan dicho crecimiento.

Metodología

En la investigación se empleó el método analítico para descomponer las variables, tales como los factores empresariales y los ingresos, en dimensiones e indicadores. Se aplicó también el método deductivo, ya que permitió partir desde lo general hacia lo específico, a fin de extraer conclusiones concretas. Asimismo, se consideró el método hipotético-deductivo para formular la hipótesis y verificarla empíricamente, confirmando o refutando su validez.

El estudio fue de tipo básico, con un alcance explicativo y un enfoque de naturaleza cuantitativa. Se fundamenta en un sustento teórico y tiene como propósito explicar los factores empresariales que limitan el aumento de los ingresos. Además, utiliza mediciones numéricas y análisis estadístico a través de SPSS para predecir y comprender estas limitaciones en empresas comerciales de Chota.

La investigación presenta un diseño no experimental, dado que no se manipularon variables, sino que se observaron situaciones ya existentes. Es de corte transversal, pues la recolección de datos se efectuó en un único momento, lo que permitió describir las variables objeto de investigación (Hernández y Mendoza, 2018).

La variable “factores empresariales” hace referencia al entorno general que afecta a las organizaciones. Está compuesta por las dimensiones factores internos y factores externos, que influyen en las empresas de manera directa o indirecta. Los factores internos incluyen indicadores como la adaptación a los cambios, creencias, cultura empresarial, estrategias, habilidades gerenciales, metas, objetivos y toma de decisiones. Por otro lado, los factores externos comprenden dimensiones como el acceso a crédito financiero, la competencia, las garantías, la innovación, las tasas de interés y los trámites documentarios. La segunda variable, “ingresos”, se refiere al aumento de los recursos económicos de una empresa, lo que conlleva un incremento en su patrimonio, siendo la principal dimensión los ingresos netos y el indicador el aumento de estos.

La población de estudio estuvo conformada por 171 representantes de empresas comerciales de la ciudad de Chota, identificados a partir de la información proporcionada por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. La muestra se determinó mediante la fórmula para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, obteniéndose 119 empresas. El muestreo fue no probabilístico por conveniencia y la unidad de análisis correspondió a cada uno de los empresarios encuestados.

Para la recolección de datos se empleó una encuesta aplicada a los propietarios de las empresas, con el fin de identificar los factores internos y externos que limitan el incremento de los ingresos, así como un análisis documental destinado a comparar los ingresos económicos. Los instrumentos fueron un cuestionario de 20 ítems de respuesta dicotómica (sí/no) y una guía de análisis documental para obtener datos económicos. Estos instrumentos fueron validados por tres expertos, resultando adecuados para su aplicación.

El procesamiento de los datos se efectuó mediante el software estadístico SPSS, mientras que el análisis se llevó a cabo utilizando estadística inferencial. Se aplicó la técnica de regresión logística binaria para explicar la relación entre los factores empresariales y el incremento de los ingresos.

Resultados y discusión

Tabla 1

Determinantes que limitan la generación de ingresos en negocios comerciales de la ciudad de Chota, Perú

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

Nota. La tabla describe los determinantes asociados y no asociados del incremento de ingresos en los negocios.

La Tabla 1 presenta los resultados obtenidos mediante la regresión logística binaria evidencian que existen diversos factores empresariales que limitan significativamente el crecimiento de los ingresos en las empresas comerciales de la ciudad de Chota. Entre los factores con mayor peso estadístico ($p < 0.05$) se

encuentran: hacer crecer el negocio solo basándose en experiencias, la ausencia de una visión estratégica, no contar con normas y reglamentos, carencia de una cultura empresarial, no contar con conocimientos previos, la limitada capacitación para el logro de metas, la escasez de facilidades de crédito, las limitadas garantías como impedimento para acceder a financiamiento y los trámites documentarios excesivos. Estas variables mostraron una asociación significativa en el modelo, lo que permite aceptar la hipótesis del estudio, que plantea que los factores empresariales limitan el incremento de ingresos en empresas del sector comercio. Por lo tanto, aspectos relacionados con la planificación estratégica, la cultura organizacional, el acceso al crédito y la gestión del conocimiento son determinantes que deben ser abordados para impulsar el desarrollo y la sostenibilidad del sector comercial en Chota.

Se realizó una prueba de hipótesis mediante regresión logística binaria. La prueba ómnibus del modelo arrojó un valor de Chi-cuadrado de 106,123 con 19 grados de libertad y un nivel de significancia de 0,000, inferior al umbral del 5% ($p < 0,05$). Este resultado indica que el modelo es estadísticamente significativo, es decir, que las variables independientes consideradas en el estudio contribuyen significativamente a explicar la variable dependiente, que en este caso es el aumento de los ingresos de las empresas comerciales de la ciudad de Chota. En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis de investigación (H_1), que afirma que los factores empresariales sí limitan el aumento de los ingresos.

El resumen del modelo muestra un valor de R-cuadrado de Cox-Snell de 0,590 y un valor de R-cuadrado de Nagelkerke de 0,797. Este último valor indica que el 79,7 % de la variación en la variable dependiente se explica por el conjunto de factores empresariales incluidos en el modelo. Este alto nivel de explicación refuerza la validez del modelo propuesto y confirma que los factores empresariales tienen una influencia considerable en el crecimiento de los ingresos de las empresas comerciales analizadas. Por lo tanto, los resultados permiten concluir que existe una relación significativa entre los factores empresariales y la capacidad de las empresas para aumentar sus ingresos, lo que valida empíricamente la hipótesis de investigación propuesta.

Los resultados muestran una clara convergencia entre los hallazgos del presente estudio y los antecedentes revisados. En primer lugar, la variable “hacer crecer el negocio únicamente a partir de la experiencia” mostró una fuerte significancia negativa ($p=0.000$), confirmando lo señalado por Japura y Fernández (2023), quienes indicaron que la falta de planificación y la informalidad operativa limitan el crecimiento de las MYPE. Asimismo, la importancia de contar con visión, normas y cultura empresarial coincide con Chirinos, Huanqui y Romero (2024) y Méndez et al. (2023), quienes identificaron que la planeación estratégica, el capital humano y la cultura organizacional favorecen el crecimiento y la competitividad.

La capacitación mostró una influencia altamente significativa ($p=0.003$), lo que respalda el planteamiento de Sarabia-Alonso et al. (2024) respecto al impacto de las habilidades desarrolladas en el desempeño organizacional. Del mismo modo, el acceso al crédito, facilidades, garantías y trámites, se evidenció como un factor tanto limitante como facilitador, en línea con Ramos (2021), quien señaló que los problemas de liquidez afectan negativamente el rendimiento empresarial, y con Paredes-Valverde y Quispe-Paredes (2022), quienes destacan factores externos como las restricciones crediticias.

La influencia negativa de normas rígidas o conocimientos desactualizados se alinea con Ruiz-Zambrano et al. (2022), quienes identifican que los factores administrativos y estratégicos pueden actuar como limitantes si no están adecuadamente integrados. Por su parte, Montero y Rivera (2023), al destacar el impacto del producto y su diferenciación en las ventas, refuerzan la importancia de una cultura empresarial orientada a la innovación, aunque esta última no resultó significativa en el presente estudio.

Además, la investigación se alinea con la propuesta de Llatas (2023), quien señala que factores sociales y tecnológicos inciden en el desarrollo económico, y con Hidalgo y Aldas (2022), quienes identifican la influencia positiva de la colectividad y la toma de decisiones compartidas en organizaciones solidarias. Finalmente, Armenteros-Piedra et al. (2024) confirman que variables estructurales como la edad del empresario, el tamaño de la empresa y el uso de tecnología también están vinculadas al incremento de ingresos, lo cual complementa el enfoque sistémico adoptado en este estudio, donde múltiples elementos internos y contextuales interactúan para determinar el desempeño empresarial.

Conclusiones

Se concluye que existen determinantes empresariales internos que limitan significativamente el crecimiento de los ingresos en las empresas comerciales de Chota, tales como la ausencia de visión estratégica, la falta de normas y reglamentos, la carencia de cultura organizacional, el escaso conocimiento previo y la limitada capacitación del personal. Estos factores, identificados con significancia estadística en el modelo de regresión logística binaria, demuestran que la debilidad en la gestión interna y organizacional incide negativamente en el rendimiento económico, confirmando así la hipótesis del estudio.

Asimismo, se concluye que los factores externos como la escasez de facilidades de crédito, las garantías restrictivas para acceder al financiamiento y los trámites documentarios excesivos también constituyen limitaciones relevantes para el crecimiento de los ingresos en el sector comercial local. Estos resultados evidencian que, además del fortalecimiento interno, es indispensable mejorar las condiciones del entorno económico e institucional. Por lo tanto, desde una perspectiva sistémica, el desarrollo empresarial sostenible en Chota requiere un enfoque integral que articule capacidades internas con un entorno más accesible y favorable para el emprendimiento y la inversión.

Referencias

- Armenteros-Piedra, N. R., Jiménez-García, M., y Romero-García, J. A. (2024). Relación entre herramientas tecnológicas, características de la empresa e ingresos en las MYPEs mexicanas: análisis de asociación por grupos (clusters). *Información Tecnológica*, 35(2), 37-48. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.4067/s0718-07642024000200037>
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Barreto, N. B. (2020). Factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 129-134. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-129.pdf>
- Benítez, L. J. (2024). Gestión responsable y organización interna: un análisis de su impacto en la sostenibilidad y en el desempeño de las MYPES ecuatorianas. *Pro Hominum*, 7(1), 263-272. <https://doi.org/10.47606/acven/ph0327>
- Bertalanffy, L. V. (1968). *General System Theory: Foundations, Development, Applications*. Braziller. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Teoria-General-de-los-Sistemas.pdf>
- Cantero, H., Leyva, E., Torres, Y., Lao, Y., Pérez, M., y Vega, L. O. (2021). Indicadores de medición del desempeño empresarial: caso de estudio en entidades del territorio holguinero. *Semestre Económico*, 24(56), 167-182. <https://doi.org/10.22395/seec.v24n56a7>
- Carmona, M., Carvajal, Y., Aguirre, S. M., Ocampo, F. j., y Flórez, A. M. (2020). Determinantes del crecimiento empresarial en el sector manufacturero colombiano. *Panorama Económico*, 28(1), 1-15. <https://doi.org/10.32997/pe-2020-2665>
- Carranza, B. V. (2024). Comercio electrónico y competitividad empresarial en las agencias de viajes y turismo de Puno. *Revista Impulso*, 4(6), 14-24. <https://doi.org/10.59659/impulso.v.4i6.26>
- Carrasco, Y. L., Mendoza, N. E., López, Y. M., Mori, R., y Alvarado, J. C. (2021). La competitividad empresarial en las pymes: retos y alcances. *Universidad y Sociedad*, 13(5), 557-564. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v13n5/2218-3620-rus-13-05-557.pdf>
- Chirinos, A. P., Huanqui, J. M., y Romero, R. E. (2024). *Relación entre los factores internos y el crecimiento empresarial de las mypes del sector textil, Huancayo, 2022*. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/15924/5/IV_FCE_308_TE_Chirinos_Huanqui_Romero_2024.pdf
- Costales, R., Villarroel, C. A., Avalos, J. A., y Cepeda, P. M. (2024). Análisis de los factores de incidencia en el fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo, Ecuador, año 2023. *Espacios*, 45(01), 98-109. <https://doi.org/10.48082/espacios-a24v45n01p08>
- Díaz, F. I., Melgarejo, Z. A., y Vera, M. A. (2021). Relación entre innovación y crecimiento empresarial en la pyme de la industria de alimentos y bebidas de Bogotá, Colombia. *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 11(3), 493-505. <https://doi.org/10.19053/20278306.v11.n3.2021.13346>
- Hidalgo, P. D., y Aldas, M. (2022). Determinantes de la generación de utilidades en las organizaciones de la economía popular y solidaria en Ecuador. 5, 141-162. <http://dx.doi.org/10.33776/riesise.v5.5248>
- Japura, Y. Y., y Fernandez, T. L. (2023). *Factores deperminantes que limitan el crecimiento empresarial de las mype textiles del Distrito de la Victoria en Lima, 2019*. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/12321/japura_gyy-fernandez_stl.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Llatas, M. E. (2023). *Factores que limitan el crecimiento empresarial en el desarrollo económico de las empresas comerciales de equipos de cómputo, en el distrito de Cajamarca durante el año 2021*. [Tesis de Pregrado, Universidad Privada del Norte].

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/35922/LIatas%20Altamirano%2c%20Maria%20Estilita.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Méndez, J. C., Bolaños, C. J., y Méndez, M. A. (2023). La cultura organizacional y su efecto en el desempeño empresarial. *Revista Eruditus*, 4(1), 59-74. <https://doi.org/10.35290/re.v4n1.2023.718>
- Montero, D., y Rivera, M. (2023). *Factores claves que permiten el incremento en las ventas de la empresas del sector artesanal en Cuenca - Ecuador*. [Tesis de Pregrado, Universidad Católica de Cuenca]. <https://dspace.ucacue.edu.ec/server/api/core/bitstreams/a0db933a-b93c-4cc6-b08c-6cfd143cda22/content>
- Paredes-Valverde, Y., y Quispe-Paredes, R. D. (2022). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas de abarrotés en el distrito de Tambopata. *Revista Amazonica de Ciencias Sociales*, 1(1), 1-11. <https://doi.org/10.55873/racs.v1i1.154>
- Ramos, J. I. (2021). Factores determinantes del desempeño empresarial en Lima Metropolitana durante la pandemia del COVID-19. *Quipicamayoc*, 29(61), 95-104. <https://doi.org/10.15381/quipu.v29i61.21731>
- Romero, D., Pertuz, V., y Orozco, E. (2020). Factores determinantes de competitividad e integración organizacional: revisión sistemática exploratoria. *Información tecnológica*, 31(5), 21-32. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642020000500021>
- Ruiz-Zambrano, L. G., Herrera, M. J., Marcillo, A. M., y Baque, M. Á. (2022). Análisis de factores que limitan el crecimiento económico en las PYMES de Quinindé periodo 2022. *Código Científico*, 3(3), 316-333. <https://doi.org/10.55813/gaea/ccri/v3/n3/68>
- Saavedra, M. L. (2020). La competitividad en MYPES dirigidas por mujeres en la ciudad de México. *Ciencias administrativas*(15), 51-64. <https://doi.org/10.24215/23143738e055>
- Sarabia-Alonso, T., Gomez-Mohedano, G. Y., De la concha, B. A., Fragoso, D., y Álvarez, J. A. (2024). Factores que influyen en la competitividad de las Pymes desde la perspectiva de los empleadores del sector manufacturero en México. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 15(29). <https://doi.org/10.23913/ride.v15i29.2128>
- Shigyo, C. A., Cevallos, J. M., y Flores, J. O. (2022). Inteligencia emocional en el desempeño de las ventas en una empresa del sector salud ubicada en el Perú. *Industrial Data*, 25(2), 268-274. <http://dx.doi.org/10.15381/idata.v25i2.22739>
- Tulcan-Muñoz, N. R., y Fernández-Fernández, Y. (2024). Factores que determinan la rentabilidad de la actividad comercial al por menor en la ciudad de Tulcán. *Universidad y Sociedad*, 16(4), 178-184. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202024000400178#:~:text=Los%20comerciantes%20minoristas%20de%20la,tecnolog%C3%ADa%2C%20lo%20cual%20se%20refleja