



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

“Los ingresos económicos en el crecimiento empresarial de la Empresa
RAMMS S.A.C., San Martín de Porres, Lima, 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración

AUTOR:

Jorge Luis, Ramos Machuca

ASESOR:

Dr. Arce Álvarez, Edwin

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
GESTIÓN DE ORGANIZACIONES

LIMA - PERÚ

2018

PÁGINA DEL JURADO

DEDICATORIA

Esta investigación está dedicada a mi familia que me han brindado el apoyo y cariño incondicional, a ellos que han logrado brindarme en mi formación buenos hábitos y valores, para siempre ir encaminado en la dirección correcta.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento peculiar a mi madre y mis hermanos por el afecto, apoyo incondicional, amabilidad y ante todo por brindarme la ocasión de mejorar mis conocimientos y desarrollarme como profesional y como ser humano.

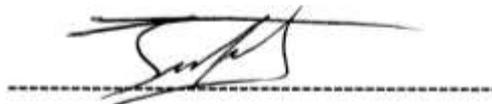
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Jorge Luis Ramos Machuca con DNI N° 73499103, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que la tesis titulada **“LOS INGRESOS ECONÓMICOS EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LA EMPRESA RAMMS S.A.C., SAN MARTIN DE PORRES, LIMA, 2018”** y toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 06 de Julio del 2018

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jorge Luis Ramos Machuca', is written over a horizontal dashed line.

Jorge Luis Ramos Machuca

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis Titulada “Los ingresos económicos en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martín de Porres, Lima, 2018.”, la misma que someto a su consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de Licenciado en Administración.

Jorge Luis Ramos Machuca

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Realidad problemática	2
1.2 Trabajos previos	3
1.3 Teorías relacionadas al tema	8
1.4 Formulación del problema	9
1.4.1 Problema General	10
1.4.2 Problemas Específicos	10
1.5 Justificación del estudio	10
1.5.1 Valor teórico	10
1.5.2 Implicaciones prácticas	10
1.5.3 Relevancia Social	11
1.5.4 Utilidad metodológica	11
1.5.5 Viabilidad	11
1.6 Hipótesis	12
1.6.1 Hipótesis General	12
1.6.2 Hipótesis Específicas	12
1.7 Objetivos	12
1.7.1 Objetivo General	12
1.7.2 Objetivos Específicos	12
II. MÉTODO	14
2.1 Diseño de Investigación	14
2.1.1 Tipo de Investigación	14
2.1.2 Nivel de Investigación	14

2.2	Variables, Operacionalización	15
2.3	Población y muestra	28
2.3.1	Población	28
2.3.2	Muestra	28
2.3.3	Muestreo	28
2.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	29
2.4.1	Técnica de recolección de datos	29
2.4.2	Instrumento de recolección de datos	29
2.4.3	Validez del instrumento	29
2.4.4	Confiabilidad del instrumento	30
2.5	Análisis de Datos	31
2.6	Aspectos éticos	31
III.	RESULTADOS	32
IV.	DISCUSIÓN	42
V.	CONCLUSIONES	45
VI.	RECOMENDACIONES	46
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	47
	ANEXOS	52

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de operacionalización de variables	27
Tabla 2: Coeficiente Alfa Cronbach	30
Tabla 3: Alfa de Cronbach (Análisis de Fiabilidad)	30
Tabla 4: Dimensión de recursos	32
Tabla 5: Dimensión de acciones y actividades	33
Tabla 6: Dimensión de transacción económica	34
Tabla 7: Dimensión de producción de bienes y servicios	35
Tabla 8: Dimensión comercio	36
Tabla 9: Dimensión desarrollo	37
Tabla 10: Niveles de correlación dependiendo el coeficiente Rho.	38
Tabla 11: Correlación de los ingresos económicos y el crecimiento empresarial	39
Tabla 12: Correlación de recursos tecnológicos y el crecimiento empresarial	40
Tabla 13: Correlación de acciones y actividades y el crecimiento empresarial	40
Tabla 14: Correlación de Transacción Económica y el crecimiento empresarial	41

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Dimensión recursos	32
Gráfico 2: Dimensión acciones	33
Gráfico 3: Dimensión transacción económica	34
Gráfico 4: Dimensión producción de bienes y servicios	35
Gráfico 5: Dimensión comercio	36
Gráfico 6: Dimensión desarrollo	37

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar cómo influyen los ingresos económicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018. La investigación fue de tipo explicativa, la población objeto de estudio fueron los colaboradores de la empresa, tomando una muestra de 34 colaboradores, con un muestreo censal. Adicionalmente, la técnica utilizada fue la encuesta, el instrumento fue un cuestionario que contenía 16 preguntas de la variable independiente “Los ingresos económicos” y 12 preguntas de la variable dependiente “El crecimiento empresarial”, para la medición se empleó la Escala de Likert. Para realizar el procesamiento de la información se utilizó el programa estadístico SPSS 24, donde se determinó la confiabilidad del instrumento mediante el uso del alfa de Cronbach, asimismo para medir el nivel de la influencia de dichas variables se empleó Chi cuadrado de Pearson. Finalmente se determinó que los ingresos económicos influyen significativamente en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018.

Palabras clave: Ingresos, económicos, crecimiento, empresa.

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine how economic income influences the business growth of Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018. The investigation was of explanatory type, the population object of study were the collaborators of the company, taking a sample of 34 collaborators, with a census sampling. Additionally, the technique used was the survey, the instrument was a questionnaire that contained 16 questions of the independent variable "Economic income" and 12 questions of the dependent variable "Business growth", for the measurement the Likert scale was used. The SPSS 24 statistical program was used to perform the information processing, where the reliability of the instrument was determined through the use of Cronbach's alpha, and Pearson's Chi square was used to measure the level of influence of these variables. Finally, it was determined that the economic income significantly influences the business growth of the company Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018..

Keywords: Income, economic, growth, company.

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación examinó la relación entre la variable ingresos económicos y el crecimiento empresarial, y sus dimensiones: recursos, acciones, actividades, transacciones económicas, producción de bienes y servicios, comercio y desarrollo de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018. El objetivo general fue determinar la relación entre los ingresos económicos y el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018. Así mismo los objetivos específicos fueron: Determinar la relación entre los recursos tecnológicos y el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018; determinar la relación entre las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores y el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018; y por último determinar la relación entre las transacciones económicas efectuadas por los colaboradores y el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

Para lograr los objetivos planteados la investigación se ha elaborado en V capítulos. En el capítulo I se muestra la introducción, realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas, formulación del problemas, justificación, hipótesis y objetivos.; en el capítulo II se ha abordado el método, tipo , diseño y nivel de investigación, variables, validez, población, muestra, recolección de datos, método de análisis de datos y aspectos éticos ; en el capítulo III se ha desarrollado los resultados , que contiene la prueba de normalidad, prueba de hipótesis y las gráficas de frecuencia, en el cuarto capítulo se abordado la discusión contrastando los resultados como los objetivos , hipótesis, antecedentes, libros y teorías. Se agrega las conclusiones, la bibliografía y los anexos.

1.1 Realidad problemática

A nivel internacional las economías emergentes crecen rápidamente; estos mercados exigen la competitividad de los factores de producción, pues los mercados cambian su estructura abriéndolas a las grandes potencias, para el cual las empresas deben intensificar sus alternativas de competencia global poniendo estrategias para lograr el incremento de sus ingresos económicos que son considerados como el motor de toda empresa para su funcionamiento y logro de metas trazadas; Las fuentes del ingreso están representado por la producción y servicios que presta a sus clientes, el valor pagado por el cliente de la compra, es el ingreso que percibe la empresa. La empresa puede utilizar dichos ingresos para pagar a sus trabajadores, pagar a sus proveedores, pagar las responsabilidades con entidades financieras, repartir utilidades a los dueños, incrementar el capital. Brindar un enfoque especial para invertir en nuevos proyectos y el capital humano son factores significativos dentro de toda organización.

Las MYPES en el Perú representan un gran porcentaje del mercado nacional con un 40% del total de empresas, lo cual genera una gran incertidumbre acerca de sus ingresos y su supervivencia, ya que no cuentan con una planificación y proyección del futuro a nivel empresarial, generalmente tienen un manejo empírico e improvisado. Para contribuir con el crecimiento de estas empresas, entidades financieras como Mi banco han realizado programas que favorecen el fácil otorgamiento de un crédito, que les genera cierta liquidez para el desarrollo de sus actividades. En el Perú durante el periodo 2017 se pudo observar el crecimiento del 10% de la MYPES, pero el 70% quiebran antes de los dos años.

Dentro del nivel específico se contempla en el contexto de la investigación el uso inadecuado de los recursos tecnológicos, escasos recursos económicos, deficientes recursos materiales, y recursos humanos con escasa capacitación, inadecuadas acciones planteadas, deficientes actividades, transacción económica limitada. Como consecuencia de lo mencionado se genera baja producción, limitado ejercicio del comercio, escaso desarrollo. Por lo expuesto líneas arriba la investigación se desarrollará en el contexto del análisis de como los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martín de Porres, Lima, 2018.

1.2 Trabajos previos

Internacionales

Terán (2015). En su tesis acerca del *crecimiento empresarial*, la investigadora planteó que se puede lograr crecer empresarialmente al mejorar el manejo de control de actividades operativas dentro del sector de la informalidad de Guayaquil. También menciona que al realizar estas actividades se disminuirá en nivel de las empresas informales de Guayaquil. Además, nos dice que el conocimiento de esta información sobre nuevas ideas de manejo empresarial, permitirá que los pobladores dedicados a las actividades comerciales informales puedan tener una mejor organización y puedan pertenecer a la actividad económica y ser parte del mercado nacional. Esta investigación es cualitativa y cuantitativa de tipo bibliográfico y de campo, los métodos usados fueron: deductivo, inductivo, analítico, sistemático; así mismo se empleó la encuesta y entrevista a 384 personas informales. El autor concluyó que la informalidad está en aumento y que para disminuir la tasa porcentual, se necesita brindar capacitaciones urgentes; lo cual generará que impulsen sus propios negocios y contribuirá a una mejora en la sociedad guayaquileña.

Molero (2014). En su tesis acerca de *del crecimiento económico y la desigualdad de la renta en China (1978-2007)*, la investigación presentó como objetivo general la relación entre crecimiento económico y desigualdad de la renta en la China en 1970. La metodología de investigación fue híbrida para dar respuesta a las interrogantes planteadas. Dicha metodología ha combinado el desarrollo de un marco teórico, para probar las relaciones a través de la elaboración de diversas estimaciones econométricas para nuestro estudio; y, además, la ejecución de un análisis histórico-estructural. El autor concluyó que, “al llegar la migración rural a las ciudades generó un incremento de los sueldos en la industrias opuesto a la productividad, a través de esto las empresas nacionales (chinas) e internacionales lograron un incremento de su rentabilidad logrando un superávit para el financiamiento del acopio de capital propuesto”.

Orozco (2016). En su Tesis, *Crecimiento económico y democracia*, el objetivo general fue determinar la relación entre el crecimiento económico y democracia y la pobreza, el investigador aplicó la metodología del crecimiento pro-pobre, donde se conoció por este crecimiento en caso de que existió una reducción de la pobreza y de estrictamente pro-pobre si también se mejoró la distribución del ingreso. El autor concluyó que, “se demostró que hay una relación positiva entre la evolución de la democracia y el crecimiento pro-pobre, pero que existe un mal manejo en la distribución de los ingresos”.

López (2016). En su tesis *Crecimiento empresarial a nivel corporativo de Coca-Cola*, El objetivo fue revisar el concepto de estrategia de la empresa así como los diferentes niveles estratégicos, teniendo un enfoque en el nivel corporativo, además de aclarar las definiciones de crecimiento y desarrollo empresarial, la metodología empleada fue de tipo aplicada, teórico - práctico, de diseño descriptivo. El autor concluyó que, “dada la dificultad de la económica, la empresa debería intentar una mejora en el posicionamiento arriesgando por una diversificación en sus actividades comerciales, como, la creación de una cadena de restaurantes, o realizando otras estratégicas más tajantes pero que a la vez le permitan controlar el riesgo global que podría contener una diversificación no relacionada”.

Orozco (2014). En su tesis *la educación superior en el crecimiento económico de México*, el objetivo fue determinar que la educación superior influye en el crecimiento de México, en este trabajo se realiza un análisis de los retornos en inversión en educación para los años 2000 al 2010, con una aproximación cuantitativa a partir de la educación del nivel de ingreso de Mincer, en el foco de la teoría de los RRHH. Dado los resultados esperados, por arriba del nivel esperado, se realiza una modificación al modelo con la introducción de la productividad como determinante del ingreso. Con esta ampliación se logra una mejora en las aproximaciones cuantitativas y los resultados encontrados son similares a los esperados. El autor concluyó que la educación genera tener una PEA que cuentan día a día con mayores habilidades, aptitudes y capacidades de creatividad e innovación para la mejora de la productividad y por ende los ingresos económicos.

Martínez (2014). En su tesis del *Crecimiento económico de micro, pequeñas y medianas empresas*, el objetivo de la investigación fue determinar la relación entre el crecimiento económico de México durante el 1998 a 2012 y las micro, pequeñas y medianas empresas, la metodología utilizada fue estadística descriptiva. Se concluyó que, “exitó una relación positiva entre el crecimiento del PIB per cápita y el porcentaje de las mipymes, las cuales tienen un buen efecto en el crecimiento del país”.

Nacionales

Rodríguez (2015). En su tesis *Crecimiento empresarial y fuentes de financiamiento de las mypes en el centro comercial Las Malvinas*, esta investigación tuvo como objetivo general analizar la relación entre el crecimiento empresarial y las fuentes de financiamiento de las mypes en el centro comercial las Malvinas, el autor manifestó que, “el crecimiento de las empresas pueden ser visto desde diferentes panoramas, uno de ellos es la porción de mercado, la cantidad ofertada de nuevos productos, la cantidad de clientes nuevos, estos son indicadores que la empresa ha venido creciendo”. El autor concluyó que existen relación entre las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial en el centro comercial las Malvinas.

Díaz (2012). En su tesis *el reconocimiento de los ingresos según NIIF y las políticas de cobranzas de las empresas de Miraflores en el año 2011*, la investigación tuvo como objetivo general obtener una mejora de las incidencias en el segmento y reconocimiento de los ingresos según el NIIF. La metodología empleada fue de tipo descriptivo, el instrumento que se empleo fue una encuesta previa a los trabajadores. El autor nos mencionó que los ingresos deberían ser reconocidos una vez obtenidos (por ejemplo, cuando se entrega un producto o se presta un servicio y cuando no están sujetos a contingencias materiales) y hechos efectivo. Se concluyó que al reconocer los ingresos según el NIIF se mejorará las políticas de cobranza de la empresa.

Quispe (2015). En su tesis *Gestión de la liquidez en la industria manufacturera en Los Olivos*, el objetivo general del investigador fue mostrar como la gestión y la preferencia por la liquidez impactan y tienen efectos buenos o malos en la creación de valor de la empresa.

En este estudio se utilizó una metodología hipotética deductiva, aplicada, no experimental transversal y descriptivo explicativo – causal. Según nos mencionó el autor las empresas que tienen como finalidad lucrar buscan continuamente cumplir con sus metas económicas que aumenten el valor de la empresa, de igual manera busca incrementar el valor de las acciones y que como toda empresa con fines de lucro buscan enriquecer a los accionistas. Se concluyó que la gestión y la preferencia por la liquidez tienen efectos positivos en la creación de valor de la empresa.

Vega (2014). En su tesis *análisis de los ingresos de los agricultores rurales a la entrada en vigencia del TLC con EE.UU (2004-2010)*, el autor planteó como objetivo general para esta investigación, analizar el impacto del inicio de la vigencia del TLC con EE.UU en los ingresos de los agricultores rurales peruanos que producen productos no encontrados en el ATPDEA. Para ellos se utilizó el método de diferencia en diferencia, también se construirá un grupo de tratamiento y de control. Finalmente se afirmó que mostrados los resultados obtenidos la entrada en vigencia del TLC no tuvo un efecto positivo en el ingreso agrícola rural.

Libros

Jiménez (2011). *En su libro crecimiento económico enfoques y modelos: crecimiento, distribución del ingreso y empleo* (1° Ed.) Perú: Lima. El autor mencionó que el ingreso económico tuvo una distribución funcional entre el beneficio y salario para aclarar que la tasa garantizada se puede acomodar a la tasa natural de crecimiento generando un trayecto de crecimiento con pleno empleo de la fuerza de trabajo. Nos habló también que si bien la inversión es definida exógenamente por los proyectos y perspectiva de los inversionistas en base al porcentaje de utilización de la capacidad que se desea, el porcentaje de ahorro de la economía ya no es exógena. En dicho modelo el nivel de ahorro es un promedio ponderado de las pensiones a ahorrar de los inversionistas y colaboradores, para terminar nos dice la distribución del ingreso mediante la determinación a ahorrar de la economía, permite el crecimiento empresarial.

Robinson (1985). En su libro *la teoría del crecimiento económico: El crecimiento deseado y el posible*. (2da Ed.) México. El autor definió que existe un atraso al recibir las ganancias y los gastos de los rentistas a aquellas que dan lugar, de tal suerte que una porción de las compras que corrientemente se hacen en bienes de consumo son provenientes del dinero de la repartición de utilidades del año anterior. También nos mencionó que cuando las ganancias no han aumentado puede provocar desequilibrios entre la tasa corriente de acumulación y las ventas actuales de los bienes de consumo.

García (2015). En su libro *direccionamiento de las actividades empresariales de las microempresas: variables que intervienen en la optimización de recursos*. España. El autor nos señaló que la gestión adecuada no solo se basa en la producción de los bienes y servicios de la empresa, en el tiempo, la forma y parámetros establecidos, también se busca que la producción se obtenga con la mínima cantidad de recursos empleados. La ineficiencia en la gestión genera un incremento en los precios de los productos ofertados al público, aspecto que en esta época de gran competitividad comercial se va a traducir en una disminución en la participación del mercado, incluso llevándolo a poner en riesgo su existencia.

Muñoz (2008). En su libro *el mundo de las empresas, de las pymes a las unimundiales: estrategias para el crecimiento*. España: Madrid. El autor nos señaló que estamos asistiendo a una ruptura con todos los paradigmas tradicionales. La calidad, que estaba considerada como la ventaja competitiva N° 1, queda relegada simplemente, a premisas necesarias para poder entrar o mantenerse en los mercados. Las técnicas para incrementar los niveles de gestión de los denominadores en el índice de rentabilidad, o viceversa, tampoco son suficientes para soportar el peso de las competencias del futuro. También nos mencionó que la clave del crecimiento de las empresas pasa por la creación de nuevos productos, o inyectar mayor valor añadido a los que ya se ofertan, sobre todo si hemos verificado que tras haber llegado a los límites de la eficiencia operativa continuamos estancados.

Longenecker, Moore, Petty, y Palich, (2007). En su libro *administración de mypes: enfoque emprendedor*. (13va Ed.) México: Santa Fe. Los autores nos mencionaron que comenzar un negocio propio es una forma de ganar dinero, algunos empresarios trabajan para tener ganancias apenas suficientes para sobrevivir, mientras que otros reciben un ingreso modesto

por su tiempo e inversión. Sin embargo desde una perspectiva económica de rendimiento financiero de una empresa debe compensar a su dueño no solo por el tiempo personal que invierte sino también por la inversión realizada. También nos dice que los emprendedores no solo inician las empresas, sino que también las vuelan, es decir, manejan las operaciones subsecuentes de la empresa.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Variable independiente: Los Ingresos Económicos

Zorrilla (2003), nos dijo que “los ingresos económicos son la entrada de recursos monetarios de una persona, una entidad, una empresa, un organismo o un país, como secuencia de haber realizado alguna actividad o transacción económica” (p. 45).

Horngren (2000), mencionó que:

Los ingresos económicos son recursos recaudados de una empresa tras realizar una venta de un servicio o producto, al crédito o al contado, visto de esta manera los ingresos son considerados cuando se vende el producto o se presta el servicio y mas no en el momento en el que se realiza la cobranza, estos ingresos generan el incremento del capital de la empresa (p.172).

Según Effio (2011), nos dijo que:

La realización de las actividades ordinarias es el ingreso bruto de utilidades económicas durante un determinado tiempo tras la ejecución de las actividades cotidianas de una empresa, en tanto estos ingresos den lugar a incrementar el patrimonio, diferente con las aportaciones de los inversionistas (p.160).

Variable dependiente: El Crecimiento Empresarial

Según Penrose (2008):

El crecimiento es caracterizado por la acción de las variaciones internas que generan un incremento de su magnitud y modificaciones en las características de los objetos emitidos a tal proceso. Penrose dimensiona el crecimiento empresarial a través de un enfoque interno de la organización. Según

esta, “desde que los objetivos explotan a los niveles más altos a los agentes de producción con los que cuentan se genera un proceso razonable y fuerte lo cual favorece a un crecimiento constante (p. 68).

Según Perroux (1963) consideró que:

El crecimiento se determina por una ampliación de la magnitud de una unidad económica fácil o difícil, efectuado con incremento de infraestructura y de sistematización, y seguido de un incremento económico variable. Esta definición relaciona indisciblemente con el incremento de sus magnitudes y con la mejora de la infraestructura (p. 587).

Según AECA (1996) incidió que: "el crecimiento de la empresa simboliza el progreso que está generando, en la cual se manifiesta el aumento de sus dimensiones económicas que ilustran su desarrollo de actividades, como también por las modificaciones presentadas en su estructura organizacional" (p. 171).

Según Teoría de sistema de Ludwig Von *Bertalanffy*:

Esta teoría nos dijo que, “no se pueden describir las propiedades de los sistemas simbólicamente en la forma de sus componentes dispersos. El entendimiento de estos sistemas solo se da cuando se estudian de manera general todas sus partes. Se explicó un sistema de input entrada, process y output. Relacionando esta teoría a nuestra investigación “los ingresos económicos y el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS SAC, San Martin de Porres, Lima, 2018” precisamos que la entrada sería los ingresos económicos que tiene la empresa, el proceso sería toda la gestión realizada para vender los productos y la salida el crecimiento empresarial que se busca lograr para cumplir con los objetivos organizacionales.

1.4 Formulación del problema

La presente investigación fue aplicada en el distrito de San Martin de Porres, 2018, se analizará los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martin de Porres, Lima, 2018, seguidamente se describirá la investigación formulando las siguientes preguntas:

1.4.1 Problema General

¿Cómo influyen los ingresos económicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018?

1.4.2 Problemas Específicos

¿Cómo influyen los recursos tecnológicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018?

¿Cómo influyen las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018?

¿Cómo influyen las Transacciones económicas efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018?

1.5 Justificación del estudio

1.5.1 Valor teórico

La realización del estudio brindó un contexto favorable en relación a las variables los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martin de Porres, Lima, 2018.” Puesto que integrará diversas perspectivas al respecto, que pueden emplearse de base a para futuras investigaciones.

1.5.2 Implicaciones prácticas

La investigación se utilizó como referencia para el estudio de “los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martin de Porres, Lima, 2018.” Este material podrá ser explorado por el público en general, personas afines a la investigación y entidades que busquen soluciones en “los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martin de

Porres, Lima, 2018”.

El estudio tuvo la finalidad de ofrecer propuestas para la solución de la problemática de “los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martin de Porres, Lima, 2018.”, sujeto a la evaluación de las autoridades, y público en general. La investigación mostró como interviene “los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martin de Porres, Lima, 2018.”

1.5.3 Relevancia Social

La elaboración de la investigación sirvió como trabajo previo para estudiantes, entidades públicas, publico usuario además de otras organizaciones que se identifiquen con la problemática, ya que serán favorecidos con las propuestas de solución respecto a la influencia “los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martin de Porres, Lima, 2018.”

1.5.4 Utilidad metodológica

El estudio fue de tipo descriptivo – explicativo – causal, ya que brindó una descripción minuciosa de “los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martin de Porres, Lima, 2018.” y desarrolló un diseño no experimental, puesto que no se manipuló ninguna de las variables de la investigación, y finalmente es transversal, se dio en un tiempo y espacio definido.

1.5.5 Viabilidad

La realización de la investigación fue factible, ya que cuenta con la información requerida para el desarrollo del tema.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

Los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

1.6.2 Hipótesis Específicas

Los recursos tecnológicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

Las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

Las transacciones económicas efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Determinar la influencia de los ingresos económicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

1.7.2 Objetivos Específicos

Determinar la influencia de los recursos tecnológicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

Determinar la influencia de las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

Determinar la influencia de las transacciones económicas efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.

II. MÉTODO

La investigación se desarrolló con el método Hipotético deductivo:

Bernal (2010). Consiste en aseverar o falsear las hipótesis, infiriendo de ellas resultados que se deberán contrastar con la realidad (p. 60).

2.1 Diseño de Investigación

La investigación presentó un diseño no experimental – transversal:

Hernández, Fernández y Baptista (2003) nos dicen que el nivel no experimental son investigaciones en las que no se manipula las variables; y el diseño transversal recopilan los datos en un tiempo determinado.

2.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación fue aplicada, para Murillo (2008): tiene como objetivo crear un nuevo conocimiento que se aplica directamente sobre el problema.

2.1.2 Nivel de Investigación

Es explicativo, descriptivo, causal ya que explicó las razones de los hechos de la situación problemática de la investigación.

Así mismo, Hernández et al, 2003. “Los estudios explicativos, es cuando los estudios son conocidos a la perfección por la persona que realiza la investigación. Están orientados a responder las causas, sucesos y fenómenos físicos y sociales de los eventos”. (p.121).

2.2 Variables, Operacionalización

Variable independiente: Ingresos económicos

Definición Teórica

Zorrilla, S. (2003), “los ingresos económicos son la entrada de recursos monetarios de una persona, una entidad, una empresa, un organismo o un país, como secuencia de haber realizado alguna actividad o transacción económica” (p. 45).

Según Effio, F. (2011), la realización de las actividades ordinarias es el ingreso bruto de utilidades económicas durante un determinado tiempo tras la ejecución de las actividades cotidianas de una empresa, siempre que estos ingresos den lugar al incremento del patrimonio, diferente con las aportaciones de los inversionistas (p.160).

Dimensión: Recursos

Según Tuomi (2006), los recursos son aquellos materiales que pueden ser utilizados para realizar una labor eficaz. Los recursos digitales pueden asemejarse y pueden usarse sin la preocupación de que se agoten, suelen ser renovables.

Indicador 1: Tecnológico

Según Belloch, C. (2008), los recursos tecnológicos son las modernas tecnologías de informática y la comunicación y están relacionado a tres medios básicos: las comunicaciones, la microelectrónica y la informática, lo que facilita tener nuevas realidades en las comunicaciones tecnológicas, en las empresas mejora la información realizando el almacenamiento, recuperación, proceso y comunicación.

Indicador 2: Económico

Los recursos económicos son los medios que pueden utilizarse en algunas necesidades de las actividades de la empresa, producción, comercialización o servicios.

El economista escocés Adam Smith, identificó tres factores importantes en las actividades económicas y que son recompensados en el mercado: la tierra, el trabajo y el capital.

Indicador 3: Materiales

Según Arias (1999) los recursos materiales son las cosas que se utilizan para la producción de un bien o un servicio, se pueden procesar o combinar para obtener el producto final.

Indicador 4: Humanos

Según Pérez (2014), es el grupo de capital humano que está bajo la supervisión de la correcta realización del trabajo en la empresa, que cumplen con la función de llevar a cabo la actividad de la empresa.

Este capital humano va más allá de solo ser un grupo de personas que cumplen una función específica, dentro del estudio de las organizaciones es considerado como el principal motor de toda organización y las que no tengan bien atendidas las necesidades de sus colaboradores no contarán con la productividad que se requiere para sobrevivir en el mercado.

Dimensión: acciones

Según Max Weber, indicó que es la conducta de las personas cuyo motor sea significativo y que tenga repercusiones o cambios en el medio en el que se desenvuelve. Se conoce que la reacción que se genere tras una acción social, tendrá repercusiones en las dos partes, dependiendo la postura que adopte cada una.

Es importante recalcar que toda la relación entre los seres humanos tiene un carácter social. Cuando una persona ejerce una acción, esta es inspirada por sus creencias y la ideología que perciba de la vida; solo cuando sus actos afecten el medio donde se realizan, se puede hablar de acción social.

Indicador 1: Conducta Humana

Según castilla (2009), la conducta se genera en acción de un determinado contexto y de actitudes específicas. La actitud con el que se desempeñan las acciones que realiza una persona es el factor afectivo-emocional que modula la conducta y la transforma para el logro de las metas que se quiera realizar.

En el ámbito empresarial se presta gran atención en la conducta humana, al ser los recursos humanos el principal motor de toda organización dependerá de su conducta para lograr las metas trazadas.

Indicador 2: Cambios

Según Ortiz, A. y Rivero, A. (2007), los cambios representan un gran análisis de las situaciones que tienen que modificarse para alcanzar un resultado positivo. Este enfoque comprende e interpretar la realidad de la situación, empieza con una visión de éxito e identifica un conjunto de resultados que sincronizados van a permitir alcanzar el cambio deseado de largo plazo (p.3).

Los cambios que se realizan dentro de las organizaciones son de vital importancia, teniendo en cuenta que las empresas son organismos abiertos que están en constante relación con su entorno y que estos cambian constantemente, las empresas no pueden ser indiferentes, ya que las empresas que no están en una actualización constante están condenadas al fracaso.

Indicador 3: relación entre colaboradores

Según Trebilcock, “las relaciones entre los colaboradores hacen alusión al sistema en el cual las organizaciones, sus colaboradores, sus directivos y la administración interactúan para establecer las normas primordiales que establecen las relaciones dentro del entorno laboral” (p.2).

Las relación entre los colaboradores de las empresas van a determinar el patrón del clima laboral que exista, las empresas que cuenten con una buena relación van a tener un clima laboral mucho más satisfactorio para el desarrollo de sus actividades, lo que permitirá tener mayor productividad.

Indicador 4: Motivación

Según Chiavenato (2000), la motivación es el producto de la relación entre el colaborador y la situación en la que se encuentra, para lograr la motivación de una persona debe haber una relación directa entre el colaborador y la situación que vive al realizar el trabajo, el resultado producto de esta relación va a determinar si la persona llega a estar o no motivada.

Dimensión: Actividades

Es la acción que desenvuelve una persona o una empresa de manera cotidiana, como parte de sus responsabilidades, obligaciones o funciones asignadas. (Pérez y Merino, 2018).

Indicador 1: Conjunto de tareas

Según el MCER para las Lenguas, “una tarea es la acción intencionada que una persona realiza para lograr el cumplimiento de sus funciones con el objetivo de alcanzar las propuestas planteadas” (párr.14).

El conjunto de tareas de una persona dentro de una empresa está integrado por la totalidad de actividades designadas para el cumplir con los objetivos que se establezcan en cada área.

Indicador 2: Desarrollo

Según Rondo, C. (2007), el desarrollo implica el crecimiento económico interactuando con una variación en la estructura interna o la organización de la economía.

Dentro de las empresas el desarrollo se presenta por las variaciones estructurales, las modificaciones internas y el crecimiento constante para ser competitivos en el mercado.

Indicador 3: La emoción

Según Rodríguez (2013), “la emoción es la alteración del afecto que acompaña a la experiencia de un momento bueno o malo o que se interpreta como una variación en la vida sentimental de un ser”.

La emoción de las personas se expresa como una experiencia viva y transitoria que se refleja en la conciencia de las personas, que se percibe en el interior y se refleja en el cuerpo, la realidad de un mundo que sirven para cumplir con los objetivos que se establezcan.

Indicador 4: la experiencia individual

Kant (2007) nos dice que la experiencia es un conocimiento empírico y puro, de todas maneras el conocimiento empírico no ha de confundirse con la mera sensación, la cual es fuente de conocimiento, mientras esta se distinguirá por ser materia principal de las sensaciones, lo que nosotros recibimos por medio de impresiones (Párr. 11).

Dimensión: Transacción Económica

Según Plaza (2009), “las transacciones económicas son las operaciones a través de las cuales los objetos económicos se movilizan dentro de la entidad financiera o sujeto económico o a otra” (p.19).

Clasificación de las transacciones económicas:

Reales o financieras: las transacciones reales son cuando se opera con un bien o servicio y las financieras cuando utilizamos dinero.

Efectivas o imputadas: las transacciones efectivas se dan cuando el objeto económico es desplazado de una entidad a otra y las transacciones imputadas se refiere cuando la transacción se realiza dentro de la misma entidad.

Bilaterales o unilaterales: son bilaterales cuando una transacción en un sentido corresponde a otra en el sentido contrario y serán unilaterales cuando dos entidades corresponden al mismo sentido.

Indicador 1: Estructura de la economía

Según Marx, “es el conjunto de relaciones productivas que conciernen a una etapa del desarrollo de sus fuerzas de producción materiales componen la estructura económica de la sociedad”.

La estructura económica tiene por objeto principal describir e interpretar la realidad económica en la que se encuentran las empresas, con el fin de obtener conclusiones válidas para actuar sobre esa realidad.

Indicador 2: Operación

Según Zúñiga (2005), las operaciones es la relación directa con la solución de los problemas en los departamentos de una empresa, en la programación, en los inventarios, en la planificación de su producción, la gestión de actividades productivas y otros, lo que apenas es una fracción del total de operaciones.

Las operaciones en las transacciones económicas también buscan resolver los problemas financieros con el que cuenta la empresa, las formas de apalancamiento, análisis de las tasas

de interés, beneficios entre una entidad y otra influyen para la correcta elección de la entidad financiera.

Indicador 3: Objetos Económicos

Según Blanco (2006), “los objetos económicos vienen a ser los intercambios de los distintos bienes y servicios. La relevancia de la información de los objetos económicos está formada por los elementos de los estados financieros”.

Teniendo en cuenta que las actividades económicas se concretan a través de las transacciones de los diferentes objetos económicos entre los distintos sujetos.

Indicador 4: Entidades

Según la NIIF, la entidad es la que realiza actividades económicas, la cual está integrada por la combinación de recursos de una empresa, ya sean recursos humanos, económicos y materiales, todos controlados por la alta gerencia encargado de las toma de decisiones para cumplir con los objetivos. La personalidad de la entidad independiente de sus accionistas, dueños, inversionistas; tiene personalidad propia.

Variable dependiente: crecimiento empresarial

Según Penrose, R. (1962), el crecimiento se da desde el momento en el que los objetivos explotan a los niveles más altos a los agentes de producción con los que cuentan se genera un proceso razonable y fuerte lo cual favorece a tener un crecimiento continuo (p. 68).

Según Perroux, F. (1963) considera que el crecimiento se determina por una ampliación de la dimensión de una unidad económica fácil o difícil, efectuado con incremento de infraestructura y de sistematización, y seguido de mejoras económicas variables. Este definición relaciona indisciblemente con el incremento de sus dimensión y con la mejora de la infraestructura (p. 587).

Dimensión: Producción de bienes y Servicios

Según Cartier (2012), es la combinación de factores y materiales necesarios para cumplir con las necesidades que requiere el mercado. La producción se refiere a la realización de un bien o servicio tanto del suelo como de la industria.

Indicador 1: Gestión

Según Benavidez (2011), “la gestión es la acción y empleo de los recursos y esfuerzos requeridos para lograr los objetivos y en un tiempo específico”.

La gestión implica la realización de las actividades empresariales de la organización con eficiencia, con el correcto funcionamiento de cada una de sus áreas y su correcto uso de recursos.

Indicador 2: Productividad

Según Quesnay (1766), “la productividad es la conducta fundamental en conseguir el mayor grado de satisfacción con el menor esfuerzo”.

Como mencionó el autor la productividad es conseguir el objetivo que se busca dentro de la producción empresarial utilizando el menor número de recursos, ya sean tangibles o intangibles con los que cuentan las organizaciones.

La productividad también se relaciona con la cantidad de bienes que un obrero pueda transformar en un determinado tiempo y la menor utilización de sus recursos.

Indicador 3: Nivel Óptimo

Según Izar (2010), el nivel óptimo está orientado a disminuir los costos a sus niveles mínimos, para lograr un nivel óptimo de inventario en las empresas debemos definir la EOQ y el punto de renovación, definir estas variables van a permitirle a la empresa contar con

niveles casi exactos de inventario y por consiguiente reducir sus costos.

Indicador 4: Control

Según Robbins (1996), el control es el proceso de regular las actividades de la empresa para asegurar que se está cumpliendo con la planificación y corrigiendo las desviaciones que se presentan. (p.654).

El control es considerado como el principal factor una vez que la empresa comience con sus actividades planificadas, el control permite supervisar que se cumplan con los objetivos trazados y corregir cuando no se los está cumpliendo.

Dimensión: comercio.

Según Ballve (2004), el comercio es la compra de productos o mercadería que son adquiridas con la finalidad de su reventa, hecha en su manera habitual sin realizar alguna modificación o substancia de los productos o bienes.

También se considera como comercio a la distribución de la mercadería, que sin revestir su carácter artesanal adquiere esta mercadería para su transformación y posteriormente comercialización.

El comercio es la principal actividad de muchas empresas y se aplican muchas estrategias hoy en día para lograr ser competitivos en el mercado, las empresas se encuentran en constante innovación.

Indicador 1: Sistema

Según Chiavenato los sistemas son un conjunto de elementos relacionados que interaccionan entre sí para cumplir un objetivo, operando con recursos unidos al ambiente que envuelve el sistema para suministrar información, energía.

La suma de las partes conforman el sistema, si una de ellas falla no va a cumplir con los objetivos, tienen que existir una sincronización que permita el correcto funcionamiento.

Indicador 2: Precio

Para Philip Kotler, “es la cantidad de dinero que debe pagar un individuo para obtener un producto o servicio que satisfaga sus necesidades”.

El precio es un intercambio de dinero que se paga para obtener un producto, el precio es determinado por el mercado, cuando mayor es la demanda del producto el precio tiende a aumentar y cuando la demanda disminuye el precio también lo hace.

Indicador 3: Distribución

Según Miquel y Parra es la trayectoria que un bien o servicio sigue desde su lugar de origen hasta el lugar donde es requerido, la distribución tiene como misión poner a la orden de los clientes la cantidad, las condiciones y el tiempo exacto en el que se requiere el producto. (p. 57).

Indicador 4: Servicio

Según Thompson el servicio es la actividad intangible que se ofrece para brindar a los clientes la satisfacción a sus necesidades.

Muchas veces el producto que ofrece una empresa está dentro del servicio general de la empresa, el producto viene a ser una de las partes del servicio, este está compuesto por todos los factores que le puedan brindar comodidad al cliente y que genere que sus necesidades queden más que satisfechas.

Dimensión: Desarrollo

Según Mujica y Rincón (2010), el desarrollo es un proceso de cambio social, donde el objetivo es la igualdad de oportunidades, a nivel nacional, como en las relaciones con sociedades de mayor conocimiento.

En las empresas el desarrollo también se presenta como cambios que se dan dentro de la empresa y se reflejan en el mercado, el crecimiento estructural, la mejora de condiciones para sus colaboradores, la participación de mercado son algunas de las condiciones que mejoran cuando existe un desarrollo empresarial.

Indicador 1: Proceso de cambio

Según Castañeda (2011) el proceso del cambio es la transacción que conlleva al rediseño o innovación para dirigir una organización que puede sobrevivir en el tiempo y pueda tener competitividad empresarial en el mercado nacional o internacional.

El proceso del cambio implica una cristalización de nuevas políticas de acción, este proceso conlleva una interacción general entre los colaboradores, la organización, el producto y el cliente.

Indicador 2: Comportamiento

Según Bayes (1978), el comportamiento es una actividad que realiza un individuo independientemente de que este sea o no observable.

El comportamiento organizacional es el estudio a las personas que actúan dentro de una organización, esta herramienta busca el beneficio de la empresa través de la comodidad que sienten los colaboradores y que se refleje al realizar sus actividades.

Indicador 3: Cultura

Según Solomon (2008) la cultura es el conjunto de características, símbolos y creencias de las personas que son creadas por la sociedad y transmitidas de una generación a otra, regulan la conducta de los seres humanos de un determinado territorio.

La cultura empresarial es manifestada por las políticas o normas con las que cuenta cada organización, la manera de actuar ante los problemas y como solucionarlos, las creencias de sus colaboradores y como lo transmiten al exterior.

Indicador 4: Trabajo en equipo

Según Gómez y Acosta (2003), una de las condiciones que más influyen en los colaboradores de forma positiva es la que genera una actitud de compañerismo y trabajo en equipo entre todos los trabajadores de la empresa, el trabajo en equipo permite lograr buenos resultados ya que existe integración y coordinación hacia el cumplimiento de los mismos objetivos empresariales.

Tabla 1: Matriz de Operacionalización de variables

Título: los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la Empresa RAMMS S.A.C., San Martín de Porres, Lima, 2018.

PROBLEMAS	DEFINICIÓN TEORICA	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	ITEM N°	INDICADORES	TECNICAS E INSTRUMENTOS	ESCALA
VARIABLE INDEPENDIENTE Los Ingresos Económicos	Zorrilla, A. (2008). "Los ingresos económicos son la entrada de recursos monetarios de una persona, una entidad, una empresa, un organismo o un país, como secuencia de haber realizado alguna actividad o transacción económica" (p. 45).	El investigador plantea como definición operacional los ingresos económicos son los recursos monetarios de la empresa como consecuencia de haber realizado alguna acción, actividad o transacción económica.	Recursos	1.1	Recursos Tecnológicos	Encuesta y Cuestionario tipo Likert	ORDINAL
				1.2	Recursos Económicos		
				1.3	Recursos Materiales		
				1.4	Recursos Humanos		
			Acciones	1.5	Conducta Humana		
				1.6	Cambios		
				1.7	Relación colaboradores entre		
				1.8	Motivación		
			Actividades	1.9	Conjunto de tareas		
				1.10	Desarrollo		
				1.11	La emoción		
				1.12	La experiencia Individual		
			Transacción económica	1.13	Estructura de la		
				1.14	Operación		
				1.15	Objetos económicos		
				1.16	Entidades		
VARIABLE DEPENDIENTE Crecimiento Empresarial	Mielgo, J. (2015). "el crecimiento empresarial implica una serie de modificaciones en la estructura socioeconómica: estas alteraciones son conocidas como cambio estructural y son a la vez fruto y determinante del propio desarrollo, hasta ahora los presentados los desarrollos la producción se concibe como un agregado cuya composición puede obviarse. Se identifican patrones comunes en las experiencias de crecimiento relacionadas con cambios en la composición de determinadas variables, como la producción, la demanda o el comercio. Todo ello pone de manifiesto que el crecimiento debe analizarse como un proceso de transformación global de la estructura económica, tanto desde la perspectiva de la oferta como de la demanda.(pp. 123, 124)	El investigador plantea el crecimiento empresarial como definición operacional el desarrollo de la producción de bienes y servicios, comercio, con cambio estructural constante con eficiencia y eficacia para lograr cumplimiento de objetivos y metas.	Producción de bienes y servicios	2.17	Gestión	Encuesta y Cuestionario tipo Likert	
				2.18	Productividad		
				2.19	Nivel óptimo		
				2.20	Control		
			Comercio	2.21	Sistema		
				2.22	Precios		
				2.23	Distribución		
				2.24	Servicios		
			Desarrollo	2.25	Proceso de Cambio		
				2.26	Comportamiento		
				2.27	Cultura		
				2.28	Trabajo en Equipo		

Fuente: Elaboración propia

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

El estudio consideró a 34 trabajadores de la empresa Ramms S.A.C. del distrito de San Martín de Porres y están directamente relacionadas con la investigación.

Según Pardo y Díaz (2002), población es la totalidad de casos que contengan una serie de características determinadas. (p.236).

Por lo tanto, teniendo en cuenta el tamaño de la población es CENSAL.

2.3.2 Muestra

Según Zorrilla y Torres (1992), nos dijeron que, es una parte de la población seleccionada para ser investigada.

No es aplicable porque el tamaño de la población fue CENSAL de 34 trabajadores de la empresa Ramms Sac del distrito de San Martín de Porres.

2.3.3 Muestreo

Según Carrasco (2005): la selección de la muestra que representa a la población. (p.243)

Siendo la población pequeña el método fue Censal.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnica de recolección de datos

Encuesta

Según Carrasco (2005), es usado en la sociología, la cual ha trascendido a la investigación científica, para convertirse en una actividad cotidiana de la que todos participamos tarde o temprano. (p. 274).

2.4.2 Instrumento de recolección de datos

Cuestionario

Según Carrasco (2005), el cuestionario “es el instrumento que tiene más utilización en la realización de la investigación en el ámbito de las ciencias sociales, se utiliza cuando se estudia grandes cantidades de personas, asiente una respuesta directa ante un cuestionario elaborado”. (p. 318).

2.4.3 Validez del instrumento

Según Hernández (2010), definió a la validez del instrumento como el grado en que este produce resultados consistentes y coherentes y cumple con la función de medir lo que se busca. (p. 201).

El cuestionario fue sometido a juicio de expertos a fin de garantizar su validez y son:

- a) Dr. Edwin Arce Álvarez
- b) Dra. Edith Geobanna Rosales Dominguez
- c) Dr. Pedro Costilla Castillo

Estos expertos dieron su aprobación firmando los formatos de validez entregados a cada uno.

2.4.4 Confiabilidad del instrumento

Se aplicó una encuesta a 34 trabajadores, los mismos que fueron evaluados a través del programa SPSS estadístico Alfa de Cronbach, lográndose los siguientes resultados:

Tabla 2: Coeficiente Alfa Conbrach

ESCALA DE VALORES PARA DETERMINA LA CONFIABILIDAD	
-Coeficiente alfa >.9 es excelente	FIABLE y CONSISTENTE
- Coeficiente alfa >.8 es bueno	
-Coeficiente alfa >.7 es aceptable	
- Coeficiente alfa >.6 es cuestionable	INCONSISTENTE, INESTABLE
- Coeficiente alfa >.5 es pobre.	
-Coeficiente alfa <.5 es inaceptable	
-Coeficiente alfa de 01. A 0.49 baja confiabilidad	
-Coeficiente alfa 0 es No confiable	No confiable.

Fuente: George y Mallery (2003, p. 231); Leyenda: > mayor a; < menor a

Fuente: George y Mallery (2003, p.231); Leyenda: > mayor a; < menor a

Tabla 3: Alfa de Cronbach (Análisis de Fiabilidad)

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	34	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	34	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,933	28

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Obsérvese en la tabla 03, tras el resultado de aplicar el procedimiento estadístico de fiabilidad, da como resultado 0.933, valor que indica que la fiabilidad del

instrumento y de los ítems se considera fiable, esto de acuerdo a los valores proporcionados en la tabla 02.

2.5 Análisis de Datos

Análisis Descriptivo

La estadística descriptiva aplicada en el estudio involucró recolectar, organizar, presentar y describir la información de manera numérica.

Análisis Inferencial

La estadística inferencial fue una técnica por el cual se tomó decisiones en torno a la información obtenida en el análisis descriptivo.

2.6 Aspectos éticos

En el estudio no se realizó manipulación de los resultados obtenidos, a raíz de esto se reafirma su veracidad. Además; respetamos la propiedad intelectual, las convicciones políticas, la privacidad. En esta investigación también se protegió la identidad de las personas que colaboran con este estudio. Y fomentamos los siguientes valores:

- Respeto
- Honestidad
- Compromiso
- Honradez intelectual.
- Veracidad.

III. RESULTADOS

Análisis descriptivo de los resultados estadísticos

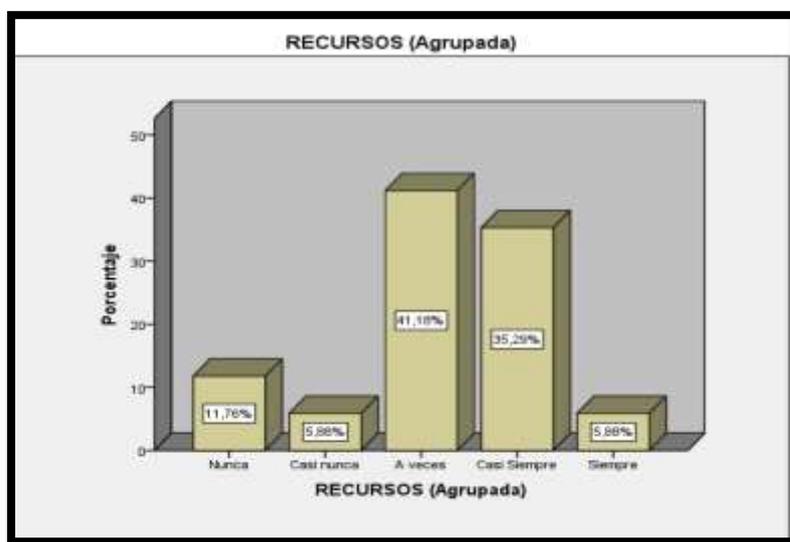
¿Los recursos económicos de la empresa tienen como fuente principal de venta de los productos farmacéuticos de la empresa?

Tabla 4: Dimensión de recursos

Distribución de frecuencias sobre los RECURSOS (Agrupada)					
		Fr.	%	% vál.	% Acum.
Vál.	Nunca	4	11,8	11,8	11,8
	Casi nunca	2	5,9	5,9	17,6
	A veces	14	41,2	41,2	58,8
	Casi Siempre	12	35,3	35,3	94,1
	Siempre	2	5,9	5,9	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1 Dimensión Recursos



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los resultados conseguidos de la encuesta, nos arroja que el 41,18% consideran que a veces los recursos influyen en el crecimiento empresarial, mientras que el 35,29% casi siempre y el 11,76% nunca.

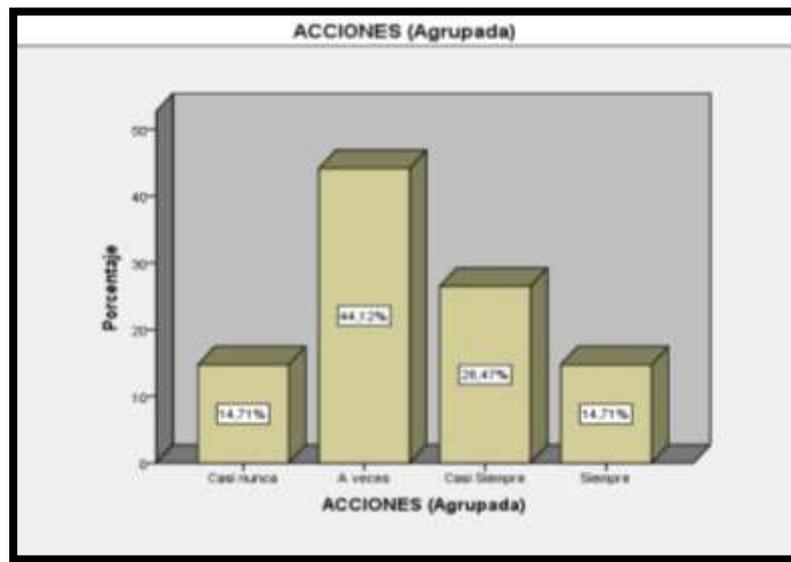
¿Los cambios estratégicos en las acciones realizadas contribuyen al incremento de los ingresos económicos?

Tabla 5: Dimensión de acciones y actividades

ACCIONES Y ACTIVIDADES (Agrupada)					
		Fr.	%	% vál.	% Acum.
Vál.	Casi nunca	5	14,7	14,7	14,7
	A veces	15	44,1	44,1	58,8
	Casi Siempre	9	26,5	26,5	85,3
	Siempre	5	14,7	14,7	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2 Dimensión acciones



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los resultados conseguidos de la encuesta, nos arroja que el 44,12% consideran que a veces las acciones y actividades influyen en el crecimiento empresarial, mientras que el 26,47% casi siempre y el 14,71% siempre y casi nunca en la misma proporción.

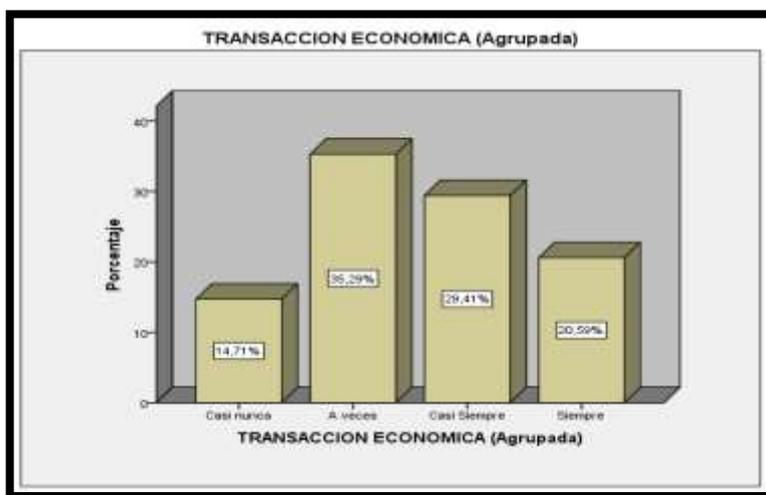
¿Las operaciones económicas de la empresa se realizan eficientemente para el cumplimiento de los objetivos empresariales?

Tabla 6: Dimensión de transacción económica

TRANSACCIÓN ECONÓMICA (Agrupada)					
		Fr.	%	% vál.	% Acum.
Vál.	Casi nunca	5	14,7	14,7	14,7
	A veces	12	35,3	35,3	50,0
	Casi Siempre	10	29,4	29,4	79,4
	Siempre	7	20,6	20,6	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3 Dimensión Transacción económica



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los resultados conseguidos de la encuesta, nos arroja que el 35,29% consideran que a veces las transacciones económicas influyen en el crecimiento empresarial, mientras que el 29,41% casi siempre, el 20,59% siempre y el 14,71% casi nunca.

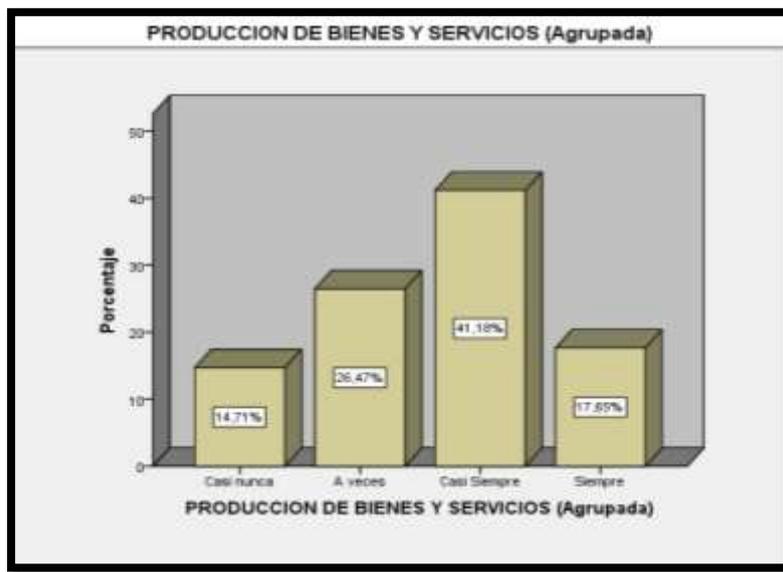
¿La productividad de la empresa aporta al crecimiento empresarial planteado.

Tabla 7: Dimensión producción de bienes y servicios

PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS (Agrupada)					
		Fr.	%	% vál.	% Acum.
Vál.	Casi nunca	5	14,7	14,7	14,7
	A veces	9	26,5	26,5	41,2
	Casi Siempre	14	41,2	41,2	82,4
	Siempre	6	17,6	17,6	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4 Dimensión producción de bienes y servicios



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los resultados conseguidos de la encuesta, nos arroja que el 41,18% consideran que casi siempre la producción de bienes y servicios influyen en el crecimiento empresarial, mientras que el 26,47% a veces, el 17,65% siempre y el 14,71% casi nunca.

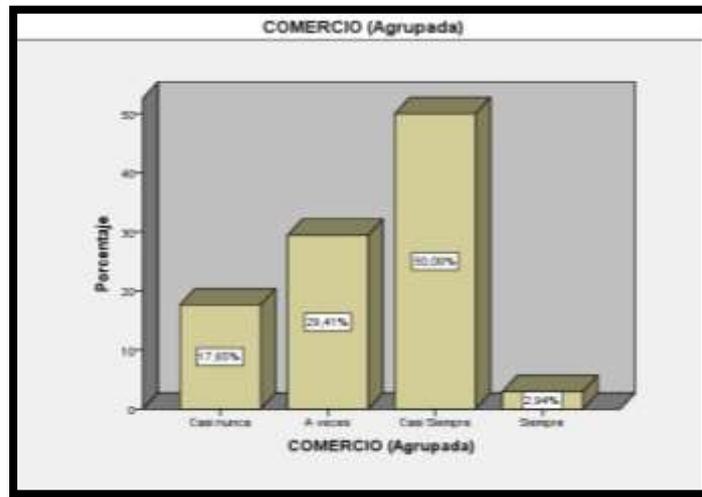
¿La distribución logística de los productos es eficiente para satisfacer al cliente al realizar la compra?

Tabla 8: Dimensión comercio

COMERCIO (Agrupada)					
		Fr.	%	% vál.	% Acum.
Vál.	Casi nunca	6	17,6	17,6	17,6
	A veces	10	29,4	29,4	47,1
	Casi Siempre	17	50,0	50,0	97,1
	Siempre	1	2,9	2,9	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5 Dimensión comercio



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los resultados conseguidos de la encuesta, nos que el 50,00% consideran que casi siempre el comercio influyen en el crecimiento empresarial, mientras que el 29,41% a veces, el 17,65% casi nunca y el 2,94% siempre.

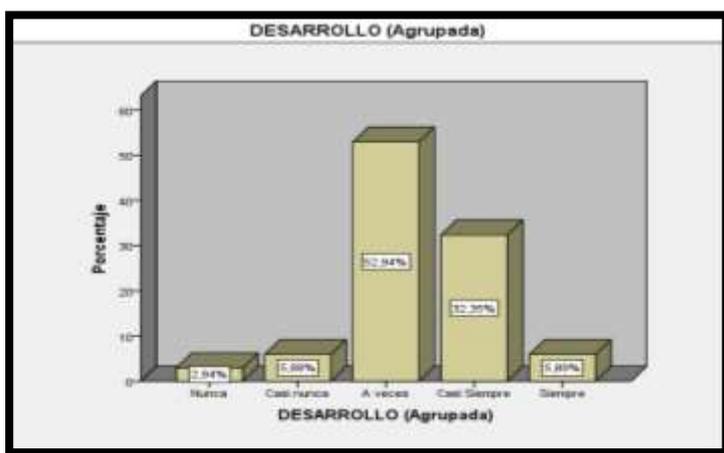
¿El trabajo en equipo colabora al desarrollo empresarial planteado?

Tabla 9: Dimensión desarrollo

DESARROLLO (Agrupada)					
Vál.		Fr.	%	% vál.	% Acum.
	Nunca	1	2,9	2,9	2,9
	Casi nunca	2	5,9	5,9	8,8
	A veces	18	52,9	52,9	61,8
	Casi Siempre	11	32,4	32,4	94,1
	Siempre	2	5,9	5,9	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6 Dimensión desarrollo



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los resultados conseguidos de la encuesta, nos que el 52,94% consideran que a veces el desarrollo de la empresa influyen en el crecimiento empresarial, mientras que el 32,35% casi siempre, el 5,88% casi nunca y siempre en la misma proporción y el 2,94% nunca.

PRUEBA DE NORMALIDAD – CORRELACIÓN

Tabla 10: Niveles de correlación dependiendo el coeficiente Rho.

Coeficiente	Correlación
-1.00	Correlación negativa grande o perfecta
-0.90	Correlación negativa muy alta o muy fuerte
-0.75	Correlación negativa alta o considerable
-0.50	Correlación negativa moderada o media
-0.25	Correlación negativa baja o débil
-0.10	Correlación negativa muy baja o muy débil
+0.00	No existe Correlación alguna entre las variables o es nula
+0.10	Correlación positiva muy baja o muy débil
+0.25	Correlación positiva baja o débil
+0.50	Correlación positiva moderada o media
+0.75	Correlación positiva alta o considerable
+0.90	Correlación positiva muy alta o muy fuerte
+1.00	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Hernández et.al. (2005, p.305)

PRUEBA DE HIPÓTESIS DE NORMALIDAD

Hipótesis General

Planteo de Hipótesis de relación:

$H_0 = 0$; No existe influencia entre los ingresos económicos y el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018.

Ha >0; existe influencia entre los ingresos económicos y el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018.

Significancia y decisión

Sig. T= 0,05; Nivel de confianza: 95%

a) Si Sig.E < Sig.T, entonces, se rechaza Ho.

b) Si Sig.E > Sig.T, entonces, aceptamos Ho

Estadística de contraste de hipótesis:

Tabla 11: Correlación de los ingresos económicos y el crecimiento empresarial

Correlaciones			
		los ingresos económicos (Agrupada)	el crecimiento empresarial (Agrupada)
los ingresos económicos (Agrupada)	Correl. de Pearson	1	,063
	Sig. (bil.)		,002
	N	34	34
el crecimiento empresarial (Agrupada)	Correl. de Pearson	,063	1
	Sig. (bil.)	,002	
	N	34	34

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 11 se visualiza el resultado de la aplicación del instrumento en N=34, obteniendo una correl. de 0.063 para ambas variables, comparado con los niveles de correl. de la tabla 10 existe una correl. positiva baja; y la sig. bil. encontrada es 0.002, con un 95% de confianza el p-valor = 0.000 < alfa (α)=0.05, por lo tanto se acepta la hipótesis alterna: Los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018.

Tabla 12: Correlación de recursos tecnológicos y el crecimiento empresarial

Correlaciones			
		RECURSOS (Agrupada)	el crecimiento empresarial (Agrupada)
RECURSOS (Agrupada)	Correl. de Pearson	1	,531**
	Sig. (bil.)		,001
	N	34	34
el crecimiento empresarial (Agrupada)	Correl. de Pearson	,531**	1
	Sig. (bil.)	,001	
	N	34	34

** . La correl. es significativa en el nivel 0,01 (bil.).

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 12, se visualiza el resultado de la aplicación del instrumento en N=34 obteniendo la correl. de 0.531 para ambas variables, basados con los niveles de correl. de la tabla 10 existe una correl. positiva moderada o media y la sig. bil. hallada es 0.001, con un 95% de confianza el p-valor = 0.000 < alfa (α)=0.05, por lo tanto se acepta la hipótesis alterna: Los recursos tecnológicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018.

Tabla 13: Correlación de acciones y actividades y el crecimiento empresarial

Correlaciones			
		ACCIONES Y ACTIVIDADES (Agrupada)	el crecimiento empresarial (Agrupada)
ACCIONES (Agrupada)	Correl. de Pearson	1	,386*
	Sig. (bil.)		,024
	N	34	34
el crecimiento empresarial (Agrupada)	Correl. de Pearson	,386*	1
	Sig. (bil.)	,024	
	N	34	34

*. La correl. es sig. en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 13, se visualiza el resultado de la aplicación del instrumento en N=34 obteniendo la correl. de 0.386 para ambas variables, comparado con los niveles de correl. de la tabla 10 existe una correl. positiva moderada o media y la sig. bil. encontrada es 0.024, con un 95%

de confianza el p-valor = 0.000 < alfa (α)=0.05, por lo tanto se acepta la hipótesis alterna: Las acciones y actividades realizadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018.

Tabla 14: Correlación de Transacción Económica y el crecimiento empresarial

Correlaciones			
		TRANSACCIÓN N ECONÓMICA (Agrupada)	el crecimiento empresarial (Agrupada)
TRANSACCIÓN ECONÓMICA (Agrupada)	Correl. de Pearson	1	,671**
	Sig. (bil.)		,000
	N	34	34
el crecimiento empresarial (Agrupada)	Correl. de Pearson	,671**	1
	Sig. (bil.)	,000	
	N	34	34

** . La correl. es sig. en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 14, se visualiza el resultado de la aplicación del instrumento en N=34 teniendo la correlación de 0.671 para ambas variables, comparado con los niveles de correl. de la tabla 10 existe una correl. positiva moderada o media y la sig. bil. encontrada es 0.000, con un 95% de confianza el p-valor = 0.000 < alfa (α)=0.05, por lo tanto se acepta la hipótesis alterna: Las transacciones económicas realizadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018.

IV. DISCUSIÓN

DISCUSIÓN POR OBJETIVOS

Se tiene como objetivo general: determinar cómo influyen los ingresos económicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018, como objetivo específico uno fue: determinar cómo influyen los recursos tecnológicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018; como objetivo específico dos fue: determinar cómo influyen las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018; y como objetivo específico tres fue: determinar cómo influyen las transacciones económicas efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018. De acuerdo a los resultados presentados se ha determinado que existe una correl. positiva muy baja o muy débil, con un 95% de confianza el $p\text{-valor} = 0.000 < \alpha (\alpha)=0.05$, entre las variables en estudio se demostró mediante la prueba de RHO de Spearman = 0.063, con un nivel de sig. (bil.) menor a 0,05; por lo tanto la variable ingresos económicos y la variable crecimiento empresarial tienen una correlación positiva muy baja o muy débil.

Ello coincide con lo obtenido por Quispe, P. (2015), porque la gestión para incrementar los ingresos económicos impactan en la creación de valor de la empresa generando el crecimiento empresarial. Por lo tanto la variable ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial. Asimismo propuso como objetivo demostrar como la gestión y la liquidez puede influenciar en la creación de valor de la empresa.

DISCUSIÓN DE HIPÓTESIS

Tiene como hipótesis general los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018, como primera hipótesis específica fue: los recursos tecnológicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martín de Porres 2018; como segunda hipótesis específica fue: las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento

empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018. Como tercera hipótesis específica fue: Las transacciones económicas efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres, 2018. Por lo tanto los resultados muestran que los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres, 2018. Ello coincide con la investigación realizada por Terán Rodríguez, M. (2015), el cual menciona que el control de actividades operativas influye en el crecimiento empresarial y la disminución del sector informal de Guayaquil. En la cual presenta la conclusión, las empresas informales realizan sus actividades intuitivamente al emprender un negocio y que no cuentan con una buena administración de los ingresos económicos que perciben las cuales limitan el desarrollo económico y el crecimiento empresarial, ambas conclusiones coinciden que las actividades y los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial.

DISCUSIÓN POR METODOLOGÍAS

La investigación tuvo como método hipotético deductivo, de tipo aplicada, con diseño no experimental transversal, y el nivel utilizado fue descriptivo-explicativo-causal, esta investigación tiene similitud con la metodología de investigación realizada por Quispe, P. (2015), quien planteó la metodología hipotético deductivo, de tipo aplicada, con un diseño no experimental transversal y nivel descriptivo explicativo – causal. La cual le permitió lograr resultados positivos en la gestión de la liquidez y su incidencia en el valor económico agregado de las empresas industriales manufactureras del distrito de los olivos.

DISCUSIÓN POR TEORÍA

La investigación tiene la variable independiente ingresos económicos y la variable dependiente crecimiento empresarial, para el efecto se utilizó diversos autores de los cuales se destaca los siguientes:

Ello coincide con lo dicho por Zorrilla, S. (2003), menciona que: los ingresos económicos son la entrada de recursos monetarios de una persona, una entidad, una empresa, un organismo o un país, como secuencia de haber realizado alguna actividad o transacción

económica. (p. 45). SE ACEPTA: la teoría planteada por Martínez Villalobos, C. (2014). Citando a OECD (2004) señala que, “las PYMES desempeñan un papel importante de transición y desarrollo, afirmando que generan una gran fuente de empleo y considerables ingresos económicos nacionales, los ingresos económicos contribuirán al crecimiento de las empresas y de la economía del país”. Los autores recalcan que los ingresos económicos son importantes para el crecimiento de las empresas y posteriormente en una perspectiva macro para el crecimiento del país.

DISCUSIÓN POR CONCLUSIÓN

Las conclusiones de la investigación muestran que los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial como consecuencia de haber realizado eficientes transacciones económicas en la organización en las distintas actividades, acciones, y recursos de la empresa.

Todo ello coincide con Martínez Villalobos, C. (2014) en su tesis “crecimiento económico y micro, pequeñas y medianas empresas”, quien recalca que los ingresos económicos ejercen un efecto positivo en la tasa de crecimiento de las mypes y de los estados de la República.

V. CONCLUSIONES

Se ha determinado que los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial como consecuencia de haber realizado eficientes transacciones económicas en la organización en las distintas actividades, acciones, y recursos de la empresa.

Se ha determinado que los recursos tecnológicos influyen en el crecimiento empresarial, debido a los cambios tecnológicos implementados se mejora la productividad y el servicio ofrecido por la empresa a sus clientes.

Se ha determinado que las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial por las políticas de motivación impulsadas por la gestión de la empresa.

Se ha determinado que las transacciones económicas efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial por los logros obtenidos en las actividades operativas.

VI. RECOMENDACIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos, podemos emitir las siguientes sugerencias:

Se recomienda mejorar continuamente las transacciones económicas para lograr el crecimiento empresarial.

Se recomienda sistematizar la información empresarial aplicando recursos tecnológicos modernos con sistemas que faciliten las actividades de la empresa.

Se recomienda implementar metas y objetivos de las acciones y actividades con indicadores de cumplimiento aplicadas a los colaboradores para mejorar la productividad de cada uno.

Se recomienda que se realice seguimiento, control y evaluación a las transacciones económicas efectuadas por los colaboradores para corregir los posibles errores y mejorarlos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abiertos (2008). En El conocimiento libre y los recursos educativos abiertos. Autor (ed.), Recursos (p.43). España.
- Anzil, F. (22 de Oct de 2007). Desarrollo: El concepto de desarrollo y el concepto de crecimiento en los modelos económicos. (Consultado el 14 de Nov de 2018). Recuperado de: <https://www.econlink.com.ar/concepto-desarrollo>
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (1996). En concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial. Blazquez, F., Dorta, J. y Verona, M. (p. 171). Bogotá: Colombia.
- Avila, F., Injante, C., Murrugarra, E. (2012). Planteamiento estratégico en el sector bancario peruano. (Tesis para obtener el grado de magister, Pontificia Universidad Católica del Perú). (Acceso el 17 de mayo del 2018).
- Ballve, F. (2004). El comercio: naturaleza e importancia del comercio. Editorial Labor. España.
- Belloch, C. (2008). Recursos Tecnológicos: Unidad de Tecnología Educativa. Recuperado de: <https://www.uv.es/bellohc/logopedia/NRTLogo1.pdf>
- Benavidez, L. (2011). Gestión, liderazgo y valores en la administración de la unidad educativa San Juan de Bucay. (Tesis de maestría, Universidad Técnica Particular de Loja).
- Blanco, E. (2006). Influencia de la legislación en la información medioambiental suministrada por las empresas. Un estudio regional. (Tesis doctoral). Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis/2006/erbr/>

- Castilla, C. (2009). Conductas y actitudes. Barcelona: España: Tusquets.
- Castañeda, R. (2011). El proceso del cambio en las organizaciones. (Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León - México.)
- Chiavenato, I. (2011). Administración de recursos humanos: el capital humano de las organizaciones. Novena edición. Editora Lida. México.
- Competencias básicas en educación: concepto de tareas. (Junio, 2008). Recuperado de <https://sites.google.com/site/competenciasbasicaseduca2222/2-1-concepto-de-tarea>
- Córdoba Reyes, N. (2015). Niveles de engagement en los colaboradores de una industria de detergentes ubicada en Escuintla. (Tesis de licenciatura, Universidad Rafael Landívar). (Acceso el 17 de mayo del 2018).
- Effio, F. (2011). Plan Contable General Empresarial. Lima, Perú: Asesor Empresarial.
- Entidad Económica (2005). En Normas de información financiera A-2. (pp. 13-23).
- Failache, C. (2016). La teoría del desarrollo económico de Adam Smith. Recuperado de: http://eva.fcea.edu.uy/pluginfile.php/123653/mod_resource/content/1/Adam%20Smith%20Teor%C3%ADa%20de%20Des%20CF%2019-11-2016.pdf
- Felsinger, E. y Runza, P. (2002). Productividad: un estudio de caso en un departamento de siniestros. (Tesis de maestría, Universidad del CEMA). Buenos Aires, Argentina.
- Gómez, A, Acosta, H. (2003). Experiencias doctorales: trabajo en equipo. Recuperado de http://www.wikipedia.org/wiki/Trabajo_en_equipo (consultado, noviembre 2018).
- Hegel, k. (2007). El concepto de la experiencia: la experiencia como conocimiento. Recuperado de: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1666

- Hernández, K. (2012). Propuesta de guía de administración educacional del ejercicio jurídico de los estudiantes de derecho de la universidad de Cienfuegos. (Tesis de maestría, Universidad de Cienfuegos - Cuba.)
- Horngren, C. (2000), introducción a la contabilidad financiera. (7ma ed.). México: PEARSON.
- Iborra, M., Dasi, A., Dolz, C. y Ferrer C. (2006). Fundamentos de dirección de empresas. Conceptos y habilidades directivas. Valencia, España: Paraninfo.
- Izar, J. (2010). La investigación académica en las mypes y su entorno: metodología para determinar el nivel óptimo de inventario. San Luis Potos, México.
- Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz. Marketing: precio. Décima Edición. Prentice Hall.
- Longenecker, Moore, Petty, y Palich, (2007). Administración de pequeñas empresas: enfoque emprendedor. (13va Ed.) México: Santa Fe.
- López, P. (2016). Crecimiento empresarial a nivel corporativo: el caso de la multinacional the Coca-Cola Company. Tesis para obtener el grado académico en Economía de la Universidad de León, león, 2016.
- Martínez Villalobos, C. (2014). Crecimiento económico y micro, pequeñas y medianas empresas, 2014. (Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León). (Acceso el 13 de Junio de 2018).
- Mielgo, J. (2015). Una reflexión sobre el tamaño empresarial en España. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_885_117-132__1AFF8E3BAE9993B3F809D34EF8036838.pdf

- Mujica, N. y Rincón, S. (2010). El concepto de desarrollo: posiciones teóricas más relevantes. Venezuela. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/290/29015906007.pdf>
- Orozco, J. (2016). Crecimiento económico y democracia: ¿puede el crecimiento de la economía reducir la pobreza?. Tesis para obtener el grado de Maestro en economía aplicada, en la institución de investigación científica y docencia de alto nivel, Tijuana.
- Ortiz, M. (2006). Factores determinantes de la elección del método de crecimiento empresarial: una aplicación a la unión europea durante el periodo 2000-2004. (Tesis de doctorado, Universidad Rey Juan Carlos). (Acceso el 17 de mayo del 2018).
- Ortiz, A. y Rivero, G. (2007). Desmitificando la teoría del cambio. México.
- Penrose, R. (2008). La teoría de los recursos y las capacidades. Un enfoque actual en la estrategia empresarial: Teoría actual de la dirección estratégica. Reino Unido.
- Pérez, J. y Gardey A. (2012). Definición de Acción. Recuperado de <https://definicion.de/accion/>
- Pérez, J. y Merino, M. (2018). Definición de actividad. Recuperado de <https://definicion.de/actividad/>
- Pérez, Y. (2014). Los recursos humanos. En Clima organizacional en el ámbito empresarial cubano. (p.11). La Habana.
- Perroux, F. (1963). Economía del siglo XX, (2a. ed.), España.
- Puerto Becerra, D. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. (1.ed.). Santiago de Cali, Colombia.

- Plaza, R. (2009). Contabilidad Social: transacciones económicas. México.
- Quispe, P. (2015). Gestión de la liquidez y su incidencia en el valor económico agregado de las empresas industriales manufactureras del distrito de los olivos, año 2015. (Tesis para el grado de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo).
- Ramírez, A. (29 de marzo de 2012). La motivación. Recuperado de <http://motivaciongrupob.blogspot.pe/2012/03/motivacion-segun-varios-autores.html>
- Rodríguez, C. (2013). ¿Qué es una emoción? Teoría relacional de las emociones. Clínica e Investigación Relacional.
- Sánchez, J. (2008). La importancia del desarrollo organizacional en una institución pública de educación superior. (Tesis de maestría, Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca).
- Terán Rodríguez, M. (2015). Crecimiento empresarial mediante el mejoramiento del control de actividades operativas en el sector informal de Guayaquil. Tesis para obtener el grado académico de Magister en Finanzas y Proyectos corporativos, Ciudad Guayaquil; Universidad de Guayaquil, 2015.
- Trebilcock, A. (2000), relaciones laborales y gestión de recursos humanos. En Enciclopedia de la OIT.
- Thompson, I. (2006). Definición de servicios. Recuperado de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/definicion-servicios.html>
- Zorrilla, S. (2003). Aspectos socioeconómicos de la problemática en México. (6.ª ed.). México: LIMUSA.
- Zúñiga, R. (2005). Revista latinoamericana de administración. Operaciones: concepto, sistema y simulación. Bogotá, Colombia.

ANEXOS

Anexo N° 1: Instrumento de Medición

CUESTIONARIO:

El presente cuestionario tipo Likert está dirigido a los colaboradores la empresa Ramms S.A.C., en el distrito de San Martín de Porres, 2018. Es de carácter anónimo y tiene como objetivo conocer los ingresos económicos y su influencia en el crecimiento empresarial. Por lo cual se solicita marcar con un X donde corresponda con la mayor sinceridad posible.

N°	ÍTEMS	MUY EN DESACUE RDO (1)	DESACU ERDO (2)	NI DE ACUERDO NI EN DESACUE RDO (3)	DE ACUERD O (4)	MUY DE ACUERD O (5)
	DIMENSIÓN RECURSOS					
1	¿Los recursos tecnológicos están diseñados para el cumplimiento de las actividades trazadas en la Empresa RAMMS SAC, San Martín de Porres, Lima?					
2	¿Los recursos económicos de la empresa tienen como fuente principal de venta de los productos farmacéuticos?					
3	¿Los recursos materiales en la empresa se utilizan para incrementar los ingresos de la empresa?					
4	¿Los recursos humanos y la combinación de tecnología resuelven las expectativas de los clientes?					
	DIMENSIÓN ACCIONES					
5	¿La conducta humana de los colaboradores es asertiva al realizar las labores de la empresa?					
6	¿Los cambios estratégicos en las acciones realizadas contribuyen al incremento de los ingresos económicos?					
7	¿La relación entre los colaboradores de la empresa contribuye para el cumplimiento de los objetivos trazados?					
8	¿La motivación de los colaboradores permite cumplir con la satisfacción de los clientes al realizar sus compras en la empresa?					
	DIMENSIÓN ACTIVIDADES					
9	¿El conjunto de tareas permite a los colaboradores tener una mayor capacidad para el desenvolvimiento en diferentes áreas de la empresa?					
10	¿El desarrollo de las actividades de la empresa es idóneo para lograr incrementar los ingresos económicos?					
11	¿Los colaboradores saben manejar sus emociones ante las exigencias y correcciones que solicita la empresa?					
12	¿La experiencia individual de los colaboradores contribuye a la mejora de los conocimientos del resto de compañeros de la empresa?					

	DIMENSIÓN TRANSACCIÓN ECONÓMICA					
13	¿La negociación favorable con los proveedores que realiza la empresa permite ser competitivos en los precios del mercado local?					
14	¿Las operaciones económicas de la empresa se realizan eficientemente para el cumplimiento de los objetivos empresariales?					
15	¿El intercambio del servicio brindado por la empresa cumple con las expectativas por las que paga el cliente?					
16	¿Las entidades económicas elegidas para el financiamiento de la empresa permiten un desenvolvimiento adecuado de las transacciones?					
17	¿Los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa?					
18	¿Los recursos tecnológicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa?					
19	¿Las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa?					
20	¿Las transacciones económicas efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa?					
	DIMENSIÓN PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS					
21	¿La gestión en el proceso comercial de la empresa contribuye para lograr ser competitivo empresarialmente?					
22	¿La productividad de la empresa aporta al crecimiento empresarial planteado?					
23	¿La empresa cuenta con un nivel óptimo de productos farmacéuticos para la completa satisfacción del cliente?					
24	¿El control de los niveles de inventario de la empresa se realiza eficazmente?					
	DIMENSIÓN COMERCIO					
25	¿El sistema de manejo de productos ADESY funciona adecuadamente para el desarrollo de las actividades comerciales?					
26	¿Los precios de los productos de la empresa contribuyen para tener competitividad empresarial?					
27	¿La distribución logística de los productos es eficiente para satisfacer al cliente al realizar la compra?					
28	¿El servicio brindado por los colaboradores es competente para satisfacer las expectativas del cliente?					
	DIMENSIÓN DESARROLLO					
29	¿Los procesos de cambio son bien orientados para lograr una correcta adaptación de los colaboradores a la nueva situación?					

30	¿El comportamiento de los colaboradores de la empresa es idóneo para cumplir con las metas establecidas en cada área?					
31	¿La cultura de la empresa contribuye al crecimiento empresarial deseado?					
32	¿El trabajo en equipo colabora al desarrollo empresarial planteado?					

Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 2: Matriz de Consistencia

Título: Los ingresos económicos y el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C.
San Martin de Porres 2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS
<p>GENERAL:</p> <p>¿Cómo influyen Los ingresos económicos y el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018?</p>	<p>GENERAL:</p> <p>Determinar cómo influyen los ingresos económicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.</p>	<p>GENERAL:</p> <p>Los ingresos económicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.</p>
<p>ESPECÍFICOS:</p> <p>¿Cómo influyen los recursos tecnológicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018?</p>	<p>ESPECÍFICOS:</p> <p>Determinar cómo influyen los recursos tecnológicos en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.</p>	<p>ESPECÍFICAS:</p> <p>Los recursos tecnológicos influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.</p>
<p>¿Cómo influyen las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018?</p>	<p>Determinar cómo influyen las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.</p>	<p>Las acciones y actividades efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.</p>
<p>¿Cómo influyen las Transacciones económicas efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018?</p>	<p>Determinar cómo influyen las Transacciones económicas efectuadas por los colaboradores en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.</p>	<p>Las Transacciones económicas efectuadas por los colaboradores influyen en el crecimiento empresarial de la empresa Ramms S.A.C. San Martin de Porres 2018.</p>

Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 3: Validación del Instrumento

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS
Primera Variable

VARIABLES		INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO			
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS	
Variable independiente Los Ingresos Económicos	Recurso	Tecnología	¿Los recursos tecnológicos están diseñados para el cumplimiento de los objetivos trazados en la Empresa SAMMI SAC, San Martín de Porres, Lima, 2002?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		Recursos	¿Los recursos económicos de la empresa tienen como fuente principal de venta de los productos farmacéuticos?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		Recursos Humanos	¿Los recursos humanos de la empresa se utilizan para incrementar los ingresos de la empresa?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		Recursos Humanos	¿Los recursos humanos y la combinación de tecnología cumplen las expectativas de los clientes?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		Recursos Humanos	¿La combinación humana de los colaboradores se asemeja al realizar las labores de la empresa?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
	Acción	Cambios	¿Los cambios introducidos en las acciones realizadas contribuyen al incremento de los ingresos económicos?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		Relación entre colaboradores	¿La relación entre los colaboradores de la empresa contribuyen para el cumplimiento de los objetivos trazados?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		Multiplicación	¿La multiplicación de los colaboradores permite cumplir con la satisfacción de los clientes al realizar sus compras en la empresa?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
	Actividades	Desarrollo de tareas	¿El desarrollo de las actividades de la empresa es idóneo para lograr incrementar los ingresos económicos?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		La atención	¿Los colaboradores saben manejar sus emociones ante las exigencias y correcciones que solicita la empresa?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
	Transacción económica	La experiencia individual	¿La experiencia individual de los colaboradores contribuye a la mejora de los conocimientos del resto de colaboradores de la empresa?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		Estructura de la economía	¿La negociación favorable con los proveedores que realiza la empresa permite ser competitivo en los precios del mercado local?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
		Operación	¿En negociaciones económicas de la empresa se realizan eficientemente para el cumplimiento de los objetivos empresariales?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/		
	Firma del experto		Fecha 31/12/2017					
	Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.							

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS
Segunda Variable

ASPECTO POR EVALUAR		INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO		
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Variable independiente Crecimiento Empresarial	Producción de bienes y servicios	Gestión	¿La gestión en el proceso comercial de la empresa contribuye para lograr ser competitivo empresarialmente?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
		Productividad	¿La productividad de la empresa aporta al crecimiento empresarial planteado?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
		Nivel logístico	¿La empresa cuenta con un nivel logístico de productos farmacéuticos para la completa satisfacción del cliente?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
		Control	¿El control de los niveles de inventario de la empresa se realiza eficientemente?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
	Comercio	Sistema	¿El sistema de manejo de productos ACESEY funciona adecuadamente para el desarrollo de las actividades comerciales?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
		Precios	¿Los precios de los productos de la empresa contribuyen para tener competitividad empresarial?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
		Distribución	¿La distribución logística de los productos es eficiente para satisfacer al cliente al realizar la compra?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
	Desarrollo	Servicios	¿El servicio brindado por los colaboradores es competente para satisfacer las expectativas del cliente?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
		Proceso de Cambio	¿Los procesos de cambio son bien orientados para lograr una correcta adaptación de los colaboradores a la nueva situación?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
		Comprometimiento	¿El comprometimiento de los colaboradores de la empresa es idóneo para cumplir con las metas establecidas en cada área?	ME, E3, NANO, DA, MA	/	/	
Firma del experto		Fecha 31/12/2017					
Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.							

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS
Prácticas Variables

Título de la investigación:		Los ingresos económicos e instrumentos empresariales de la Empresa RAMOS SAC, San Martín de Porres, Lima, 2017						
Apellidos y nombres del investigador:		Ramos-Machaca, Jorge Luis						
Apellidos y nombres del experto:		Dra. Edith Gerhanna Rosales Domínguez						
ASPECTO POR EVALUAR				OPINIÓN DEL EXPERTO				
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM / PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS	
Variable Independiente Los Ingresos Económicos	Recursos	Recursos Tecnológicos	¿Los recursos tecnológicos están diseñados para el cumplimiento de las actividades llevadas en la Empresa RAMOS SAC, San Martín de Porres, Lima?	100,00,0000,00,000	/			
		Recursos Económicos	¿Los recursos económicos de la empresa tienen como fuente principal de venta de los productos farmacéuticos?	100,00,0000,00,000	/			
		Recursos Materiales	¿Los recursos materiales en la empresa se utilizan para incrementar los ingresos de la empresa?	100,00,0000,00,000	/			
	Acciones	Recursos Humanos	¿Los recursos humanos y la combinación de tecnología resuelven las expectativas de los clientes?	100,00,0000,00,000	/			
		Conducta Humana	¿La conducta humana de los colaboradores se orienta al recibir los órdenes de la empresa?	100,00,0000,00,000	/			
		Carácter	¿Los cambios estratégicos en las acciones realizadas contribuyen al incremento de los ingresos económicos?	100,00,0000,00,000	/			
	Actividades	Relación entre colaboradores	¿La relación entre los colaboradores de la empresa contribuyen para el cumplimiento de los objetivos trazados?	100,00,0000,00,000	/			
		Motivación	¿La motivación de los colaboradores permite cumplir con la satisfacción de los clientes al recibir sus órdenes en la empresa?	100,00,0000,00,000	/			
		Conjunto de tareas	¿El conjunto de tareas permite a los colaboradores tener una mayor capacidad para el desarrollo de los diferentes áreas de la empresa?	100,00,0000,00,000	/			
	Transacción económica	Desempeño	¿El desarrollo de las actividades de la empresa se llevan a cabo para lograr incrementar los ingresos económicos?	100,00,0000,00,000	/			
		La emoción	¿Los colaboradores saben manejar sus emociones ante las exigencias y correcciones que recibe la empresa?	100,00,0000,00,000	/			
		La experiencia individual	¿La experiencia individual de los colaboradores contribuye a la mejora de los conocimientos del resto de compañeros de la empresa?	100,00,0000,00,000	/			
	Operación	Extracción de la información	¿La información favorable con los proveedores que recibe la empresa permite ser competitiva en los precios del mercado local?	100,00,0000,00,000	/			
		Operación	¿Las operaciones económicas de la empresa se realizan eficientemente para el cumplimiento de los objetivos empresariales?	100,00,0000,00,000	/			
		Objetos económicos	¿El intercambio del servicio brindado por la empresa cumple con las expectativas por las que paga el cliente?	100,00,0000,00,000	/			
Fecha del experto:		Fecha 31/11/17						

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo se proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS
Segunda Variable

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA			USO NUMÉRICO/ ALTERNATIVO
				SI CUMPLE	NO CUMPLE		
Variable Independiente Crecimiento Empresarial	Producción de bienes y servicios	Gestión	¿La gestión en el proceso comercial de la empresa contribuye para lograr ser competitivo empresarialmente?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Productividad	¿La productividad de la empresa aporta al crecimiento empresarial planeado?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Nivel Óptimo	¿La empresa cuenta con un nivel óptimo de productos/inventarios para la completa satisfacción del cliente?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Control	¿El control de los niveles de inventario de la empresa se realiza eficientemente?	SI/NO/AMBIGUO	/		
	Comercio	Sistema	¿El sistema de manejo de productos ACEV funciona adecuadamente para el desarrollo de las actividades comerciales?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Precios	¿Los precios de los productos de la empresa contribuyen para tener competitividad empresarial?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Distribución	¿La distribución logística de los productos es eficiente para satisfacer al cliente al realizar la compra?	SI/NO/AMBIGUO	/		
	Desarrollo	Servicios	¿El servicio brindado por los colaboradores es competente para satisfacer las expectativas del cliente?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Proceso de Cambio	¿Los procesos de cambio son bien orientados para lograr una correcta adaptación de los colaboradores a la nueva situación?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Comportamiento	¿El comportamiento de los colaboradores de la empresa es adecuado para cumplir con las metas establecidas en cada área?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Cultura	¿La cultura de la empresa contribuye al crecimiento empresarial deseado?	SI/NO/AMBIGUO	/		
		Trabajo en Equipo	¿El trabajo en equipo cubre el desarrollo empresarial planeado?	SI/NO/AMBIGUO	/		
Firma del experto			Fecha 3/4/17				

Nota: Los DIMENSIONES e INDICADORES, solo se proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS
Primer Variable

Título de la investigación:		Los ingresos económicos y el crecimiento empresarial de la Empresa ABBOTT S.A., San Martín de Porres, Lima, 2017						
Apellidos y nombres del investigador:		Norma Mariscal, Jorge Luis						
Apellidos y nombres del experto:		Dr. Pedro Carlos Cuadros						
		ASPECTO POR EVALUAR		ESCALA DEL EXPERTO				
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS	
Variable Independiente Los Ingresos Económicos	Recursos	Recursos Tecnológicos	¿Los recursos tecnológicos están diseñados para el cumplimiento de las actividades llevadas en la Empresa ABBOTT S.A., San Martín de Porres, Lima?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Recursos Económicos	¿Los recursos económicos de la empresa tienen como fuente principal de venta de los productos farmacéuticos?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Recursos Materiales	¿Los recursos materiales en la empresa se utilizan para incrementar los ingresos de la empresa?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Recursos Humanos	¿Los recursos humanos y la combinación de tecnología resultan las expectativas de los clientes?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Conducta Humana	¿La conducta humana de los colaboradores se orienta al realizar los labores de la empresa?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Cambios	¿Los cambios tecnológicos en las acciones realizadas contribuyen al incremento de los ingresos económicos?	100-20-30-40-50-60	/	/		
	Acciones	Relación entre colaboradores	¿La relación entre los colaboradores de la empresa contribuye para el cumplimiento de los objetivos trazados?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Motivación	¿La motivación de los colaboradores permite cumplir con la satisfacción de los clientes al realizar sus compras en la empresa?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Desarrollo	¿El conjunto de tareas permite a los colaboradores tener una mayor capacidad para el desenvolvimiento en diferentes áreas de la empresa?	100-20-30-40-50-60	/	/		
	Transacción económica	La atención	¿El desarrollo de las actividades de la empresa es idoneo para lograr incrementar los ingresos económicos?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		La experiencia individual	¿Los colaboradores saben manejar sus emociones ante las exigencias o correcciones que solicita la empresa?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Estructura de la economía	¿La negociación favorable con los proveedores que realiza la empresa permite ser competitiva en los precios del mercado local?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Operación	¿Las operaciones económicas de la empresa se realizan eficientemente para el cumplimiento de los objetivos empresariales?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Objetos económicos	¿El intercambio del servicio brindado por la empresa cumple con las expectativas por las que paga el cliente?	100-20-30-40-50-60	/	/		
		Entidades	¿Las entidades económicas elegidas para el financiamiento de la empresa permiten un desenvolvimiento adecuado de las transacciones?	100-20-30-40-50-60	/	/		
	Firma del experto		Fecha 5/11/17					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS
Segunda Variable

		ASPECTO POR EVALUAR		ESCALA DEL EXPERTO			
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Variable Independiente Crecimiento Empresarial	Producción de bienes y servicios	Gestión	¿La gestión en el proceso comercial de la empresa contribuye para lograr ser competitiva empresarialmente?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Productividad	¿La productividad de la empresa aporta al crecimiento empresarial planeado?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Nivel óptimo	¿La empresa cuenta con un nivel óptimo de productos farmacéuticos para la completa satisfacción del cliente?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Control	¿El control de los niveles de inventario de la empresa se realiza eficientemente?	100-20-30-40-50-60	/	/	
	Comercio	Sistema comerciales	¿El sistema de manejo de productos ACEFY funciona adecuadamente para el desarrollo de las actividades comerciales?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Prezios	¿Los precios de los productos de la empresa contribuyen para tener competitividad empresarial?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Distribución	¿La distribución logística de los productos es eficiente para satisfacer al cliente al realizar la compra?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Servicios	¿El servicio brindado por los colaboradores es competente para satisfacer las expectativas del cliente?	100-20-30-40-50-60	/	/	
	Desarrollo	Proceso de Cambio	¿Los procesos de cambio son bien orientados para lograr una correcta adaptación de los colaboradores a la nueva situación?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Comportamiento	¿El comportamiento de los colaboradores de la empresa es idóneo para cumplir con las metas establecidas en cada área?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Cultura	¿La cultura de la empresa contribuye al crecimiento empresarial deseado?	100-20-30-40-50-60	/	/	
		Trabajo en Equipo	¿El trabajo en equipo colabora al desarrollo empresarial planeado?	100-20-30-40-50-60	/	/	
Firma del experto		Fecha 5/11/17					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Anexo N° 4: TURNITIN

Feedback Studio - Google Chrome
@turnitin.com/.../feedback-studio=1274535278

feedback studio TESIS

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
LOS INGRESOS ECONÓMICOS EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LA EMPRESA RAMOS S.A.C., SAN MARTÍN DE PORRES, LIMA, 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR
ARIEL DEUS RAMOS ROSCUNA

ASESOR
DO. ARCE ALVAREZ, EDWIN

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
GESTIÓN DE ORGANIZACIONES

LIMA-PIAZA
2018

Resumen de coincidencias
23 %
Se están viendo fuentes estándar
Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

Nº	Fuente	Porcentaje
1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	16 %
2	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	4 %
3	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	1 %
4	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	<1 %
5	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	<1 %
6	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	<1 %
7	repositorioacademico... Fuente de Internet	<1 %
8	Entregado a University... Trabajo del estudiante	<1 %

Página 1 de 44 Número de palabras: 9477 Text-only Report High Resolution Activado 12 de marzo de 2023 03:50 p. m. 12/03/2023

Anexo N° 5: SPSS 24 Base de Datos

data juego tennis 04-02-18.sav [Compuesto] IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Manejo de datos Gráficos Utilidades Aplicaciones Ventana Ayuda

18 P18 3 [Visible: 26 de 50 variables]

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
1	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5
2	5	5	3	4	3	4	3	5	5	4	4	4	4	5	5	4	3	4
3	4	3	4	4	5	4	4	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5
4	3	5	2	3	4	3	3	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	4
5	3	5	3	3	3	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3
6	3	5	4	5	3	4	3	3	5	3	5	2	3	4	5	5	5	5
7	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	5	4	5	5	5	5	5
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	3	3	4
9	2	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4
10	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4
11	3	5	3	3	3	1	4	4	4	4	5	4	4	3	3	3	4	3
12	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4
13	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	3	3	3	3	3	4	5	5
14	4	3	1	1	4	1	4	3	1	3	3	3	3	4	4	4	4	4
15	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	2	4	5	4	1	3	4	3
16	4	3	2	3	3	4	3	3	3	4	4	4	2	2	2	2	4	2
17	2	2	1	2	3	2	3	4	4	4	3	4	5	4	5	3	4	4
18	2	2	3	3	4	2	2	4	3	2	3	4	2	3	2	1	1	2
19	3	4	1	5	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	5	4
20	4	3	1	4	1	1	2	4	2	3	3	4	3	2	3	2	3	2
21	5	5	5	3	5	2	3	3	3	4	4	5	4	3	5	4	2	5
22	4	5	4	1	3	2	5	5	4	3	1	2	4	4	3	4	5	4
23	5	3	1	3	4	4	5	5	4	3	1	2	2	2	2	4	5	4
24	2	4	5	2	4	3	2	4	2	3	1	3	4	5	5	4	5	5
25	2	3	3	2	3	3	5	4	5	4	4	4	3	3	2	3	3	4
26	4	5	3	3	2	3	2	3	4	2	2	3	2	3	3	4	5	4
27	3	3	4	3	5	5	5	5	3	1	3	3	4	3	1	2	2	3
28	2	3	4	1	3	4	3	3	2	4	2	2	3	4	3	5	1	4
29	1	5	5	1	2	3	4	5	3	2	2	2	3	2	3	4	4	5

Vista de datos Vista de variables IBM SPSS Statistics Procesador está listo Unicode UTF-8

data juego tennis 04-02-18.sav [Compuesto] IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Manejo de datos Gráficos Utilidades Aplicaciones Ventana Ayuda

18 P18 3 [Visible: 26 de 50 variables]

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
7	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	5	4	5	5	5	5	5
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	3	4
9	3	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4
10	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4
11	3	5	3	3	3	1	4	4	4	5	3	4	4	3	3	3	4	3
12	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4
13	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4	5	3	3	3	3	3	4	5
14	4	3	1	1	4	1	4	3	1	3	3	3	3	4	4	4	4	4
15	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	2	4	5	4	1	3	4	3
16	4	3	2	3	3	4	3	3	5	4	4	4	2	2	2	2	4	2
17	2	2	1	2	3	2	3	4	4	4	3	4	5	4	5	3	4	4
18	2	2	3	3	4	2	2	4	3	2	3	4	2	3	2	1	1	2
19	3	4	1	5	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	5	4
20	4	3	1	4	1	1	2	4	2	3	3	4	3	2	3	2	3	2
21	3	5	5	3	5	2	3	3	5	4	4	5	4	3	3	4	2	5
22	4	5	4	1	3	2	5	5	4	3	1	2	4	4	3	4	5	4
23	5	3	1	3	4	4	5	5	4	3	1	2	2	2	2	4	5	4
24	2	4	5	2	4	3	2	4	2	3	1	3	4	5	5	4	5	5
25	2	3	3	2	3	3	5	4	5	4	4	4	3	3	2	3	3	4
26	4	5	3	3	2	3	2	3	4	2	2	3	2	3	3	4	5	4
27	3	3	4	3	5	5	5	5	3	1	3	3	4	3	1	2	2	3
28	2	3	4	1	3	4	3	3	2	4	2	2	3	4	3	5	1	4
29	1	5	5	1	2	3	4	5	3	2	2	2	3	2	3	4	5	5
30	3	5	3	4	3	1	2	3	3	3	4	2	3	2	3	4	2	4
31	1	1	1	1	4	2	1	2	1	2	2	1	2	3	4	1	5	1
32	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	3	3	1	1	3	3	4	3
33	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	3	1	1	2	2	3	1
34	1	1	1	1	4	3	1	3	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1

Vista de datos Vista de variables IBM SPSS Statistics Procesador está listo Unicode UTF-8

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Pérdidas	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	Númérico	8	0	1- Los recursos	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	P2	Númérico	8	0	2- Los recursos	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P3	Númérico	8	0	3- Los recursos	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P4	Númérico	8	0	4- Los recursos	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Númérico	8	0	5- La conduct.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Númérico	8	0	6- Los cambio.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Númérico	8	0	7- La relacion.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Númérico	8	0	8- La motivaci.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Númérico	8	0	9- El conjunto.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	Númérico	8	0	10- El pesaro.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	Númérico	8	0	11- Las costab.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	Númérico	8	0	12- La expens.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	Númérico	8	0	13- La negocia.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	Númérico	8	0	14- Las opera.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	Númérico	8	0	15- El interca.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	Númérico	8	0	16- las embra.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	Númérico	8	0	17- La gestión.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	Númérico	8	0	18- La product.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P19	Númérico	8	0	19- La empres.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P20	Númérico	8	0	20- El control.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	P21	Númérico	8	0	21- El sistem.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	P22	Númérico	8	0	22- Las precio.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	P23	Númérico	8	0	23- La distribu.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	P24	Númérico	8	0	24- El servicio.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
25	P25	Númérico	8	0	25- las proces.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
26	P26	Númérico	8	0	26- El comer.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
27	P27	Númérico	8	0	27- La cultura.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
28	P28	Númérico	8	0	28- El trabajo.	{1, Ninguno}	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
29	Suma	Númérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
30	SumRecs	Númérico	8	2	recursos	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos **Vista de variables**