

UNIVERSIDAD INGA GARCILASO DE LA VEGA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS



TESIS:

**IMPACTO DE LOS MICROCRÉDITOS EN EL DESARROLLO
SOCIOECONÓMICO DE FAMILIAS PROPIETARIAS DE MICROEMPRESAS,
HUANCAYO, JUNÍN, 2016**

PRESENTADO POR:

BACH. JOEL BENEDICTO VÍLCHEZ GUTIÉRREZ

PARA OPTAR EL

TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

LIMA, PERÚ

2018

DEDICATORIA:

A DIOS, creador, fuente de sabiduría e inteligencia

A mi madre, Haydeé Gutiérrez, por guiarme y brindarme sus cuidados y amor desde mis primeros días junto a mi padre, Esdras Vílchez, que se encuentra en la gloria del Señor.

AGRADECIMIENTO:

A Carlita

PRESENTACIÓN

La presente investigación se encuentra dirigida a entender los determinantes o factores relacionados al desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.

Pretende probar la hipótesis de que el financiamiento a través de entidades financieras y la formalización de la microempresa, así como la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario favorecen al desarrollo económico y al incremento promedio de los ingresos de las familias de los microempresarios en Huancayo.

La investigación está organizada de la siguiente manera: En el primer capítulo se delimita el problema de investigación, la justificación de la tesis y los objetivos generales y específicos.

En el segundo capítulo se expone el marco teórico. Aborda los antecedentes de investigación, las teorías sobre el desarrollo económico, el concepto y características de las microempresas y los aspectos teóricos de los determinantes de éxito de las microempresas.

En el tercer capítulo se plantean las hipótesis, se identifican las variables de estudio y se formulan los modelos econométricos.

En el cuarto capítulo se explica la metodología usada en la presente investigación.

En el quinto capítulo se presentan los resultados. Se ha organizado este capítulo en cinco secciones. La primera expone información acerca de las características de los microempresarios y de las microempresas. La segunda, el estudio descriptivo de las variables independientes y dependientes. En la tercera se resuelven los modelos econométricos y se desarrolla la contrastación de las hipótesis generales y específicas. En la cuarta, la validación de los modelos a través de la comprobación de los supuestos de regresión lineal. En la quinta, se despliega el análisis de los resultados obtenidos en la investigación.

Se finaliza la investigación con las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

ÍNDICE

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.Situación Problemática	1
1.2.Problema de Investigación	
1.2.1. Problema General	4
1.2.2. Problemas Específicos	4
1.3.Justificación	
1.3.1. Justificación Teórica	6
1.3.2. Justificación Práctica	6
1.4.Objetivos	
1.4.1. Objetivo General	7
1.4.2. Objetivo Específico	7

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1.Antecedentes de la Investigación	10
2.2.Bases Teóricas	
2.2.1. Crecimiento y Desarrollo Económico	
2.2.1.1. Crecimiento Económico	16
2.2.1.2. Desarrollo Económico	17
2.2.1.3. Teorías sobre el Desarrollo Económico	20

2.2.2. Microempresas	
2.2.2.1. Definición	34
2.2.2.2. Importancia de las microempresas en la economía	35
2.2.2.3. Factores de desempeño de las microempresas	40
2.2.2.4. Microempresas en el Perú	64
2.2.3. Ciudad de Huancayo	66
2.3. Glosario de términos	68
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	
3.1. Hipótesis General	71
3.2. Hipótesis Específicas	71
3.3. Identificación de variables	74
3.4. Operacionalización de las variables	75
3.5. Matriz de consistencia	78
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	
4.1. Tipo de investigación	80
4.2. Diseño de investigación	80
4.3. Unidad de análisis	80
4.4. Población de estudio	81
4.5. Tamaño de muestra	81
4.6. Selección de muestra	82

4.7.Técnica de recolección de datos	82
4.8.Procesamiento y análisis de datos	84
CAPÍTULO V: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	
5.1.Análisis e interpretación de resultados	
5.1.1. Información General de los microempresarios	85
5.1.2. Información General de las microempresas	90
5.1.3. Análisis de las variables de investigación	
5.1.3.1. Estadísticos descriptivos de las variables independientes	99
5.1.3.2. Estadísticos descriptivos de las variables dependientes	102
5.1.4. Desarrollo de los Modelos Econométricos	109
5.1.5. Pruebas de comprobación de los Modelos Econométricos	118
5.2.Prueba de Hipótesis	127
5.3.Discusión de resultados	133
CONCLUSIONES	144
RECOMENDACIONES	147
BIBLIOGRAFÍA	148
ANEXO	155

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01. Sexo de los microempresarios, Huancayo, 2017.	85
Tabla 02. Grupo de edad de los microempresarios, Huancayo, 2017	86
Tabla 03. Grado de instrucción de los microempresarios, Huancayo, 2017.	87
Tabla 04. Estado Civil de los microempresarios, Huancayo, 2017.	88
Tabla 05. Número de dependientes de los microempresarios, Huancayo, 2017.	89
Tabla 06. Tamaño de las microempresas, Huancayo, 2017.	90
Tabla 07. Ingresos mensuales microempresarios, antes de la organización de la empresa.	91
Tabla 08. Ingresos de las microempresas, Huancayo, 2016*	92
Tabla 09. Tamaño de las microempresas, Huancayo, 2017.	93
Tabla 10. Antigüedad de las microempresas, Huancayo, 2017.	94
Tabla 11. Fuente de financiamiento de las microempresas, Huancayo, 2017.	95
Tabla 12. Tipo de entidad financiera que otorgó financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.	96
Tabla 13. Empresas Bancarias que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.	97

Tabla 14. Financieras Estatales que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.	97
Tabla 15. Financieras Privadas que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.	98
Tabla 16. Cajas municipales que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.	98
Tabla 17. Cajas rurales que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.	99
Tabla 18. Financiamiento por medio de entidades financieras, microempresas Huancayo, 2017.	99
Tabla 19. Formalización de las microempresas, Huancayo, 2017.	100
Tabla 20. Capacitación gerencial en microempresarios, Huancayo, 2017.	100
Tabla 21. Identificación de espíritu emprendedor en microempresarios, Huancayo, 2017.	101
Tabla 22. Identificación de espíritu empresarial en microempresarios, Huancayo, 2017.	101
Tabla 23. Frecuencia de microempresarios que se dedican a tiempo completo a la empresa, Huancayo, 2017.	102
Tabla 24. Mejora en los ingresos familiares, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.	103

Tabla 25. Mejora en las condiciones de salud, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.	103
Tabla 26. Mejora en las condiciones de alimentación, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.	104
Tabla 27. Mejora en las condiciones de educación, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.	105
Tabla 28. Mejora en las condiciones de vivienda, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.	105
Tabla 29. Puntuación global de desarrollo económico, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.	106
Tabla 30. Puntuación global de desarrollo económico (según regla de Sturges), familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	107
Tabla 31. Incremento promedio de ingresos (antes y después de instalada la microempresa), monto anual en soles, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	108
Tabla 32. Ingresos del microempresario antes y después de instalada la microempresa, monto anual en soles, Huancayo, 2017	109
Tabla 33. Correlaciones, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	110

Tabla 34. Coeficientes de regresión, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	111
Tabla 35. Coeficiente de determinación, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	114
Tabla 36. ANOVA, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	114
Tabla 37. Correlaciones, modelo 2 incremento de ingresos de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	116
Tabla 38. Coeficientes de regresión, modelo 2 incremento de ingresos de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	117
Tabla 39. Coeficiente de determinación, modelo 2 incremento de ingresos de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	117
Tabla 40. Estadístico de Durbin Watson, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	122
Tabla 41. Prueba de Kolmogorov-Smirnov, residuos tipificados de variable dependiente, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	126
Tabla 42. Diagnóstico de colinealidad, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	127

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 01. Sexo de los microempresarios, Huancayo, 2017.	85
Gráfico 02. Grupo de edad de los microempresarios, Huancayo, 2017	86
Gráfico 03. Grado de instrucción de los microempresarios, Huancayo, 2017.	87
Gráfico 04. Estado Civil de los microempresarios, Huancayo, 2017.	88
Gráfico 05. Número de dependientes de los microempresarios, Huancayo, 2017.	89
Gráfico 06. Tamaño de las microempresas, Huancayo, 2017.	90
Gráfico 07. Ingresos mensuales antes de la organización de la empresa.	91
Gráfico 08. Ingresos de las microempresas, Huancayo, 2016*	92
Gráfico 09. Tamaño de las microempresas, Huancayo, 2017.	93
Gráfico 10. Antigüedad de las microempresas, Huancayo, 2017.	94
Gráfico 11. Fuente de financiamiento de las microempresas, Huancayo, 2017.	95
Gráfico 12. Histograma, puntuación global de desarrollo económico, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	107
Gráfico 13. Regresión parcial, desarrollo económico y fuente de financiamiento, modelo 1 desarrollo económico de las familias, Huancayo, 2017	118

Gráfico 14. Regresión parcial, desarrollo económico y capacitación del microempresario, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	119
Gráfico 15. Regresión parcial, desarrollo económico y formalización de la empresa, modelo 1 desarrollo económico de las familias, Huancayo, 2017	119
Gráfico 16. Regresión parcial, desarrollo económico y espíritu emprendedor del microempresario, modelo 1 desarrollo económico de las familias, Huancayo, 2017	120
Gráfico 17. Regresión parcial, desarrollo económico y espíritu empresarial del microempresario, modelo 1 desarrollo económico de las familias, Huancayo, 2017	120
Gráfico 18. Regresión parcial, desarrollo económico y dedicación al negocio, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	121
Gráfico 19. Diagrama de dispersión de pronósticos tipificados por residuos tipificados, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	123
Gráfico 20. Histograma de residuos tipificados, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	124
Gráfico 21. Probabilidad normal, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017	125

RESUMEN

El desarrollo económico además de crecimiento económico, incluye aspectos como distribución de renta, salud, alimentación, vivienda y otros. Según diversos autores, la microempresa genera desarrollo económico. Si ésta es exitosa, la familia del microempresario alcanza mayor desarrollo. Las hipótesis a demostrar es que el financiamiento a través de entidades financieras y la formalización de la microempresa, así como la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario, favorecen al desarrollo económico e incremento promedio de los ingresos de las familias de los microempresarios en Huancayo. La presente investigación es explicativa no experimental, se desarrolló dos modelos econométricos mediante el método de regresión lineal múltiple. La muestra fue de 379 microempresarios. El primer modelo, acerca de los determinantes del desarrollo económico, obtuvo un $R^2 = 0.57$ (estadísticamente bueno) y un F significativo, cumplió además con los supuestos de regresión lineal, siendo así validado. Para este modelo, la formación gerencial, la formalización, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio fueron estadísticamente significativas; sin embargo, la fuente de financiamiento no resultó tener la importancia que a priori se planteó. El segundo modelo, relacionado al incremento promedio de ingresos familiares, obtuvo un $R^2 = 0.16$ (estadísticamente malo), siendo entonces no válido. Los factores que determinan el desarrollo económico de las familias de los microempresarios son aspectos actitudinales tales como el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la capacitación gerencial.

Palabras clave: determinantes, microempresas, desarrollo económico

ABSTRACT

Economic development, besides being a phenomenon of economic growth, includes aspects such as income distribution, health, food, housing and others. According to various authors, the microenterprise generates economic development. If this is successful, the family of the microentrepreneur reaches greater development. The hypothesis was that financing through financial institutions and the formalization of microenterprise, management training, entrepreneurship, business spirit and dedication to the business of the microentrepreneur, favor the economic development and average increase of the income of the families of microentrepreneurs in Huancayo. A non-experimental explanatory research was performed, developing two econometric models using the multiple linear regression method. The sample was 379 microentrepreneurs. The first model, about the determinants of economic development, obtained a $R^2 = 0.57$ (statistically good) and a significant F, also fulfilled with the assumptions of linear regression, being thus validated. For this model, managerial training, formalization, entrepreneurship, business spirit and dedication to the business were statistically significant; However, the source of funding did not prove to have the importance that a priori was raised. The second model, related to the average increase of income, obtained a $R^2 = 0.16$ (statistically bad), being then invalid. The factors that determine the economic development of microentrepreneurs' families are attitudinal aspects such as entrepreneurship, business spirit and managerial training.

Keywords: determinants, microenterprises, economic development

INTRODUCCIÓN

Según Avolio, Mesones y Roca (2011); actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Se afirma que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia y desarrollo a largo plazo. Si bien las MYPES tienen un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial.

El rol de las microempresas como elemento de desarrollo económico ha sido planteado por diversos autores. Según Díaz (2010), el papel central de la microempresa podría conceptualizarse en función a la capacidad para generar espacios para el desarrollo y la viabilidad de la economía familiar; puesto que se reconoce la microempresa como una vía efectiva para el incremento del ingreso familiar, contribuyendo a mejorar la calidad de vida.

En forma similar, según Gil (2010); la preocupación por el crecimiento y el desarrollo socio-económico, constituye uno de los núcleos–problema de la realidad social que por mucho tiempo ha concitado la atención de una parte importante de los filósofos, políticos y epistemólogos de la ciencia económica.

De acuerdo a una de las conclusiones de la Conferencia de las Naciones Unidas de 1972, un desarrollo justo es aquel cuyo objetivo básico consiste en utilizar los recursos para la satisfacción de las necesidades del ser humano, garantizando, a la vez, la mejora de la calidad de vida de las generaciones actuales y futuras.

Para Álvarez y Alonso (2005); el concepto de desarrollo es, sin duda, más amplio y suele incluir algunos indicadores de la calidad de vida de los ciudadanos: educación, sanidad, etc.

Las microempresas no solo son responsables de una gran parte de la mano de obra, sino que muchos trabajadores escogen estar en estas por su flexibilidad y las oportunidades que ofrecen para incrementar sus ingresos y mejorar su calidad de vida. Es así que el potencial de las microempresas para el desarrollo no solo se aplicaría en torno a la generación de trabajo, sino que también representaría un elemento para las mejoras de condiciones socioeconómicas del microempresario y su familia (Bautista, 2013).

Por lo cual, se puede deducir empíricamente que existen factores internos o externos que han permitido que las microempresas permanezcan en el tiempo, y a la vez que puedan generar desarrollo. Es decir que, los factores que promuevan el éxito de una microempresa también influirán positivamente en el desarrollo económico de la familia del microempresario. Fue precisamente esta premisa la que inspiró a la ejecución del presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

La ciudad de Huancayo es la capital del Departamento de Junín y de la provincia de Huancayo. La ciudad ocupa terrenos de tres distritos de la provincia: Huancayo, El Tambo y Chilca.

Huancayo es una ciudad que ha tenido gran crecimiento económico. Algunas de las evidencias son el gran movimiento comercial, la presencia de un fuerte sector agropecuario, el fortalecimiento de actividades productivas diversas y de empresas de prestación de servicios, entre otros. Huancayo concentra un importante número de microempresas de diferentes giros de negocio, tales como empresas productivas, comerciales y de servicios. En base a datos del INEI sobre las microempresas de Junín, se estima que el número de microempresas en la ciudad alcanzan los 27,000.

Al respecto, las microempresas desempeñan un papel de mucha importancia en la economía; pues son una fuente fundamental de generación de empleo, de crecimiento y desarrollo económico de las zonas donde se ubican, ventajas que se extenderían hacia las familias que posean microempresas.

El progreso de las microempresas dependerá de determinantes tales como habilidades y aptitudes del microempresario, la fuente de financiamiento y otros. El éxito de una microempresa permitirá un mayor ingreso económico para las familias del microempresario; el fracaso de estos negocios, tendrá como corolario, la carencia económica.

Las microempresas deberían tener una especial atención del gobierno nacional, regional y local, dado que generan empleo y coadyuvan al crecimiento y desarrollo económico. Por lo tanto, las microempresas tienen un rol fundamental en la reducción de la pobreza y la recuperación económica del país. La eficacia de las políticas gubernamentales, sin embargo, depende de identificar los problemas clave que permita a los microempresarios ser exitosos (Abibaya, 2013). Siendo así, es esencial evaluar los factores determinantes que afectan el desempeño de las microempresas.

Gómez (2016) asevera que las microempresas deben asumir costos de inversión y gastos operativos. Ante esta necesidad, se ha desarrollado una oferta instrumentos financieros dirigidos a las microempresas, mediante éstos, los empresarios tienen la posibilidad de acceder al financiamiento requerido. Algunos estudios plantean que, en forma especial, los microcréditos dirigidos a microempresas se constituyen como una de las propuestas más acertadas para luchar contra la pobreza y promover un desarrollo económico.

Además de la fuente de financiamiento, se pueden establecer la interacción de otros factores. Por ejemplo, se pueden citar aspectos administrativos tales como la gestión de recursos humanos, manejo de procesos contables y financieros, elementos relacionados a la capacidad gerencial. Se tiene la idea no comprobada que cierto número de empresarios dirigen sus negocios de manera empírica, sin mayor conocimiento de las teorías que podrían favorecer la consolidación de su negocio. Sin embargo, aunque estos empresarios no tengan “la suficiente formación académica” pueden tener capacidades o actitudes que determine que el negocio triunfe.

Es conocido que muchas empresas operan fuera de los marcos legales y normativos para el sector; no tienen licencia de funcionamiento, evaden tributos entre otras transgresiones a la norma que los tipifica como situaciones informales. Pero al mismo tiempo, no acceden a los servicios que puede ofrecer el Estado; a la vez que no puedan demostrar ante las entidades financieras su movimiento real y no puedan acceder a mejores condiciones crediticias.

La actividad emprendedora es un elemento imprescindible para entender el desarrollo económico de cualquier país. Emprender es poner en marcha un nuevo proyecto empresarial asumiendo el riesgo que éste conlleva, a cambio de obtener un beneficio empresarial. La falta de emprendimiento no permite lograr una visión de negocio, impide aprovechar nuevas oportunidades, finalmente puede provocar desmotivación y abandono del negocio (Blanco, Mercado y Prado, 2012). En forma paralela la dedicación al negocio es constante y requiere de un alto compromiso.

Los microempresarios, a priori, no conocen en detalle los determinantes que puedan llevarlos al mejor desempeño de sus empresas y a la vez al desarrollo económico de sus familias. Al identificar dichos factores, se brindaría herramientas para el progreso de las familias que tienen como sustento el ingreso generado por las microempresas; mejorando por tanto sus condiciones de vida en aspectos como salud, educación y vivienda entre otros. Para reducir la pobreza y mejorar la cobertura de las necesidades fundamentales de las familias que poseen microempresas, se requiere, por tanto, del conocimiento objetivo y cuantificable acerca de esos determinantes.

1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1. Problemas Generales

Problema General 1:

¿El desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo depende de la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, así como de la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario?

Problema General 2:

¿El promedio del incremento de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo depende de la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, así como de la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario?

1.2.2. Problemas Específicos

Para el Problema General 1:

- ¿La fuente de financiamiento de la microempresa es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿La formalización de la microempresa es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿La formación gerencial del microempresario es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿El espíritu emprendedor del microempresario es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?

- ¿El espíritu empresarial del microempresario es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿La dedicación al negocio del microempresario es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?

Para el Problema General 2:

- ¿La fuente de financiamiento de la microempresa es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿La formalización de la microempresa es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿La formación gerencial del microempresario es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿El espíritu emprendedor del microempresario es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿El espíritu empresarial del microempresario es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?
- ¿La dedicación al negocio del microempresario es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1. Justificación Teórica

Esta investigación se orientó a otorgar a los microempresarios una mejor comprensión de las condiciones que favorecerían un mejor desempeño de sus negocios, con lo cual incrementarían sus ingresos y alcanzarían un mayor desarrollo económico para sus familias. La intención de la presente investigación es aportar el conocimiento sobre los determinantes que inciden en el desarrollo económico de las familias de los microempresarios. Permite establecer cuáles de estos factores son los más relevantes, aquellos a los cuales se daría prioridad para ser fortalecidos.

Al ser una investigación inicial dentro de este campo, la presente tesis puede ser considerada como un estudio exploratorio. Futuros investigadores podrían establecer en los hallazgos de este estudio una base sobre la cual desarrollar un modelo o teorías más complejas, en los cuales deberán de incluir factores que no fueron considerados en la presente investigación.

1.3.2. Justificación Práctica

El identificar el comportamiento de los determinantes de éxito de las microempresas permitirá lograr una adecuada consolidación de estos negocios, mayores ingresos y superiores condiciones de vida para las familias de los microempresarios, reflejándose en la mejora de la alimentación, salud, educación y vivienda. A nivel político, si los organismos públicos pudieran incentivar el fortalecimiento de los factores de éxito de las microempresas, entonces, se podría instituir a la microempresa como una herramienta alternativa para la reducción de la pobreza.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo General

Objetivo General 1:

Demostrar si el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en la ciudad de Huancayo depende de la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, así como de la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario.

Objetivo General 2:

Demostrar si el promedio del incremento de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en la ciudad de Huancayo depende de la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, así como de la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario.

1.4.2. Objetivos Específicos

Del Objetivo General 1:

- Determinar la importancia de la fuente de financiamiento de la microempresa como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.
- Determinar la importancia de la formalización de la microempresa como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.

- Determinar la importancia de la formación gerencial del microempresario como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.
- Determinar la importancia del espíritu emprendedor del microempresario como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.
- Determinar la importancia del espíritu empresarial del microempresario como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.
- Determinar la importancia de la dedicación al negocio del microempresario como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.

Del Objetivo General 2:

- Determinar la importancia de la fuente de financiamiento de la microempresa como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.
- Determinar la importancia de la formalización de la microempresa como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.
- Determinar la importancia de la formación gerencial del microempresario como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.

- Determinar la importancia del espíritu emprendedor del microempresario como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.
- Determinar la importancia del espíritu empresarial del microempresario como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.
- Determinar la importancia de la dedicación al negocio del microempresario como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

Gómez (2013), desarrolló el trabajo de investigación “Factores que inciden en el crecimiento de las microempresas de la ciudad de Quetzaltenango”, el cual tuvo como propósito conocer si las microempresas utilizan herramientas administrativas para poder realizar sus actividades diarias, y de esta forma las microempresas pueden obtener un desarrollo que les permita en algún momento convertirse en pequeña o mediana empresa. Se tomó como unidad de análisis a las microempresas situadas en ciudad de Quetzaltenango (ciudad de Guatemala). Se recopiló información a través de una encuesta dirigida a los microempresarios. El diseño de la investigación fue de tipo descriptivo. Entre las principales conclusiones se destacan: En la mayoría de las microempresas se conocen funciones o se aplican formas o herramientas administrativas como planeación, organización, de personal, dirección, control y otras, que de una u otra forma estas son aplicadas por el microempresario. Además, la microempresa es vista como la solución a sobrevivir, muchas personas indican que dependen de la microempresa para poder subsistir ellos mismos y a la vez su propia familia.

Valenzuela (2014), en la tesis “Microemprendimiento y determinantes de su éxito: ¿Es una apuesta segura?”; analiza los factores del éxito del microemprendimiento, en términos tanto cualitativos, como paramétricos y no paramétricos, a través de diversas especificaciones para el concepto de éxito, en donde el modelo final escogido corresponde a uno de tipo no paramétrico (estrategia Bootstrap), con el nivel de ingresos (ventas) como variable dependiente. Como

factores relevantes, destaca un efecto positivo asociado a la formalización de la microempresa, elemento que de cierta manera permite acceder a más beneficios e incentivar al microempresario, a la cantidad de clientes y de competidores, pues facilitan los mecanismos de competencia perfecta, y, en consecuencia, la disminución de las distorsiones en la economía; y finalmente, al nivel educativo del microemprendedor.

Weni, Gairuzazmi y Alias (2014), en el estudio titulado “The Determinants of The Success of Microenterprise: A Case Study of BRI Clients in Medan City, Indonesia”; focalizan su investigación en los determinantes del éxito de los microempresarios en recibir préstamos de las instituciones de microfinanzas, la Unidad BRI en la ciudad de Medan, Sumatra del Norte, Indonesia. Se utilizó algunos indicadores financieros para medir el éxito de las microempresas, tales como los ingresos, los activos fijos y los gastos de los hogares. Algunos de los hallazgos fueron: que el monto de financiamiento al que accedió la microempresa tiene una relación positiva con los indicadores de éxito en términos de cambios en los ingresos y activos fijos. Sin embargo, no tiene una relación positiva con los cambios en los gastos de los hogares. Mientras tanto, mejoras en las condiciones de alimentación y de las instalaciones y necesidades del hogar tienen una relación positiva con los cambios en los ingresos. En la conclusión de dicho estudio se señala que el financiamiento, las características de la empresa y las características del hogar son los factores que determinan el éxito de la microempresa en términos de ingresos, activos fijos y gastos del hogar.

Abibaya (2013), en su tesis “Performance of micro enterprise and its determinant factors: the case of Hosanna Town, Hadiya Zone, Ethiopia; examina la relación costo beneficio de la microempresa en relación con el flujo financiero y su gestión para medir el desempeño e identificó los factores que influyen en el desempeño de la microempresa en la ciudad de Hosanna. Se incluyeron en el estudio 174 microempresas de tres sub-ciudades de Hosanna y se entrevistó a informantes clave de las oficinas gubernamentales pertinentes para recopilar los datos necesarios sobre el desempeño de las empresas y los factores determinantes. Los análisis descriptivos de los datos se calcularon para evaluar diversas características de las microempresas en el área de estudio. De acuerdo con el resultado obtenido del análisis de la relación costo-beneficio, el 71,8% de las empresas encontradas en el área de estudio prevalecieron en el sector mientras que el 28,2% falló. Además, se utilizó un modelo de regresión para identificar los factores determinantes que afectaron el desempeño de las empresas. Los resultados del análisis de regresión mostraron que la edad de las empresas, la edad de los operadores, el nivel de educación, el número de empleados, la cantidad de capital inicial, la habilidad empresarial, la experiencia de gerente, el acceso a la capacitación y el acceso al mercado fueron estadísticamente significativos a menos del 1% Nivel de significación y tenían una relación positiva con el desempeño de las empresas.

Aristy (2012), en el artículo “Determinantes del éxito de las Pymes en la República Dominicana” presenta los principales resultados de la encuesta aplicada a 254 Pymes dominicanas con el objetivo de caracterizarlas e identificar sus factores de éxito. El estudio incluye un modelo econométrico que cuantifica la probabilidad de éxito en función de un conjunto de variables que pueden transformarse en políticas

públicas. De acuerdo a sus resultados, se identificó los principales factores que explican el éxito de las Pymes en la República Dominicana. Entre estos se encuentran: la forma de obtención de los recursos al iniciar el negocio; la edad del empresario; el grado de conocimiento de gestión empresarial; la orientación hacia el mercado y el consumidor; la capacitación de la mano de obra; el acceso a préstamos (después que se inicia la operación); y el entorno macroeconómico.

Sandoval (2010), desarrolló el trabajo de investigación sobre “El Microcrédito y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del sector microempresarial en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.” Esta tesis revisó todos los fundamentos teóricos acerca del tema de investigación, donde se aborda los siguientes temas: desarrollo socioeconómico, el crédito en el desarrollo socioeconómico, el microcrédito en el Ecuador y la microempresa en el Ecuador. Se desarrolló la investigación de tipo transeccional, en cuanto al tipo de estudio tiene un enfoque mixto: descriptivo, correlacional y explicativo. Se tomó un tamaño de muestra de 366 microempresarios; también se realizaron entrevistas a funcionarios de las instituciones financieras. Para establecer el desarrollo socioeconómico se planteó dentro de la encuesta una escala que califica en forma cualitativa el grado de mejora en educación, vivienda, salud y alimentación. Los hallazgos más importantes fueron los siguientes: correlación entre la variable acceso al crédito con las condiciones de crédito se obtuvo un $R= 0.272$, lo que significa que si existe una relación positiva entre las dos variables.

Yañez (2012), desarrolló el trabajo de investigación sobre “Evaluación de impacto de los microcréditos en la zona productiva de Tungurahua”, el cual analizó la influencia de los microcréditos en la zona productiva de la provincia de Tungurahua.

Se diseñó una encuesta. En este trabajo, se contempla como parte de los resultados, el porcentaje de microempresarios que utilizaron el excedente de sus negocios para cubrir gastos de alimentación, salud, educación, reformas del hogar, recreación, etc. como elementos de desarrollo económico. Se estableció tres hipótesis de valoración: 1) la participación en el programa de microcréditos proveídos por la cooperativa “CACPET” mejora la situación económica de los microempresarios, 2) la participación en el Programa de microcréditos que impulsa la cooperativa han generado cambios positivos dentro de la situación económica del hogar, 3) la participación en el Programa de microcréditos que ha desarrollado la cooperativa han generado cambios dentro de la comunidad en el provincia de Tungurahua. Los resultados fueron: de acuerdo con la primera y segunda hipótesis las participaciones en el programa de microcréditos han beneficiado a los microempresarios y a sus familias, esto se lo puede ver reflejado en los cambios dentro de su ingreso como a su vez en las mejoras realizadas dentro del hogar.

La Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid (2010) desarrolló la investigación “Factores que contribuyen al éxito de proyectos empresariales”, con la finalidad de ayudar a nuevos emprendedores y emprendedoras a consolidar su proyecto superando las dificultades que puedan presentarse en las diferentes etapas del mismo. En dicha investigación, se combinaron técnicas cuantitativas y cualitativas de análisis, y donde se utilizaron como fuentes principales de información empresarios y emprendedores en activo, así como empresarios que no habían logrado consolidar su proyecto, y otros colectivos e instituciones como asociaciones empresariales y representantes de los diferentes ciclos formativos, se identificaron las que pueden

considerarse principales causas de cese prematuro de proyectos empresariales. Las conclusiones de esta investigación fueron que los factores de éxito de importancia alta para el progreso de un proyecto empresarial son: dedicación al negocio, demanda de los productos y servicios ofrecidos, vocación hacia la actividad empresarial, conocimiento del mercado, experiencia adecuada del empresario, organización adecuada del trabajo y de la producción, control de gastos generales, gestión optimista, posibilidades de la comercialización y formación adecuada del empresario. Además, se identificó factores de éxito de importancia media como: control de sueldos y salarios, emplazamiento físico de la empresa, disponibilidad de recursos materiales e infraestructuras, clima laboral adecuado, habilidad del empresario con el personal, buen clima entre los socios, gestión adecuada de los recursos humanos, fiscalidad y seguridad social adecuadas, control de la tesorería y gestión de los proveedores.

En Perú, Avolio (2011), realizó un estudio titulado “Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú”, en el cual se desarrolló un estudio con enfoque cualitativo para identificar los factores –administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales– que han contribuido o limitado el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. La investigación fue realizada en Lima Metropolitana, alrededor de 11 casos de estudio de MYPES, a partir de la experiencia de los propios empresarios. La autora clasificó de los tipos de decisiones necesarias para mantener un negocio exitoso, clasificándolos en: operativos, estratégicos, administrativos y externos, que involucran el acceso a la tecnología, la baja demanda, la corrupción y la infraestructura. El estudio añade una quinta categoría: los factores personales.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Crecimiento y Desarrollo Económico

2.2.1.1. Crecimiento Económico

Kuznets ofreció una definición simple de crecimiento económico señalando que «es un incremento sostenido del producto per cápita o por trabajador». Así pues, desde este planteamiento, sería un aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo. (Galindo, 2011, pp 39,40)

Por lo que se refiere a su medición, por regla general se suele utilizar la tasa de crecimiento del producto interior bruto y se suele calcular en términos reales para eliminar los efectos de la inflación. Asimismo, en función de las estadísticas disponibles también se suelen emplear otros indicadores, como, por ejemplo, el PIB por trabajador, la productividad, etcétera. Ahora bien, estos indicadores han sido objeto de críticas, que se pueden concretar en el hecho de no considerar algunos aspectos tales como la desigualdad económica, algunas externalidades, los costes del crecimiento, las rentas no monetarias, los cambios en la población o la economía informal, que suele ser muy relevante en los países menos desarrollados. (Galindo, 2011, p 40)

Se puede definir al Crecimiento económico como el cambio cuantitativo o expansión de la economía de un país. Según los usos convencionales, el crecimiento económico se mide como el aumento porcentual del producto interno bruto (PIB) o el producto nacional bruto (PNB) en un año.

Puede ocurrir de dos maneras: una economía puede crecer de manera "extensiva" utilizando más recursos (como el capital físico, humano o natural) o bien de manera "intensiva", usando la misma cantidad de recursos con mayor eficiencia (en

forma más productiva). Cuando el crecimiento económico se produce utilizando más mano de obra, no trae como resultado el aumento del ingreso por habitante; cuando se logra mediante un uso más productivo de todos los recursos, incluida la mano de obra, trae aparejado un incremento del ingreso por habitante y la mejora del nivel de vida, como promedio, de la población. El crecimiento económico intensivo es condición del desarrollo económico. (Castillo, 2011, p 3).

El crecimiento económico es una noción mucho más limitada que la de desarrollo. Sólo hace referencia a variables económicas –generalmente el PIB o la renta nacional–, dejando fuera otras variables sociales que el concepto de desarrollo incorpora o que pretende incorporar. El crecimiento hace referencia a un aumento de la renta y de la riqueza, pero no al modo en que ésta se distribuye, generando habitualmente situaciones injustas en su reparto: unos pocos individuos se atribuyen toda la renta nacional, otros individuos se atribuyen una fracción mínima de la renta y hay un tercer grupo –que estaría formado por los excluidos sociales– que quedan al margen de la distribución, ya que a este tercer grupo no le corresponde ninguna participación en la renta nacional (Castillo, 2011).

2.2.1.2. Desarrollo Económico

El desarrollo económico se define como el proceso en virtud del cual la renta real per cápita de un país aumenta durante un largo período de tiempo. En otros términos, el desarrollo es un proceso integral, socioeconómico, que implica la expansión continua del potencial económico, el auto sostenimiento de esa expansión en el mejoramiento total de la sociedad. También se conoce como proceso de transformación de la sociedad o proceso de incrementos sucesivos en las condiciones

de vida de todas las personas o familias de un país o comunidad. Según lo citado por Castillo, para Schumpeter el desarrollo económico es un proceso nuevo de producción, que implica nuevas combinaciones de factores, que necesita financiamiento por dinero creado, que no es función de las variables y funciones previas del sistema económico, sino que supone un cambio discontinuo en la historia de la economía real, y que tiende a concentrarse en algunos sectores del sistema económico. (Castillo, 2011, p 2).

Según Sandoval (2010), desarrollo es una palabra muy amplia que se lo puede definir como un proceso integral, que conlleva a mejoras económicas y sociales, donde los bienes y servicios se encuentran crecientemente al alcance de los grupos que conforman la sociedad, así también la participación efectiva en las actividades económicas y sociales. También se entiende como desarrollo “la condición de vida de una sociedad en la cual las necesidades auténticas de los grupos y/o individuos se satisfacen mediante la utilización racional, es decir sostenida, de los recursos y los sistemas naturales”. Sandoval asimismo afirma que, si existe desarrollo las personas puedan contar con alternativas u opciones que satisfagan sus aspiraciones, las mismas que pueden ser muchas, pero fundamentalmente se refieren a tres: la búsqueda de conocimientos, la posibilidad de tener una vida prolongada y saludable y tener acceso a los recursos que permitan un aceptable nivel de vida. En el concepto de desarrollo, además de aspectos como el nivel de producción, aspectos estructurales como la educación de la población, indicadores de mortalidad, esperanza de vida, etc. se incluyen nociones más abstractas como la libertad política, la seguridad social, etc. (Sandoval, 2010, p7).

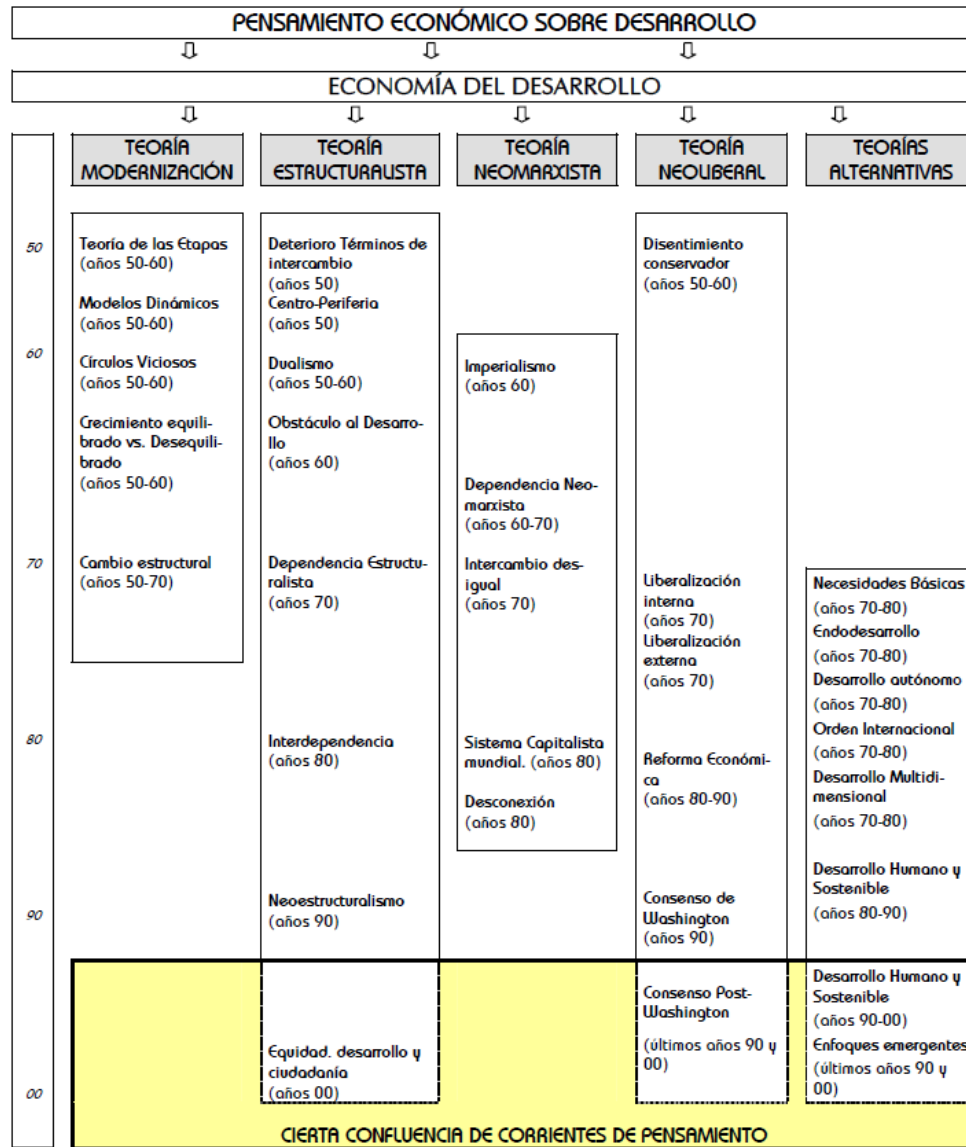
Según Todaro y Smith (2012), el desarrollo es tanto una realidad física como un estado mental en la que la sociedad tiene, a través de una combinación de factores sociales, económicos y los procesos institucionales, asegurar los medios para obtener una vida mejor. Cualesquiera que sean los componentes específicos de esta vida mejor, el desarrollo en todas las sociedades debe tener por lo menos los tres objetivos siguientes:

1. Aumentar la disponibilidad y ampliar la distribución bienes y servicios básicos como alimentación, vivienda, salud y protección.
2. Aumentar los niveles de vida, incluyendo, además de los mayores ingresos, la provisión de más puestos de trabajo, una mejor educación y una mayor atención a los valores culturales y humanos, todo lo cual servirá no sólo para mejorar el bienestar material sino también para generar mayor autoestima individual y nacional.
3. Ampliar la gama de opciones económicas y sociales disponibles para los individuos y naciones, liberándolas de la servidumbre y la dependencia no sólo en relación con a otras personas y estados-nación, sino también a las fuerzas de la ignorancia y la miseria humana.

2.2.1.3. Teorías sobre el Desarrollo Económico

Se plantean cinco grandes teorías del desarrollo (Hidalgo, 2010):

1. Teoría de la modernización. surge en los tratados de la Ortodoxia de la Economía del Desarrollo durante los años 50 y 60, plantea la imitación del camino seguido por las economías industrializadas en su desarrollo como estrategia.
2. Teoría estructuralista. Surge a raíz de los trabajos de Prebisch de principios de los 50 y conforma la heterodoxia, afirmando que sólo puede entenderse el problema del subdesarrollo desde un análisis histórico – estructural de las economías en desarrollo.
3. Teoría neomarxista del desarrollo. Se inicia con la actualización de la teoría del imperialismo en los 50 y llega hasta los 80. El subdesarrollo es considerado como un elemento central en el propio funcionamiento del sistema capitalista.
4. Teoría neoliberal. Se inicia como tal en la crisis de los 70, se desarrolla e implementa en los 80 y en los 90 empieza a ser cuestionada. El mercado es el mejor agente de desarrollo, por lo que la intervención y el propio Estado deben ser reducidas al mínimo indispensable, siendo la liberalización interna y externa y la estabilidad macroeconómica las estrategias principales.
5. Teorías alternativas. Sin constituir, dada su heterogeneidad, un cuerpo teórico común, coinciden en la erradicación de la pobreza como objetivo del desarrollo y su multidimensionalidad como concepto.



Fuente: Hidalgo (op. cit.: p. 232)

A. Teoría de la Modernización

Según lo citado por Reyes (2009), Alvin So afirma que hay 3 elementos principales e históricos después de la Segunda Guerra Mundial que favorecieron el inicio de la teoría del desarrollo de la modernización. Primero, el surgimiento de Estados Unidos como una potencia. Mientras otros países occidentales como Gran Bretaña, Francia y Alemania quedaron debilitados después de esta guerra, los Estados

Unidos resultaron fortalecidos. Este país se convirtió en un líder mundial con la implementación del Plan Marshall para reconstruir a la devastada Europa occidental, además del apoyo político y financiero dentro de perspectiva de “contención y prioridades” diseñada por George Kennan. Esta estrategia benefició economías emergentes como Taiwán, Corea del Sur y Japón, por sobre prioridades de apoyo a la integración en Latinoamérica.

Segundo, se difundió un movimiento comunista mundial unido. La ex Unión Soviética extendió su movimiento no sólo a Europa Oriental, sino también a China y a Corea. Tercero, hubo una desintegración de los imperios coloniales europeos en Asia, África y Latinoamérica, dando lugar a nuevas naciones -estados en el Tercer Mundo. Estas recién conformadas naciones buscaban un modelo de desarrollo para promover sus economías y aumentar su independencia política.

La teoría de la modernización establece que las sociedades modernas son más productivas, los niños están mejor educados y los necesitados reciben más beneficios.

B. TEORÍA ESTRUCTURALISTA

La teoría estructuralista del desarrollo surge y se desarrolla alrededor del pensamiento de la CEPAL desde finales de los años cuarenta hasta nuestros días. Partiendo de un método de investigación (el estructuralismo) que toma un enfoque sistémico como método, supone una teoría que se desarrolla simultáneamente a la de la modernización y como alternativa a la misma. Los elementos fundamentales de la Teoría estructuralista del desarrollo son, según Hunt (1989) los siguientes:

- a) Distinción entre crecimiento y desarrollo económico, distinguiendo entre desarrollo y subdesarrollo en función de factores estructurales y del progreso tecnológico. El subdesarrollo se caracteriza por la heterogeneidad enorme entre sectores avanzados tecnológicamente y muy productivos y gran cantidad de sectores atrasados con muy baja productividad.
- b) La característica fundamental del desarrollo económico es la expansión del número de sectores que utilizan tecnología avanzada.
- c) Si la expansión se produce en la producción a partir de sectores que no utilizan tecnología avanzada, se produce crecimiento, pero no desarrollo.
- d) Las estructuras económicas de los países subdesarrollados son fruto del proceso histórico de inserción en la economía internacional.
- e) La función de los países subdesarrollados en la economía internacional ha sido la de provisión de recursos baratos para la industrialización de las economías más avanzadas y mercados para la exportación de las mismas.
- f) De todo ello resultan estructuras económicas duales, un sector moderno orientado a la exportación de productos primarios y otro tradicional dedicado prácticamente a la subsistencia.
- g) La maquinaria, tecnología y bienes de consumo manufacturados son importados de las economías avanzadas.
- h) Mientras las estructuras económicas de estos países no se transformen, serán incapaces de alcanzar desarrollo económico.
- i) Estas estructuras explican los desequilibrios macroeconómicos de los propios países subdesarrollados.

- j) Es fundamental una intervención decidida por parte de los gobiernos para promover la transformación estructural apoyada en el desarrollo de un sector industrial nacional diversificado.

C. Teoría Neomarxista

La teoría neomarxista del desarrollo nace después de la 2ª Guerra Mundial como alternativa a las teorías de la modernización. Hunt (1989) resume los principales postulados de la teoría neomarxista del subdesarrollo como sigue:

- a) El subdesarrollo es un proceso de continua extracción por los centros del excedente generado en la periferia.
- b) Los países subdesarrollados se caracterizan por bajo ingreso per cápita y baja acumulación de capital.
- c) El desarrollo económico se caracteriza por la reinversión nacional del excedente.
- d) El desarrollo futuro de cualquier país está determinado por su posición en la economía internacional.
- e) El elemento central del método de análisis es la adopción de una perspectiva histórica y la atención hacia el control del excedente de los países subdesarrollados por las diferentes clases sociales.
- f) La inserción de los países subdesarrollados en el sistema de relaciones de intercambio desigual está provocada por la introducción de éstos en el sistema de relaciones por los países capitalistas industrializados.
- g) Estas relaciones de intercambio desigual persisten hoy en día.

- h) El intercambio desigual ha destruido la producción artesanal precapitalista en los Países subdesarrollados y reducido el incentivo al desarrollo industrial autóctono.
- i) Las exportaciones manufactureras de los centros reducen aún más el incentivo a la industrialización de la periferia.
- j) El precario desarrollo industrial que se ha producido en la periferia ha estado controlado por los monopolios industriales que han extraído el excedente hacia los centros.
- k) Las clases dominantes de la periferia no promueven el desarrollo productivo en la misma pues no tienen interés en ello, dados sus elevados ingresos.
- l) Las economías de los países subdesarrollados no pueden seguir el camino por etapas previsto por la modernización pues las condiciones internacionales han cambiado irreversiblemente.
- m) El desarrollo económico sólo puede darse con un cambio político radical.

D. Teoría Neoliberal

Desde mediados de los setenta y, sobre todo, durante los ochenta y noventa, cuando la Economía del Desarrollo ha estado claramente dominada por el enfoque neoclásico desarrollado por los pensadores neoliberales.

Los autores neoliberales, provenientes del campo general de la teoría económica neoclásica, retomaron un planteamiento económico al desarrollar sus estudios sobre desarrollo partiendo de una teoría general que aplican tanto a los países subdesarrollados como a los países desarrollados. La recuperación del pensamiento original del liberalismo económico conforma, como primer elemento de la teoría

neoliberal, la defensa del mercado como el mecanismo más eficaz en la asignación óptima de recursos, la crítica de la intervención pública en la economía y las ventajas del libre comercio internacional criticando duramente el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. De entre los descritos por Hunt (1989), pueden destacarse los siguientes postulados de la teoría neoliberal del desarrollo:

- a) La creencia en la desigualdad económica como incentivo humano.
- b) Las operaciones del mercado sin intervención maximizan la eficiencia y el bienestar.
- c) La convicción del principio de beneficio mutuo del comercio internacional.
- d) La defensa de la mínima intervención del Estado y los gobiernos.
- e) La importancia central de los precios como referente de información fundamental para la asignación de recursos.

E. Teorías Alternativas

En los años setenta comienza a producirse el cambio más importante, probablemente, en la historia de la Economía del Desarrollo. Éste deja de tener por objetivo la acumulación de capital para centrarse en la satisfacción de las necesidades básicas del hombre, es decir, se pasa de un desarrollo riqueza a un desarrollo no pobreza (Hidalgo, op. cit.: p. 193). “El desarrollo económico fue redefinido en términos de reducción de la pobreza, la desigualdad y el desempleo, dentro de un contexto de crecimiento económico” (Todaro, op. cit.). Este hecho marca el surgimiento de un enfoque radicalmente distinto a todos los anteriores configurando un pensamiento alternativo sobre el desarrollo.

Este pensamiento alternativo tiene su antecedente inmediato en el llamado relatorio de Uppsala, donde se formula el concepto de desarrollo alternativo (another development) publicado en 1977. Los elementos definitorios del desarrollo alternativo recogidos en el relatorio de Uppsala son los siguientes:

- a) La satisfacción de las necesidades humanas básicas materiales (nutrición, salud, alojamiento, agua y saneamiento, educación) y no materiales (confianza, seguridad, participación ciudadana, identidad cultural) como medio para proporcionar las oportunidades de pleno desarrollo físico, mental y social del ser humano, es el elemento central del enfoque (Desarrollo igualitario).
- b) El desarrollo endógeno (que tenga su génesis internamente en cada sociedad con la definición soberana de su visión de futuro).
- c) El desarrollo autónomo.
- d) El desarrollo ecológico y el codesarrollo.
- e) El desarrollo con transformación estructural, con el protagonismo de la autogestión y la participación en la toma de decisiones de todos los afectados por ellas.

A continuación, se presentan algunos de estos enfoques alternativos:

Enfoque de Desarrollo de Amartya Sen:

Amartya Sen, dice que, en los debates públicos sobre el desarrollo, éste presenta dos connotaciones: una considera el desarrollo como un proceso de “sangre, sudor y lágrimas”; otra, esencialmente un proceso en el que se destaca la cooperación entre los individuos. En éste último, los criterios de libertad cumplen un papel central

en dichas acciones: sugiere que el desarrollo se logra en la medida que haya una expansión de la libertad en dos dimensiones: como el fin primordial, relacionado con las “libertades fundamentales para el enriquecimiento de la vida humana”: evitar “la inanición, la desnutrición, la morbilidad evitable y la mortalidad prematura, o gozar de las libertades relacionadas con la capacidad de leer, escribir y calcular, la participación política y la libertad de expresión. “El desarrollo implica la expansión de estas y otras libertades básicas. Desde este punto de vista, el desarrollo es el proceso de expansión de las libertades humanas, y su evaluación ha de inspirarse en esta consideración” (Arcos, 2008, pp 143-144).

Sen, define cinco tipologías para determinar las libertades instrumentales:

Libertades instrumentales según Amartya Sen

1. Las libertades políticas. Incluidos los derechos humanos, están referidos a las oportunidades de los individuos para “decidir quién los debe gobernar y con qué principios”, por supuesto que esta situación exige la posibilidad de vigilar sus actuaciones.
2. Los servicios económicos. Referidos a “la oportunidad de los individuos de utilizar los recursos económicos para consumir, producir o realizar intercambios. Los derechos económicos que tiene una persona dependen de los recursos que posea o a los tenga acceso, así como a las condiciones de intercambio, como los precios relativos y el funcionamiento de los mercados”
3. Las oportunidades sociales. Referidas a educación, salud y las que permita la sociedad y “que influyen en la libertad fundamental del individuo para vivir mejor”
4. Las garantías de transparencia. Referidas a “la necesidad de franqueza que pueden esperar los individuos: la libertad para interrelacionarse con la garantía de divulgación de información y de claridad”
5. La seguridad protectora. La cual debe permitir una “red de protección social que impida que la población afectada caiga en la mayor de las miserias y, en algunos casos, incluso en la inanición y muerte.”

Fuente: Arcos, 2008, p 144

Bajo esas ideas, Sen concluye que “... los fines y los medios del desarrollo obligan a colocar la perspectiva de la libertad en el centro del escenario. En este enfoque los seres han de verse como seres que participan activamente en la configuración de su propio destino, no como meros receptores pasivos de los frutos de ingeniosos programas de desarrollo. El Estado y la sociedad tienen un gran papel que

desempeñar en el reforzamiento y en la salvaguardia de las capacidades humanas”. El tema de las capacidades constituye así el eje de la propuesta de Amartya Sen. Del desarrollo de las capacidades de las personas dependen las realizaciones que éstas puedan alcanzar en su ciclo de vida, es decir la posibilidad de “ser” y “hacer” lo que la persona considera valioso para su vida. Las realizaciones –o funcionamientos en los términos empleados por Amartya Sen- las considera el resultado de la combinación de las capacidades: una persona bien nutrida tendrá mejor desempeño en el aprendizaje y en la educación y podrá prevenir y evitar las enfermedades derivadas de una mala nutrición. La vivienda, la educación y la salud, en condiciones adecuadas a los niveles alcanzados por las sociedades, constituyen insumos valiosos para el desarrollo físico, psíquico y social de las personas. (Arcos, 2008, p 145).

Enfoque sobre Desarrollo Humano – PNUD:

A comienzos de la década del 90 del siglo XX, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD dio inicio a una serie de discusiones sobre la forma y las consecuencias de cuarenta años de desarrollo en el mundo. William Draper, afirmó: “estamos redescubriendo la verdad elemental de que el centro de todo el desarrollo debe ser el ser humano. El objeto del desarrollo es ampliar las oportunidades de los individuos”. En esa dirección, se consideró como eje del desarrollo el desarrollo humano y que éste sería el centro de las acciones de las políticas públicas: “... el desarrollo humano es un proceso en el cual se amplían las oportunidades del ser humano. En principio, estas oportunidades pueden ser infinitas y cambiar con el tiempo. Sin embargo, a todos los niveles del desarrollo, las tres más esenciales son

disfrutar de una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente. (Arcos, 2008, p 137).

Tres variables claves constituyeron la medición inicial del desarrollo humano, a través de un indicador: la longevidad, cuyo indicador clave es la esperanza de vida al nacer; los conocimientos, donde el alfabetismo refleja el acceso a la educación “aprender a leer y escribir es el primer paso de una persona hacia el aprendizaje y a la adquisición de conocimientos”-; una vida decente, indicador referido al ingreso y otros recursos. “... el índice básico es una medida compuesta, que consta de tres indicadores, cuya definición y forma de cálculo ha cambiado a través de los años”.

El informe del PNUD de 1990 presenta cinco elementos contradictorios que han llevado el progreso en el desarrollo humano desde 1960:

- Aún persisten las privaciones humanas. “Todavía hay casi 900 millones de adultos en el mundo en desarrollo que no saben leer ni escribir, 1.500 millones de habitantes carecen a la atención médica primaria, 1.750 millones no tienen agua potable, aproximadamente 100 millones carecen completamente de vivienda, cerca de 800 millones padecen hambre a diario y más de 1000 millones sobreviven en condiciones de pobreza absoluta. Los niños y las mujeres son los que más sufren”
- El progreso ha reducido las brechas de desarrollo humano entre el Norte y el Sur: “... las cuatro quintas partes de los habitantes del Tercer Mundo tienen una vida más prolongada y mejor educación, pero carecen de oportunidades para desarrollar plenamente sus potencialidades”.
- En relación con las cifras que promedian el desarrollo humano, éstas “ocultan amplias divergencias entre los países del sur”; por ejemplo, si tomamos la

esperanza de vida es mayor de 70 años en 13 países, pero no “llega a 50 en otros 20”. Con una tendencia al aumento y concentración de la pobreza en África.

- Las inmensas brechas presentadas, están vinculadas con la división urbana rural, hombres y mujeres, ricos y pobres.
- En las tres últimas décadas, el progreso humano no ha sido uniforme ni consistente.

Índice de Desarrollo Humano (IDH)

Según el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, el IDH se creó para hacer hincapié en que las personas y sus capacidades —y no el crecimiento económico por sí solo— deben ser el criterio más importante para evaluar el desarrollo de un país. El IDH índice también puede usarse para cuestionar las decisiones normativas nacionales, comparando cómo dos países con el mismo nivel de ingreso nacional bruto (INB) per cápita obtienen resultados diferentes en materia de desarrollo humano. Estos contrastes pueden impulsar el debate sobre las prioridades normativas de los gobiernos.

El índice de Desarrollo Humano (IDH) es un indicador sintético de los logros medios obtenidos en las dimensiones fundamentales del desarrollo humano, a saber, tener una vida larga y saludable, adquirir conocimientos y disfrutar de un nivel de vida digno. El IDH es la media geométrica de los índices normalizados de cada una de las tres dimensiones. La dimensión de la salud se evalúa según la esperanza de vida al nacer, y la de la educación se mide por los años promedio de escolaridad de los adultos de 25 años o más y por los años esperados de escolaridad de los niños en edad escolar. La dimensión del nivel de vida se mide conforme al INB per cápita. El IDH usa el

logaritmo de los ingresos, y refleja la importancia decreciente del ingreso cuando el INB sigue una tendencia creciente. Las puntuaciones de los tres índices dimensionales del IDH se agregan posteriormente a un índice compuesto utilizando la media geométrica.

El IDH simplifica y refleja solo una parte de lo que entraña el desarrollo humano, ya que no contempla las desigualdades, la pobreza, la seguridad humana ni el empoderamiento. La Oficina del Informe sobre Desarrollo Humano (OIDH) ofrece los demás índices compuestos como una representación más amplia de algunas de las principales cuestiones del desarrollo humano, la desigualdad, la disparidad entre los géneros y la pobreza humana. Aunque el Informe sobre Desarrollo Humano sea el buque insignia del PNUD, desde 1992 se han preparado más de 700 informes sobre desarrollo humano a nivel nacional, regional y local en 135 países.

Los Informes sobre Desarrollo Humano nacionales y regionales representan un movimiento por el cambio dirigido localmente. La producción de los informes contribuye significativamente a las capacidades nacionales para recopilar y analizar datos sobre desarrollo humano. A través de la excelencia en la investigación, en una atmósfera de independencia editorial respaldada por la reconocida especialización, los Informes sobre Desarrollo Humano transforman los objetivos para la erradicación de la pobreza y el desarrollo humano en referencias, planes y enfoques para la acción nacional, regional e internacional. Los informes realizan recomendaciones para el cambio que llaman la atención y generan debate entre los actores parte y los políticos, y conciencian a la sociedad sobre las ideas del desarrollo humano. Promueven la

movilización de recursos en áreas clave del desarrollo y desencadenan respuestas a las necesidades de los miembros más vulnerables de la sociedad.

El primer IDH se lanzó en 1990, mientras que el primer INDH fue publicado en Bangladesh en 1992 y el primer IRDH, sobre la transición de la Europa del Este y la Comunidad de Estados Independientes, vio la luz en 1996. Desde 1990 a 2011, se publicaron 21 informes globales y más de 700 informes nacionales y regionales en más de 135 países de todas las regiones del mundo. El país que tiene mayor IDH en el 2016 es Noruega (0.949), mientras que el Perú alcanzó un índice de 0.744, ubicándose en el puesto 84 a nivel mundial (publicación diario La República, enero 2017)

Índice de Gini

Según publicación del Instituto Peruano de Economía (2014), el coeficiente de Gini mide la desigualdad en el ingreso. Este indicador es un número entre 0 y 1, donde cero implica perfecta igualdad en la distribución del ingreso, y uno, perfecta desigualdad (existe una sola persona u hogar que concentra todo el ingreso). El cálculo del coeficiente emplea la curva de Lorenz. Esta curva muestra la función de distribución acumulada del ingreso ordenado de los hogares con menores ingresos a los de mayores ingresos. De esta manera, el gráfico muestra cuanto porcentaje de los ingresos representan los hogares más pobres. El coeficiente de Gini representa el ratio entre el área comprendida entre la curva diagonal y la curva de Lorenz (A) y toda área por debajo de la línea diagonal (A+B). En el Perú, el área rural tiene menores niveles de ingreso y menor desigualdad que el área urbana.

2.2.2. Microempresas

2.2.2.1. Definición

Mediante el Decreto Legislativo N° 1086 se establece los parámetros para la definición de Microempresa en el Perú: De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

El proceso de globalización, la transformación tecnológica, la competencia entre las empresas, las crisis económicas, la migración, el crecimiento demográfico, etc., que han sucedido a través de los años, han modificado las estructuras productivas de las economías para adecuarse a las nuevas condiciones de competencia internacional, donde el mercado de trabajo no ha sido ajeno, por lo que se han venido creando nuevas formas de trabajar. En ese contexto, las microempresas han cobrado cada vez mayor importancia, entre otras cosas por el hecho de que tales organizaciones tienen la capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital, demostrando el potencial innovador para enfrentar la flexibilidad productiva. En casi todos los países, la generación de empleos se ha venido reduciendo de tal forma, que el gobierno, y el sector privado (grandes y medianas empresas) no han podido absorber a la población en edad de trabajar. (MINTRA, 2006, p 11).

Parecería, entonces, que las microempresas y las empresas o negocios familiares nacen por las mismas razones, que es la búsqueda de generación de ingresos por parte de personas o familias. En el Perú, como en el resto de países del mundo, esta situación de generación de microempresas y de empresas familiares es común, dándose un proceso especial con respecto a la gran empresa privada, que se la considera familiar porque el poder y la posesión siempre recaen en manos de alguna familia.

Ejemplos en el país, son la Corporación Wong, Añaños, Romero, etc. (MINTRA, 2006, p 12).

Entonces, los conceptos de microempresa y empresa familiar se entrecruzan entre sí, ya que se podría considerar que una microempresa es un tipo de empresa familiar o al revés, por lo que es necesario conocer las características que hacen que un negocio familiar muy pequeño pueda convertirse en una empresa de alta rentabilidad que le permita obtener grandes ganancias y ser importante fuente generadora de puestos de trabajo a nivel formal. (MINTRA, 2006, p 13).

Por tanto, es importante el papel del dueño de la empresa (ya sea empresa familiar o microempresa), como fundador o creador de una idea que se convierte en empresa. Este sería el “empresario” que se define como una “Persona natural o jurídica, titular de una unidad de producción y/o servicio, que independientemente o asociado y con voluntad propia, motivaciones individuales y capacidad de crear, desarrollar y hacer funcionar una empresa asume un riesgo en la realización de una actividad económica, comercial y/o de desarrollo de un producto o forma de hacer algo innovador para satisfacer una necesidad o deseo existente en la sociedad, a cambio de una utilidad o beneficio (MINTRA, 2006, p 13).

2.2.2.2. Importancia de las Microempresas en la Economía

Las microempresas y pequeñas empresas, son reconocidas por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo económicos. De acuerdo a Johannison (citado por Díaz, 2010): *“El surgimiento de empresarios y de pequeñas empresas se apoya en la existencia de redes personales, que permiten madurar el proyecto de empresa a*

partir de las informaciones que les proporcionan y comenzar su realización a través de la inclusión progresiva de personas de su confianza, de personas que los empresarios conocían antes de que la idea surgiera y se transformara en un proyecto”.

Las microempresas pueden representar uno de los pilares del desarrollo al ser una opción de generación de empleo e ingreso para la población. De tal manera que el papel central de la microempresa podría conceptualizarse en función a la capacidad para generar espacios para el desarrollo y la viabilidad de la economía familiar; puesto que se reconoce la microempresa como una vía efectiva para el incremento del ingreso familiar, contribuyendo a mejorar la calidad de vida (Díaz, 2010, pp 273-274).

Adicionalmente, Díaz menciona que diversos autores centran su atención en la microempresa como potencial instrumento del desarrollo. Indica que éstos justifican que la microempresa puede convertirse en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones, dada su capacidad para generar empleo y riqueza. A partir de ello, el diseño de políticas territoriales ha tenido el objetivo de impactar en las organizaciones microempresariales. Sin embargo, las políticas tienden a ser de corto alcance, al no responder a las verdaderas necesidades del sector y con ello no reflejar los resultados implícitamente esperados. Se trata de políticas focalizadas desde las instituciones (reconociendo a la microempresa como estrategia de desarrollo social o económico) y no hacia el sector mismo (Díaz, 2010, p 274).

Para Álvarez (2009), la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) en América Latina juega un papel muy importante en la cohesión social, ya que contribuye significativamente a la generación de empleo, de ingresos, erradicación de la pobreza y dinamiza la actividad productiva de las economías locales.

Adicionalmente, representan una cuota importante en el tejido empresarial de los países; así en el istmo centroamericano se estima que la MIPYME representa más del 90% de la estructura empresarial de la región; si bien es cierto que los estudios difieren en la estimación de la contribución al Producto Interno Bruto, se estima que en promedio contribuyen con el 20% del PIB y que, en algunos casos, esta contribución llega a alcanzar el 50%. (Álvarez, 2009, p 5).

Este mismo autor sostiene que, en lo que respecta a las MIPYMES como factor de reducción de la pobreza, existen posiciones encontradas, estudios como el de Parra Escobar 2000 (citado por Álvarez, 2009) afirman que la microempresa rural vino a salvar al campo de la pobreza, a partir de tecnología moderna al alcance de la población rural, mayor valor agregado a productos tradicionales y nuevos bienes y servicios. En la misma línea Milesi y Aggio, 2008 (citado por Álvarez, 2009) dan evidencia empírica de una relación positiva entre éxito exportador y generación de empleo (p 41). En muchos de los países latinoamericanos la MIPYME representa una proporción muy importante del empleo y el PIB, en algunos de ellos llega a ser cercano al 90% del total de las empresas establecidas (como es el caso de El Salvador); por ello hablar de estrategias para la micro, pequeña y mediana empresa, implica hablar del desarrollo del país (Álvarez, 2009, p 64).

Las nuevas empresas surgen en grupos o en racimos, impulsadas por las innovaciones, en medio de una lucha de lo nuevo contra lo viejo donde finalmente predominan las nuevas empresas con buenas ideas, impulsando el crecimiento económico por medio de la inversión capitalista. A este proceso de creación,

constitución y mantenimiento de empresas de pequeña dimensión se le denomina microemprendimiento (Benito, 2009, p 34).

Desde la década de los noventa se han multiplicado los estudios que se centran en evidenciar la relación entre la aparición de nuevas empresas con el crecimiento económico, las oportunidades emprendedoras son los conductores del crecimiento, con la innovación tecnológica y renovación del tejido productivo y con la reducción en el nivel de desempleo. También existen evidencias del impacto favorable que tienen las nuevas empresas en el desarrollo y el crecimiento económico, sin embargo, hay posturas contrapuestas sobre la incidencia del desempleo en la creación de empresas. Algunos autores que argumentan la relación positiva entre el desempleo y el emprendimiento debido a la aparición de un amplio conjunto de desempleados con aptitudes para convertirse en empresarios. Sin embargo, desde una perspectiva global, una elevada tasa de desempleo puede influir negativamente en los niveles de creación de empresas debido al descenso en las oportunidades de negocio que conlleva una economía en recesión o con bajas tasas de crecimiento. De igual forma, reducidas tasas de desempleo pueden estimular el fenómeno emprendedor ya que es un rasgo propio de economías dinámicas y con amplias posibilidades de negocio (Benito, 2009, p 35). En este sentido, las microempresas son las protagonistas del desarrollo económico de un país (p 36).

En diversos estudios realizados por la CEPAL 2002 (Olivares, May y Aguilera, 2010), se menciona la importancia de la aportación de las Microempresas en el Desarrollo Humano, específicamente en el incremento del nivel del mismo a través de la educación y la salud de quienes realizan alguna actividad inmersa dentro del

esquema micro empresarial, coadyuvando con esto, según los mismos estudios, al crecimiento económico de la zona en donde operan. Vale la pena realizar la distinción entre crecimiento económico y desarrollo. El crecimiento económico puede existir por la ejecución de cualquier proyecto sin que necesariamente haya desarrollo, entendiendo por éste como el proceso de cambio que incluye el desarrollo humano, social, institucional y especialmente el productivo de manera sustentable. Puede percibirse como un resultado natural ante el hecho de propiciar el desarrollo de las entidades familiares a través de las microempresas, que la calidad de vida de la población incremente y por ende se potencie el desarrollo territorial, entendiendo por éste, como el conjunto de procesos sociales, culturales, económicos y de manejo ambiental que promueven en un territorio determinado el dinamismo económico y la mejora de la calidad de vida de la población (Olivares et al, 2010, p 14).

A pesar que las Micro Empresas y las pequeñas inclusive (MYPE), no hayan agregado valor significativo al crecimiento económico de la región en la que operen, ello no significa que no jueguen un rol estratégico para la sostenibilidad social, económica y política de la sociedad en su conjunto. El universo de las MYPE, cubre diversidad de actividades económicas a costos muy bajos para los sectores de mayores ingresos. El sector es uno de los pocos canales a través de los cuales se da un mínimo de redistribución del ingreso, especialmente en los centros urbanos. La contribución del sector para la disminución de la pobreza debe haber sido escasa pero seguramente muy importante para evitar que la pobreza y la indigencia aumenten (Olivares et al, 2010, p 13).

Los microempresarios son vistos hoy como personas que producen bienes y servicios, que crean empleos y contribuyen a la economía de sus países, aunque no en una escala mayor, y por ende son apreciados, pero también comprendidos, pues a diferencia de los empresarios más grandes, sufren grandes desventajas, siendo la falta de acceso a créditos la necesidad más común. Otra contribución es hacia el crecimiento económico, pues cuando las microempresas se encuentran asociadas o encadenadas productivamente pueden ser potenciales agentes de desarrollo económico (Durand y Rivero, 2006, pp 73-74).

En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas a las micro y pequeñas empresas, muestran que la participación de las MYPES en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú (MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE, 2005), según lo citado por Avolio (2011).

2.2.2.3. Factores de Desempeño de las Microempresas

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas (Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, 2007). De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%,

solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados. En el Perú, Avolio (2011), desarrolló una investigación sobre los factores relacionados al desempeño de las micro y pequeñas empresas. La investigación de Avolio fue realizada en Lima Metropolitana, alrededor de 11 casos de estudio de MYPES. A partir de la investigación realizada, y considerando los diversos modelos existentes para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), se han identificado cinco factores: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES. Ver cuadro.

Factores que limitan el crecimiento de las MYPES en el Perú.

Área	Factores	Frecuencia
Administrativos	Gestión de recursos Humanos	38
Administrativos	Temas contables y financieros	20
Administrativos	Gestión administrativa	19
Administrativos	Capacitación	16
Operativos	Estrategias de Marketing	22
Operativos	Establecimiento de precios	22
Operativos	Producción	21
Operativos	Control de inventarios	11
Operativos	Proveedores	2
Estratégicos	Acceso a capital	31
Estratégicos	Investigación de mercados	30
Estratégicos	Planeamiento de largo plazo	20
Externos	Corrupción/informalidad	26
Externos	Tecnología	22
Externos	Competencia	7
Externos	Estado	7
Personales	Motivación de terceros	11
Personales	Educación	7
Personales	Experiencia	7

(Avolio, 2011, p 76)

Factores Administrativos

Según Avolio (2011), dentro de los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. Las MYPES son, en su mayoría, de tipo familiar, lo que trae consigo que la persona que supla al dueño de esta, muchas veces, no cuente con una preparación y capacitación adecuada.

Asimismo, de acuerdo con los informantes, parecería que los empresarios tienen como objetivo común obtener utilidades en el menor tiempo posible sin una visión de largo plazo, la gestión de recursos humanos influye en el crecimiento aun siendo informal, la capacitación a sus trabajadores solo se realiza al inicio del vínculo laboral y los aspectos motivacionales están simplemente relacionados con los pagos extras por cumplimiento del trabajo.

Respecto a los aspectos financieros y contables, la adecuada administración financiera constituye uno de sus principales retos. La falta de preparación en estos aspectos, unida al nivel de informalidad de muchas de sus operaciones, genera que no cuenten con respaldo suficiente para sus operaciones financieras. La contabilidad es relevante solo para cumplir con los compromisos tributarios; llevan un control de los ingresos y egresos en cuadernos o incluso de manera mental y los cálculos aproximados son válidos y suficientes.

Factores Operativos

Avolio (20114), destaca dentro de estos, los factores identificados que limitan el crecimiento de las MYPES tienen relación con aspectos de mercadeo, establecimiento de precios, control de la producción y control de inventarios. A partir de la investigación realizada, se aprecia que, desde el inicio de los negocios de los empresarios y en el transcurrir de los años, las MYPES perciben que la competencia los obliga a desarrollar estrategias que les permitan permanecer en el mercado. A partir de la investigación realizada, se aprecia que, desde el inicio de los negocios de los empresarios y en el transcurrir de los años, las MYPES perciben que la competencia los obliga a desarrollar estrategias que les permitan permanecer en el mercado.

Estas están relacionadas con mejoras en la calidad del producto, estrategias de diferenciación, segmentación de mercado y políticas de precio, aspectos que constituyen los principales retos para su desarrollo. En relación con el control de inventarios, la mayoría de los empresarios entrevistados posee conocimientos muy básicos; y lo llevan manualmente, generando un mayor costo por el tiempo invertido en el registro de los movimientos de entrada y salida. Pareciera que uno de los factores críticos para el desarrollo de la MYPES es el mejoramiento de sus capacidades en relación con la gestión de operaciones y gestión logística.

Factores Estratégicos

Avolio (2011), refiere que entre los factores que más destacan, se identificaron el acceso a capital, la falta de una visión de largo plazo y planeamiento y la investigación y conocimiento de mercados. El capital es otro aspecto que limita el desarrollo de las MYPES. Del total de entrevistados, solo uno de ellos desarrolló un

plan estratégico de negocios que le sirvió de guía para gestionar su empresa; los demás empresarios administran sus negocios sin tener una visión, misión y objetivos de largo plazo. El capital es otro aspecto que limita el desarrollo de las MYPES. En efecto, los entrevistados mencionaron que los bancos les brindaron accesos a créditos, pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento.

Factores Externos

Entre estos factores, los de mayor incidencia aluden a la corrupción, informalidad y tecnología. Los menos mencionados y de menor incidencia se refieren a temas relacionados con la competencia y el Estado (Avolio, 2011). Este autor menciona que en relación con el tema de la corrupción/informalidad, muchos de estos empresarios operan en el mercado sin pagar impuestos, generando una competencia desleal con los empresarios que sí son formales, y muchos de ellos se ven obligados a aceptar esta forma de trabajo. El acceso a la tecnología, así como la fuerte competencia del mercado, fueron factores también mencionados por los empresarios. Respecto a lo primero, tal acceso es bastante limitado en relación con su giro de negocio o con la gestión administrativa de sus empresas. Otro factor importante es la competencia, lo cual ha sido resaltado por los empresarios MYPE como una categoría importante en sus retos para desarrollarse en el mercado y crecer. También los informantes de las MYPES perciben que el Estado ha tenido una actuación pasiva frente al crecimiento de los empresarios; específicamente, desde su percepción el Estado no cumple su rol de promotor, no brinda capacitación y no promueve su formalización.

Factores Personales

Avolio (2011) también aborda estas variables. Si bien esta categoría no ha sido identificada en la literatura previa, el estudio la identificó también como parte de los factores que podrían limitar el crecimiento de las MYPES. Los factores personales identificados incluyen la motivación generada por terceros para iniciar, crecer e implementar nuevos negocios, la educación en la gestión de empresas y la experiencia de los empresarios. El principal factor personal tiene relación con el mentoring, o la motivación que proviene de terceros para iniciar y emprender negocios. La educación y preparación para la gestión de los negocios es una categoría importante en las posibilidades de crecimiento de las MYPES. La experiencia es un factor personal que también surgió en el estudio. En base a una revisión desarrollada por diversos autores, podemos detallar los factores relacionados al éxito de las microempresas y que fueron considerados en el presente estudio:

Financiamiento de las Microempresas

Según Pérez García (2016), en el caso de las microempresas se plantean las siguientes formas de financiamiento:

1. Préstamos bancarios tradicionales: es requisito tener la seguridad de una descripción clara de cómo se invertirá el dinero, ya que muchos bancos querrán ver un plan de negocios sólido antes de aprobar un préstamo.
2. Financiamiento de la Small Business Administration: préstamos flexibles a través de agencias y organizaciones sin fines de lucro estatales.

3. Tarjetas de crédito: según el autor, casi la mitad de todas las empresas se financian, por lo menos inicialmente, con tarjetas de crédito.
4. Financiamiento propio: Esto requiere recurrir a sus propios activos para financiar su empresa. Podría refinanciar su casa o tomar prestado dinero de sus ahorros, cartera de inversión o fondo para la jubilación.
5. Familiares y amigos
6. Financiamiento colectivo: El financiamiento colectivo tiene lugar cuando un grupo grande de personas donan dinero en un esfuerzo por llevar una idea comercial al siguiente nivel.
7. Capitalistas de riesgo: Ésta es una fuente de financiamiento en la que inversionistas adinerados, bancos de inversión y otras instituciones financieras invierten en una empresa o idea que creen que tiene un potencial a largo plazo, a cambio de un porcentaje en la propiedad de la compañía.
8. Inversionistas “ángeles”: En general, son personas adineradas que proporcionan financiamiento para una puesta en marcha porque buscan un retorno sobre la inversión alto.

Según Argandoña, Ishikawa y Morel (2009), uno de los instrumentos financieros preferidos por los microempresarios son los microcréditos. Etimológicamente, un microcrédito es un préstamo de una cantidad pequeña y, en todo caso, inferior a la habitual en la banca comercial. La cuantía del crédito viene condicionada por la capacidad de los deudores para utilizarlo eficientemente y, sobre todo, por su capacidad para hacer frente al servicio de la deuda, es decir, al pago de

intereses y a la devolución fraccionada del nominal; en la medida en que los más pobres no tengan esas capacidades, su acceso al microcrédito será más difícil, o necesitará medidas complementarias para que sea eficaz (Argandoña, Ishikawa y Morel, 2009, p 11).

Según Argandoña, Ishikawa y Morel, los microcréditos suelen identificarse por los siguientes caracteres:

- Son de cuantía reducida.
- Sus beneficiarios son las familias pobres o muy pobres y, dentro de ellas, especialmente las mujeres.
- Su objetivo es ayudarles a remediar un estado de pobreza, generando actividades de autoempleo o iniciativas emprendedoras, o incluso la construcción o compra de vivienda, pero no el consumo.
- El programa de microcréditos desarrolla una metodología propia de selección y gestión del crédito, y un sistema personalizado de relación del personal de la entidad con los clientes: es el banco el que va al cliente, no el cliente el que acude al banco.
- El crédito se concede en una secuencia continua; la cantidad ofrecida en cada nuevo crédito es creciente, y está condicionada a la previa devolución de los créditos anteriores.
- El crédito se complementa con un programa de ahorro, forzado o voluntario;
- La determinación de los tipos de interés no trata de proporcionar una rentabilidad

- Los préstamos suelen concederse a través de organizaciones sin fines de lucro de instituciones propiedad de los propios usuarios (cooperativas), aunque están abiertos también a instituciones con fines de lucro.
- Sin embargo, la figura del microcrédito es muy rica y variada, de modo que no hay un acuerdo unánime, ni siquiera mayoritario, sobre todos y cada uno de estos caracteres.

Yañez (2010), menciona que el origen del microcrédito comienza en la década de los 70's de forma conjunta con cuatro principales entidades: Indonesia Bank Dagang, Opportunity Internacional en Colombia, Acción Internacional en Brasil, Grammen Bank en Bangladesh. La idea principal del microcrédito nace del Dr. Muhammad Yunus, quien luchó fuertemente contra la pobreza, debido a las condiciones que su lugar natal tuvo que atravesar en aquel momento, Bangladesh vivió grandes problemas de hambruna y además es uno de los países más pobres de todo el planeta. El objetivo de los microcréditos es fomentar una independencia económica y la cooperación recíproca de la sociedad. Con este concepto, Yunus descubrió que en cada pequeño préstamo lograría en determinado plazo un resultado positivo sustancial en la población con poca disponibilidad de recursos. El primer ejemplo de microcrédito, fue otorgado a una mujer que producía muebles de bambú, el monto prestado por Yunus de su propio dinero fue de 27 dólares que tuvo resultados positivos en su sí misma y en su familia. El creador de los microcréditos desechó la idea tradicionalista de muchos bancos, al no tomar en cuenta a esta parte de la sociedad, porque creen que realizar esta clase de préstamos posee alto riesgo de que no cumplan con la promesa de devolución del dinero. Existe dos opiniones claras

sobre los microcréditos, la primera quienes defiende que los microcréditos deben ser enfocados netamente para las personas muy pobres de la sociedad, que tales préstamos puedan servir de ayuda para sus actividades productivas y de esta manera poder tener una fuente de ingreso. Por el otro lado, existen los defensores del microcrédito que lo observan como un instrumento para el desarrollo y como consecuencia la reducción de la pobreza en el mundo. El proceso de mejora de la sociedad se da origen, cuando se facilita los microcréditos para emprender nuevos proyectos a los sectores que no han tenido la oportunidad de obtener un crédito y esto impulsa para que esta parte de la sociedad pueda obtener un negocio rentable. Más allá de las diferentes opiniones que han surgido sobre el verdadero objetivo que debe perseguir los microcréditos, muchas experiencias han demostrado que pueden generar beneficios para las instituciones micro financieras y a su vez ayudan en la disminución de la pobreza a quienes son dirigidos los préstamos. (Yañez, 2012, pp 19-20)

Formación Gerencial y microempresa

La importancia de contar con una administración y un plan de negocios para tener éxito en la organización son una pieza de relevancia. Existen resultados significativos en el hecho de tener una planeación por escrito e ir la midiendo al observar los cambios en incremento de ventas, utilidades anuales, número de empleados, participación de mercado, reinversión en el negocio y en el aumento en el tamaño del negocio. Sin embargo, no existen diferencias significativas (Treviño, 2013, p 41). Igualmente, para Treviño; la planificación estratégica con administración financiera son claves en una organización. Con otro enfoque, pero sin perder de vista la

relevancia de las funciones administrativas, se encuentra la administración del negocio en el éxito de la firma centrado en las áreas de planificación, organización y control. De lo anteriormente mencionado y de acuerdo a los estudios encontrados, el éxito está basado en una claridad de pensamiento en cuanto a la dirección del negocio por parte del propietario-administrador, establecida a través de una planificación por escrito con el fin que pueda dar lugar a una reducción de la incertidumbre ambiental, a una reflexión y análisis acerca de la situación del negocio y su dirección y autocontrol, de esta manera se lleva a cabo una buena administración de la empresa; sin embargo, no todas realizan una amplia y profunda planeación, las empresas pequeñas tienden a realizar menos planeación (Treviño, 2013, p 42). De esto se deduce la importancia de la capacitación del propietario de la microempresa para el manejo del negocio.

En el estudio realizado por Aristy (2012), se observó que los propietarios de la pequeña y la mediana empresa poseen un elevado nivel educativo y un amplio conocimiento en técnicas de administración. Ese acervo de preparación académica y de experiencia contrasta considerablemente con el nivel de calificación de los propietarios de microempresas. De ahí que los propietarios de Pymes tengan más capacidad de hacer crecer sus negocios, basándose en un proceso que permite incrementar las ventas y optimizar su flujo de efectivo, para tener el efectivo necesario para realizar las compras de materias primas y equipos. (Aristy, 2012, p 510)

En forma similar, para la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid (2010), la formación es una herramienta estratégica para cualquier empresa. Tanto el empresario como sus colaboradores deberán realizar un análisis de sus necesidades formativas de cara a la puesta en marcha del proyecto. Esta formación puede estar

relacionada bien con aspectos técnicos de la actividad o bien con aspectos de gestión (Fiscalidad, Recursos Humanos, Marketing, Dirección Comercial, etc.). Conocer muy bien la actividad. Es importante que el empresario conozca la actividad que pretende desarrollar. Esto puede lograrse con la experiencia previa, una buena investigación del mercado o dotándose de un equipo de colaboradores o socios que aporten ese conocimiento necesario. (Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid, 2010, pp 12-13).

Formalización de las microempresas

Un problema pendiente para el Perú, así como para los países en desarrollo, es resolver el fenómeno de la informalidad. Por ello, en esta parte del estudio se intenta caracterizar la informalidad del “empleador peruano” para tener un mejor entendimiento de la problemática (Chuahuara y Baldeón, 2011, p 18). En el estudio realizado por estos autores, se consideró la metodología OIT-SIALC, definiendo al empleador informal (MYPE informal) como aquella unidad que cumple, a la vez, con los siguientes criterios:

- No estar registrado como persona jurídica; y
- No llevar las cuentas del negocio o empresa por medio de libros (ingresos y gastos exigidos por la SUNAT) o sistemas de contabilidad.

Asimismo, la metodología OIT-SIALC5 recomienda definir al microempresario (empleador) formal, como aquel que cumple, al menos, con una de los siguientes criterios:

- Estar registrado como persona jurídica

- No está registrado como persona jurídica, pero lleva las cuentas del negocio o empresa por medio de libros (ingresos y gastos exigidos por la SUNAT) o sistemas de contabilidad.

El sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Por lo tanto, pertenecer al sector informal supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer. Esta definición, introducida por De Soto (1989) en su clásico estudio sobre la informalidad, ha alcanzado gran popularidad ya que su fortaleza conceptual permite concentrar el análisis en las causas de la informalidad antes que meramente en los síntomas de ésta. (Loayza, 2010, p 44).

La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados internacionales. Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos. Por otra parte, la informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. En los países en

desarrollo en particular, esto significa que las empresas formales tienen un uso menos intensivo de mano de obra de la que les correspondería tener de acuerdo a la dotación de recursos del país. Además, el sector informal genera un factor externo negativo que se agrega a su efecto adverso sobre la eficiencia: las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla. Puesto que la infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, la existencia de un sector informal de gran tamaño implica un menor crecimiento de la productividad. (Loayza, 2010, p 46).

La informalidad no es un camino para mejorar el desempeño de la empresa, pues el magro ahorro que se obtiene al no registrarse, es superado por el flujo de beneficios que percibe la empresa al formalizarse y por lo tanto facilitar su proceso de crecimiento. De esta manera, un empresario que se formaliza recibe, entre otros, los siguientes beneficios: (Confederación de Cámaras de Comercio de Colombia, 2011, p 9)

- Evitarse sanciones legales.
- Mejorar la imagen y posicionamiento de la empresa.
- Desarrollo y expansión de la empresa.
- Acceder al crédito formal y a otros servicios financieros.
- Encontrar nuevos mercados.
- Beneficios legales y extraleales por crear empresa y generar empleo.
- Calificar y mejorar las condiciones de sus trabajadores.
- Aumentar la rentabilidad y sostenibilidad financiera.

- Recibir apoyo y acompañamiento empresarial en los primeros años.
- Eliminar trámites innecesarios y reducir los costos de ellos.
- Simplificar los impuestos y cargas tributarias.
- Reducir pagos laborales no salariales.
- Garantizar el cumplimiento de normas y contratos.
- No encontrar dificultades al cerrar la empresa.

Desde la óptica de la informalidad como una decisión que maximiza el beneficio, se esperaría que todo aquel que opera en la informalidad lo haga porque es más rentable económicamente. Es decir que los costos de la formalidad, fijos y variables, son suficientes para disuadir al empresario de ser formal.

Un aspecto anotar sobre esto último es que mientras los costos de ser formal son claros y fácilmente mensurables para el empresario el flujo de beneficios potenciales es incierto. La visibilidad frente al Estado no es solo para aspectos tributarios, sino también para ser beneficiario de políticas que propenden por la mejora de los negocios.

La formalidad brinda acceso a líneas de crédito especiales, apoyo técnico, capacitación, y estudios de mercado, así como a la institucionalidad que facilita mantener una red densa de negocios. Uno de los beneficios que usualmente se mencionan es el acceso al crédito en condiciones más favorables. (Confederación de Cámaras de Comercio de Colombia, 2011, p 9)

El Espíritu Emprendedor

Flores (1994), establece dos aspectos en relación al concepto de Espíritu Emprendedor. El primero es que la esencia del espíritu emprendedor es ser un innovador cultural que se hace cargo del mundo humano. El segundo, que la capacidad de emprender consiste en saber escuchar y transformar ese saber escuchar en energía social para transformar mundos. Saber escuchar consiste en tres cosas: saber escuchar a los clientes, saber escuchar al cambio y saber escuchar a la historia.

De acuerdo a lo expuesto en una publicación del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España (2003); el espíritu emprendedor está estrechamente ligado a la iniciativa y a la acción. Las personas dotadas de espíritu emprendedor poseen la capacidad de innovar; tienen voluntad de probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente. El espíritu emprendedor no debe confundirse con el llamado espíritu de empresa. Éste sólo consiste en identificar oportunidades y reunir recursos suficientes de naturaleza varia para transformarlos en una empresa. El espíritu emprendedor supone querer desarrollar capacidades de cambio, experimentar con las ideas propias y reaccionar con mayor apertura y flexibilidad. El espíritu emprendedor presenta una doble faceta. Por un lado, el espíritu emprendedor supone saber lanzar nuevos proyectos con autonomía, capacidad de asumir riesgo, con responsabilidad, con intuición, con capacidad de proyección al exterior y con capacidad de reaccionar y resolver los problemas. Por otro lado, también supone saber llevar a cabo proyectos de otros con el mismo espíritu de innovación, responsabilidad y autonomía. (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España, 2003, 10).

En esta misma publicación se establecen nueve valores esenciales para el espíritu emprendedor:

PERSONALES

- **Creatividad:** Facilidad para imaginar ideas y proyectos, proponer soluciones originales, Saber analizar e investigar.
- **Autonomía:** Funcionar sin necesidad de una supervisión inmediata, Elegir, Tomar iniciativas y decisiones.
- **Confianza en uno mismo:** Percibirse de forma positiva, Apostar por las propias aptitudes y capacidades, Confiar en los propios recursos y posibilidades.
- **Tenacidad:** Dar prueba de constancia y tesón en aquello que se emprende, Inscribir las propias acciones en la idea de perseverancia y de llegada a término.
- **Sentido de la responsabilidad:** Tendencia a cumplir las obligaciones.
- **Capacidad para asumir riesgo:** Predisposición a actuar con decisión ante situaciones que requieren cierto arrojo por la dificultad que entrañan.

SOCIALES

- **Liderazgo:** Implicar a los demás en la realización de proyectos, Influir en los otros y contar con sus cualidades personales, conocimientos y habilidades.
- **Espíritu de equipo:** Capacidad para trabajar en estrecha colaboración con otros, compartiendo objetivos y métodos de actuación.
- **Solidaridad:** Aceptar y sentirse responsable de las elecciones del grupo u organización.

De acuerdo a la publicación de la revista web Entrepreneur (2014) “Cinco características y cinco cualidades fundamentales en los emprendedores”, se mencionan los siguientes aspectos:

Características:

1. Son madrugadores. Múltiples estudios muestran que los mañaneros son más exitosos. Sin embargo, hay mucha gente exitosa que trabaja de noche. Realmente no importa en qué momento uno comience a trabajar. Lo que importa es el empuje, ambición y compromiso para resolver problemas en cierto formato.

2. Ven las desigualdades. La idea del millón de dólares es una que satisface una necesidad en el mercado. Sin embargo, sólo un emprendedor puede visualizar las desigualdades y espacios y tener ideas para llenarlos. Claro, cualquier idea “nueva” que sea buena será escuchada. Hay algunas personas que se hacen ricas simplemente al copiarle a los demás. Eso está bien si es el nicho del negociante, pero los emprendedores naturales son los creadores originales.

3. Siguen adelante. Todos los equipos necesitan soñadores porque ayudan a zandar a los realistas. Sin embargo, muy pocos emprendedores son 100 por ciento soñadores. Los emprendedores completan todo. Es por lo que muchos de ellos son buenos para las ventas, ese mantra de “cerrar un trato” les ayuda y no se van a conformar con los cabos sueltos.

4. Retan el status quo. Aquí es donde la historia de Steve Jobs y otros saliéndose de la universidad surge. No sólo es sobre tomar el camino de menor resistencia. Los emprendedores no aceptan las cosas, así como así. Ellos retan “la

forma en la que siempre se han hecho las cosas”. Quieren cosas mejores, más rápidas y no tienen miedo de ser los que tomen acción. No hay nada lo “suficientemente bueno” para un emprendedor.

5. Tienen mentalidad de dinero. Hay una gran diferencia entre un inventor y un emprendedor. Debe de ser conocedor del dinero si se quiere que el negocio o idea despegue. Esto no es algo que sale de forma natural para todos, así que o mejoras tus habilidades de finanzas e inversiones, contrata a un inversor de buena reputación o ambos.

Revista Web Entrepreneur (2014), establece también las siguientes cualidades:

1. Pasión. Un fundador de startup se guía frecuentemente por la búsqueda de un propósito oculto más allá de las mecánicas para operar un negocio.

2. Perseverancia. Los emprendedores deben ser capaces de lidiar con obstáculos. Un negocio no se construye de la noche a la mañana, toma tiempo. Lo que hace que un emprendedor sea grandioso es la perseverancia para crecer a pesar de la cantidad de veces que los rechazaron.

3. Ingenio. Una habilidad vital para un emprendedor es saber cómo hacer lo mejor con lo que tiene.

4. Mente abierta. Como emprendedor se debe pensar que no necesitas un plan de negocios estricto, se debe aprender a aceptar las opciones de otros. Luego, si resulta que el plan no funcionó, el emprendedor debe reajustarlo.

5. Naturaleza de esponja. Ser un emprendedor significa que vas a aprender en el proceso. Se necesita ser capaz de absorber todo lo que puedas, como una esponja.

En tanto, para Martha Gasca (2014, publicado en Multipress), destaca ciertas características que los emprendedores deben tener y cultivar:

1. Pasión, se debe amar lo que uno hace, se deben entregar por completo a la tarea de hacer crecer su empresa. La pasión es una característica básica ya que un emprendedor que siente pasión por lo que hace su empresa logrará sobrevivir a los obstáculos que se puedan presentar.

2. Capacidad de aprendizaje, un emprendedor parte de la idea de que, aunque puede tener experiencia en el ramo al que se va a dedicar, hay cosas en las que no es experto, además de que al iniciar un negocio se tiene que aprender a manejar temas de la organización a los que tal vez el empresario no acostumbrado o le son desconocidos por completo.

3. Determinación, esta característica es de vital importancia, el empresario de no contar con ella es muy probable que a la primera complicación se deje vencer y la empresa fracase.

4. Tolerancia a la frustración, para ser emprendedor se debe tener esta característica ya que hay ocasiones en las que se ve uno frustrado por las vicisitudes a las que te enfrentas, ya sea un trámite, falta de liquidez, problemas con los clientes. El emprendedor debe saber asimilar las complicaciones, aprender de ellas y levantarse para buscar soluciones.

5. Creatividad, para cualquier actividad que realice el emprendedor debe poseer esta característica, ya que así podrá darle un giro innovador y fresco a su empresa.

Espíritu Empresarial

Un término muy similar al espíritu emprendedor es el de espíritu empresarial, que, aunque puedan entenderse como sinónimos, tienen marcadas diferencias. El espíritu empresarial y emprendedor son dos diferentes, se necesitan uno de otro para poder tener un buen funcionamiento, por ejemplo: La empresarial: en este caso un espíritu inversionista con ganas de que funcione un buen proyecto. El emprendedor: es aquel espíritu del cual se crea a partir de una idea innovadora que parte desde cero. (Universidad INSUCO, 2013).

Espíritu Empresarial el conjunto de actitudes y competencias que le permiten a un profesional desempeñarse eficientemente en las organizaciones, ya sean públicas o privadas, permitiendo su desarrollo. El enfoque psicosocial del desarrollo económico conduce a pensar en la forma de invertir en el hombre, en el recurso humano (Borjas, 2003, p 138).

El espíritu empresarial significa movilizar la energía empresarial dentro de un proceso que se beneficia de todas las oportunidades que puede ofrecer la economía. Se le ha visto como una estrategia que permite el despegue del desarrollo económico y del capital social. Para efectos de esta investigación se entiende espíritu empresarial como el conjunto de actitudes y competencias que le permitan a un profesional desempeñarse eficientemente en las organizaciones ya sean públicas o privadas para contribuir a su desempeño organizacional (Borjas, 2003, p 133).

Borjas (2016) establece una comparación entre el emprendedor y el espíritu empresarial:

Características que definen el espíritu empresarial y emprendedor

EMPRENDEDOR	ESPÍRITU EMPRESARIAL
Activo	Hacer algo
Motivación	Cultura
Asume riesgos	Valores
Liderazgo	Admira
Innovador	Actúa
Iniciativa	Busca alternativas
Inteligente	Desarrollo
Trabajador	Gestionar
Constante	Productivo
Ver hacia el futuro	Visión
Dinámico	Proactivo
Crecer	Mejorar
Metas	Construir
Persistencia	Formar
Responsable	Principios
Creativo	Acción
Disciplinado	Estrategias
Superarse	Actividades
Optimista	Avance
Flexible	Oportunidades
Analítico	Independiente
Investigador	Planifica
Logros	Expresarse profesionalmente
Novedoso	Realiza propuestas
Cambio	Induce
Objetivos	Éxito

Fuente: Borjas (2016, p 8).

El papel del espíritu empresarial es importante en las microempresas. Según Borjas; la micro, pequeña y mediana empresa – PYMES, está conformada por las unidades de explotación económica, realizada por personal natural o unidades que implican actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios tanto en el sector rural como urbano, que han sido consideradas un factor

fundamental para el desarrollo del espíritu empresarial. La escogencia del sector de las PYMES, micro, pequeñas y medianas empresas, es que a nivel mundial se ha considerado fundamental la contribución de este sector al desarrollo productivo. (Borjas, 2016, p 5)

Quizás para evitar la confusión de términos entre espíritu emprendedor y empresarial y con la intención de querer expresar a que la persona tenga ciertas competencias administrativas algunos prefieren usar el término de habilidad empresarial. De acuerdo a una publicación del Diario Gestión (2013), estas son las diez habilidades empresariales que los empleadores buscan:

1. Capacidad para trabajar en equipo
2. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas
3. Capacidad para planificar, organizar y priorizar el trabajo
4. Capacidad de comunicación oral con la gente involucrada con la organización
5. Capacidad para obtener y procesar la información
6. Capacidad para analizar datos cuantitativos
7. Conocimiento técnico relacionado con el trabajo
8. Dominio de programas de software
9. Capacidad para crear y/o editar los informes escritos
10. Posibilidad de vender e influir en los demás

Dedicación al negocio

Ya en la fase inicial de la idea, antes de constituir la empresa, se hacía mención a la determinación del empresario. En los primeros pasos de la empresa, la constancia y dedicación deben mantenerse a un nivel igualmente elevado. Cuando la empresa se está adaptando, necesita todavía de los ajustes que el propio rodaje va aportando para estar en condiciones de desarrollar su actividad de forma eficaz y competitiva. Quizás pueda en ocasiones generarse una sensación de desánimo cuando los resultados no se corresponden con lo esperado o cuando cuesta más trabajo del inicialmente previsto el propio desarrollo de la actividad. Pero el empresario debe ser consciente de que ese primer esfuerzo es en muchas ocasiones necesario. Se están creando las bases para que la empresa funcione posteriormente en condiciones adecuadas, con niveles “razonables de esfuerzo”. La constancia y la tenacidad deberán estar presentes cuando aparezcan estas circunstancias, pues la situación se tornará positiva si se dan los pasos adecuados. En un estudio señalado por este grupo, se infiere que El factor que se considera más importante por los entrevistados es la dedicación al negocio, que destaca del resto con una valoración media de 8,82. (Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid, 2010).

2.2.2.4. MICROEMPRESAS EN EL PERÚ

Según el Ministerio de la Producción (2015), la estructura empresarial peruana del 2015 no presenta cambios sustanciales respecto de lo que ha venido ocurriendo en el pasado: la gran mayoría de las empresas son microempresas (95,0%). El estrato de las PYME presenta una baja participación, con 4,3% de pequeñas empresas y 0,2% de medianas empresas. Esta estructura, marcada por la ausencia relativa de pequeñas y medianas empresas, representa una debilidad para el desarrollo del sector privado, y de la economía en general, pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación ni una oferta de proveedores estable, de calidad y en crecimiento.

En el 2015 el 39,3% (661 mil 404 empresas) de las Mipyme tuvieron ventas anuales menores o iguales a 2 UIT, es decir, presentaron una venta promedio mensual de alrededor de 642 Nuevos Soles. Asimismo, el 85,4% de ellas se concentraron en dos sectores: comercio (44,3%) y servicio (41,1%). Estas empresas son de subsistencia cuyos ingresos les permiten cubrir por lo general necesidades básicas, como alimentación, vivienda, educación, etc.; por lo tanto, dichas empresas no tienen posibilidad de generar utilidades ni de incrementar su productividad. Por otra parte, el 26,9% de las Mipyme registran ventas anuales superiores a 13 UIT, estas tienen una mayor probabilidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa y por lo tanto mejorar la probabilidad de hacerse más productivas, por lo que son llamadas empresas potenciales.

El 83,5% de las Mipyme formales tienen hasta cinco trabajadores, esta estructura no presenta cambios sustanciales respecto a años anteriores y es explicado por el gran número de Mipyme que se constituyen como personas naturales y presentan bajos niveles de ventas. Sin embargo, esta proporción varía de acuerdo con el estrato empresarial: el 86,7% de las microempresas, 14,4% de las pequeñas empresas y 4,3% de las medianas empresas tienen como máximo cinco trabajadores.

Con respecto a la distribución de las Mipyme formales peruanas según el tipo de contribuyente y el estrato empresarial, la gran mayoría de las mismas se constituye como persona natural (70,6%). Sin embargo, este porcentaje varía según el estrato empresarial, donde el 73,2% de las microempresas se constituyeron como persona natural. Por el contrario, solo el 26,8% de las microempresas se constituyen como persona jurídica, en el caso de la pequeña y mediana empresa el 85,7% y 95,7% se constituye como persona jurídica, respectivamente. Vale la pena mencionar que, en los tres estratos empresariales, la Sociedad Anónima Cerrada es el tipo de personería jurídica que más destaca, seguida de la Empresas Individual de Responsabilidad limitada.

La evolución de la estructura sectorial en los últimos cinco años no ha tenido variaciones significativas. En el último quinquenio, los sectores comercio y servicios concentraron aproximadamente el 85,0% de las Mipyme formales.

2.2.3. CIUDAD DE HUANCAYO

Huancayo (en quechua Wankayuy), fundada como Santísima Trinidad de Huancayo el 1 de junio de 1572, es la ciudad más importante de la sierra central del Perú y está situada al sur del Valle del Mantaro. Es el distrito capital del departamento de Junín y de la provincia de Huancayo. El 1 de junio de 1572, Huancayo fue fundada como "Pueblo de Indios" por don Jerónimo de Silva y avocada a la Santísima Trinidad, tomando el nombre de "Santísima Trinidad de Huancayo". Según el INEI, la región Junín tiene una población de 1,341,064 habitantes; mientras que, la provincia de Huancayo, es la sexta área metropolitana más poblada del Perú, albergaba en el año 2014 una población de 501,384 habitantes. La zona metropolitana de Huancayo (los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca) tiene una población de 362,716 habitantes, 72% de la población de la provincia y 27% de la región.

Está situada sobre los 3271 msnm en pleno Valle del Mantaro, en la margen izquierda del río del mismo nombre. La ciudad ocupa terrenos de cinco distritos de la provincia: Huancayo, El Tambo, Chilca, Pilcomayo, Huancán y San Agustín de cajas. Las localidades cercanas a la ciudad, si bien son eminentemente rurales y no forman parte del área de la ciudad núcleo, se ven enormemente influenciadas por ésta en los ámbitos económico, cultural y de transporte, y representan morfológicamente ya un área de aglomeración.

La parte norte de la ciudad se extiende por el distrito del Distrito de El Tambo y el asentamiento humano más grande de Huancayo, como Justicia, paz y vida. El Tambo se caracteriza por ser una zona eminentemente residencial. La parte central de la ciudad se extiende por el distrito de Huancayo. Éste distrito acoge los principales

edificios públicos de la ciudad, así como las principales zonas comerciales. Hacia el este y oeste del distrito se extienden zonas residenciales de reciente desarrollo. Finalmente, hacia el sur, se ubica el distrito de Chilca, que es la zona menos moderna de la ciudad y que se caracteriza por ser el distrito que acoge más inmigrantes de departamentos del sur, especialmente de Huancavelica y Ayacucho.

Actividad Económica de Huancayo

En la ciudad de Huancayo se concentran diversas actividades económicas entre las cuales están las empresas dedicadas a la fabricación de productos lácteos, producción y cuidado de truchas, artesanías y tejidos de punto, fabricación de licores, agricultura, ganadería y turismo que en los últimos años ha ido en aumento. La ciudad de Huancayo representa el 75% de la producción industrial del departamento de Junín (web Huancayo Perú)

Microempresas en Huancayo

De acuerdo al Remype (Registro Nacional de la micro y pequeñas empresas), con corte a 31 de diciembre de 2015, se encuentran registradas en el Ministerio de Trabajo cerca de 800 microempresas en la ciudad de Huancayo.

Según INEI (2016) del total de empresas ubicadas en la región Junín, el 96,7% se ubican en el segmento de microempresa (72 mil empresas), cuyas ventas netas anuales son menores a 577 mil 500 soles o 150 UIT (Diario Correo Huancayo, 01 de noviembre de 2016)

En la provincia se concentra aproximadamente 37% de la población de la región, el número de microempresas en la ciudad sería de aproximadamente 27,000.

La última encuesta de microempresas desarrollada por el INEI fue en el 2013. Algunos de los hallazgos más destacados de dicha encuesta son los siguientes: el 37.4% de empresarios tiene educación superior, la mayoría de microempresarios tienen un rango de edad de entre 25 y 49 años, el 74% de encuestados no asistió a eventos de capacitación empresarial, el 66.4% de microempresas accedió a financiamiento, de las microempresas que accedieron a financiamiento el 76,3% fue a través de bancos.

2.3. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- a) **Aptitud**.- Habilidad natural para adquirir cierto tipo de conocimientos o para desenvolverse adecuadamente en una materia.
- b) **Calificación**.- Grado de una escala establecida, con que se valora un hecho o una cualidad
- c) **Capacidad**.- Circunstancia o conjunto de condiciones, cualidades o aptitudes, especialmente intelectuales, que permiten el desarrollo de algo, el cumplimiento de una función, el desempeño de un cargo, etc.
- d) **Condiciones**.- Circunstancias que afectan a un proceso o al estado de una persona o cosa.
- e) **Crecimiento económico**.- es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente de un país o una región) en un determinado periodo (generalmente en un año).
- f) **Desarrollo económico**.- se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes.
- g) **Determinantes**.- Que constituye la causa que determina o decide algo que se considera importante.

- h) **Emprendimiento**.- Inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo, o tiene cierta importancia o envergadura.
- i) **Enfoque**.- Manera de valorar o considerar una cosa.
- j) **Factores**.- Elemento o causa que actúan junto con otros.
- k) **Financiamiento**.- es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, esta es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad.
- l) **Mejora**.- Acción o situación favorable, de progreso o perfeccionamiento de las cosas o las personas en su constitución, estado o desarrollo.
- m) **Microempresa**.- aquella unidad económica que tiene activos totales hasta de 150 Unidades Impositivas Tributarias al año y menos de 10 empleados.
- n) **Modelo Econométrico**.- Modelo Económico especificado de tal modo que mediante el uso de técnicas Matemáticas y Estadísticas puede ser aplicado empíricamente a un problema concreto. Un Modelo econométrico permite la confrontación de teorías e hipótesis económicas con la realidad, posibilitando además la medición de ciertos fenómenos económicos y la cuantificación de los efectos de algunas medidas de Política Económica.
- o) **Necesidades humanas**.- son las sensaciones de carencia de bienes o servicios que el hombre tiene. Estas necesidades son exigencias fisiológicas, psicológicas, sociales, personales o espirituales. La alimentación, la vivienda, el vestido, la educación y la recreación son necesidades que deben satisfacerse de lo contrario causara frustración, angustia, e inquietud.

- p) **Personas dependientes**.- es un familiar del hogar del empleado que es elegible para recibir cobertura, como un cónyuge, un hijo o una pareja.
- q) **Teoría**.- Conjunto de reglas, principios y conocimientos acerca de una ciencia, una doctrina o una actividad, prescindiendo de sus posibles aplicaciones prácticas.
- r) **Variables explicadas**.- Variable dependiente o variable respuesta;
- s) **Variables explicativas**.- Variable independiente.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. HIPÓTESIS GENERALES

Hipótesis General 1:

El financiamiento a través de entidades financieras y la formalización de la microempresa; así como la formación gerencial, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario; favorecen el desarrollo económico de las familias de éstos en la ciudad de Huancayo.

Hipótesis General 2:

El financiamiento a través de entidades financieras y la formalización de la microempresa; así como la formación gerencial, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario; favorecen el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de éstos en la ciudad de Huancayo

3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

De la Hipótesis General 1:

- El financiamiento de la microempresa a través de instrumentos financieros favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo
- La formalización de la microempresa favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo
- Una formación en temas gerenciales por parte del microempresario favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo

- La identificación de espíritu emprendedor, como una de las aptitudes del microempresario, favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo
- La identificación de espíritu empresarial, como una de las aptitudes del microempresario, favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo
- La dedicación a tiempo completo al negocio favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo

De la Hipótesis General 2:

- El financiamiento de la microempresa a través de instrumentos financieros favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo
- La formalización de la microempresa favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo
- Una formación en temas gerenciales por parte del microempresario favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo
- La identificación de espíritu emprendedor, como una de las aptitudes del microempresario, favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo

- La identificación de espíritu empresarial, como una de las aptitudes del microempresario, favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo
- La dedicación a tiempo completo al negocio favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo

Hipótesis Estadísticas

Se plantea los siguientes modelos econométricos:

Primer Modelo Econométrico: Desarrollo Económico.

$$Y_1 = \alpha_1 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + \mu_1$$

Donde:

Y_1 = desarrollo económico de las familias de los microempresarios

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$ = coeficientes de regresión

x_1 = fuente de financiamiento de la microempresa

x_2 = formalización de la microempresa

x_3 = formación gerencial del propietario de la microempresa

x_4 = espíritu emprendedor del propietario de la microempresa

x_5 = espíritu empresarial del propietario de la microempresa

x_6 = dedicación al negocio del propietario de la microempresa

α_1 = constante

μ_1 = error aleatorio

Segundo Modelo Econométrico: Incremento promedio de ingresos anuales.

$$Y_2 = \alpha_2 + \beta_1' x_1 + \beta_2' x_2 + \beta_3' x_3 + \beta_4' x_4 + \beta_5' x_5 + \beta_6' x_6 + \mu_2$$

Donde:

Y_2 = incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios

3.3. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

Se ha determinado las siguientes variables:

3.3.1. Variables Dependientes (Variables Explicadas)

Variable Dependiente 1:

Grado de desarrollo económico que alcanza la familia del microempresario. Está conformada por cinco dimensiones: mejora en el ingreso familiar, mejora en la condiciones de salud, mejora en la alimentación, mejora en las condiciones de vivienda y mejora en las condiciones de educación. Son de carácter cuantitativo, mediante una calificación establecida, valorada por el microempresario.

Variable Dependiente 2:

Incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios. Se considera la diferencia de los promedios de ingresos actuales contra los promedios de ingresos antes de haber puesto en funcionamiento la microempresa.

3.3.2. Variables Independientes (Variables Explicativas)

- Fuente de financiamiento de la microempresa
- Formalización de la microempresa
- Formación gerencial del propietario de la microempresa
- Espíritu emprendedor del propietario de la microempresa
- Espíritu empresarial del propietario de la microempresa
- Dedicación al negocio del propietario de la microempresa

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES dependientes de la investigación

VARIABLE	TIPO	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INSTRUMENTO
Desarrollo económico Familiar	Cuantitativa de intervalo	Grado de desarrollo económico que alcanza la familia del microempresario. Está conformada por cinco dimensiones: ingreso familiar, salud, alimentación, vivienda y educación, cada una con una valuación de 0 a 5; puntaje total de 0 a 25	Apreciación sobre la mejora de ingreso familiar, calificado del 0 a 5	Encuesta
			Apreciación sobre la mejora de condición de salud, calificado del 0 a 5	
			Apreciación sobre la mejora de alimentación, calificado del 0 a 5	
			Apreciación sobre la mejora de educación, calificado del 0 a 5	
			Apreciación sobre la mejora de condiciones de vivienda, calificado del 0 a 5	
Incremento promedio ingresos anuales familia	Cuantitativa de intervalo	Diferencia de los promedios de ingresos actuales contra los promedios de ingresos antes de haber puesto en funcionamiento la microempresa.	Ingresos anuales antes de iniciar microempresa, rangos estructurados: S/.0.00 - S/.300.00 S/.301.00 - S/.850.00 S/.851.00 - S/.3,000.00 S/.3,001.00 - S/.10,000.00 S/.10,001.00 - S/.20,000.00	Encuesta
			Ingresos anuales actuales (microempresa en operación), rangos estructurados: De 0 hasta 50 UIT Más de 50 UIT hasta 100 UIT Más de 100 UIT hasta 150 UIT	

VARIABLES INDEPENDIENTES DE LA INVESTIGACIÓN

VARIABLE	TIPO	DEFINICIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO
Fuente de financiamiento de la microempresa	Cualitativa Nominal Dicotómica	Condición en la que la microempresa está financiada mediante microcrédito o no al momento de la investigación	1: Financiado mediante instrumento financiero 0: Otras fuentes de financiamiento	Encuesta
Formalización de la microempresa	Cualitativa Nominal Dicotómica	Condición si la empresa se encuentra formalizada ante SUNAT	1: Empresa formal (Registrada en SUNAT) 0: Empresa informal	Encuesta
Formación gerencial del propietario de la microempresa	Cualitativa Nominal Dicotómica	Capacitación del propietario en temas de gestión, planeamiento, marketing y otros	1: Tiene formación gerencial 0: No tiene formación gerencial	Encuesta
Espíritu emprendedor del propietario de la microempresa	Cualitativa Nominal Dicotómica	Identificación de espíritu emprendedor como una de las aptitudes del propietario de la microempresa. Evaluado a través de una adaptación de test incluido en la encuesta.	1: Identificado (al menos 2 de 3 de características básicas) 0: No desarrollado	Encuesta
Espíritu empresarial del propietario de la microempresa	Cualitativa Nominal Dicotómica	Identificación de espíritu empresarial como una de las aptitudes del propietario de la microempresa. Evaluado a través de una adaptación de test incluido en la encuesta.	1: Identificado (al menos 2 de 3 de características básicas) 0: No desarrollado	Encuesta
Dedicación al negocio del propietario de la microempresa	Cualitativa Nominal Dicotómica	Proporción del tiempo total que dedica el empresario para el manejo del negocio	1: Dedicación a tiempo completo 0: Dedicación a tiempo parcial	Encuesta

Variables descriptivas de la investigación

VARIABLE	TIPO	DEFINICIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO
Edad	Cuantitativa de razón	Años de vida del propietario titular de la microempresa o negocio	Edad en años	Encuesta
Sexo	Cualitativa Nominal Dicotómica	Sexo del propietario de la microempresa o negocio	Masculino, femenino	Encuesta
Nivel Educativo	Cualitativa ordinal	Grado de educación alcanzado por el propietario de la microempresa o negocio	Iletrado, Primaria, Secundaria, Superior	Encuesta
Tamaño de la familia	Cuantitativa discreta	Número de personas de dependientes del propietario de la microempresa o negocio	Número	Encuesta
Estado civil	Cualitativa Nominal Politémica	Estado civil del propietario de la microempresa o negocio	Soltero, casado, conviviente, divorciado/separado, viudo	Encuesta
Tamaño del negocio	Cuantitativa discreta	Número de personas que laboran en la microempresa o negocio	Número	Encuesta
Actividad Económica	Cualitativa Nominal Politémica	Rubro del negocio en el cual participa la empresa o negocio	producción , comercio, servicios, múltiple	Encuesta

3.5. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Modelo Econométrico 1: Desarrollo Económico

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA	POBLACIÓN
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Dependiente	Tipo	Población
¿El desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo depende de la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, así como de la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario?	Demostrar si el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en la ciudad de Huancayo depende de la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, y de la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario.	El financiamiento a través de entidades financieras y la formalización de la microempresa; así como la formación gerencial, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario; favorecen el desarrollo económico de las familias de éstos en la ciudad de Huancayo.	Grado de desarrollo económico que alcanza la familia propietaria de la microempresa. Está conformada por cinco dimensiones: ingreso familiar, salud, alimentación, vivienda y educación	Estudio de nivel explicativo	La población está conformada por 27,000 microempresas ubicados en la ciudad de Huancayo, censados por SUNAT.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específica	Independientes	Diseño	Muestra
¿La fuente de financiamiento de la microempresa es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia de la fuente de financiamiento de la microempresa como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	El financiamiento de la microempresa a través de instrumentos financieros favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Fuente de financiamiento de la microempresa	El diseño de investigación que se aplicará es no experimental.	379 microempresas
¿La formalización de la microempresa es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia de la formalización de la microempresa como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	La formalización de la microempresa favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Formalización del negocio		
¿La formación gerencial del microempresario es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia de la formación gerencial del microempresario como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	Una formación en temas gerenciales por parte del microempresario favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Formación gerencial del propietario de la microempresa		
¿El espíritu emprendedor del microempresario es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia del espíritu emprendedor del microempresario como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	La identificación de espíritu emprendedor, como una de las aptitudes del microempresario, favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Espíritu emprendedor del propietario de la microempresa		
¿El espíritu empresarial del microempresario es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia del espíritu empresarial del microempresario como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	La identificación de espíritu empresarial, como una de las aptitudes del microempresario, favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Espíritu empresarial del propietario de la microempresa		
¿La dedicación al negocio del microempresario es determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia de la dedicación al negocio del microempresario como determinante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	La dedicación a tiempo completo al negocio favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Dedicación al negocio del propietario de la microempresa		

Modelo Econométrico 2: Incremento promedio ingresos anuales

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA	POBLACIÓN
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Dependiente	Tipo	Población
¿El promedio del incremento de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo depende de la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, así como de la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario?	Demostrar si el promedio del incremento de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en la ciudad de Huancayo depende de la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, y de la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario.	El financiamiento a través de entidades financieras y la formalización de la microempresa; así como la formación gerencial, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario; favorecen el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de éstos en la ciudad de Huancayo.	Diferencia de los promedios de ingresos actuales contra los promedios de ingresos antes de haber puesto en funcionamiento la microempresa.	Estudio de nivel explicativo, no experimental	La población está conformada por 27,000 microempresas ubicadas en la ciudad de Huancayo, censados por SUNAT.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específica	Independientes	Diseño	Muestra
¿La fuente de financiamiento de la microempresa es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia de la fuente de financiamiento de la microempresa como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	El financiamiento de la microempresa a través de instrumentos financieros favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Fuente de financiamiento de la microempresa	El diseño de investigación que se aplicará es no experimental.	379 microempresas
¿La fuente de financiamiento de la microempresa es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia de la formalización de la microempresa como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	La formalización de la microempresa favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Formalización del negocio		
¿La formalización de la microempresa es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia de la formación gerencial del microempresario como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	Una formación en temas gerenciales por parte del microempresario favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Formación gerencial del propietario de la microempresa		
¿La formación gerencial del microempresario es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia del espíritu emprendedor del microempresario como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	La identificación de espíritu emprendedor, como una de las aptitudes del microempresario, favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Espíritu emprendedor del propietario de la microempresa		
¿El espíritu emprendedor del microempresario es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia del espíritu empresarial del microempresario como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	La identificación de espíritu empresarial, como una de las aptitudes del microempresario, favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Espíritu empresarial del propietario de la microempresa		
¿El espíritu empresarial del microempresario es determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo?	Determinar la importancia de la dedicación al negocio del microempresario como determinante para el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios de la ciudad de Huancayo.	La dedicación a tiempo completo al negocio favorece el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de los microempresarios en Huancayo.	Dedicación al negocio del propietario de la microempresa		

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de tipo explicativo. Se plantearon dos modelos econométricos.

El primero, evalúa la relación entre el desarrollo económico de las familias de los microempresarios con la fuente de financiamiento, de la formación gerencial, la formalización, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio.

El segundo modelo econométrico valora la relación del incremento promedio de los ingresos de los microempresarios con las mismas variables independientes examinadas en el primer modelo.

4.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es no experimental, no se realizó ninguna manipulación de las variables, además la recolección de datos se realizó en un determinado tiempo con el propósito de describir las variables de estudio y medir su incidencia en el desarrollo económico de las familias de los microempresarios.

4.3. UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis de la presente investigación fueron los microempresarios que asentaron su negocio en la ciudad de Huancayo. Se consideraron a las microempresas y negocios familiares de los distritos más representativos del casco urbano de la ciudad: Huancayo Cercado, El Tambo y Chilca.

4.4. POBLACIÓN DE ESTUDIO

El tamaño de la población es de 27,000 microempresas ubicadas en la ciudad de Huancayo (distritos de Huancayo Cercado, El Tambo y Chilca), estimados a partir de reportes del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

4.5. TAMAÑO DE MUESTRA.

Para la determinación del número de la muestra se planteó la siguiente fórmula que es utilizada para poblaciones finitas. Se hizo el siguiente cálculo:

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

n = es el tamaño de la muestra

Z = es el nivel de confianza = 1.96

p = es la variabilidad positiva = 0.50

q = es la variabilidad negativa = 0.50

E = es la precisión o error = 0.05

N = es el tamaño de la población

(N=27,000)

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (27,000)}{(27,000 - 1) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{(3.8416) (0.25) (27,000)}{26,999 (0.0025) + (3.8416) (0.25)}$$

$$n = \frac{25,930.80}{68.4604}$$

$$n = 378.77 \rightarrow 379$$

4.6. SELECCIÓN DE MUESTRA

Se realizó un muestreo probabilístico. En primer lugar, se hizo un mapeo de los establecimientos que se encuentran en la ciudad de Huancayo considerando los puntos de concentración más importantes de los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca. Luego, se graficó sus ubicaciones en croquis, contemplando los nombres de las calles, mercados y otras referencias de ubigeo. Para la determinación de los integrantes de la muestra se utilizó una selección aleatoria de la muestra.

4.7. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se realizó una encuesta estructurada a los microempresarios. Las encuestas se realizaron entre el 27 y 31 de marzo de 2017.

La citada encuesta contaba con una primera sección (descriptiva) que recopiló los datos generales de los microempresarios y la información general de la microempresa bajo el siguiente detalle:

- Para la recopilación de la información general acerca de los microempresarios (edad, sexo, grado de instrucción, número de dependientes, estado civil, ingresos actuales, ingresos previos) se usaron las preguntas 1, 2, 4, 5, 6, 7 y 25.
- Para la recopilación de la información general sobre las microempresas (antigüedad, tamaño y actividad económica), se usaron las preguntas 3, 8 y 9.
- Para el estudio de la variable independiente 1, modalidad de financiamiento de la microempresa, se usó la pregunta 10. Adicionalmente, para la ampliación del análisis descriptivo de esta variable se emplearon las preguntas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 (identificación de la demanda de crédito a través de entidades financieras).

- Para el estudio de la variable independiente 2, formación gerencial del microempresario, se usó le pregunta 19.
- Para el estudio de la variable independiente 3, formalización de la empresa (inscripción ante SUNAT), se usó le pregunta 20.
- Para el estudio de la variable independiente 3, formalización de la empresa (inscripción ante SUNARP), se usó le pregunta 21.
- Para el estudio de la variable independiente 4, identificación de espíritu emprendedor en el microempresario, se usó le pregunta 22.
- Para el estudio de la variable independiente 5, identificación espíritu empresarial en el microempresario, se usó le pregunta 23.
- Para el estudio de la variable independiente 6, dedicación al negocio por parte del microempresario, se usó le pregunta 24.
- Para el estudio de la variable dependiente 1, incremento de los ingresos del microempresarios, se hizo una comparación de los ingresos del microempresario antes de iniciar el negocio (pregunta 25) y los ingresos reportados después de la instalación del negocio (pregunta 7).
- Para el estudio de la variable dependiente 2, desarrollo económico de la familia valorado por el microempresario, usando una tabla de calificación con puntajes de 0 a 5 para cada una de estas cinco dimensiones: mejora en los ingresos, salud, alimentación, vivienda y educación, con rango de puntaje total de 0 a 25. Se empleó para dicho fin la pregunta 26. Esta tabla de valoración fue adaptada del estudio realizado por Sandoval (2010).

4.8. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Para las secciones de información general, que trató de una evaluación descriptiva, se usó análisis de las frecuencias de las variables, usando el paquete informático Excel. En tanto que, para el análisis de la relación entre las variables explicativas (independientes) y la explicada (dependiente) y con el cual se desarrolló el modelo econométrico, se realizó un análisis mediante regresión lineal múltiple usando el paquete informático SPSS.

CAPÍTULO V: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

5.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1.1. Información General de los Microempresarios

a. Sexo

Los microempresarios son en su mayoría varones (66.75%). En tanto, las mujeres microempresarias de la ciudad de Huancayo alcanzan el 33.25%. Al respecto, el número de varones que dirigen microempresas bordea los dos tercios del total. Ver tabla 01 y gráfico 01.

Tabla 01. Sexo de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Sexo	frecuencia	porcentaje
Masculino	253	66.75%
Femenino	126	33.25%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

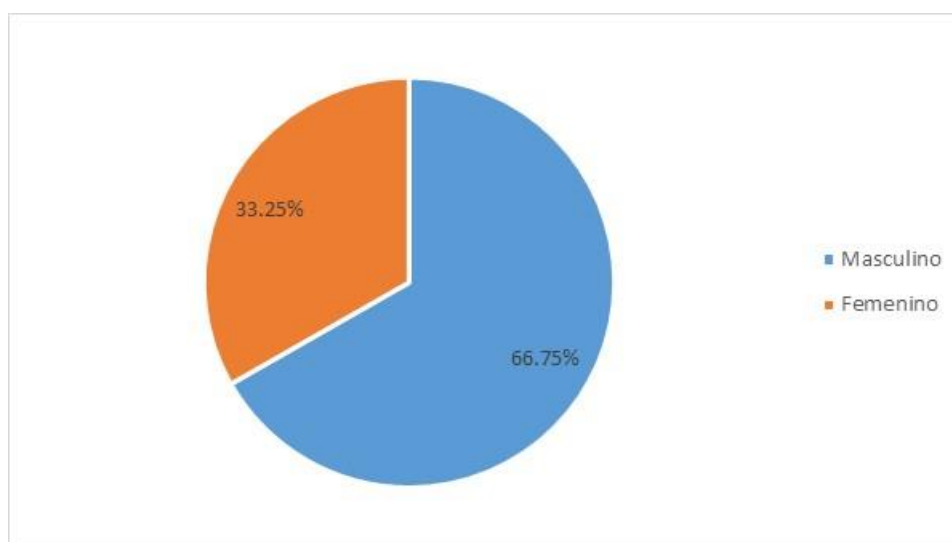


Gráfico 01. Sexo de los microempresarios, Huancayo, 2017.

b. Edad

El 44.33% de los microempresarios de la ciudad de Huancayo tienen edades que fluctúan entre 31 y 50 años. El 29.29% entre 50 y 64 años (29.29%). Es así que los microempresarios en edad adulta representan el 73.62%. Los microempresarios cuya edad se encuentra en el rango de 21 y 30 años representaron el 18.73%. El 2.37% son muy jóvenes (edades entre 18 y 20 años) y el 5.28% son adultos mayores de 65 años, etapa que corresponde a la tercera edad. Ver tabla 02 y gráfico 02.

Tabla 02. Grupo de edad de los microempresarios, Huancayo, 2017

Edad	frecuencia	porcentaje
De 18 a 20	9	2.37%
De 21 a 30	71	18.73%
De 31 a 50	168	44.33%
De 50 a 64	111	29.29%
De 65 a más	20	5.28%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

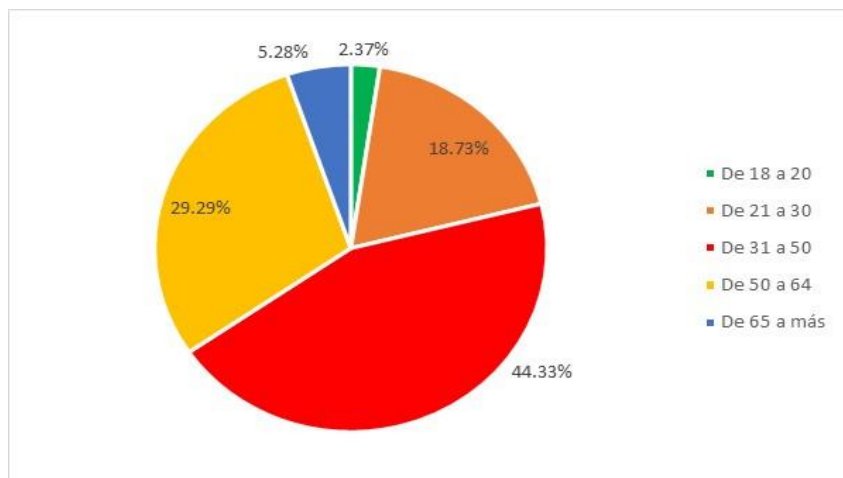


Gráfico 02. Grupos de edad de los microempresarios, Huancayo, 2017

c. Grado de instrucción

El 81.53% de los microempresarios culminaron la educación secundaria; siendo éste grupo el más frecuente. El 14.25% de los encuestados terminaron la educación superior. En menor proporción, los que solo cuentan con instrucción primaria representaron el 3.96%. Además, el 0.26% de encuestados reportó ser iletrado. Ver tabla 03 y gráfico 03.

Tabla 03. Grado de instrucción de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Grado de instrucción	frecuencia	porcentaje
Ninguno	1	0.26%
Primaria	15	3.96%
Secundaria	309	81.53%
Superior	54	14.25%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

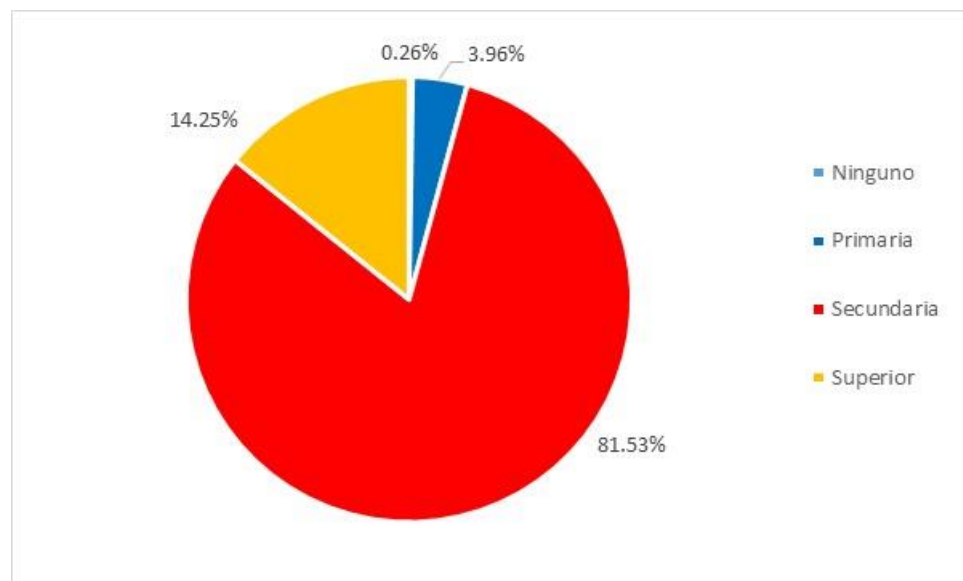


Gráfico 03. Grado de instrucción de los microempresarios, Huancayo, 2017.

d. Estado Civil

El 41.42% de los microempresarios de la ciudad de Huancayo son casados y el 28.76% de ellos convivientes. En menor proporción se halló que, el 21.11% de encuestados son solteros y el 5.28% divorciados. Los microempresarios que manifestaron ser viudos representaron el 3.43%. Ver tabla 04 y gráfico 04.

Tabla 04. Estado Civil de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Estado civil	frecuencia	porcentaje
Soltero	80	21.11%
Casado	157	41.42%
Conviviente	109	28.76%
Divorciado	20	5.28%
Viudo	13	3.43%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

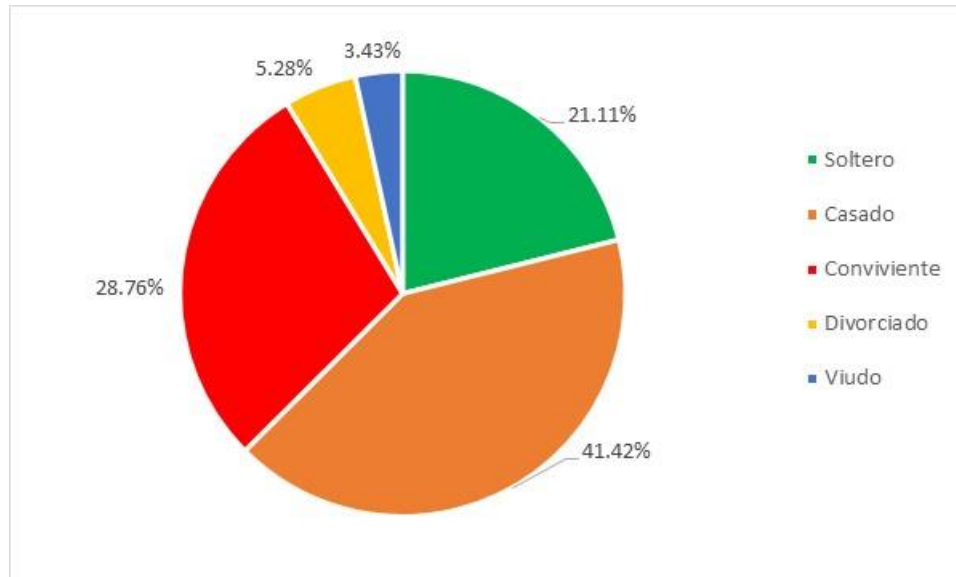


Gráfico 04. Estado Civil de los microempresarios, Huancayo, 2017.

e. Número de dependientes

El 77.31% de los microempresarios tiene una carga familiar de entre 1 y 5 dependientes. De éstos, el 45.38% tienen entre 3 a 5 dependientes y el 31.93% de 1 a 2. Aquellos empresarios que tienen una mayor carga familiar, de entre 6 y 8 dependientes, significaron el 10.82% y los que tienen más de 8 el 1.32%. Además, se halló que el 10.55% de los microempresarios no tienen ninguna carga familiar. Ver tabla 05 y gráfico 05.

Tabla 05. Número de dependientes de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Número de dependientes	frecuencia	porcentaje
Ninguno	40	10.55%
De 1 a 2	121	31.93%
De 3 a 5	172	45.38%
De 6 a 8	41	10.82%
más de 8	5	1.32%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

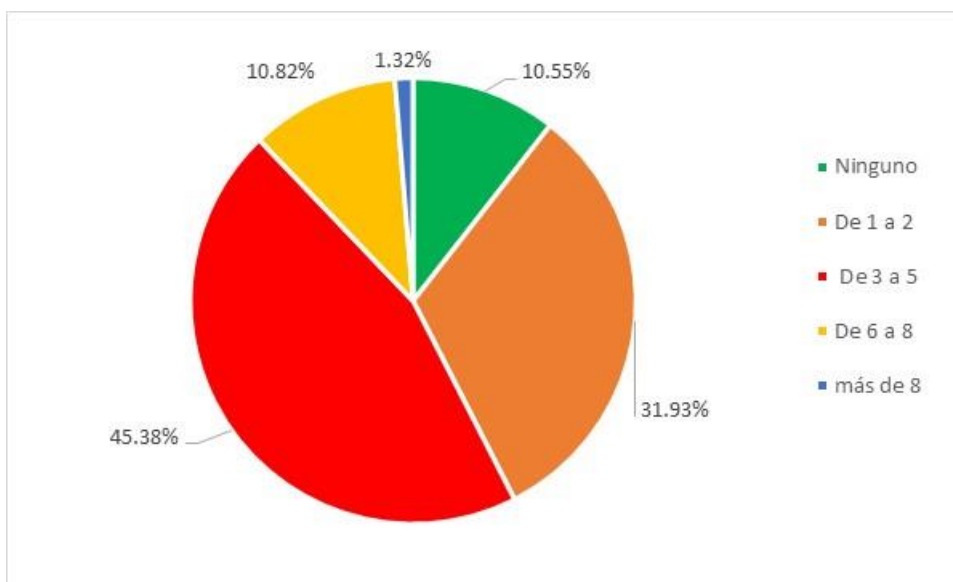


Gráfico 05. Número de dependientes de los microempresarios, Huancayo, 2017.

5.1.2. Información General de las Microempresas

a. Tamaño de la empresa

El 75.20% de los microempresarios tienen entre 1 y 6 trabajadores. En desagregado, el 45.12% de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajadores, y el 30.08% tienen entre 4 y 6 trabajadores. Las microempresas que no tienen trabajadores representaron el 14.25% y las que tienen entre 7 y 10 trabajadores el 10.55%. Ver tabla 06 y gráfico 06.

Tabla 06. Tamaño de las microempresas, Huancayo, 2017.

Número de trabajadores	frecuencia	porcentaje
Ninguno	54	14.25%
De 1 a 3	171	45.12%
De 4 a 6	114	30.08%
De 7 a 10	40	10.55%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

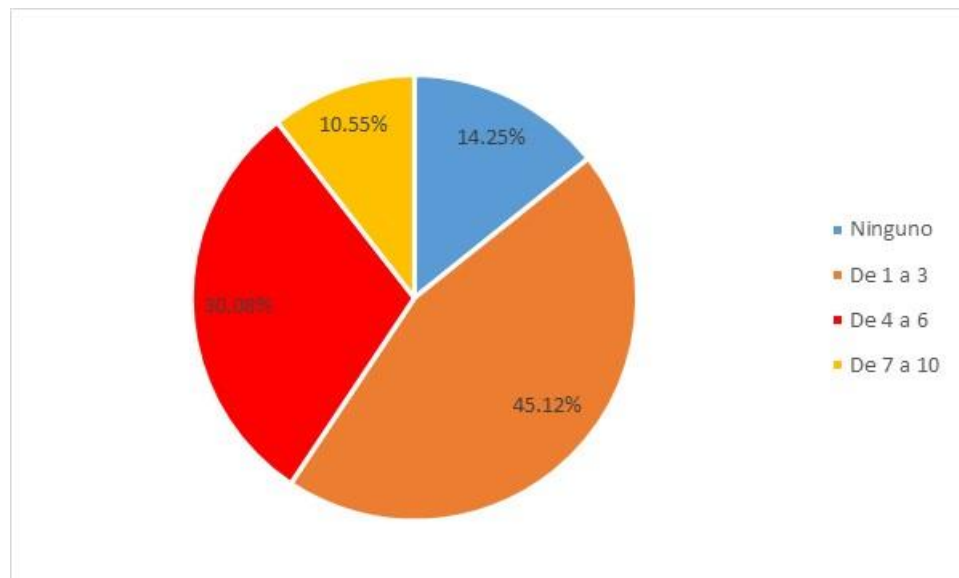


Gráfico 06. Tamaño de las microempresas, Huancayo, 2017.

b. Ingresos Mensuales (antes de organizar la microempresa)

El 22.43% de encuestados percibían ingresos de hasta S/.300.00 antes de haber iniciado su negocio. El 62.80% recibían remuneraciones entre S/.301.00 y S/.850.00. Como resultado, el 85.23% de ellos habrían percibido ingresos inferiores al actual sueldo mínimo. En tanto, el 14.25% de microempresarios reseñan haber tenido ingresos entre S/.851.00 y S/3,000.00. En menor proporción, los que recibían ingresos de entre S/.3,001.00 y S/.10,000.00 y entre S/.10,001.00 y S/. 20,000.00, representaron apenas el 0.26% para ambos grupos. Ver tabla 07 y gráfico 07.

Tabla 07. Ingresos mensuales microempresarios, antes de la organización de la empresa.

Ingreso mensual	frecuencia	porcentaje
S/.0.00 - S/.300.00	85	22.43%
S/.301.00 - S/.850.00	238	62.80%
S/.851.00 - S/3,000.00	54	14.25%
S/3,001.00 - S/.10,000.00	1	0.26%
S/.10,001.00 - S/.20,000.00	1	0.26%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

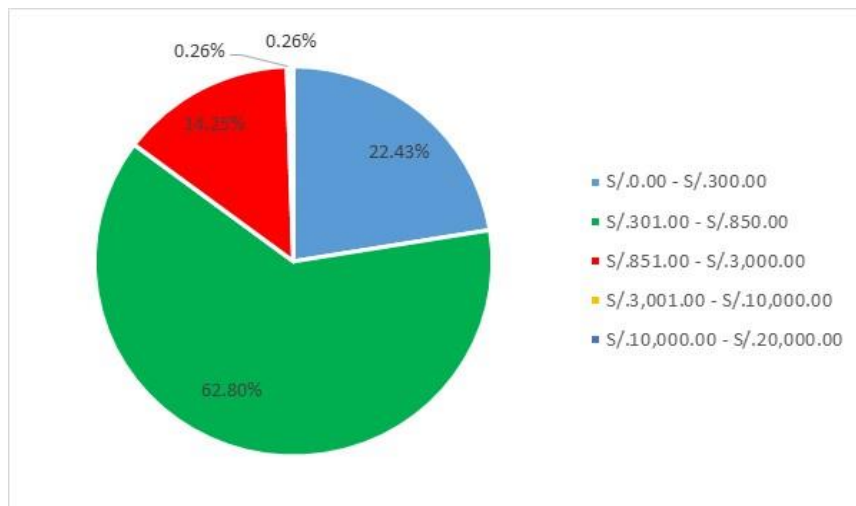


Gráfico 07. Ingresos mensuales de los microempresarios, antes de la organización de la empresa.

c. Ingresos actuales de las microempresas

El 62.01% de los microempresarios de la ciudad de Huancayo registraron ingresos de hasta 50 UIT; mientras que, el 26.65% declararon haber tenido ingresos de entre 50 UIT y 100 UIT. En tanto, en menor proporción, el 11.35% de encuestados refiere que la microempresa generó ingresos superiores a los 100 UIT hasta el límite de 150 UIT (que de acuerdo a normativa es el tope para definir a una microempresa). Ver tabla 08 y gráfico 08.

Tabla 08. Ingresos de las microempresas, Huancayo, 2016*

Ingresos	frecuencia	porcentaje
De 0 hasta 50 UIT	235	62.01%
Más de 50 UIT hasta 100 UIT	101	26.65%
Más de 100 UIT hasta 150 UIT	43	11.35%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia



Gráfico 08. Ingresos de las microempresas, Huancayo, 2016*

*Referencia UIT 2016

d. Actividad económica de la microempresa

El 65.34% de los negocios se dedican al giro comercial, siendo esta la actividad micro empresarial más frecuente en Huancayo. El 17.46% de las empresas se dedican a actividades de prestación de servicios. En cambio, las empresas que se dedican a actividades productivas representaron apenas un 4.50% de los casos, no obstante estas empresas resultan ser las de mayor rentabilidad. Adicionalmente, se halló empresas de rubro múltiple, las cuales representaron el 12.70% de casos. Ver tabla 09 y gráfico 09.

Tabla 09. Tamaño de las microempresas, Huancayo, 2017.

Rubro	frecuencia	porcentaje
Producción	17	4.50%
Comercio	247	65.34%
Servicio	66	17.46%
Múltiple	49	12.70%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. **Elaboración:** propia

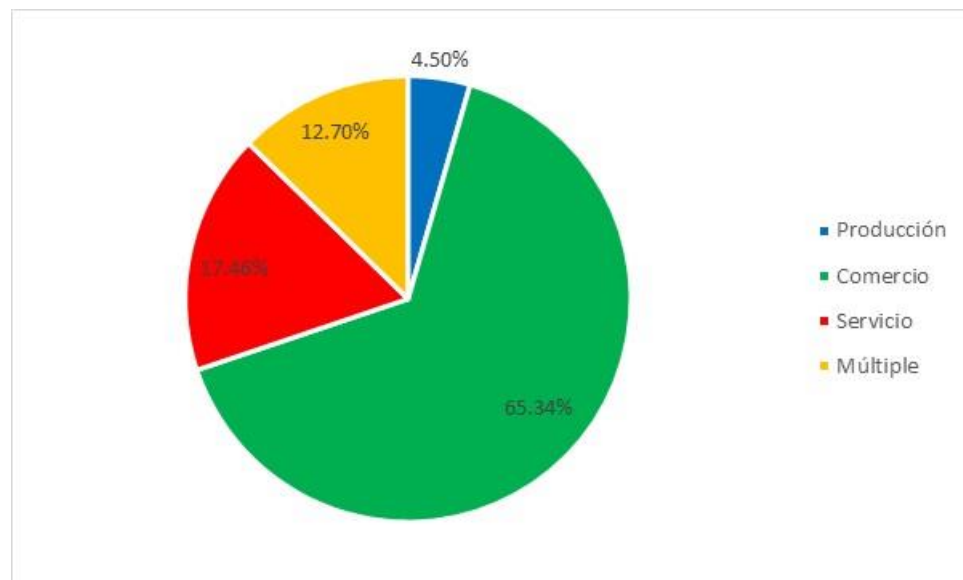


Gráfico 09. Tamaño de las microempresas, Huancayo, 2017.

e. Antigüedad de la microempresa

La mayoría de las microempresas son relativamente jóvenes, pues el 33.77% de los microempresarios tienen entre 0 a 5 años en el negocio. El 46.70% una antigüedad entre 6 a 10 años. El 14.48% de las microempresas entre 11 y 20 años de funcionamiento y el 4.75% más de 20 años. Ver tabla 10 y gráfico 10.

Tabla 10. Antigüedad de las microempresas, Huancayo, 2017.

Años en el negocio	frecuencia	porcentaje
De 0 a 5	128	33.77%
De 6 a 10	177	46.70%
De 11 a 20	56	14.78%
De 21 a más	18	4.75%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

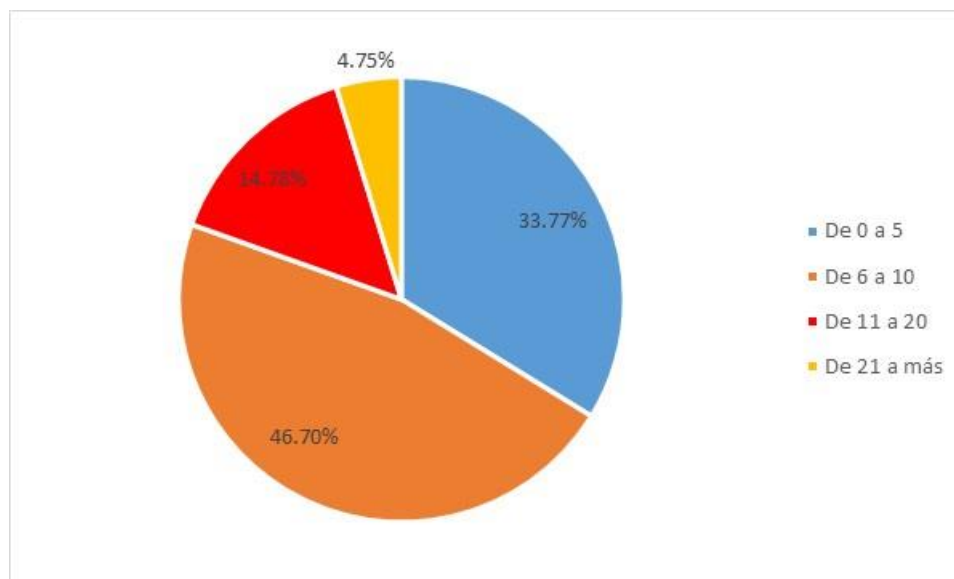


Gráfico 10. Antigüedad de las microempresas, Huancayo, 2017.

f. Fuente de financiamiento de la microempresa

El 64.38% recurrió a préstamos provenientes de una entidad financiera, constituye, por lo tanto, el tipo de financiamiento más frecuente para las microempresas de la ciudad de Huancayo. El 11.35% de los microempresarios financió su negocio a través de ahorros propios, el 11.08% mediante préstamos familiares y el 6.86% recurrió a prestamistas particulares. Adicionalmente, se encontró que el 6.33% requirió financiamiento mixto, accediendo a diversas fuentes en simultáneo. Ver tabla 11 y gráfico 11.

Tabla 11. Fuente de financiamiento de las microempresas, Huancayo, 2017.

Fuente	frecuencia	porcentaje
Ahorro propio	43	11.35%
Entidad financiera	244	64.38%
Préstamo familiar	42	11.08%
Prestamistas particulares	26	6.86%
Mixto	24	6.33%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

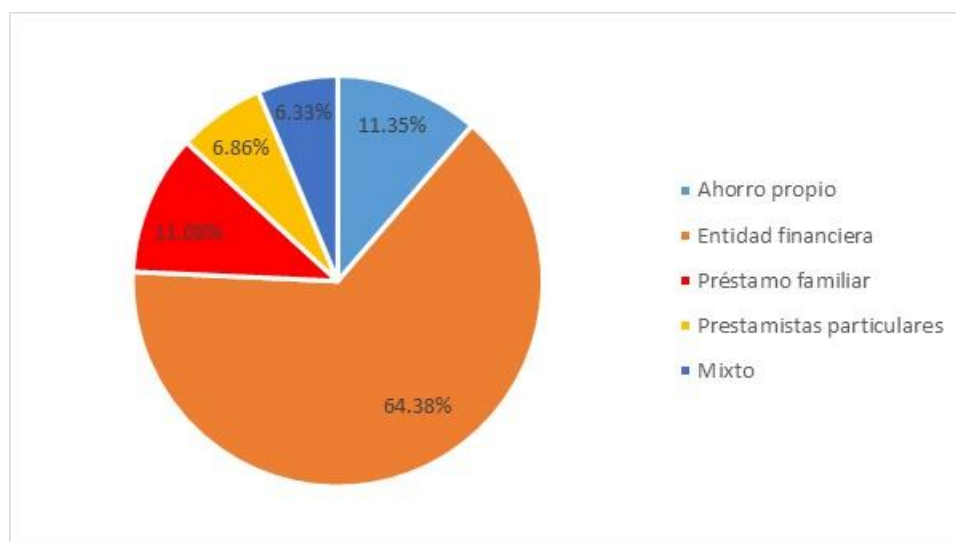


Gráfico 11. Fuente de financiamiento de las microempresas, Huancayo, 2017.

El número de microempresas que accedieron a crédito de entidades financieras más las que tuvieron financiamiento mixto fue de 268. De este grupo, el 28.36% obtuvo financiamiento proveniente de entidades bancarias, el 27.61% de una caja municipal de ahorro y crédito, el 20.15% de entidades financieras privadas, el 5.22% de financiera estatal, el 8.58% caja rural de ahorro y crédito, mientras que el 8.96% acudió una Edpyme. Ver tabla 12.

Tabla 12. Tipo de entidad financiera que otorgó financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.

Tipo de entidad financiera	frecuencia	porcentaje
Empresa bancaria	76	28.36%
Entidad financiera estatal	14	5.22%
Entidad financiera privada	54	20.15%
Caja municipal de ahorro y crédito	74	27.61%
Caja rural de ahorro y crédito	23	8.58%
Edpymes	24	8.96%
Banco de inversión	1	0.37%
Múltiple	2	0.75%
Total	268	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

El número de microempresas que tomaron préstamos de bancos fue 76. De este grupo, el 53.95% tomó créditos de varios bancos a la vez. En tanto, los negocios que tomaron préstamos de un solo banco optaron por los siguientes: el 15.79% recurrió al Banco de Crédito resultó, el 7.89% a Mi Banco y 6.58% al BBVA Continental. Ver tabla 13.

Tabla 13. Empresas Bancarias que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.

Banco	frecuencia	porcentaje
Banco de Comercio	1	1.32%
Banco de Crédito del Perú	12	15.79%
Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)	3	3.95%
Banco Financiero	1	1.32%
BBVA Continental	5	6.58%
Interbank	2	2.63%
MiBanco	6	7.89%
Scotiabank Perú	2	2.63%
Banco Falabella	1	1.32%
Banco Azteca	2	2.63%
Múltiple	41	53.95%
Total	76	100.00%

Fuente: Encuesta. **Elaboración:** propia

El número de microempresas que tomaron crédito de financieras estatales fue 14. De éstas, el 57.14% fue financiado por el Banco de la Nación y el 28.57% por Agrobanco. Ver tabla 14.

Tabla 14. Financieras Estatales que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.

Financiera estatal	número	porcentaje
Agrobanco	4	28.57%
Banco de la Nación	8	57.14%
Otro	2	14.29%
Total	14	100.00%

Fuente: Encuesta. **Elaboración:** propia

El número de microempresas que optaron por tomar préstamos de financieras privadas fue 54. De éstas, el 40.74% recurrió a Confianza (antes Edpyme Confianza), el 18.52% a Qapaq, el 16.67% a Crediscotia y el 12.96% a Proempresa. Ver tabla 15.

Tabla 15. Financieras Privadas que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.

Financiera privada	frecuencia	porcentaje
Crediscotia	9	16.67%
Confianza	22	40.74%
Compartamos	5	9.26%
Credinka	1	1.85%
Proempresa	7	12.96%
Qapaq	10	18.52%
Total	54	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

El número de microempresas que tomaron préstamos de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fue 74. En este grupo se observó que la mayoría, el 47.30% financió el negocio por intermedio de Caja Huancayo. Le siguen en frecuencia, Caja Arequipa (10.81%) y Caja Piura (9.46%). Sin embargo, se halló que el 28.38% de negocios obtiene crédito de más de una caja municipal a la vez. Ver tabla 16.

Tabla 16. Cajas municipales que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.

Caja Municipal	frecuencia	porcentaje
Arequipa	8	10.81%
Cusco	2	2.70%
Trujillo	1	1.35%
Huancayo	35	47.30%
Piura	7	9.46%
Múltiple	21	28.38%
Total	74	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

El número de microempresas que obtuvieron préstamos de cajas rurales de ahorro y crédito fue 23. De éstas, el 82.61% financió el negocio mediante crédito otorgado por Financiera Raíz y el 13.04% por Caja del Centro. Ver tabla 17.

Tabla 17. Cajas rurales que otorgaron financiamiento a las microempresas, Huancayo, 2017.

Caja Rural	frecuencia	porcentaje
Del Centro	3	13.04%
Raíz	19	82.61%
Otro	1	4.35%
Total	23	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

Finalmente, en el caso de las Edpymes, Solidaridad representa el 83.33% del sector.

5.1.3. Análisis de las Variables de Investigación

5.1.3.1. Análisis descriptivo de las variables independientes

a. Fuente de Financiamiento de la microempresa

El 64.38% de los encuestados recurrieron a un préstamo de entidad financiera para el inicio de la microempresa o para los gastos de operación de la misma. En tanto, el 35.62% recurrió a otras fuentes. Ver tabla 18.

Tabla 18. Financiamiento por medio de entidades financieras, microempresas Huancayo, 2017.

Financiamiento entidades financieras	frecuencia	porcentaje
Si	244	64.38%
No	135	35.62%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

b. Formalización de las microempresas

El 73.09% de los encuestados refirieron que la empresa se encuentra en SUNAT. Adicionalmente, el 29.82% de encuestados refiere que la microempresa se encuentra registrada tanto en SUNAT como en SUNARP. No se investigó la inscripción en el REMYPE. Ver tabla 19.

Tabla 19. Formalización de las microempresas, Huancayo, 2017.

Formalización de la empresa	frecuencia	porcentaje
Si	277	73.09%
No	102	26.91%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

c. Formación Gerencial del microempresario

El 34.30% de los encuestados refirieron contar con capacitación en temas gerenciales tales como planificación, gestión, marketing, estudios de mercado, entre otros. En tanto, cerca de los dos tercios de los microempresarios, el 65.70% manifiesta no haber recibido formación gerencial. Ver tabla 20.

Tabla 20. Capacitación gerencial en microempresarios, Huancayo, 2017.

Capacitación Gerencial	frecuencia	porcentaje
Si	130	34.30%
No	249	65.70%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

d. Espíritu Emprendedor del microempresario

Se identificó que el 58.05% de microempresarios poseen espíritu emprendedor, pues cuentan con aptitudes tales como capacidad de innovación, detectar oportunidades de negocios y organizar nuevos proyectos. El 41.95% de microempresarios carece de esta característica. Ver tabla 21.

Tabla 21. Identificación de espíritu emprendedor en microempresarios, Huancayo, 2017.

Espíritu emprendedor	frecuencia	porcentaje
Si	220	58.05%
No	159	41.95%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

e. Espíritu Empresarial del microempresario

Se identificó que el 45.12% de microempresarios poseen espíritu empresarial, pues cuentan con aptitudes tales como capacidad dirección y ejecución de proyectos, facilidad para asumir riesgos y pasión por los negocios. El 54.88% de microempresarios carece de esta característica. Ver tabla 22.

Tabla 22. Identificación de espíritu empresarial en microempresarios, Huancayo, 2017.

Espíritu empresarial	frecuencia	porcentaje
Si	171	45.12%
No	208	54.88%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

f. Dedicación al negocio

El 67.02% de microempresarios se dedican a tiempo completo al negocio. El 32.98% lo hace en forma parcial, pues tienen en forma paralela otras actividades. Ver tabla 23.

Tabla 23. Frecuencia de microempresarios que se dedican a tiempo completo a la empresa, Huancayo, 2017.

Dedicación al negocio	frecuencia	porcentaje
Tiempo completo	254	67.02%
Tiempo parcial	125	32.98%
Total	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

5.1.3.2. Análisis descriptivo de las variables dependientes

a. Desarrollo Económico

a.1. Dimensiones de Desarrollo

Mejora en los ingresos familiares

El 42.74% calificó la mejora en esta dimensión con una puntuación de 3. En tanto, el 23.48% con un puntaje de 4, el 19.00% una puntuación de 2, el 9.50% otorgaron una puntuación de 5 y el 5.01% de 1. Finalmente, apenas el 0.26% de encuestados sugiere que la microempresa no produjo mejora alguna en los ingresos familiares. La media fue de 3.15. Ver tabla 24.

Tabla 24. Mejora en los ingresos familiares, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Calificación	Frecuencia	porcentaje
0	1	0.26%
1	19	5.01%
2	72	19.00%
3	162	42.74%
4	89	23.48%
5	36	9.50%
	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

Mejora en las condiciones de salud

El 40.37% calificó la mejora en esta dimensión con una puntuación de 3. El 27.97% con un puntaje de 4. Seguidamente, el 21.64% calificaron este aspecto con una puntuación de 2, el 5.54% una puntuación de 5 y el 4.22% de 1. Finalmente, el 0.26% de encuestados sugiere que la microempresa no favoreció en forma alguna a la mejora en las condiciones de salud. La media fue de 3.14. Ver tabla 25.

Tabla 25. Mejora en las condiciones de salud, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Calificación	Frecuencia	porcentaje
0	1	0.26%
1	16	4.22%
2	82	21.64%
3	153	40.37%
4	106	27.97%
5	21	5.54%
	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

Mejora en la alimentación

El 40.90% de microempresarios calificó la mejora en este aspecto con una puntuación de 3. En tanto, el 29.55% la calificó con un puntaje de 4, el 15.04% de microempresarios calificaron este aspecto con una puntuación de 2, el 8.71% otorgaron una puntuación de 5 y el 5.80% de 1. Ninguno de encuestados sugiere que la microempresa no haya favorecido a la mejora en las condiciones de alimentación de los integrantes de las familias. La media fue de 3.29. Ver tabla 26.

Tabla 26. Mejora en las condiciones de alimentación, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Calificación	Frecuencia	porcentaje
0	0	0.00%
1	22	5.80%
2	57	15.04%
3	155	40.90%
4	112	29.55%
5	33	8.71%
	379	100.00%

Fuente: Encuesta. **Elaboración:** propia

Mejora en las condiciones de educación

El 35.62% de microempresarios calificó la mejora en este aspecto con una puntuación de 3, el 31.40% con puntaje de 4 y el 16.37% con puntuación de 2. En menor proporción, el 11.61% otorgaron una puntuación de 5 y el 4.75% de 1. Adicionalmente, apenas el 0.26% de encuestados indica que la microempresa no favoreció en ninguna forma en la mejora del aspecto educativo. La media encontrada fue de 3.36. Ver tabla 2

Tabla 27. Mejora en las condiciones de educación, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Calificación	Frecuencia	porcentaje
0	1	0.26%
1	18	4.75%
2	62	16.36%
3	135	35.62%
4	119	31.40%
5	44	11.61%
	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

Mejora en las condiciones de vivienda

El 38.26% de microempresarios calificó la mejora en este aspecto con una puntuación de 3, el 27.18% con un puntaje de 4, el 19.00% con puntuación 2, el 10.82% otorgaron una puntuación de 5 y el 4.49% de 1. Apenas el 0.26% de encuestados sugiere que la microempresa no favoreció a la mejora en las condiciones de vivienda de las familias. La media fue de 3.35. Ver tabla 28.

Tabla 28. Mejora en las condiciones de vivienda, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Calificación	Frecuencia	porcentaje
0	1	0.26%
1	17	4.49%
2	72	19.00%
3	145	38.26%
4	103	27.18%
5	41	10.82%
	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

a.2 Calificación global del Desarrollo

Se hizo una calificación global de la percepción del desarrollo económico, resultado de la sumatoria de las calificaciones de las dimensiones mencionadas de forma previa. Se observó que la mayoría de encuestados, el 34.30%, calificó su desarrollo económico con una puntuación de entre 11 y 15. El 34.30% alcanzó una puntuación de entre 16-20. El 15.53% calificaron su desarrollo con un puntaje entre 21 – 25. Las puntuaciones más austeras, que incluyen los intervalos entre 6-10 y entre 0-5 representaron el 10.29% y 1.32% respectivamente. Ver tabla 29.

Tabla 29. Puntuación global de desarrollo económico, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017.

Calificación	Frecuencia	porcentaje
0-5	5	1.32%
6-10	39	10.29%
11-15	145	38.26%
16-20	130	34.30%
21-25	60	15.83%
	379	100.00%

Fuente: Encuesta. **Elaboración:** propia

En forma complementaria, se hizo un análisis de las frecuencias a través de la regla de Sturges (con el histograma respectivo) obteniéndose los siguientes resultados. Ver tabla 30 y gráfico 12.

Tabla 30. Puntuación global de desarrollo económico (según regla de Sturges), familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Calificación	frecuencia	porcentaje
4.0 - 6.1	9	2.37%
6.1 - 8.2	11	2.90%
8.2 - 10.3	24	6.33%
10.3 - 12.4	33	8.71%
12.4 - 14.5	68	17.94%
14.5 - 16.6	72	19.00%
16.6 - 18.7	45	11.87%
18.7 - 20.8	57	15.04%
20.8 - 22.9	36	9.50%
22.9 - 25.0	24	6.33%
	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

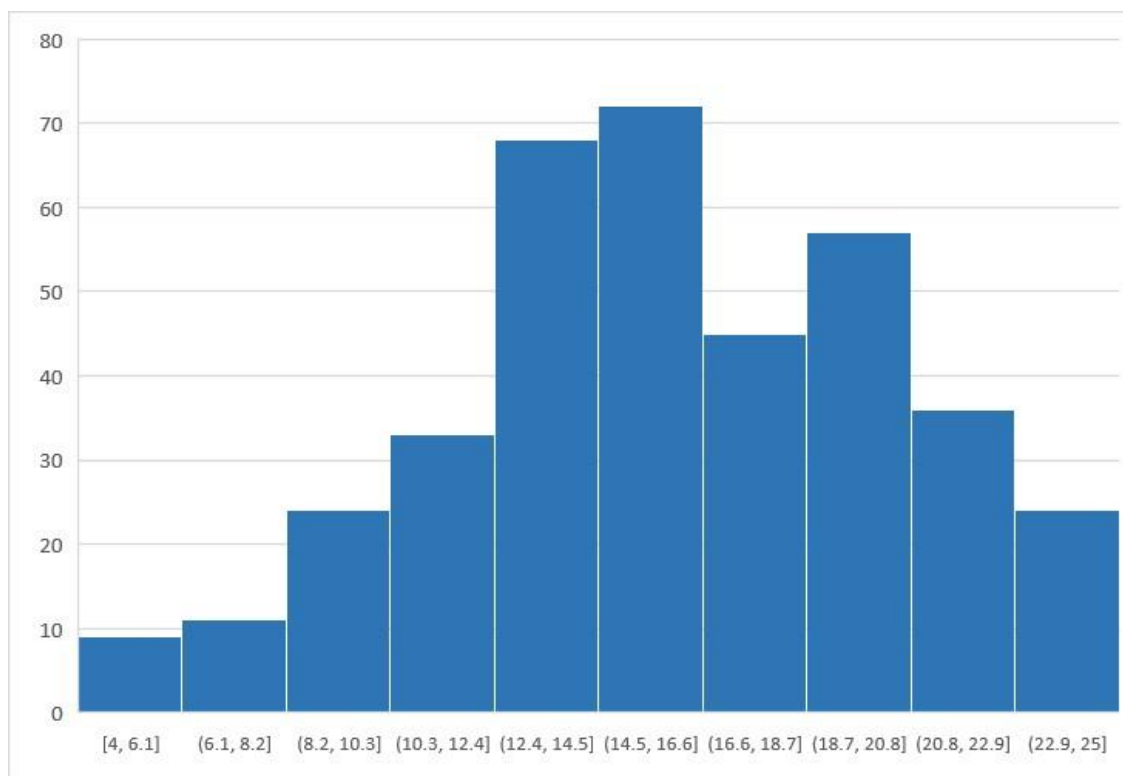


Gráfico 12. Histograma, puntuación global de desarrollo económico, familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

b. Incremento en los ingresos familiares

El 42.74% de microempresarios incrementaron sus ingresos en S/. 94,350.00 por año, el 16.62% un incremento de S/. 99,450.00 y el 15.30% en S/. 296,850.00. Se encontraron valores más considerables, el 4.22% incrementó ingresos en S/. 483,150.00, el 4.75% de S/. 499,350.00 y el 1.58% de S/. 504,450.00 (el promedio más alto). Ver tabla 31.

Tabla 31. Incremento promedio de ingresos (antes y después de instalada la microempresa), monto anual en soles, familias de los microempresarios,

Huancayo, 2017

Incremento	Frecuencia	porcentaje
S/. 78,150.00	16	4.22%
S/. 94,350.00	162	42.74%
S/. 99,450.00	63	16.62%
S/. 280,650.00	22	5.80%
S/. 296,850.00	58	15.30%
S/. 301,950.00	16	4.22%
S/. 326,250.00	1	0.26%
S/. 428,250.00	1	0.26%
S/. 483,150.00	16	4.22%
S/. 499,350.00	18	4.75%
S/. 504,450.00	6	1.58%
	379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

Se halló que el 42.74% de las familias de los microempresarios incrementaron sus ingresos de un rango de S/3,601.00 a S/. 10,200.00 anuales a un rango de S/0.00 a S/197,500.00. El 16.62% incrementaron sus ingresos de un rango de S/0.00 a S/. 3,600.00 a un rango de S/0.00 a S/197,500.00.

El 15.30% tuvieron ingresos de entre S/. 3,601.00 - S/. 10,200.00 antes de instalar la empresa e incrementaron éstos en un rango de S/. 197,501.00 - S/. 395,000.00 actualmente, fruto de las ganancias de la microempresa. Ver tabla 32.

Tabla 32. Ingresos del microempresario antes y después de instalada la microempresa, monto anual en soles, Huancayo, 2017

Rango de ingresos antes de instalación de empresa	Rango de Ingresos después de instalación de empresa	frecuencia	porcentaje
S/.0.00 - S/.3,600.00	De 0 hasta 50 UIT (S/. 0.00 - S/. 197,500.00)	63	16.62%
S/.0.00 - S/.3,600.00	Más de 50 UIT hasta 100 UIT (S/. 197,501.00 - S/. 395,000.00)	16	4.22%
S/.0.00 - S/.3,600.00	Más de 100 UIT hasta 150 UIT (S/.395,000 - S/. 592,500.00)	6	1.58%
S/.3,601.00 - S/.10,200.00	De 0 hasta 50 UIT (S/. 0.00 - S/. 197,500.00)	162	42.74%
S/.3,601.00 - S/.10,200.00	Más de 50 UIT hasta 100 UIT (S/. 197,501.00 - S/. 395,000.00)	58	15.30%
S/.3,601.00 - S/.10,200.00	Más de 100 UIT hasta 150 UIT (S/.395,000 - S/. 592,500.00)	18	4.75%
S/.10,201.00 - S/.36,000.00	De 0 hasta 50 UIT (S/. 0.00 - S/. 197,500.00)	16	4.22%
S/.10,201.00 - S/.36,000.00	Más de 50 UIT hasta 100 UIT (S/. 197,501.00 - S/. 395,000.00)	22	5.80%
S/.10,201.00 - S/.36,000.00	Más de 100 UIT hasta 150 UIT (S/.395,000 - S/. 592,500.00)	16	4.22%
S/.36,001.00 - S/.120,000.00	De 0 hasta 50 UIT (S/. 0.00 - S/. 197,500.00)	0	0.00%
S/.36,001.00 - S/.120,000.00	Más de 50 UIT hasta 100 UIT (S/. 197,501.00 - S/. 395,000.00)	0	0.00%
S/.36,001.00 - S/.120,000.00	Más de 100 UIT hasta 150 UIT (S/.395,000 - S/. 592,500.00)	1	0.26%
S/.120,001.00 - S/.240,000.00	De 0 hasta 50 UIT (S/. 0.00 - S/. 197,500.00)	0	0.00%
S/.120,001.00 - S/.240,000.00	Más de 50 UIT hasta 100 UIT (S/. 197,501.00 - S/. 395,000.00)	0	0.00%
S/.120,001.00 - S/.240,000.00	Más de 100 UIT hasta 150 UIT (S/.395,000 - S/. 592,500.00)	1	0.26%
		379	100.00%

Fuente: Encuesta. Elaboración: propia

5.1.4. Desarrollo de los modelos econométricos

5.1.4.1. Primer Modelo: Desarrollo Económico

$$Y_1 = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + \mu_1$$

- x_1 Fuente de financiamiento de la microempresa
- x_2 Formalización de la microempresa
- x_3 Formación gerencial del propietario de la microempresa
- x_4 Espíritu emprendedor del propietario de la microempresa
- x_5 Espíritu empresarial del propietario de la microempresa
- x_6 Dedicación al negocio del propietario de la microempresa
- Y_1 Desarrollo socioeconómico
- α Constante

Al realizar el proceso de información con SPSS se obtuvo los siguientes resultados:

a. Correlaciones

Se realizó en análisis de las correlaciones entre la variable explicada y las explicativas, obteniéndose los siguientes resultados.

Tabla 33. Correlaciones, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

		Correlaciones						
		Desarr_tot	Finan	Capac	Formal	Esp_Emd	Esp_Emp	Ded_neg
Correlación de Pearson	Desarr_tot	1.000	.134	.464	.401	.662	.576	.256
	Finan	.134	1.000	.069	.101	.061	.042	.091
	Capac	.464	.069	1.000	.200	.366	.384	.164
	Formal	.401	.101	.200	1.000	.388	.251	.106
	Esp_Emd	.662	.061	.366	.388	1.000	.577	.120
	Esp_Emp	.576	.042	.384	.251	.577	1.000	.117
	Ded_neg	.256	.091	.164	.106	.120	.117	1.000
Sig. (unilateral)	Desarr_tot		.005	.000	.000	.000	.000	.000
	Finan	.005		.089	.025	.116	.207	.038
	Capac	.000	.089		.000	.000	.000	.001
	Formal	.000	.025	.000		.000	.000	.020
	Esp_Emd	.000	.116	.000	.000		.000	.010
	Esp_Emp	.000	.207	.000	.000	.000		.011
	Ded_neg	.000	.038	.001	.020	.010	.011	
N	Desarr_tot	379	379	379	379	379	379	379
	Finan	379	379	379	379	379	379	379
	Capac	379	379	379	379	379	379	379
	Formal	379	379	379	379	379	379	379
	Esp_Emd	379	379	379	379	379	379	379
	Esp_Emp	379	379	379	379	379	379	379
	Ded_neg	379	379	379	379	379	379	379

El análisis de correlación permitió cuantificar el grado de asociación lineal entre las variables. Se usó el coeficiente de correlación de Pearson con la siguiente guía:

Coeficiente de correlación			Interpretación
.80	a	1.00	Una alta relación de dependencia
.60	a	.79	Una relación entre moderada a acentuada
.40	a	.59	Una mediana relación
.20	a	.39	Una ligera relación
.00	a	.19	Una relación fortuita o insignificante

De lo observado en la tabla 33, todas las variables independientes tienen un $r > 0$, por tanto, pueden incluirse en el modelo. A partir de estos resultados, se deduce lo siguiente:

- Existe una relación moderada a acentuada entre la variable independiente espíritu emprendedor y la variable dependiente (desarrollo económico).
- Existe una mediana relación entre las variables capacitación gerencial, formalización de la empresa y espíritu empresarial con la primera variable dependiente.
- Existe una ligera relación entre dedicación al negocio y la primera variable dependiente.
- La relación para la fuente de financiamiento es menor.

b. Coefficientes de la ecuación:

Tabla 34. Coeficientes de regresión, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Estadísticas de colinealidad	
		B	Error estándar	Beta			Tolerancia	VIF
1	(Constante)	10.215	.386		26.471	.000		
	Finan	.568	.314	.062	1.810	.071	.982	1.019
	Capac	1.665	.350	.180	4.753	.000	.806	1.241
	Formal	1.336	.368	.135	3.631	.000	.837	1.194
	Esp_Emd	3.485	.395	.391	8.820	.000	.587	1.705
	Esp_Emp	2.024	.378	.229	5.359	.000	.632	1.583
	Ded_neg	1.241	.324	.133	3.827	.000	.960	1.042

Fuente: Encuesta. Procesamiento: SPSS

Usando los valores hallados, la ecuación de la recta de regresión estimada es la siguiente:

$$Y_1 = 10.215 + 0.568 x_1 + 1.336 x_2 + 1.665 x_3 + 3.485 x_4 + 2.024 x_5 + 1.241 x_6$$

A partir de esta ecuación se deduce lo siguiente:

- En caso que la microempresa recurriera a un préstamo otorgado por una institución financiera; el puntaje de la calificación de desarrollo económico de la familia se incrementaría en 0.568 unidades.
- En caso que la microempresa se encuentre formalizada, al menos registrada en la SUNAT; el puntaje de la calificación de desarrollo económico de la familia se incrementaría en 1.336 unidades.
- En caso que el microempresario contase con capacitación en temas gerenciales; el puntaje de la calificación de desarrollo económico de la familia se incrementaría en 1.665 unidades.
- En caso que el microempresario cuente dentro de sus aptitudes, con espíritu emprendedor; el puntaje de la calificación de desarrollo económico de la familia se incrementaría en 3.485 unidades.
- En caso que el microempresario cuente dentro de sus aptitudes, con espíritu empresarial; el puntaje de la calificación de desarrollo económico de la familia se incrementaría en 2.024 unidades.
- En caso que el microempresario se dedique a tiempo completo a su negocio; el puntaje de la calificación de desarrollo económico de la familia se incrementaría en 1.241 unidades.

Se procedió luego al análisis de la significancia de cada una de las variables independientes. Se aplicó el siguiente Contraste de hipótesis para cada variable independiente (x_j):

$H_0: \beta_j = 0$; $H_1: \beta_j \neq 0$; nivel crítico (sig.) = 0.05

Si sig. $\beta_j < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula

En la tabla 34 se observa que las variables formación gerencial del microempresario, formalización de la microempresa, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario, obtuvieron una significancia de 0.000. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Se concluye entonces, que estas variables son significativas para el modelo.

En cambio, para la variable fuente de financiamiento, el valor de significancia fue de 0.071. Este valor, al ser mayor de 0.05, haría aceptar la hipótesis nula. Por tanto, esta variable no es significativa para el modelo como a priori se esperaba.

De la evaluación de los coeficientes estandarizados, que establecen la importancia relativa de cada una de las variables, se pudo deducir que, los tres determinantes más importantes para el primer modelo son: el espíritu emprendedor (coeficiente estandarizado 0.391), el espíritu empresarial (coeficiente estandarizado 0.229) y la capacitación gerencial del microempresario (coeficiente estandarizado 0.180).

c. **Bondad de ajuste:**

Tabla 35. Coeficiente de determinación, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	.755 ^a	.571	.564	2.907	1.690

(R² se considera bueno entre 0.5 y 0.85).

Como se observa en la tabla 35, se obtuvo un R² de 0.571. Por tanto, se establece que la calificación del desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo puede ser explicada en un 57.10% por las variables independientes o explicativas consideradas en el modelo.

d. **Contraste de regresión (ANOVA)**

Tabla 36. ANOVA, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	4177.307	6	696.218	82.396	.000 ^b
	Residuo	3143.257	372	8.450		
	Total	7320.565	378			

Se procedió a verificar que las variables independientes aportan información en forma conjunta a la explicación de la variable dependiente. Para esto se utiliza el siguiente planteamiento para el contraste de hipótesis:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = 0$$

$$H_1: \text{algún } \beta_j \neq 0; \text{ nivel crítico (sig.)} = 0.05$$

Si sig. F < 0.05 entonces se rechaza la hipótesis nula

Como se observa en la tabla 36, el sig. del F obtenido es de 0.000. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula, se acepta la hipótesis alternativa. Se concluye que todas las variables independientes influyen de forma conjunta y lineal sobre la calificación del desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.

5.1.4.2. Segundo Modelo: Incremento Promedio de Ingresos

El segundo modelo econométrico planteado fue el siguiente:

$$Y_2 = \alpha_2 + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \beta_3 \cdot x_3 + \beta_4 \cdot x_4 + \beta_5 \cdot x_5 + \beta_6 \cdot x_6 + \mu_2$$

Siendo:

x_1	Fuente de financiamiento de la microempresa
x_2	Formalización de la microempresa
x_3	Formación gerencial del propietario de la microempresa
x_4	Espíritu emprendedor del propietario de la microempresa
x_5	Espíritu empresarial del propietario de la microempresa
x_6	Dedicación al negocio del propietario de la microempresa
Y_2	Incremento de ingresos familiares
α	Constante

Al realizar el proceso de información con SPSS se obtuvo los siguientes resultados:

a. Correlaciones

Se realizó en análisis de las correlaciones entre la variable explicada y las explicativas, obteniéndose los siguientes resultados.

Tabla 37. Correlaciones, modelo 2 incremento de ingresos de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Correlaciones								
		Incr_ingr	Finan	Capac	Formal	Esp_Emd	Esp_Emp	Ded_neg
Correlación de Pearson	Incr_ingr	1.000	.154	.243	.239	.329	.234	.174
	Finan	.154	1.000	.069	.101	.061	.042	.091
	Capac	.243	.069	1.000	.200	.366	.384	.164
	Formal	.239	.101	.200	1.000	.388	.251	.106
	Esp_Emd	.329	.061	.366	.388	1.000	.577	.120
	Esp_Emp	.234	.042	.384	.251	.577	1.000	.117
	Ded_neg	.174	.091	.164	.106	.120	.117	1.000
Sig. (unilateral)	Incr_ingr		.001	.000	.000	.000	.000	.000
	Finan	.001		.089	.025	.116	.207	.038
	Capac	.000	.089		.000	.000	.000	.001
	Formal	.000	.025	.000		.000	.000	.020
	Esp_Emd	.000	.116	.000	.000		.000	.010
	Esp_Emp	.000	.207	.000	.000	.000		.011
	Ded_neg	.000	.038	.001	.020	.010	.011	
N	Incr_ingr	379	379	379	379	379	379	379
	Finan	379	379	379	379	379	379	379
	Capac	379	379	379	379	379	379	379
	Formal	379	379	379	379	379	379	379
	Esp_Emd	379	379	379	379	379	379	379
	Esp_Emp	379	379	379	379	379	379	379
	Ded_neg	379	379	379	379	379	379	379

Tal como se observa en la tabla 37, todas las variables independientes tienen un $r > 0$ Por tanto, pueden ser consideradas para su inclusión en el modelo.

Se deduce lo siguiente:

- Existe una ligera relación entre las variables capacitación gerencial, formalización de la empresa, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio con la segunda variable dependiente (incremento promedio de los ingresos familiares).
- La relación para la fuente de financiamiento y dedicación al negocio es menor.

b. Coefficientes de la ecuación:

Tabla 38. Coeficientes de regresión, modelo 2 incremento de ingresos de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Estadísticas de colinealidad	
		B	Error estándar	Beta			Tolerancia	VIF
1	(Constante)	76293.174	16664.330		4.578	.000		
	Finan	31634.911	13546.010	.112	2.335	.020	.982	1.019
	Capac	31085.213	15129.033	.109	2.055	.041	.806	1.241
	Formal	32280.842	15887.779	.105	2.032	.043	.837	1.194
	Esp_Emd	58930.273	17060.703	.214	3.454	.001	.587	1.705
	Esp_Emp	6922.429	16305.764	.025	.425	.671	.632	1.583
	Ded_neg	30791.821	14000.924	.106	2.199	.028	.960	1.042

Fuente: Encuesta. Procesamiento: SPSS

En el cuadro de coeficientes de regresión, mostrados en la tabla 38, desarrollado mediante el SPSS, se hallaron los coeficientes que se asignaron a la ecuación del modelo 2. Luego de esto, la ecuación de regresión quedaría expresada de la siguiente forma:

$$Y_2 = 76,293.17 + 31,634.91 x_1 + 32,280.84 x_2 + 31,085.21 x_3 + 58,930.27 x_4 + 6,922.43 x_5 + 30,791.82 x_6$$

c. Bondad de ajuste:

Tabla 39. Coeficiente de determinación, modelo 2 incremento de ingresos de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	.404 ^a	.164	.150	125530.86155	1.174

(Se considera muy malo a valores menores de 0.3)

Según lo observado en la tabla 39, para el segundo modelo econométrico, se obtuvo un R² de 0.164. Al respecto, un valor de R² menor a 0.3, considerado como muy malo, denota que este modelo no sería adecuado para la descripción del fenómeno de estudio.

5.1.5. Pruebas de comprobación de los Modelos Econométricos

5.1.5.1. Comprobación del Primer Modelo

a. Linealidad

Los diagramas de regresión parcial permiten formarse una idea rápida sobre la forma que adopta una relación. En el contexto del análisis de regresión, permiten examinar la relación existente entre la variable dependiente y cada una de las variables independientes por separado, tras eliminar de ellas el efecto del resto de las variables independientes incluidas en el análisis. (Pardo y Ruiz, 2015, pag. 39). En los gráficos 13, 14, 15, 16, 17 y 18 se presenta las regresiones parciales para cada una de las variables independientes.

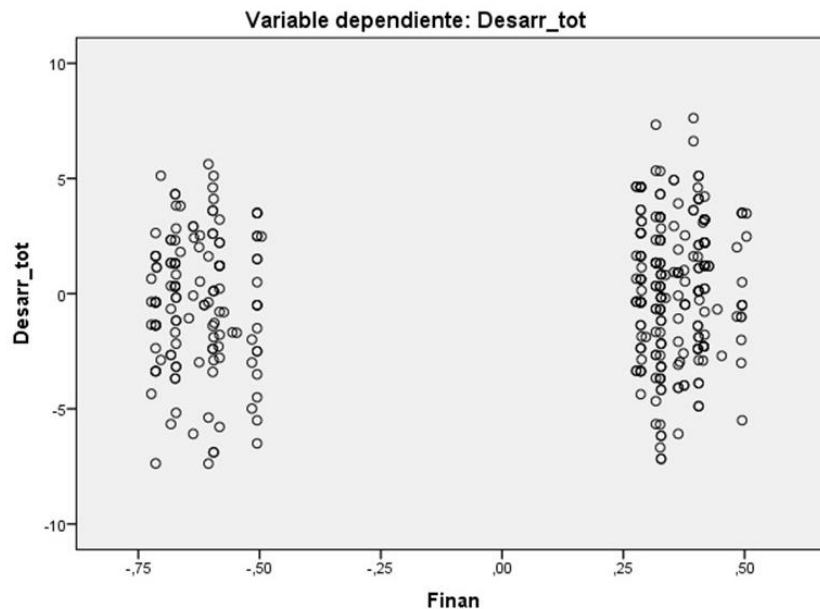


Gráfico 13. Regresión parcial, desarrollo económico y fuente de financiamiento, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

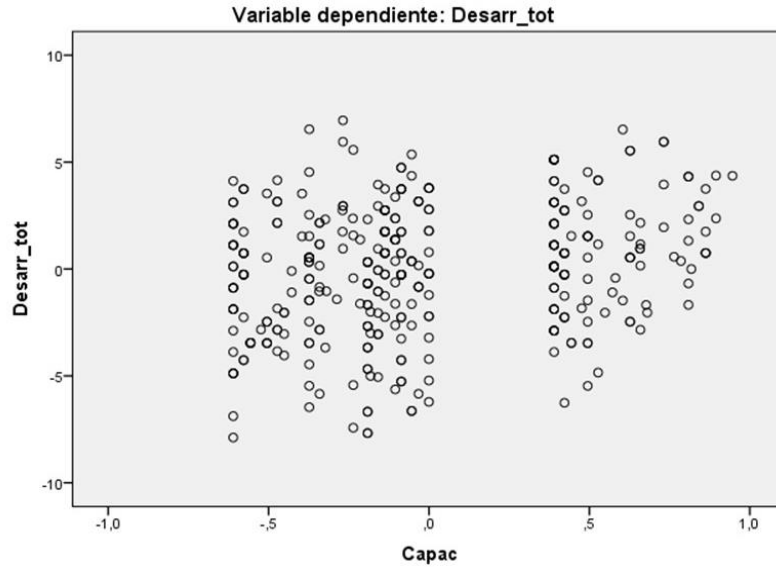


Gráfico 14. Regresión parcial, desarrollo económico y capacitación del microempresario, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

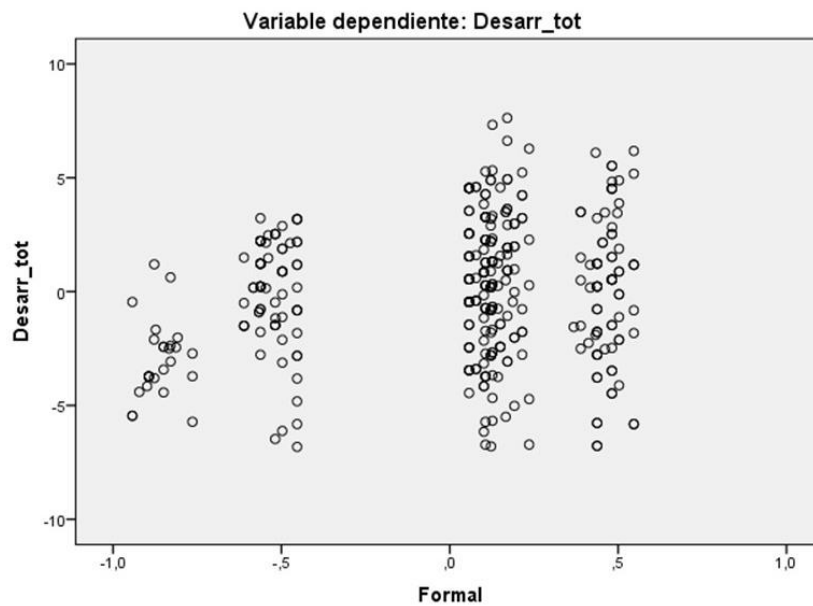


Gráfico 15. Regresión parcial, desarrollo económico y formalización de la empresa, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

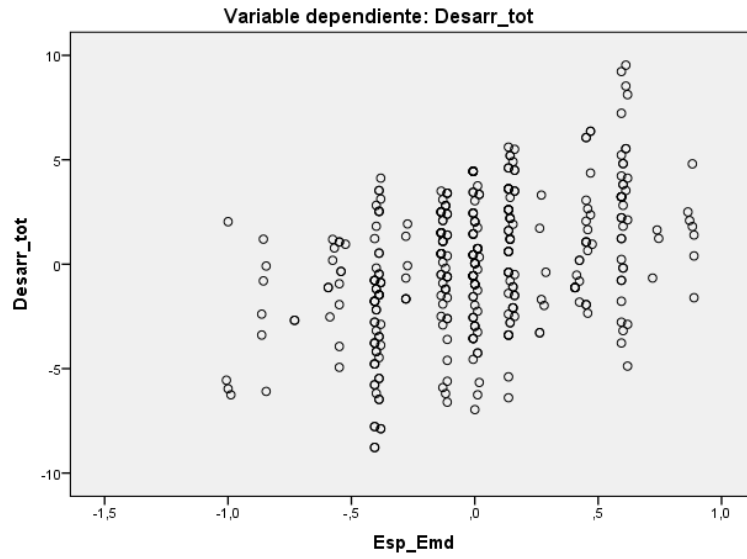


Gráfico 16. Regresión parcial, desarrollo económico y espíritu emprendedor del microempresario, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

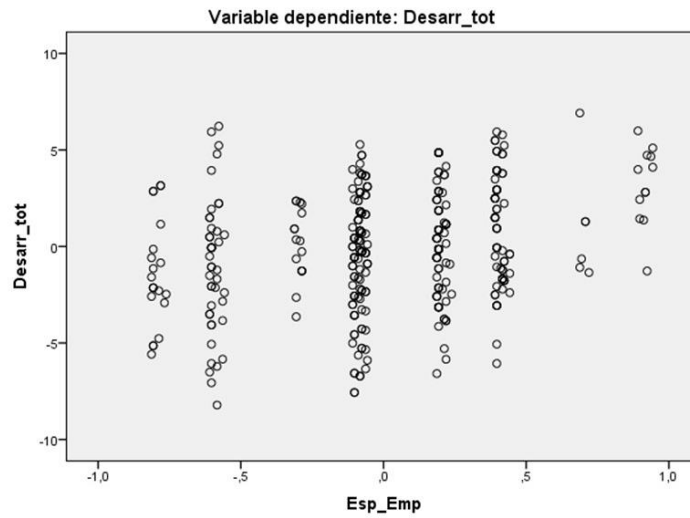


Gráfico 17. Regresión parcial, desarrollo económico y espíritu empresarial del microempresario, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

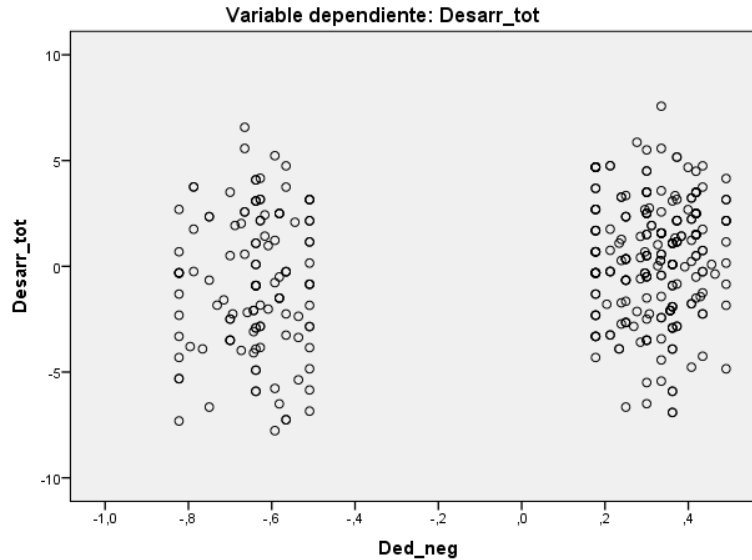


Gráfico 18. Regresión parcial, desarrollo económico y dedicación al negocio, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Teniendo en cuenta la representación gráfica característica cuando X adopta dos únicos valores (dos series alineadas –verticales- de puntos que representan la variabilidad de Y para cada uno de los valores de X), puede decirse que la recta constituye una buena representación para unir ambas series, representando el cambio sufrido en la Y estimada en función del cambio (de 0 a 1 – de una categoría a otra-) en X. Al observar los gráficos de regresión parcial de fuente de financiamiento, capacitación gerencial, formalización y dedicación al negocio se observa precisamente el comportamiento de dos series alineadas en forma vertical. En cambio, para el caso de espíritu emprendedor y espíritu empresarial se observa una tendencia lineal de pendiente positiva. Por tanto, se cumple el supuesto de linealidad.

b. Independencia

El estadístico de Durbin-Watson proporciona información sobre el grado de independencia existente entre ellos. El estadístico DW oscila entre 0 y 4, y toma el valor 2 cuando los residuos son independientes. Los valores menores que 2 indican autocorrelación positiva y los mayores que 2 autocorrelación negativa. Podemos asumir independencia entre los residuos cuando Durbin Watson toma valores entre 1.5 y 2.5 (Pardo y Ruiz, 2015, pag. 33). Como se observa en la tabla 40, para el modelo 1 se obtuvo un valor de 1.690 para el estadístico de Durbin Watson. Por tanto, al encontrarse dentro del rango de 1.5 – 2.5, se puede establecer que el primer modelo econométrico cumple con el supuesto de independencia.

Tabla 40. Estadístico de Durbin Watson, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

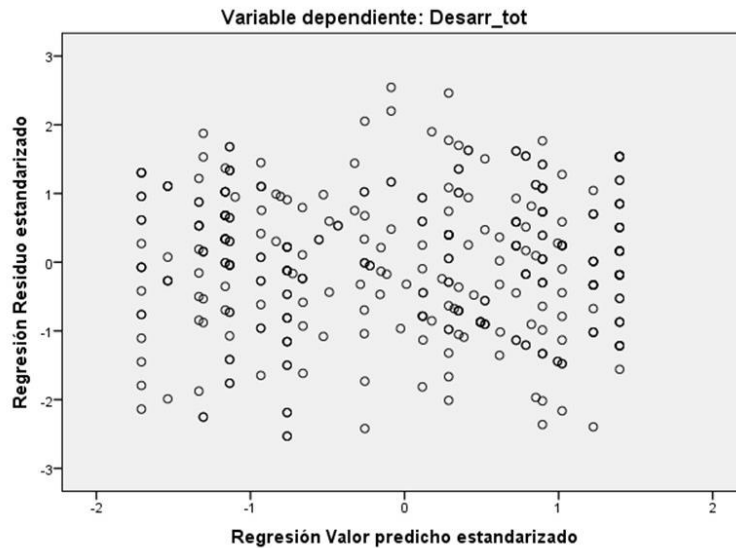
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	.755 ^a	.571	.564	2.907	1.690

Fuente: Encuesta. Procesamiento: SPSS

c. Homocedasticidad

La hipótesis de homocedasticidad establece que la variabilidad de los residuos es independiente de las variables explicativas. En el gráfico 19, generado mediante el SPSS, se observa que no se encuentra asociación entre la variación de los residuos y los valores de los pronósticos. Por tanto, se cumple con el supuesto de homocedasticidad.

Gráfico 19. Diagrama de dispersión de pronósticos tipificados por residuos tipificados, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017



d. Normalidad

Mediante SPSS se pueden realizar dos gráficas que informan sobre el grado en el que los residuos tipificados se aproximan a una distribución normal; el histograma de los residuos y gráfico de probabilidad normal (Pardo y Ruiz, 2015, pag. 37)

Histograma:

Usando el SPSS se generó un histograma de los residuos tipificados con una curva normal superpuesta (ver gráfico 20). En dicho gráfico se una acumulación de caso en la parte central de la curva y una ligera asimetría hacia la cola izquierda. La distribución de los residuos, por tanto, el modelo se ajusta parcialmente a la curva de probabilidad normal.

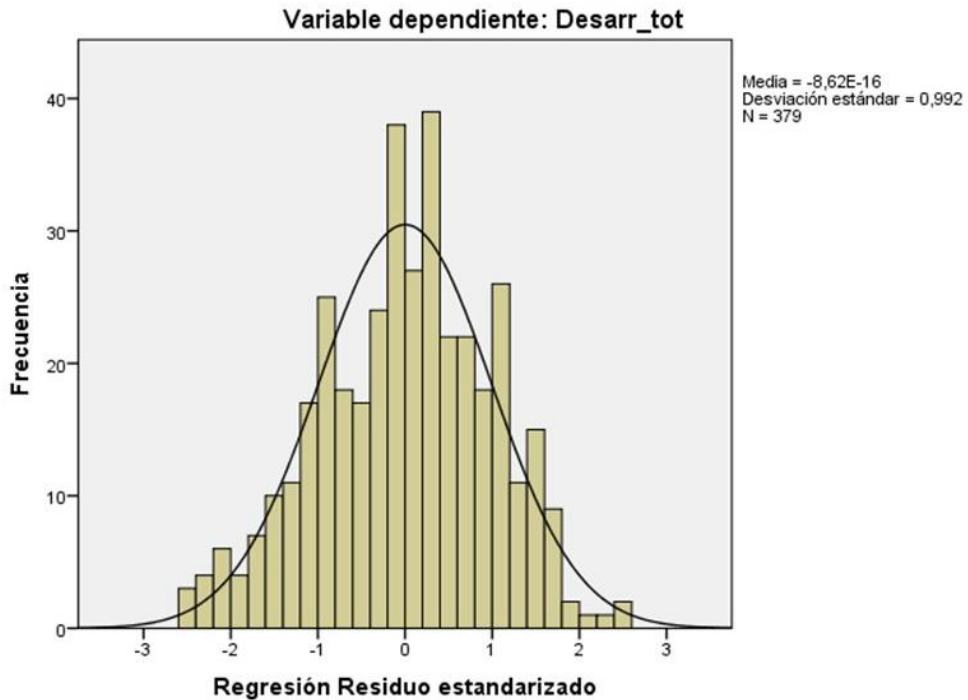


Gráfico 20. Histograma de residuos tipificados, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Gráfico de Probabilidad normal:

Permite obtener un diagrama de probabilidad normal. En el eje de abscisas está representada la probabilidad acumulada que corresponde a cada residuo tipificado. El de ordenadas representa la probabilidad acumulada teórica que corresponde a cada puntuación típica en una curva normal con media 0 y desviación típica 1. Cuando los residuos se distribuyen normalmente, la nube de puntos se encuentra alineada sobre la diagonal del gráfico (Pardo y Ruiz, 2015, pag. 38). Como se observa en el gráfico 21, los puntos se aproximan bastante a la diagonal del gráfico.

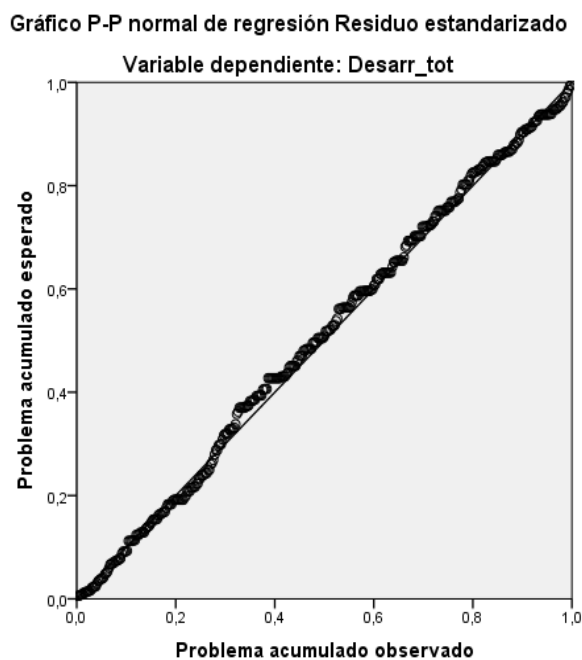


Gráfico 21. Probabilidad normal, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Al respecto, al observar el histograma con un ajuste parcial y luego el gráfico de probabilidad normal de regresión en el cual se nota un mejor ajuste del modelo, se cumpliría el supuesto de normalidad. Sin embargo, se tendría la necesidad de realizar prueba estadística para comprobar el supuesto. Para ello se usó la prueba de Kolmogorov-Smirnov para los residuos estandarizados de variable dependiente; el cual se plantea las siguientes hipótesis:

H_0 : los residuos del grupo i son normales

H_1 : los residuos del grupo i no son normales

Si el valor- $p > 0,05$ no podemos rechazar la hipótesis nula y por lo tanto asumimos que se cumple el supuesto de Normalidad.

Tabla 41. Prueba de Kolmogorov-Smirnov, residuos tipificados de variable dependiente, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra

		Standardized Residual
N		379
Parámetros normales ^{a,b}	Media	,0000000
	Desviación estándar	,99203175
Máximas diferencias extremas	Absoluta	,042
	Positivo	,026
	Negativo	-,042
Estadístico de prueba		,042
Sig. asintótica (bilateral)		,134 ^c

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

Según se observa en la tabla 41, generada por el SPSS, el sig. de la prueba es de 0.134 (mayor a 0.05); por tanto, no se rechaza la hipótesis nula y se cumple el supuesto de normalidad para el modelo.

e. No Colinealidad

Se realizó el diagnóstico para determinar la no colinealidad entre las variables independientes del modelo. En esta valoración, se evalúan los autovalores, los cuales informan sobre cuántas dimensiones o factores diferentes subyacen en el conjunto de variables independientes utilizadas. La presencia de varios autovalores próximos a cero indica que las variables independientes están muy relacionadas entre sí (colinealidad). En condiciones de no-colinealidad, estos índices no deben superar el valor 15. Valores mayores a 30 indican presencia de colinealidad (Pardo y Ruiz, 2015, pp. 41-44).

Tabla 42. Diagnóstico de colinealidad, modelo 1 desarrollo económico de las familias de los microempresarios, Huancayo, 2017

Modelo	Autovalor	Índice de condición	Proporciones de varianza							
			(Constante)	Finan	Capac	Formal	Esp_Emd	Esp_Emp	Ded_neg	
1	1	5.086	1.000	.00	.01	.01	.01	.01	.01	.01
	2	.643	2.813	.02	.11	.29	.01	.02	.11	.04
	3	.417	3.491	.00	.03	.67	.01	.08	.20	.03
	4	.310	4.050	.00	.55	.01	.00	.00	.01	.51
	5	.259	4.434	.01	.12	.02	.38	.06	.34	.17
	6	.174	5.411	.03	.03	.00	.24	.83	.33	.04
	7	.112	6.741	.94	.15	.00	.36	.00	.00	.20

Se observa en la tabla 42 que todos los autovalores son diferentes a cero y que además los índices de condición son menores a 15. Siendo así, el primer modelo econométrico cumple con el supuesto de no colinealidad.

5.1.5.2. Comprobación del segundo modelo

Como para el caso del segundo modelo el R² resulto pequeño, el modelo no explicaría en fenómeno estudiado y sería desestimado.

5.2. PRUEBA DE HIPÓTESIS

5.2.1.1. Hipótesis General 1:

“El financiamiento a través de entidades financieras y la formalización de la microempresa; así como la formación gerencial, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario; favorecen el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.”

Siendo el modelo econométrico para esta hipótesis:

$$Y_1 = \alpha_1 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + \mu$$

Para una regresión lineal se toma en cuenta que Contraste de hipótesis

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = 0$$

$$H_1: \text{algún } \beta_j \neq 0;$$

$$\text{Nivel crítico (sig.)} = 0.05$$

Si sig. F < 0.05 entonces se rechaza la hipótesis nula

Entonces para el modelo 1 en particular:

$$H_0: Y_1 \neq \alpha_1 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6$$

$$H_1: Y_1 = \alpha_1 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6$$

Como el sig. del F obtenido es de 0.000, por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Además, el R^2 hallado fue de 0.57, valor que indicaría una aceptable explicación de la variable dependiente por las independientes consideradas. Por lo tanto, se comprueba la validez hipótesis general 1 planteada para la presente tesis.

Hipótesis específicas de la Hipótesis General 1:

Hipótesis Específica 1.1.

“El financiamiento de la microempresa a través de instrumentos financieros favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.”

Para la verificación de esto se considera la siguiente prueba de hipótesis:

$$H_0: \beta_1 = 0; H_1: \beta_1 \neq 0; \text{ nivel crítico (sig.)} = 0.05$$

Si sig. $\beta_1 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula

El valor de sig. calculado fue de 0.071. Al ser mayor de 0.05, se acepta la hipótesis nula, por tanto, esta variable no es significativa para el modelo. Se deduce entonces, que este tipo de financiamiento no favorecería significativamente al desarrollo económico.

Hipótesis Específica 1.2.

“La formalización de la microempresa favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.”

Para la verificación de esto se considera la siguiente prueba de hipótesis:

$H_0: \beta_3 = 0; H_1: \beta_3 \neq 0; \text{nivel crítico (sig.)} = 0.05$

Si sig. $\beta_3 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula

El valor de sig. calculado fue de 0.000. Al ser menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, por tanto, esta variable si es significativa para el modelo. Se deduce entonces, que la formalización de la empresa favorecería significativamente al desarrollo económico.

Hipótesis Específica 1.3.

“Una formación en temas gerenciales por parte del microempresario favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.”

Para la verificación de esto se considera la siguiente prueba de hipótesis:

$H_0: \beta_2 = 0; H_1: \beta_2 \neq 0; \text{nivel crítico (sig.)} = 0.05$

Si sig. $\beta_2 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula

El valor de sig. calculado fue de 0.000. Al ser menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, por tanto, esta variable si es significativa para el modelo. Se deduce entonces, que la capacitación en temas gerenciales favorecería significativamente al desarrollo económico.

Hipótesis Específica 1.4.

“La identificación de espíritu emprendedor, como una de las aptitudes del microempresario favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.”

Para la verificación de esto se considera la siguiente prueba de hipótesis:

$H_0: \beta_4 = 0; H_1: \beta_4 \neq 0; \text{nivel crítico (sig.)} = 0.05$

Si sig. $\beta_4 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula

El valor de sig. calculado fue de 0.000. Al ser menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, por tanto, esta variable si es significativa para el modelo. Se deduce entonces, que el espíritu emprendedor como aptitud identificada en el microempresario favorecería significativamente al desarrollo económico.

Hipótesis Específica 1.5.

“La identificación de espíritu empresarial, como una de las aptitudes del microempresario favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.”

Para la verificación de esto se considera la siguiente prueba de hipótesis:

$H_0: \beta_5 = 0; H_1: \beta_5 \neq 0; \text{nivel crítico (sig.)} = 0.05$

Si $\text{sig. } \beta_5 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula

El valor de sig. calculado fue de 0.000. Al ser menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, por tanto, esta variable si es significativa para el modelo. Se deduce entonces, que el espíritu empresarial como aptitud identificada en el microempresario favorecería significativamente al desarrollo económico.

Hipótesis Específica 1.6.

“La dedicación a tiempo completo al negocio favorece el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo.”

Para la verificación de esto se considera la siguiente prueba de hipótesis:

$H_0: \beta_6 = 0; H_1: \beta_6 \neq 0; \text{ nivel crítico (sig.)} = 0.05$

Si $\text{sig. } \beta_6 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula

El valor de sig. calculado fue de 0.000. Al ser menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, por tanto, esta variable si es significativa para el modelo. Se deduce entonces, que la dedicación a tiempo completo al negocio favorecería significativamente al desarrollo socioeconómico.

5.2.1.2. Hipótesis General 2:

“El financiamiento a través de entidades financieras y la formalización de la microempresa; así como la formación gerencial, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario; favorecen el incremento promedio de los ingresos anuales de las familias de éstos en la ciudad de Huancayo.”

Siendo el modelo econométrico para esta hipótesis:

$$Y_2 = \alpha_2 + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \beta_3 \cdot x_3 + \beta_4 \cdot x_4 + \beta_5 \cdot x_5 + \beta_6 \cdot x_6 + \mu$$

Para *una* regresión lineal se toma en cuenta que Contraste de hipótesis

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = 0$$

$$H_1: \text{algún } \beta_j \neq 0; \text{ nivel crítico (sig.)} = 0.05$$

Si *sig.* $F < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula

Entonces para el modelo 2 en particular:

$$H_0: Y_2 \neq \alpha_2 + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \beta_3 \cdot x_3 + \beta_4 \cdot x_4 + \beta_5 \cdot x_5 + \beta_6 \cdot x_6$$

$$H_1: Y_2 = \alpha_2 + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \beta_3 \cdot x_3 + \beta_4 \cdot x_4 + \beta_5 \cdot x_5 + \beta_6 \cdot x_6$$

Como el *sig.* del F obtenido es de 0.000, por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Sin embargo, como el R^2 hallado fue de 0.16, dicho valor no es aceptable para determinar explicación de la variable dependiente por las independientes consideradas. A pesar de ser estadísticamente válida, el modelo en la forma que se manejaron los datos no permitiría dar por válida la hipótesis general 2.

5.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En la presente investigación se observó que el 44.33% de los microempresarios en Huancayo tienen edades entre 31 y 50 años, constituyendo éste el grupo más frecuente. Se encontró resultado similar en el estudio realizado por Avolio (2011) sobre microempresarios en el Perú; para este autor, el 46% tienen edades entre 34 y 42 años. El porcentaje de microempresarios jóvenes (entre 25 y 33 años) según Avolio alcanza el 27%. En tanto, en el presente estudio, el 18.73% de ellos tienen entre 21 y 30 años. En el estudio de Avolio no se consideró a microempresarios con edades comprendidas entre 18 y 25 años, rango que si fue considerado en la presente investigación, en la cual se halló que el 2.37% de microempresarios tienen entre 18 y 20 años. Realizando comparación con otra fuente, la encuesta de microempresarios desarrollada por INEI (2013), estimó que el 55,8% de los propietarios manifestaron tener entre 25 y 49 años de edad y el 35,6%, tenían entre 50 a 64 años de edad. En términos generales, se observa que, el mayor porcentaje de los microempresarios se encuentran dentro de un rango de edad que corresponden a adultos de mediana edad.

Según lo hallado en el presente estudio, el 66.75% de los microempresarios son mayoritariamente varones y el 33.25%, cerca de un tercio, mujeres. Según estadística del Centro de Emprendimiento de la Universidad Continental de Huancayo, publicada por el Diario Correo de Huancayo el 08 de marzo de 2016, en el Perú el 17.3% de las microempresas es dirigido por mujeres. Esta indicaría que el porcentaje de mujeres que dirigen microempresas en la ciudad de Huancayo hallado en la presente investigación sería superior a lo reportado por otros estudios.

En función a lo hallado en la presente tesis, el 81.53% de microempresarios tienen educación secundaria, seguido por un 14.25% que cuentan con educación superior. En comparación, según Avolio (2011) el 55% de microempresarios tienen estudios secundarios y el 45% estudios técnicos o superiores. Avolio no consideró dentro de su estudio a personas con educación primaria o sin instrucción, variable que si fue considerada en el presente estudio. En la presente investigación, se halló que el porcentaje de microempresarios con grado de instrucción primaria o sin instrucción en conjunto fue apenas el 4.22%. Por otro lado, de acuerdo a la encuesta de microempresas elaborado por INEI en 2013, los niveles educativos más altos alcanzados por los propietarios corresponde a secundaria completa (33,4%) y superior universitaria completa (23,0%). A nivel de ciudad, los empresarios que cuentan con estudios universitarios completos fueron: Huancayo (37,4%), Piura (34,1%) y Arequipa (31,0%). Por tanto, los resultados encontrados difieren a los reportados por otras fuentes o estudios.

En el presente trabajo de investigación se halló que, en su mayoría, los encuestados son casados (41.42%) y convivientes (28.76%). La encuesta de microempresas realizada por INEI no considera variable de estado civil. En investigaciones relacionadas a la presente, como el desarrollado por Avolio (2011) o Yamada (2001) tampoco ha fue tomada en cuenta esta característica.

En el presente estudio, se observa que el 45.38% de microempresarios manifiesta tener una carga familiar de 3 a 5 dependientes. No se encontró estudios similares que tomen en cuenta esta variable.

El 22.43% de microempresarios tuvieron ingresos de hasta S/.300.00 mensuales antes de iniciar el negocio. Los encuestados que recibían remuneraciones o ingresos de entre S/.301.00 y S/.850.00 mensuales representan el 62.80%. Estos dos grupos en conjunto alcanzan al 85.23% de empresarios, quienes percibían ingresos mensuales con tope del actual sueldo mínimo antes de iniciar su negocio. Sin embargo, se ha cometido un sesgo en esta información, no se ha considerado el valor actual del monto al momento de la encuesta.

En el presente estudio, se observó que el 45.12% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores, seguido por las empresas que tienen entre 4 y 6 (30.08%). El 14.25% de microempresas no tienen trabajadores, por tanto, se comportan más como negocios. Considerando otro aspecto, el 62.01% de los microempresarios manifestaron haber registrado ingresos de hasta 50 UIT durante el 2016. El 26.65% de los microempresarios entrevistados manifestaron haber tenido ingresos de más de 50 UIT hasta 100 UIT. El tipo de empresas que lograron estos niveles de ingresos se asociaron a empresas comerciales y de servicios. En tanto, en menor porcentaje, el 11.35% generó ingresos de más de 100 UIT hasta el límite de 150 UIT, estos últimos dedicados al sector producción.

En la presente investigación se halló que el 65.34% de negocios que se dedican al rubro de comercio. En contraste, Avolio también halló que este tipo de microempresa es la más frecuente, pues en su estudio las empresas comerciales representaron el 46%. Las microempresas dedicadas a actividades de servicio para el presente estudio representaron el 17.46%; en tanto que el estudio de Avolio representaron el 18%. Según INEI (2013), el 44,4% de micro empresas se dedican a la

comercialización de bienes, mientras que el 16,2% son micro empresas que prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. Se observa, por tanto, que, en Huancayo las microempresas dedicadas al comercio son más frecuentes, en un porcentaje mayor a los encontrados por otros reportes desarrollados en el país.

La mayoría de las microempresas son relativamente jóvenes, pues el 33.77% de los microempresarios refieren que tienen entre 0 a 5 años en el negocio. En tanto, el 46.70% de las microempresas tienen una antigüedad de 6 a 10 años. Similares resultados fueron reportados por Avolio; en su trabajo de investigación el 27% de las microempresas tiene una antigüedad de hasta 6 años, y las empresas con una antigüedad de entre 7 y 12 años representaron el 46%.

Al realizar el análisis de regresión del primer modelo; se pudo determinar en forma preliminar, una relación entre las variables explicativas (la fuente de financiamiento y formalización de la microempresa, formación gerencial, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario) y la variable respuesta (desarrollo económico de las familias de los microempresarios). Todos los coeficientes, que corresponden a las variables independientes o explicativas, hallados en la ecuación de regresión fueron positivos. Se deduce entonces que las variables independientes son directamente proporcionales a la variable dependiente, claro está, que afectan esta última en diferentes proporciones.

En la presente tesis, se halló que el 64.38% de encuestados accedió a préstamo de una entidad financiera bajo diferentes modalidades de instrumentos financieros. De acuerdo a Sandoval (2010) y Yáñez (2012) los microcréditos son el instrumento crediticio más apropiado para favorecer el desarrollo de las microempresas. El presente

estudio no solamente consideró a los microcréditos, sino todo tipo de instrumentos crediticios. De aquellas microempresas que tomaron crédito de entidades financieras, la mayoría recurrió a bancos (28.36%), siendo los de mayor participación el BBVA Continental y el Banco de Crédito, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito representaron el (27.61%), siendo la Caja Huancayo la preferida por los microempresarios. Sin embargo, se observó un alto porcentaje de microempresas (53.95%) que recurren de manera simultánea a préstamos de varios bancos.

En el análisis de regresión del primer modelo, la fuente de financiamiento obtuvo un valor de significancia fue de 0.071, el cual al ser mayor de 0.05 (valor referencial para contraste de hipótesis), haría aceptar la hipótesis nula, por tanto, esta variable no resultaría significativa para el modelo. Este hallazgo difiere de lo presentado por Yáñez (2012) desarrollado en Guatemala, quien planteó que las participaciones en el programa de microcréditos han beneficiado a los microempresarios y a sus familias, concluyendo, además, que se refleja en los cambios tanto en los ingresos de las familias como a su vez en las mejoras realizadas dentro del hogar (alimentación, salud, educación, reformas del hogar, recreación, etc). Por otra parte, comparando los resultados del presente trabajo de investigación con la tesis desarrollada por Sandoval (2010) en Ecuador, también se encuentra discrepancia, pues para este autor la relación de acceso a microcrédito y el desarrollo económico de la familia tuvo un $R= 0.272$, concluyendo este autor, que existe una relación positiva entre las dos variables. Al respecto, se ha de comentar que tanto el estudio de Yáñez como el de Sandoval, se tomó en consideración al acceso a microcréditos como única

variable independiente; en tanto que, para el presente trabajo, se consideró no una sola, sino seis.

De otra parte, en la investigación desarrollada en el Perú por Avolio (2011), quien empleó una metodología solamente descriptiva, también consideró el acceso al capital como uno de los factores para el éxito de las microempresas. Según este autor, los entrevistados mencionaron que los bancos les brindaron accesos a créditos, pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento. Menciona, además, que para obtener su primer crédito no tuvieron problemas, pero posteriormente, conforme fueron aumentando sus necesidades de financiamiento, así como de productos más sofisticados, las instituciones financieras podían atenderlos con montos limitados. Este factor resultó ser el más importante dentro de la categoría de factores estratégicos considerados por Avolio, contrario a lo hallado en la presente investigación.

La formalización de la empresa resultó ser uno de los factores de menor importancia para el primer modelo econométrico. De lo hallado en la investigación, el 73.09% de microempresas se encontraba formalizada, estando inscritas al menos en SUNAT. De acuerdo a diversas fuentes, en nivel de informalidad en el sector puede alcanzar entre 50 y 75%. Valenzuela (2014) en un estudio realizado en Chile, considera como factor relevante a la formalización de las empresas y destaca un efecto positivo asociado a este determinante, pues si las empresas se encuentran formalizadas, de cierta manera permite acceder a más beneficios e incentivar al microempresario; pero a la vez menciona que, se deben dar las condiciones un entorno burocrático, tributario y legal que facilite la formalización de la microempresa y que no perjudique mayormente en los costos en los que debe incurrir para que el microemprendimiento.

Para Avolio, la informalidad es también uno de los factores limitantes del desarrollo de las microempresas. Avolio menciona que, en relación con el tema de la corrupción/informalidad, muchos de estos empresarios operan en el mercado sin pagar impuestos, generando una competencia desleal con los empresarios que sí son formales, y muchos de ellos se ven obligados a aceptar esta forma de trabajo. Esto genera a su vez que no puedan demostrar ante las entidades financieras su movimiento real y no puedan acceder a mejores condiciones crediticias en tasas y mayores montos

La capacitación en temas gerenciales adquirida por el microempresario resultó ser el tercer factor o determinante más importante para el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo. El 34.30% de encuestados refirió haber recibido algún tipo de capacitación gerencial. Para esta variable se obtuvo un valor de 0.000 de significancia. Por tanto, esta variable se consideró como significativa para el modelo. Avolio (2011) consideró como uno de los factores personales a la educación y preparación para la gestión de los negocios, siendo para este autor, el segundo factor en importancia dentro de la categoría de factores personales. Para Avolio, parecería que muchas de las limitaciones que experimentan las microempresas se deben a la falta de educación en la gestión de negocios. De acuerdo al estudio de Gómez (2013) desarrollado en Guatemala, la capacitación en temas gerenciales también sería importante, pues para este autor, herramientas administrativas como planeación, organización, de personal, dirección, control y otras, que de una u otra forma estas son aplicadas por el microempresario debido a que han estudiado o simplemente porque utilizan un sistema empírico de administrar. Para Aristy (2012), quien planteó un modelo econométrico para microempresas en República Dominicana, el grado de

conocimiento de gestión empresarial es un factor importante en el desarrollo de las empresas. Aristy presentó un doble enfoque, que la capacitación no solo debe ser atributo de los microempresarios, sino también del personal de la microempresa. Es así que este autor determina que, la capacitación de los empleados es un elemento que explica positivamente el éxito de las pequeñas y medianas empresas, un mayor nivel de capacitación se traduce en mayor productividad y, en consecuencia, en mayor retorno para el empresario. A la vez este autor concluye que, el aumento del conocimiento de la gestión empresarial sería un apoyo importante para los empresarios, que permitiría crear una empresa orientada hacia el mercado.

El espíritu emprendedor como una de las aptitudes que posee el microempresario resultó ser el factor más importante en el primer modelo econométrico. Al 58.05% de encuestados se identificó poseer esta aptitud. Avolio, no consideró a este factor dentro del estudio, en cambio planteó como factores personales a la motivación externa, la educación y la experiencia. Según Sánchez (2012), emprendedor es la persona capaz de asumir riesgos con el fin de establecer un negocio, administrarlo y liderarlo. Las motivaciones son lo que lleva a los emprendedores a establecer sus empresas que van desde la necesidad básica de sustento a el deseo de materialización de un sueño. Para Flores (2010), la esencia del espíritu emprendedor es ser un innovador cultural que se hace cargo del mundo humano, que dentro de ese mundo histórico devela y supera anomalías, y cambia la forma de vida de la gente, a través de productos en el mercado. Para la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid, en el mercado actual, donde la innovación es una de las claves de la competitividad de las empresas, el empresario debe tener presente el objetivo de un

permanente crecimiento y mejora de la empresa a través de la mejora individual de todos sus componentes (personal, recursos, etc.). Sin embargo, para esta entidad, la innovación como tal no es una de los factores más importantes; pues considera antes que este a un buen producto, conocimiento del mercado y otros relacionados a la administración del negocio.

El espíritu empresarial fue el segundo factor más importante considerado en el primer modelo. Se identificó la presencia de este factor en el 45.12% de encuestados. Abibaya (2013) en una investigación desarrollada en Etiopía, concluyó que la edad de las empresas, la edad de los operadores, el nivel de educación, el número de empleados, la cantidad de capital inicial, la habilidad empresarial, la experiencia de gerente, el acceso a la capacitación y el acceso al mercado fueron estadísticamente significativos y tenían una relación positiva con el desempeño de las empresas. Para este autor, Para mejorar el desempeño de las empresas más allá del impacto de las limitaciones desafiantes, todos los organismos interesados deberían prestar mucha atención a actualizar e iniciar la habilidad empresarial mediante la aplicación de capacitación innovadora, asegurar la experiencia y el sistema de intercambio de mejores prácticas, asignar capital suficiente. Como se deduce de la investigación de Abibaya, la habilidad empresarial (término similar a espíritu empresarial), es uno de los factores importantes para el desarrollo de las microempresas.

El último factor estudiado, que representa de una importancia menor en relación al desarrollo económico fue la dedicación al negocio. Se halló esta característica en el 67.02% de encuestados. Este factor es rescatado como importante por la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid.

El modelo econométrico de desarrollo económico cumplió los supuestos de linealidad, independencia, homocedasticidad, normalidad y no colinealidad, por tanto, sería válido. En cuanto a la prueba para bondad de ajuste para el este modelo, se alcanzó un R^2 de 0.571, lo que significa que los seis factores considerados en el primer modelo, fuente de financiamiento y formalización de la microempresa, formación gerencial, espíritu emprendedor, espíritu empresarial y dedicación al negocio del microempresario explican el 57.1% del desarrollo económico de las familias del microempresario. Por tanto, aunque de acuerdo a la teoría, un R^2 que se encuentre entre 0.5 y 0.85 se puede considerar como bueno, todavía existe un 42.9% del fenómeno que no se explican a estas variables. Por tanto, este modelo planteado habría que ser considerado como exploratorio y en futuras investigaciones ampliar un mayor número de variables explicativas a considerar.

En este primer modelo, se consideró como variable dependiente al desarrollo económico de las familias de los microempresarios, a su vez de cinco dimensiones: mejora en los ingresos familiares y mejora en las condiciones de salud, alimentación, educación y vivienda. Para cada uno de estos componentes se estableció una calificación que sumados hacían el puntaje de la calificación de desarrollo económico. La calificación fue otorgada por los propios microempresarios. Este instrumento se basó en uno similar usado por Sandoval (2010), que también usó un sistema de calificación como el desarrollado en el presente trabajo de investigación.

En la investigación de Sandoval, el desarrollo económico evaluó a través de una escala que califica en forma cualitativa el grado de mejora en educación, vivienda, salud y alimentación. Es de observar que Sandoval contrastó el desarrollo económico

con una sola variable independiente que fue el acceso a microcréditos. De otro lado, Yáñez (2012), concluyó en su investigación los microempresarios utilizaron el excedente de sus negocios para cubrir gastos de alimentación, salud, educación, reformas del hogar, recreación, etc. como elementos de desarrollo económico. Este autor, también consideró como única variable independiente el acceso a microcréditos. Sin embargo, como podemos ver en los resultados del presente trabajo de investigación, no podrían considerarse a un solo factor que pueda explicar el desarrollo económico de la familia de los microempresarios.

En el caso del segundo modelo, se concluyó que no tiene adecuada bondad de ajuste, pues apenas se obtuvo un R^2 de 0.164, considerado un coeficiente malo. Por tanto, es necesario replantear el esquema de trabajo para este modelo.

CONCLUSIONES

- a) El 64.38% de microempresarios en Huancayo accedió a financiamiento a través de una variedad de instrumentos financieros. El tipo de entidades financieras a las que los microempresarios recurrieron fueron los bancos y las cajas municipales de ahorro y crédito.
- b) La mayoría de empresas (73.09%) están formalizadas, al estar inscritas como mínimo en SUNAT. Aquellas que incluso se han establecido como empresa con la inscripción ante SUNARP representa menos del tercio de los casos (26.91%).
- c) La mayoría de los microempresarios (65.70%), en forma indistinta al nivel educativo, carece de formación en temas gerenciales. Esta determinante, que obtuvo un coeficiente estandarizado 0.180, resultó ser el tercer factor más importante para el éxito de la microempresa y el desarrollo económico de la familia del microempresario.
- d) El espíritu emprendedor, como una de las aptitudes fundamentales que debe tener un microempresario, el cual obtuvo un coeficiente estandarizado de 0.391, resultó ser el más importante de los determinantes para el éxito de la empresa y desarrollo económico de la familia de la microempresa. A través de un test abreviado, se pudo identificar que algo más de la mitad de los microempresarios (58.05%) poseen este atributo.
- e) El espíritu empresarial, el cual es distinto al espíritu emprendedor, obtuvo un coeficiente estandarizado de 0.229 y resultó ser el segundo factor más importante para el éxito de la empresa y desarrollo económico de la familia de la microempresa. Se

identificó que algo menos de la mitad de los microempresarios (45.12%) poseen esta aptitud.

- f) Se identificó que la mayoría de microempresarios se dedican a tiempo completo al negocio (67.02%).
- g) Se comprobó la primera hipótesis general planteada, la cual establece que, la fuente de financiamiento y la formalización de la microempresa, así como la formación gerencial, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio del microempresario, favorecen el desarrollo económico de las familias de los microempresarios en Huancayo. Además, resultó ser estadísticamente aceptable, con un grado de explicación bueno ($R^2 = 0.57$). Sin embargo, el 43% del fenómeno que estaría relacionado a variables no contenidas en el modelo.
- h) De estas variables, la formación gerencial, la formalización, el espíritu emprendedor, el espíritu empresarial y la dedicación al negocio, resultaron ser estadísticamente significativas, por tanto, mejor relacionadas al desarrollo económico. En cambio, la fuente de financiamiento, al no ser estadísticamente significativa, no estaría fuertemente relacionada al desarrollo económico como a priori se espera y en contradicción a otros estudios.
- i) El primer modelo econométrico sobre desarrollo económico, cumple con los supuestos de regresión lineal múltiple. Este modelo, por tanto, puede considerarse como válido.
- j) La segunda hipótesis general planteada no pudo ser comprobada, pues las pruebas de la validez del segundo modelo econométrico no fueron estadísticamente significativas ($R^2 = 0.16$).

- k) En la ciudad de Huancayo se han desarrollado microempresas en diversos rubros. De éstas las más frecuente son las empresas comerciales (65.34%). El 14.25% de las microempresas no cuentan con trabajadores.
- l) Las microempresas en Huancayo son dirigidas en su mayoría por personas adultas jóvenes y de mediana edad (44.33%), que tienen una familia constituidos entre tres a cinco integrantes (45.38%), con instrucción secundaria (81.53%) y superior (14.25%).
- m) En la mayoría de casos (85.23%), los ingresos mensuales de los microempresarios antes de haber instalado el negocio, era menor al actual sueldo mínimo vital (S/.850.00) equivalente a S/. 10,200.00 anuales. La mayoría de las empresas en la actualidad tienen ingresos anuales de hasta 50 UIT (62.01%), equivalente a S/. 197,500.00 anuales. Un importante incremento de los ingresos es reportado luego de la puesta en operación de la microempresa, pues el 42.74% incrementó sus ingresos en S/.94,350.00 y el 16.62% en S/. 99,450.00.

RECOMENDACIONES

- a) Fomentar en los microempresarios y en la sociedad el desarrollo de espíritu emprendedor y empresarial.
- b) Incentivar dentro de este sub sector económico, la conformación de microempresas en el rubro de producción.
- c) Se deben crear espacios, por ejemplo, en la Cámara de Comercio y Municipalidades, para la orientación sobre el emprendimiento y desarrollo de planes de negocios.
- d) Los microempresarios deberán formular adecuadamente un plan de negocios, este debe contemplar el empleo de una acertada fuente de financiamiento, la correcta formalización de la empresa y conocimiento del mercado.
- e) Los microempresarios deben desarrollar habilidades gerenciales a través de la capacitación en tópicos de gestión tales como planeamiento, marketing, finanzas, etc.
- f) Es preferible que el microempresario dedique mayor tiempo al negocio a fin que pueda mantener mayor control sobre este.
- g) Para futuros investigadores que desean ampliar el tema, podrían considerarse nuevas variables como por ejemplo: tamaño de la familia, conocimiento del mercado, experiencia en el sector, ubicación del negocio, entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

1. ABIBAYA, Abraham (2013). “Performance of micro enterprise and its determinant factors: the case of Hosanna Town, Hadiya Zone, Ethiopia. Tesis. School of Agricultural Economics and Agribusiness. Haramaya University. Etiopía.
2. ALONSO, Ángel; ÁLVAREZ, Julio (2005). Crecimiento y desarrollo económico. Lecciones de la Unión Europea.
3. ÁLVAREZ, Mariano (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. División de Comercio Internacional e Integración – CEPAL.
4. ARCOS PALMA, Oscar (2008). Teorías y Enfoque del Desarrollo. Escuela Superior de Administración Pública, Colombia.
5. ARGANDOÑA, Antonio; ISHIKAWA, Alice; MOREL, Ricardo (2009). La responsabilidad social de las instituciones microfinancieras: contribuyendo a la reducción de la pobreza. Bussines School, Universidad de Navarra, España.
6. ARISTY ESCUDER, Jaime (2012). “Determinantes del éxito de las Pymes en la República Dominicana”. Instituto Tecnológico de Santo Domingo. República Dominicana. Ciencia y Sociedad 2012; 37(4): 497-528.
7. ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE MADRID (2010). Factores que contribuyen al éxito de proyectos empresariales

8. AVOLIO, Beatrice; MESONES, Alfonso; ROCA, Edwin (2011). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú. CENTRUM Católica.
9. BAUTISTA, Andrea (2013). Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca. Universidad Nacional de Colombia.
10. BENITO HERNÁNDEZ, Sonia (2009). El papel de las microempresas en el desarrollo económico regional: las redes de cooperación empresarial en España. Revista de Estudios Cooperativos, núm. 99, 2009, pp. 31-59. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Madrid, España.
11. BLANCO, MERCADO Y PRADO (2012). Perfil y motivación de la juventud emprendedora española
12. BORJAS DE XENA, Leslie (2016). Significados del Espíritu Empresarial: Un Enfoque Etnográfico
13. BORJAS PARRA, Leslie (2013). Espíritu empresarial, creatividad empresarial. Un nuevo reto. Anales de la Universidad Metropolitana, Vol. 3, N° 2 (Nueva Serie), 2003: 133-156, Caracas, Venezuela.
14. CASTILLO, M. E. (2009). La microempresa y su relación con el desarrollo local. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.

15. CASTILLO MARTÍN, Patricia (2011). Política Económica: Crecimiento Económico, Desarrollo Económico, Desarrollo Sostenible. Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho. Volumen III
16. CHAHUARA, Paulo; BALDEON, Heber (2011). La informalidad en el microempresario peruano: determinantes, costos e implicancias de política. Instituto de Investigaciones Económicas. Facultad de Ciencias Económicas - UNMSM
17. CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO, Colombia (2011). Impacto de la Formalización Empresarial en Colombia. Colección Cuadernos de Análisis Económico.
18. CRESPIÓN ELÍAS, Elnor (2016). Análisis Multivariante: Aplicaciones con SPSS. Universidad Francisco Gavidia. El Salvador.
19. DÍAZ ARREGUÍN, Sandra (2010). La microempresa en el desarrollo. Revista Perspectivas. núm. 25, enero-junio, 2010, pp. 271-282 Universidad Católica Boliviana San Pablo Cochabamba, Bolivia
20. DURAND, Elizabeth; RIVERO, Mariela (2006). microempresas como agentes de desarrollo local rural. la experiencia de Lonquén. Tesis para optar al título de Asistente Social. Universidad Academia de Humanismo Cristiano.
21. FLORES, Fernando (1994). El Espíritu Emprendedor.

22. GALINDO MARTÍN, Miguel (2011). Crecimiento Económico. Boletín Económico. Información Comercial Española (ICE). Tendencias y nuevos Desarrollos de la Teoría Económica, Enero-Febrero 2011. N.º 858
23. GASCA, Martha (2014). Las características básicas de un emprendedor.
24. GIL OSPINA, Armando (2010). Más allá de crecimiento...nuevas visiones del desarrollo.
25. GÓMEZ MOLINA, José (2013). “Factores que inciden en el crecimiento de las microempresas de la ciudad de Quetzaltenango”. Tesis de pregrado, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Rafael Landívar, Guatemala.
26. GREEN, William (1998). Análisis Econométrico. Tercera Edición. Prentice Hall.
27. GUJARATI, Damodar; PORTER, Dawn (2009). Econometría. Quinta Edición. McGraw-Hill Interamericana.
28. HERNANDEZ, Roberto; FERNANDEZ, Carlos; BAPTISTA, Pilar (2014). Metodología de la Investigación. Sexta Edición. Mc Graw-Hill. México.
29. HUNT, D. (1989): Economic Theories of Development. An Analysis of Competing Paradigms, Harvester Wheatsheaf, London.
30. LEVIN, Richard; RUBIN, David (2004). Estadística para Administración y Economía. Séptima Edición. Pearson Educación. México.

31. LOAYZA, Norman (2005). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. Estudios Económicos. Banco Central de Reserva del Perú.
32. MARAVÍ LINDO, Alfonso (2000). Metodología de la Investigación Científica. Colección de Manuales Autoinstructivos, Sistema de Educación a Distancia, Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima, Perú.
33. MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO DE ESPAÑA (2003). El Espíritu Emprendedor, motor del futuro.
34. MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN (2015). Anuario Estadístico Industrial, Mipyme y Comercio Interno.
35. MINISTERIO DE TRABAJO (2006). la microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur.
36. OLIVARES, Miguel Angel; MAY, Francisco y AGUILERA, Oswaldo (2010). Aportación de las Microempresas en el Índice de Desarrollo Humano en el Municipio Benito Juárez, Quintana Roo. Universidad del Caribe.
37. PEREZ GARCIA, Valery (2016). Gestión Financiera. Publicación en internet mayo 2016. <http://perezgarcia4d.blogspot.pe/2016/05/gestion-financiera-quees-gestion.html>
38. QUEZADA LUCIO, Nel (2015). Metodología de la Investigación. Editorial Macro. Perú.
39. REVISTA WEB ENTREPRENEUR (2014). Cinco cualidades de los emprendedores exitosos. <https://www.entrepreneur.com/article/266908>

40. REVISTA WEB ENTREPRENEUR (2014). Cinco características de los emprendedores exitosos. <https://www.entrepreneur.com/article/267568>
41. REYES, Giovanni (2009). Teorías de desarrollo económico y social: articulación con el planteamiento de desarrollo humano. Revista de la Facultad de Ciencias Economicas y Administrativas. Universidad de Nariño.
42. SANDOVAL CHUQUÍN, Mayra (2010). El Microcrédito y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del sector microempresarial en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. Tesis previa a la obtención del título de Ingeniera en Economía. Universidad Técnica del Norte, Ecuador.
43. SÁNCHEZ TORRES, Denisse (2012). Análisis del emprendedor y del emprendimiento de éxito en el Ecuador para incentivar la creación de una red de Inversionistas Ángeles en Quito.
44. TODARO, Michael; SMITH, Stephen (2012). Economic Development. Eleventh Edition.
45. TREVIÑO AYALA; María Eloisa (2013). Factores endógenos en PYMES mexicanas que influyen en el crecimiento de utilidades. Tesis de Doctorado. Facultad de Contaduría Pública y Administración. Universidad Autónoma de Nuevo León. México.
46. UNIVERSIDAD INSUCO, Monterrey, México (2013). El significado del espíritu empresarial. <https://es.slideshare.net/insucoppt/31-el-significado-del-espiritu-empresarial>

47. VALDERRAMA, Santiago; LEÓN, Lucy (2009). Técnicas e Instrumentos para la obtención de datos en la investigación científica. Editorial San Marcos. Perú.
48. VALENZUELA BENAVIDES, Andrea (2014). “Microemprendimiento y determinantes de su éxito: ¿Es una apuesta segura?”. Tesis de pregrado. Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.
49. WENI Hawariyunia, GAIRUZAZMI Mat Ghani, ALIAS Mat Derus (2014), The Determinants of The Success of Microenterprise: A Case Study of BRI Clients in Medan City, Indonesia. Journal of Emerging Economies and Islamic Research, Vol.2 No.1
50. YÁNEZ RODRÍGUEZ, María (2012). Evaluación de impacto de los microcréditos en la zona productiva de Tungurahua. Tesis de grado como requisito para la obtención del título de Economía. Universidad San Francisco de Quito, Ecuador.

ANEXO

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA

**ENCUESTA PARA DETERMINAR LOS FACTORES DEL DESARROLLO ECONOMICO DE
LAS MYPES DE HUANCAYO**

Sírvase contestar la siguiente encuesta:

1. ¿Cuántos años tiene Ud.?
a) De 18 a 20 b) De 21 a 30 c) De 31 a 50 d) De 50 a 64 e) De 65 a más
2. ¿Qué sexo tiene?
a) Masculino b) Femenino
3. ¿Cuántos años se dedica a su actual negocio?:
a) De 0 a 5 b) De 6 a 10 c) De 11 a 20 d) De 21 a más
4. ¿Cuál es su grado de instrucción?:
a) Ninguno b) Primaria c) Secundaria d) Superior
5. ¿Cuántas personas dependen económicamente de Ud.?:
a) Ninguna b) De 1 a 2 c) De 3 a 5 d) De 6 a 8 e) más de 8
6. ¿Cuál es su Estado civil?:
a) Soltero b) Casado c) Conviviente d) Divorciado e) Viudo
7. ¿Cuánto es el ingreso anual aproximado de la empresa de su propiedad? (UIT 2017=S/.4,050.00)
a) De 0 hasta 50 UIT (S/.0 – S/.202,500)
b) Más de 50 UIT hasta 100 UIT (S/. 202,501 – S/.405,000)
c) Más de 100 UIT hasta 150 UIT (S/. 405,00 – S/. 607,500)
d) Más de 150 IUT (más de S/. 607,500)
8. ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?:
a) Ninguno b) De 1 a 3 c) De 4 a 6 d) De 7 a 10 e) Más de 10

9. ¿Cuál es el rubro de su empresa?:

- a) Producción b) Comercio c) Servicio d) Múltiple

10. ¿Qué modalidad de financiamiento usó para dar inicio a su proyecto de negocio?

- a) Ahorro propio
b) Entidad financiera
c) Préstamo familiar
d) Prestamistas particulares
e) Otros

Si señaló otros, detallar: _____

11. Si el financiamiento fue a través de entidad financiera ¿Qué institución le otorgó el préstamo para dar vida a su proyecto de negocio?

- a) Empresa bancaria
b) Entidad financiera estatal
c) Entidad financiera privada
d) Caja municipal de ahorro y crédito
e) Caja rural de ahorro y crédito
f) Edpymes
g) Banco de inversión

12 Si la financió a través de empresa bancaria; ¿Cuál institución le otorgó el préstamo?

- a) Banco de Comercio
b) Banco de Crédito del Perú
c) Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)
d) Banco Financiero
e) BBVA Continental
f) Citibank
g) Interbank
h) MiBanco
i) Scotiabank Perú
j) Banco GNB Perú
k) Banco Falabella
l) Banco Ripley
m) Banco Santander Perú
n) Banco Azteca
o) Banco Cencosud
p) ICBC PERU BANK
q) Otro

Detallar otro:

13. Si la financiación a través de financiera estatal; ¿Cuál institución le otorgó el préstamo?

- a) Agrobanco
- b) Banco de la Nación
- c) COFIDE
- d) Fondo MiVivienda
- e) Otro

Detallar otro:

14. Si la financiación a través de financiera privada; ¿Cuál institución le otorgó el préstamo?

- a) América
- b) Crediscotia
- c) Confianza
- d) Compartamos
- e) Credinka
- f) Efectiva
- g) Proempresa
- h) Mitsui
- i) Oh!
- j) Qapaq
- k) TFC
- l) Otro

Detallar otro:

15. Si la financiación a través de caja municipal de ahorro y crédito; ¿Cuál institución le otorgó el préstamo?

- a) Arequipa
- b) Cusco
- c) Del Santa
- d) Trujillo
- e) Huancayo
- f) Ica
- g) Maynas
- h) Paita
- i) Piura
- j) Sullana
- k) Tacna
- l) Caja Municipal de Lima
- m) Otro

Detallar otro:

16. Si la financió a través de caja rural de ahorro y crédito; ¿Cuál institución le otorgó el préstamo?

- a) Incasur
- b) Los Andes
- c) Prymera
- d) Sipán
- e) Del Centro
- f) Raíz
- g) Otro Detallar otro:

17. Si la financió a través de Edpyme; ¿Cuál institución le otorgó el préstamo?

- a) Acceso Crediticio
- b) Alternativa
- c) BBVA Consumer Finance
- d) Credivisión
- e) Inversiones La Cruz
- f) Mi Casita
- g) Marcimex
- h) Solidaridad
- i) GMG Servicios Perú
- j) Otro Detallar otro:

18. Si la financió a través de banco de inversión; ¿Cuál institución le otorgó el préstamo?

- a. J.P. Morgan Banco de Inversión

19. En forma independiente de su profesión u ocupación; ¿Cuenta Ud. con capacitación en planeamiento, marketing u otros temas de gestión de negocios?

- a) Sí b) No

20. ¿Su empresa se encuentra registrada en SUNARP?

- a) Sí b) No

21. ¿Su empresa se encuentra registrada en SUNAT?

- b) Sí b) No

22. ¿Con cuál de las siguientes características se identifica Ud.?, puede marcar una o varias alternativas

- a) Capacidad para crear e innovar
- b) Habilidad para detectar oportunidades de negocio
- c) Es perseverante en alcanzar sus metas
- d) No tengo la habilidad de detectar oportunidades de negocio
- e) No estoy dispuesto a cambiar mis paradigmas

23. ¿Con cuál de las siguientes características se identifica Ud.?, puede marcar una o varias alternativas

- a) Asume la dirección y ejecución de los proyectos
- b) Le gusta asumir riesgos motivados por el lucro
- c) Tiene pasión por los negocios
- d) Le gusta el trabajo dependiente
- e) No le gusta asumir el liderazgo

24. ¿Qué tiempo dedica Ud. para el manejo de su negocio?

- a) Dedicación a tiempo completo
- b) Dedicación a tiempo parcial

25. Antes de iniciar el negocio que tiene en la actualidad ¿cuál fue su nivel de ingreso mensual? (salario mínimo S/. 850.00)

- f) 0 - S/.300
- g) S/. 301 - S/. 850
- h) S/. 851- S/. 3,000
- i) S/. 3,001- S/. 10,000
- j) S/. 10,000 - S/. 20,000

26. En que magnitud (calificando de 0 a 5) la microempresa o negocio familiar que usted tiene ha favorecido en el progreso de su familia en los aspectos que se presentan a continuación.

Criterio	0	1	2	3	4	5
Mejora en los ingresos familiares						
Mejora de condición de salud						
Mejora de la alimentación						
Mejora de la Educación						
Mejora de la vivienda						

Muchas gracias.