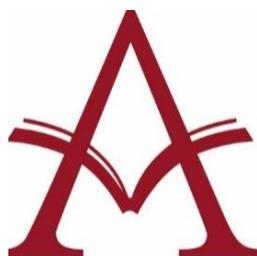


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**Factores incidentes en la tasa de riesgo y supervivencia de
Micro y Pequeña Empresa en Lima Metropolitana: 2009-
2018**

AUTOR: Mg. Ec. RAFAEL FLORES GOYCOCHEA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y DESARROLLO INSTITUCIONAL

LIMA – PERÚ

OCTUBRE, 2019

Dedicatoria

A mis padres que me han enseñado la disciplina del trabajo, estudio y la fe permanente para alcanzar el éxito

Agradecimiento

A la Gerencia General de la Universidad Peruana de las Américas que ha confiado en mi persona esta investigación y que siempre promueve la fe cristiana en su organización.

Resumen

La presente investigación titulada, Factores incidentes en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018, tiene como objetivo evaluar, que factores inciden en la tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana:

La investigación es básica, de tipo descriptiva correlacional y diseño descriptivo correlacional tipo no experimental. La población se determinó en 911867 y el muestreo no probalístico se escogió a 300 micro y pequeños empresarios. Se aplica el cuestionario acreditado en solo día y hora. Los resultados fueron que hay relación directa ($r = 0,336$) representando ésta una asociación de las variables y siendo significativo la relación entre las ventas y mercadeo que inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Hay relación directa ($r = 0,078$) representando ésta una asociación de las variables y siendo significativo entre el financiamiento y su incidencia en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Igualmente existe relación directa ($r = 0,105$) representando ésta una asociación de las variables y siendo significativo entre la tributación e su incidencia en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Sin embargo, no es intensa la correlación no es fuerte.

Palabras clave: Mype, Ventas y Mercadeo, Financiamiento, Tasa de Riesgo, Tasa de Supervivencia.

Abstract

The present research entitled, Factors incident on the Risk and Survival Rate of Small Businesses in Metropolitan Lima: 2009-2018, aims to evaluate, what factors affect the Risk and Survival rate of Small and Micro Businesses in Metropolitan Lima:

The research is basic, correlational descriptive type and non-experimental type correlational descriptive design. The population was determined in 911867 and the non-probabilistic sampling was chosen for 300 micro and small entrepreneurs. The accredited questionnaire is applied in only day and time. The results were that there is a direct relationship ($r = 0.336$), which represents an association of the variables and the relationship between sales and marketing that affects the risk and survival rate of Small and Micro Enterprises in Metropolitan Lima is significant: 2009-2018 in the cluster area of Grau. There is a direct relationship ($r = 0.078$) representing an association of the variables and being significant between the financing and its impact on the risk and survival rate of Small and Micro Businesses in Metropolitan Lima: 2009-2018 in the Grau Cluster area . There is also a direct relationship ($r = 0.105$), which represents an association of the variables and is significant between taxation and its impact on the risk and survival rate of Small and Micro Enterprises in Metropolitan Lima: 2009-2018 in the Cluster area of Grau However, the correlation is not strong is not strong.

Keywords: Mype, Sales and Marketing, Financing, Risk Rate, Survival Rate.

Tabla de Contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Resumen	iv
Abstract	v
Tabla de Contenidos.....	vi
Lista de Tablas	viii
Lista de Figuras	x
Capítulo I Problema de Investigación	1
1.1 Descripción de la Realidad Problemática	1
1.2 Planteamiento del Problema	3
1.3 Formulación del Problema.....	5
1.3.1 Problema general.	5
1.3.2 Problemas específicos.	5
1.4. Objetivos de la Investigación	6
1.4.1. Objetivo general.....	6
1.4.2. Objetivos específicos.	6
1.5 Justificación de los resultados (impacto social, económico y ambiental)	6
Capítulo II Marco Teórico.....	8
2.1. Antecedentes.....	8
2.1.1. Internacionales	8
2.1.2. Nacionales.....	19
2.2 Bases Teóricas	27
2.3 Definición de términos básicos.....	43
Capitulo III Metodología de la Investigación	48
3.1 Enfoque de Investigación	48
3.2 Variables de investigación.....	48
3.2.1 Operacionalización de Variables	48
3.3 Hipótesis	49
3.3.1 Hipótesis general.....	49
3.3.2 Hipótesis específicas.....	49
3.4 Tipo de Investigación	50

3.5	Diseño de investigación.....	50
3.6	Población y muestra.....	50
3.6.1	Población.....	50
3.6.2	Muestra	51
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	52
Capitulo IV	Aspectos Administrativos	56
4.1	Análisis de Resultados de la Entrada y Salida de Empresas Mype	56
4.2	Análisis de Resultados de los Factores Incidentes	65
4.3	Contrastación de Hipótesis	77
4.4.	Discusión	86
Conclusiones	87
Recomendaciones	89
Referencias bibliográficas	91
Apéndices	94

Lista de Tablas

Tabla 1 : Ventas máximas anuales	2
Tabla 2: Factores relacionados a la supervivencia y desempeño de las nuevas empresas	30
Tabla 3: Operacionalización de la Variable dependiente	48
Tabla 4: Operacionalización de la Variable Independiente	49
Tabla 5: Ficha de Factores	52
Tabla 6: Ficha técnica de Factores	52
Tabla 7: Tabla de opinión de aplicabilidad de jueces expertos.....	53
Tabla 8: Confiabilidad del Instrumento	55
Tabla 9: Estadísticas de elemento	55
Tabla 10: Años de funcionamiento que tiene su negocio.....	56
Tabla 11: Género del entrevistado	57
Tabla 12: Educación del entrevistado	58
Tabla 13: Tipo de actividad económica (negocio) a la que pertenece su empresa	59
Tabla 14: Nivel de ventas promedio mensual en unidades físicas.....	60
Tabla 15: El sector económico en donde se ubica su negocio tiene potencial de crecimiento	61
Tabla 16: Por qué cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio	62
Tabla 17: Emplea Ud. la tecnología en el desarrollo de su negocio.	63
Tabla 18: Cuál cree Ud. que son sus habilidades gerenciales.....	64
Tabla 19: Cuánto es su nivel de ventas diarias (en soles)	65
Tabla 20: Tiempo de atención al cliente	66
Tabla 21: Confianza ganada al cliente en su negocio	67
Tabla 22: Entidad Financiera que trabaja.....	68
Tabla 23: Tipo de crédito que solicita para su negocio.....	69
Tabla 24: Costo financiero de su crédito.....	70
Tabla 25: Monto promedio de crédito que le otorgan para sus actividades.....	71
Tabla 26: Régimen tributario que pertenece	72
Tabla 27: Régimen societario que pertenece.....	73
Tabla 28: Incide la tributación municipal en su negocio	74
Tabla 29: Nivel de ventas diarias inciden en sus habilidades gerenciales	77
Tabla 30: Correlación de Pearsón entre su nivel de ventas diarias y sus habilidades gerenciales en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.....	79

Tabla 31: La Entidad Financiera que trabaja incide en el atractivo de los beneficios de su negocio	80
Tabla 32: Correlación de Pearsón entre qué entidad financiera trabaja Ud. y porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.....	82
Tabla 33: La Tributación municipal incide en el atractivo de los beneficios de su negocio ...	83
Tabla 34: Correlación de Pearson entre cómo incide la tributación municipal en su negocio y porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.....	85

Lista de Figuras

Figura 1: Modelos de Greiner: Ciclo de Vida de la Empresa	33
Figura 2: Curva de Greiner: Ciclo de Vida Empresa	34
Figura 3: Interrelación entre factores determinantes de la supervivencia empresarial	43
Figura 4: Años de funcionamiento que tiene su negocio.	56
Figura 5: Género del entrevistado	57
Figura 6: Educación del entrevistado	58
Figura 7: Tipo de actividad económica (negocio) que pertenece su empresa.....	59
Figura 8: Nivel de ventas promedio mensual en unidades físicas.....	60
Figura 9: El sector económico en donde se ubica su negocio tiene potencial de crecimiento.	61
Figura 10: Por qué cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio	62
Figura 11: Emplea Ud. la tecnología en el desarrollo de su negocio	63
Figura 12: Cuál cree Ud. que son sus habilidades gerenciales.....	64
Figura 13: Cuánto es su nivel de ventas diarias (en soles).....	65
Figura 14: Tiempo de atención al cliente	66
Figura 15: Confianza ganada al cliente en su negocio	67
Figura 16: Entidad financiera que trabaja	68
Figura 17: Tipo de crédito que solicita para su negocio	69
Figura 18: Costo financiero de su crédito	70
Figura 19: Monto promedio de crédito que le otorgan para sus actividades.....	71
Figura 20: Régimen tributario que pertenece	72
Figura 21: Régimen societario que pertenece	73
Figura 22: Incide la tributación municipal en su negocio	74
Figura 23: Nivel de ventas diarias inciden en sus habilidades gerenciales	77
Figura 24: Nivel de ventas diarias inciden en sus habilidades gerenciales	80
Figura 25: Nivel de ventas diarias inciden en sus habilidades gerenciales	83

Capítulo I Problema de Investigación

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

La actividad económica en todos los países del mundo presenta una estratificación en su aporte global al producto bruto interno siendo por sectores económicos y por tipo de empresa. Esta última tiene una estructura por ingresos y/o ventas se clasifican en Corporativa, Gran Empresa, Mediana Empresa, Pequeña y Microempresa, estas últimas concentran casi un 96% del universo empresas en promedio.

Las mypes representan una oportunidad de empleo muy vigorosa puesto que agrupa a millones de personas más que otro tipo de empresas de mayor volumen y movimiento financiero. Hay que precisar que dichas unidades aportan casi el 40% del producto bruto interno. Esto le convierte en uno de los grandes impulsores del crecimiento económico del país.

Datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) manifiestan que las mypes crean el 47% de empleo en la región (Cepal, 2017, 1g8).

Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante rol en la economía de todos los países. Los países de la Organización de la Cooperación y Desarrollo (OCDE) representan tener entre el 70 % y el 90 % de los empleados en este grupo de empresas, de la cual se anexo Colombia en la última semana de mayo del año 2019. Las principales razones de su existencia son:

- Pueden ejecutar productos individualizados en comparación con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados.
- Presentan un tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para concluir servicios u

operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en una extensión de costo.

- Existen actividades productivas donde es más apropiado operan con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas y mypes que agrupan en las zonas rurales y selváticas.

En Perú acorde a la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial, que tiene por propósito establecer el marco legal para las MIPYME (micro, pequeña y mediana empresa), y asistir en la promoción, competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas; estas en el Perú, generan el 80% del empleo (sea formal o informal).

La legislación vigente el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, establece las características de las MIPYME, según el cual una MIPYME debe reunir el criterio de ventas anuales equivalentes a Unidades Impositivas Tributarias (UIT), actualizado cada año.

Tabla 1 : Ventas máximas anuales

Tipo de empresa	Equivalente a ventas máximas anuales en UIT
Microempresa	hasta 150
Pequeña empresa	de 151 hasta 1,700
Mediana empresa	de 1,701 hasta 2,300

Fuente: Sunat

Un factor común es el espíritu capitalista emprendedor que prima en las mypes que se respalda por el tema político cómo en las necesidades de los consumidores ó clientes. La

evolución de las Mype tiene sus bases históricas demográficas desde los años ochenta, en donde empieza a crecer, representando el comercio y servicios un promedio del 60 por ciento de todos los subsectores componentes de la totalidad de las empresas del área.

1.2 Planteamiento del Problema

En cuanto a la gestión de micro y pequeña empresa muestra marchas y contramarchas uno de los temas cruciales en la evolución de las operaciones en los diversos sectores en donde se desenvuelven para beneficio de la economía nacional.

Las Mype tienen grandes superioridades como su capacidad de adaptabilidad gracias a su estructura versátil, su posibilidad de especializarse en cada nicho de mercado ofreciendo un tipo de atención directa y finalmente su capacidad comunicativa. La mayor ventaja de una Micro y Pequeña Empresa (Mype) es su capacidad de cambiar apresuradamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa, con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. No obstante, el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes acrecienta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen y diversifique su mercado o sus clientes.

En cuanto a la Financiación, las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo. Para solucionar esto se recurren a las Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) y capital riesgo.

En cuanto al empleo, son empresas con mucha rigidez laboral y que tiene dificultades para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para dichas organizaciones.

En la tecnología, debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con universidades

o con otras empresas, como organizaciones no gubernamentales, relación que no es intensa en el Perú.

Acceso a mercados internacionales, El menor tamaño complica su entrada en otros mercados. Desde los organismos públicos se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países, ello es fundamental, como dice la experiencia internacional y buscando alianzas estratégicas.

Existe diversos componentes que afectan a la gestión y estabilidad de las micro y pequeñas empresas en la composición actual de economía de libre mercado. Estos causales inciden mucho en su expansión y sostenibilidad como impactan en su salida del mercado.

Las cifras de fracaso de las Mype son abrumadoras en cualquier país que se analicen. Como es lógico, las mismas varían según el país, pero se mantienen en altos niveles nocivos muy similares. Así, por ejemplo, en España, para García Ordóñez, de la Universidad de Cádiz (2014), argumenta que “el 80% de las empresas quiebran en los primeros cinco años”. Estas cifras son confirmadas por “Emprendedor XXI”, de La Caixa, que advierte que “las estadísticas nos hablan de una elevada mortalidad en las empresas de nueva creación: según datos de 2003, más del 70% de los negocios no llegan a los cuatro años de vida”. De acuerdo con la CEPAL (2010) dice que “en los países subdesarrollados entre un 50 y un 75% dejan de existir durante los primeros tres años”. Al 2015 se mantiene dicha magnitud de salida de empresas mype. A fines del presente año la tendencia es la misma.

Ello se fundamenta a que la oferta de la Mypes está orientado al mercado interno y su desempeño está fuertemente influenciado por las condiciones macroeconómicas existentes (Dini&sStump, 2010), por lo el desempeño macroeconómico y/o contracción del PBI afecta la producción y el empleo intensamente.

Para Francisco Yañez (México, 2013) al cumplir 10 años, “solamente el 10% de las empresas maduran, tienen éxito y crecen”. De acuerdo con Cetro-Crece, también de México,

“el 75% de las nuevas empresas mexicanas debe cerrar sus operaciones apenas después de dos años en el mercado. Para degerencia.com nos dice “la experiencia demuestra que el 50% de las empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años”.

En nuestro país es similar dicha contingencia, pero es más complicada por el rango es que de diez mypes nuevas, siete salen del mercado al año. (Sunat, 2012).

La recesión y desaceleración de la actividad económica influye en la tasa de mortalidad de empresas y presenta un comportamiento inversamente proporcional al tamaño y al mismo tiempo para la entrada de nuevas empresas, pero se concentra más en el caso de empresas formales.

Coexisten diversos factores que inciden en ellos siendo un cumulo como son los de capital inicial, gestión, financiamiento, ventas y política comercial, el elevado sistema impositivo, el costo fijo y la informalidad.

1.3 Formulación del Problema

1.3.1 Problema general.

¿Qué factores inciden en la tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018?

1.3.2 Problemas específicos.

¿Cómo las ventas y mercadeo inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018?

¿Cómo el financiamiento incide en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018?

¿Cómo la tributación incide en la tasa de riesgo y supervivencia de pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018?

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo general.

Evaluar que factores inciden en la tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018

1.4.2. Objetivos específicos.

Analizar cómo las ventas y mercadeo inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018

Determinar cómo el financiamiento incide en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018

Estimar cómo la tributación incide en la tasa de riesgo y supervivencia de pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018

1.5 Justificación de los resultados (impacto social, económico y ambiental)

Impacto Social

- La Micro y pequeña empresa es un alto generador de empleo en toda la economía nacional.
- Muchas Micro y Pequeñas Empresas tienen un elevado autoempleo y contienen relaciones de empresa familiares en todos los sectores.
- Se ubican en sectores de alto abastecimiento de bienes y servicios de alimentación y restaurant a la población

Impacto Socioeconómico

- La estabilidad de la Micro y Pequeña Empresa tiene un gran impacto en el eslabonamiento empresarial dado que se ubica dentro de la cadena productiva.
- La creación de empleo directo e indirecto es fuerte por el encadenamiento empresarial con la gran empresa
- La Mype produce cerca del 40% del Producto Bruto Interno del país.

Impacto Ambiental

- Por el grado de informalidad en la economía muchas mypes no se insertan dentro de la legislación de reglamentación civil municipal como ambiental, lo cual afecta a la economía nacional y a su formalización.
- El excesivo comercio ambulatorio ó informal, sin autorización genera mucho tráfico y conglomeración, lo que genera des economías a escala.
- En la parte de la gestión ambiental no se aplica los alcances de legislación de residuos sólidos y de salubridad lo que afecta la operatividad de la mypes.

Capítulo II Marco Teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Gimeno Nigues Ricardo, Gismera Tierno Laura (2014), Supervivencia de las empresas según indicadores empresariales. Modelo lineal mixto con datos de panel, periodos 2004 al 2008, caso de España. Madrid. Documentos de Trabajo Nro. 13, Agosto del 2014.

Objetivos del estudio es encontrar los factores determinantes de la supervivencia de las empresas a partir de un modelo lineal mixto panel para una serie de indicadores empresariales. El desarrollo del estudio se ubica en un escenario de crisis financiera que se inició en el año 2007 en los Estados Unidos y se propago al resto de los países por la globalización financiera y económica, ello genero inestabilidad del mercado, durante un ciclo de casi seis años en promedio.

Se tiene que las empresas más rentables de la economía española han reducidos sus operaciones y ese impacto en el resto del universo empresarial en dicho contexto. Con ello se inició un proceso de elevada salida de algunas empresas de la actividad económica como se puede apreciar a través de la Tasa Neta de Crecimiento Empresarial (TNCE).

Donde $TEBE_t$ = Es una razón elaborada a partir de las empresas dado de alta en el año t en relación a las empresas activas el año precedente es decir t-1. A partir de estos se demuestra a un nivel teórico. La aparición de la actividad económica empresarial al Producto Bruto Interno (PBI).

La $TSBE_t$ = Es una razón formado por las empresas que permanecen activas al cierre del año anterior pero que se dan de baja a lo largo del año t.

En función a ello se generó a partir del 2008 y por cinco años en promedio que más empresas se destruyen en el sistema empresarial que crear otras nuevas firmas que puede participar en la actividad económica (Inei.es, 2009).

Metodología: Las bases de la investigación emperica se ejecutó a partir del total de las empresas que forman parte del Índice General de la Bolsa de Madrid (IGBM), para el periodo comprendido entre los años 2004 y 2008 a salvedad de empresas financieras, ello es de 124 empresas. Para determinar la supervivencia empresarial se define la variable como el porcentaje respecto del año de constitución de la empresa y el análisis del periodo t (aquí se incluyen variables como las ventas netas, los beneficios del ejercicio, el número de empleados y las variaciones del y usos de medidas de los resultados empresariales y del entorno).

Igualmente se ha considerado otras variables dependientes a partir de algunos indicadores empresariales como son las ventas, los beneficios del ejercicio y número de empleados se muestran también los estadísticos descriptivos de las variables dependientes del estudio sobre indicadores de la supervivencia empresarial como los criterios estadísticos como son la media, desviación, máximo y mínimo.

Resultados, la aplicación de los modelos lineales se estiman con las variables elegidas. Se aplican por separado para cada variable dependiente un modelo de regresión lineal Se agregan los coeficientes y el estadístico.

Los corolarios según cada modelo de supervivencia empresariales se basan en: i) los beneficios del ejercicio, ii) la probabilidad de supervivencia, iii) el incremento de las ventas netas, iv) y el incremento de los beneficios del ejercicio, v) el incremento del empleo, vi) el logaritmo de las ventas netas y vii) el logaritmo del empleo.

Tras las estimaciones se presentaron catorce (14) modelos, cada uno de los cuales utiliza una variable que aproxima el concepto de supervivencia empresarial con la estimación del

modelo con todas las variables y un segundo modelo, con la estimación con las variables estadísticamente significativas.

De acuerdo a los modelos conjunto I y II (ver apéndice 3 consolidado), los factores que impactan en la supervivencia empresarial (que se mide como los beneficios de las empresas), serán, el tamaño de la empresa que se evalúa como el activo total, la liquidez general y la rentabilidad medida como la razón de la Utilidad Operativa en relación al Activo Total cuya relación es EBIT/Activo total. Las tres variables explicativas son significativas (al 1 por ciento, 5 por ciento y 10 por ciento individualmente): estas variables tienen una relación directa con la supervivencia empresarial. Se ha considerado un modelo de datos panel de efectos aleatorios, el que la expectativa que el mercado tiene que una empresa subsista puede explicarse en un 12 por ciento por las variables independientes que han sido incluidas en el modelo econométrico. En este modelo inicial con todas las variables, se puede explicar en un 14 por ciento de la variabilidad entre empresas y un 2 por ciento de la variabilidad dentro de cada empresa. Ello se explica que el modelo capta preferiblemente la variabilidad que se produce en las diferentes empresas que la versatilidad de cada grupo dentro de cada empresa a lo largo de los cinco años detallados entre el año 2004-2008.

Por otro lado, de acuerdo al modelo III y IV (ver apéndice 3 consolidado), los factores que afectan a la supervivencia empresarial, medida como la probabilidad de supervivencia de las empresas, que tiene como variable operativa el porcentaje de la diferencia de $(1-1/\text{edad de las empresas})$, se deduce que son: el capital humano de la empresa, la edad de la empresa medida como su antigüedad, la capacidad del servicio de la deuda (razón del EBIT/intereses) y la pertinencia a un clúster empresarial. Las cuatro variables explicativas son significativas (al 10 por ciento, 1 por ciento, 1 por ciento, y 10 por ciento respectivamente) y tienen una relación directa con la supervivencia empresarial.

En el caso del modelo V y VI., los factores que impactan a la supervivencia empresarial, medida como el incremento de las ventas netas, que tiene como variable operativa la variación porcentual de las ventas netas, encontramos que son: el logaritmo del capital de la empresa, la liquidez general, el nivel de endeudamiento

Conclusiones, los modelos desarrollados son significativos y las estimaciones presentadas tienen máxima probabilidad. De acuerdo al modelo I y II los factores que afectan a la supervivencia empresarial (medidas con los beneficios de la empresa sería el tamaño de la empresa medida por el activo total (AT), la liquidez general y la rentabilidad medida por el ratio EBIT/AT. Hay variación dentro de cada empresa a lo largo de cinco años de estudio que se asocia a un ciclo económico. De cuál al modelo III y IV en la que se mide la probabilidad de la supervivencia de las empresas en la que se toma diferencias de edades ($t, t-1$), que finaliza que son determinantes, el capital humano de la empresa, la edad de la empresa, la capacidad del servicio (EBIT/Intereses) y la pertenencia a un Clúster empresarial. Hay una relación directa de dichas variables.

Conclusiones

Los modelos desarrollados son significativos y las estimaciones presentadas tienen máximas probabilidad de cumplimiento. Se menciona los cuatro primeros modelos como el I y II que son factores que afectan a la supervivencia empresarial (medida con los beneficios de la empresa), serían el tamaño de la empresa medida por el activo total, la liquidez general y la rentabilidad medida por el ratio (EBIT/ACTIVO TOTAL). Hay variaciones dentro de cada empresa a lo largo de cinco años de estudio que se asocia a un ciclo económico. Y el modelo III y IV en la que se mide la probabilidad de la supervivencia de las empresas en las que se toma en cuenta las diferencias de las edades ($t, t-1$) que finaliza con el capital humano de la empresa, la edad de la empresa, la capacidad del servicio (EBIT/intereses) y la adquisición a

un clúster empresarial mantienen una relación directamente proporcional a la continuidad de las empresas.

Paredes-Barceló, Raúl Guadalupe (2017), Impacto de factores externos en la estructura organizacional de las Mype Latinoamericanas. México. Editorial Ecorfan.

Objetivos, analizar los factores externos que impactan a la estructura organizacional y gestión de las Mypes y su relación. Bogotá en Colombia al 2016.

Metodología, emplean mucho los medios como la planeación estratégica y su incidencia en la organización moderna. Generar un análisis adecuado del entorno permite a la empresa ser consciente de sus oportunidades y amenazas, es decir, analizar el entorno permite adaptabilidad al mismo considerando los factores que interactúan directamente con la organización. Para dar un contexto del comportamiento de los factores externos, se presentan en el estudio la percepción de influencia según los directivos de empresas en Bogotá, donde se puede observar que en el caso del municipio los factores que se perciben más influyentes en las empresas son el mercado, la tecnología y la innovación. Se busca establecer si la percepción de influencia se correlaciona con la organización, dos variables directas.

Se aplicaron dos tipos de encuestas: (A) a Directivos de Mype's que permanecen abiertas y (B) a Directivos de Mype's que cerraron. Bogotá se validaron 326 del tipo A y 35 del tipo B. Estableciéndose la confiabilidad de las escalas para los ítems considerados para este estudio.

El estudio fue abordado a partir del método cuantitativo transversal. Para el levantamiento de la información se capacitó a 200 alumnos de la Universidad Militar Nueva Granada como encuestadores. La aplicación del instrumento se realizó durante el mes de marzo; la captura de datos se realizó en una plataforma en línea por los mismos encuestadores. La verificación para

validar los datos en las encuestas en papel y su captura se realizó por los docentes investigadores que coordinaron la actividad.

Para medir el impacto de los factores externos en la estructura organizacional se retoma el Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio-POAM estableciendo como indicadores de medición la percepción de los directivos sobre los factores del POAM considerando los ítems relacionados, tanto del director que sigue con su empresa (TIPO A), como aquel que cerró (TIPO B), sobre su percepción de influencia de la situación económica del país (44e), la situación política del país (44d), la inseguridad y violencia (44c), el no saber utilizar la tecnología para mantenerse en el negocio (44j) y la pertinencia del negocio al mercado actual (44i). Para el indicador de impacto se suman las medias de percepción y se divide entre 3 (alto, medio, bajo) dando como resultado el impacto del factor. El indicador de oportunidad o de amenaza se genera considerando la redacción del ítem.

Resultados

La información fue procesada en el programa estadístico SPSS en su versión 15.0 para Windows, a través de las funciones de correlación obteniendo los siguientes resultados. Se obtuvo una correlación de Pearson existente entre los Factores externos y la estructura organizacional es del 0.003 ** siendo significativa al nivel 0,05, por lo que puede aceptarse la hipótesis del análisis, estableciendo una influencia entre los factores externos y la estructura de una Mype.

En función de las correlaciones permite observar cuáles son los factores externos que más impactan a la estructura organizacional. Sobresalen como factores más influyentes el incremento en el tipo de cambio (0.076), la pertinencia del negocio al mercado (0.148) y la falta de procesos de innovación en la empresa (0.138).

Para el estudio del caso, los factores que según la percepción del director resultaron más influyentes fueron el mercado, la tecnología y la innovación, siendo que las áreas más estructuradas en las organizaciones estudiadas fueron el análisis de mercado, la informática y los recursos humanos. Esta derivación muestra una coherencia entre los factores de influencia y la estructura organizacional, ya que el análisis de mercado permite tener una fuerte noción de la competencia, la innovación y las tendencias. Por su parte un área de informática bien estructurada, permite tener acceso a recursos tecnológicos que permitan a la empresa mantenerse en el mercado. La correlación de Pearson con un nivel de significancia de 5%, resultó ser negativa con un valor cercano a cero, lo que parece indicar que no existe una relación lineal entre las variables. Sobre la hipótesis planteada: a percepción de los factores externos influye en la estructura organizacional de las Mype's. No existe evidencia suficiente para aceptarla o rechazarla, ya que es posible que las dos variables no estén relacionadas o que presenten un tipo de relación no lineal.

Conclusiones

Según datos de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras) publicados en el diario Dinero (2016), en Colombia existen alrededor de 2.5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas. En Bogotá hay 740.049 Mipyme's, lo que representa el 29.38% del total. El impacto de las Mype's en la dinámica económico y social es indiscutible por lo que su estudio representa la oportunidad de fortalecer un sector relevante para la vida productiva del país. El análisis se centra en la influencia percibida de los factores externos en la estructura organizacional. Consideramos que la correlación puede estar determinada por factores económicos y sociales que permiten que su estudio se regionalice lo cual fue positivo y destaca la alta asociatividad en la cadena de valor de la mype.

Soria Barreto Karla (2012) en su estudio de dinámica empresarial en la región de Coquimbo, Tasa de Riesgo, tasa de supervivencia y matriz de transición en Chile, Chile. Universidad Católica del Norte., presento los objetivos orientados a realizar un análisis de la dinámica empresarial de la Región de Coquimbo, Chile en base a tres indicadores centrales: Tasa de Riesgo, Tasa de Supervivencia y Matriz de Transición para empresas de la Región de Coquimbo al norte de la capital central. La transición hacia el cese de empresas se relaciona directamente con los sectores económicos que tienen una baja retención de sus empresas.

La metodología se base en el manejo de la base de datos derivados del Servicio de Impuestos Internos (SII) que posee información para los años que van del 1999 al 2004 como fórmulas matemáticas estadísticas relacionadas En ella se incluye: identificador ficticio numérico que permite identificar a las empresas a lo largo de los seis años. Esta es la variable clave para saber el año en el cual la empresa aparece o desaparece de la base de datos, pudiendo determinarse de esta forma el año de nacimiento ó muerte. Sigue el sector económico en el cual aparece registrada para el SII clasifica a las empresas en 22 sectores, no obstante, la base de datos presentaba al sector comercio subdivisión en 61 sectores. Pero estos subsectores no se consideran dentro del estudio, simplemente todos pertenecían al sector comercio.

Esta también el tamaño de las empresas de acuerdo a su ramo de ventas. Para el cálculo de la tasa de entrada y salida de acuerdo al tamaño, se comprendió un tamaño sin ventas. Cabe resaltar que en Chile existen dos clasificaciones para determinar el tamaño de las empresas: por niveles de venta y por número de empleados. Sin embargo, la clasificación más empleada es la que implica niveles de venta que tienen las empresas en razón de la Unidad Financiera (UF).

Se aplica la fórmula de tasa de riesgo y supervivencia de empresa que estudia el comportamiento de las empresas nacidas el año 2000, está será la serie para hacer búsqueda en razón a que es que la permanece más en años de la muestra (05 años).

La tasa de riesgo se interpreta como la probabilidad de que una empresa cierre en el periodo t , teniendo en cuenta que estuvo en operación hasta ese periodo. El cálculo de la siguiente expresión matemática:

$$T_{RIt} = \frac{D_t}{N_{t=2000}}$$

Donde:

TR_{It} = Tasa de riesgo de las empresas para el año t ($t = 1, 2, 3$ y 4)

D_t = Número de empresas que desaparecen de operación en el año t

$N_{t=2000}$ = Número de empresas nacidas el año 2000

La tasa de supervivencia indica la probabilidad de que una empresa sobreviva por encima de cierto periodo de tiempo y su valor muestra el porcentaje de empresas que nacidas en el mismo momento están en operación en dicho periodo. El cálculo se efectúa de la siguiente expresión matemática:

$$T_{SPt} = \frac{O_t}{N_{t=2000}}$$

Donde:

TR_{spt} = Tasa de supervivencia de las empresas para el año t ($t = 1, 2, 3$ y 4)

O_t = Número de empresas que desaparecen de operación en el año t

$N_{t=2000}$ = Número de empresas nacidas el año 2000

Tomando en cuenta que se dispone de información sectorial y por tamaño, se calcularon la tasa de natalidad y tasa de creación neta de acuerdo al tamaño de las empresas y sector económico empresarial.

La matriz de transición se aplica a dos sentidos que se orienta el estudio, el primero para caracterizar la forma en que las empresas se movilizan de acuerdo al tamaño de las mismas. Es decir, al nacer existe un cierto porcentaje de microempresas, por medio de esta metodológica se puede determinar el porcentaje de empresas que sigue como microempresa, así como las que se convirtieron en pequeñas, medianas y grandes. Asimismo, se fijará como las empresas se movilizan a través de los 22 sectores económicos. Cabe mencionar que el análisis se realizará para las empresas que existían el año 1999 y con finiquita dichas empresas en tamaño y sector económico el año 2004.

Resultados, En función de los resultados el primer año de operación es el que presenta una situación más crítica dado que hay un riesgo asociado a una mortandad del 23,4% de las empresas nacidas, pero el segundo y tercer año disminuyen considerablemente las probabilidades de salir del mercado. Ya para el cuarto año, la probabilidad de muerte es sustancialmente baja. Con estos resultados se puede verificar que los tres primeros años de vida de las empresas son claves. Este es el ámbito de acción de las incubadoras de empresas, las cuales se orientan a disminuir sustancialmente la probabilidad de muerte o fracaso empresarial.

Añadiendo la tasa de riesgo, se calcula la tasa de supervivencia de las empresas de la región de Coquimbo. Luego de cuatro años de operación sobreviven menos del 40% de las empresas, es decir 6 de cada 10 empresas estarán fuera de operaciones al cuarto año de vida. Siendo el año más delicado, de mayor riesgo de muerte, el primero. El riesgo de que la empresa cese sus operaciones el primer año es del 23%. El riesgo va tomando una tasa decreciente, llegando al cuarto año sólo al 8% de las empresas que ya tienen 3 años de vida en el mercado.

Conclusiones

Las unidades productivas en la región de Coquimbo tienen una supervivencia que llega a niveles del 38% luego de cuatro años de operación, nivel muy bajo asociado al riesgo de morir año a año. El riesgo de desaparecer el primer año llega a 23,4%, para los años siguientes el riesgo de dejar de operar cae al 15%, 14% y 8%, respectivamente. Este corolario, favorece el desarrollo de las incubadoras de mercados, en el sentido que su nicho de mercado son empresas que están en su etapa inicial de desarrollo. Usualmente, éstas apoyan a los emprendedores, futuros empresarios, durante los primeros tres años de vida de la empresa, como una cadena de valor. Por consiguiente, para esta región el apoyo mediante esta herramienta es clave y podría disminuir la mortalidad de las empresas.

La aplicación de riesgo de las empresas muestra una clara tendencia decreciente. Para el primer año las empresas tienen un riesgo del 23% de desaparecer, es decir casi la cuarta parte de las empresas de un año de vida desaparece en ese periodo. Para el segundo y tercer año el riesgo de desaparecer disminuye a niveles del 15 y 14%, respectivamente. Posteriormente, luego de 3 años de operación, el riesgo de muerte es del 8% únicamente. Consecuentemente, se tiene que luego de cuatro años de operación sobreviven cerca del 40% de las empresas, es decir 6 de cada 10 empresas estarán fuera de operaciones al cuarto año de vida de las empresas regionales. En este espacio, se deduce el aporte que deben de dar las incubadoras de empresas durante los 3 primeros años de vida de las empresas.

2.1.2. Nacionales

Alva Edgar (2017), La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. Economía y Desarrollo. 2017. 158. Número 2. 76-90. Universidad del Pacifico.

Objetivos determinar cuáles son los factores que inciden en la mortandad de microempresas en el Perú, en el caso del Cercado de Lima. Metodología, las causas o los factores que derivan en la extinción de una empresa pueden extraerse tanto de estudios teóricos como prácticos. En este sentido, para identificar los factores de mortalidad de las microempresas en el Perú, se ha recogida información de ambos tipos de estudios, con el propósito de construir un instrumento que permita levantar información directamente de la unidad de análisis de la investigación, es decir, de los gestores de las microempresas.

El enfoque cuantitativo cualitativo con carácter exploratorio. La población se determinó en el Cercado de Lima específicamente a Microempresa que se estima al 2015 cerca de 80000 empresas y el muestreo se eligió por conveniencia a 60 gestores de microempresa, debido a la disponibilidad de la información como a la indagación y por unidades de investigación. Se diseñó un instrumento tipo cuestionario. Las encuestas se aplicaron durante octubre de 2016 en las zonas de Grau (20), Las Malvinas (20) y el Damero de Jirón de la Unión (20).

Resultados, los resultados de la muestra indican, al igual que el perfil general nacional (98,8 %), que la gran mayoría de las microempresas (85 %) cuenta con un máximo de 05 trabajadores y casi la mitad (45 %) emplean tanto a un solo trabajador como a ninguno. A diferencia del perfil nacional, el mayor porcentaje (52,5 %) de las microempresas limeñas que han fracasado había operado más de 9 años. Al respecto, el Ministerio de la Producción indica que un aproximado del 20 % de las microempresas cuenta con una antigüedad mayor a 10 años. Al contrario del perfil nacional, donde la mayor proporción se presenta en las microempresas

con menos de 5 años de operación (59,7 %), apenas el 10,2 % de la muestra estuvo operativo por menos de 3 años y el 30,5 % por menos de 6 años. Este resultado muestra que el tiempo de operación de la microempresa no asegura su mantenimiento en el mercado. Por tanto, la antigüedad no parece ser un factor que explique el fracaso de una microempresa.

Otra característica que comparte el grupo de microempresas de la muestra con la del perfil nacional es la del tipo de organización jurídica. La muestra indica que las sociedades comerciales son casi inexistentes (5 %) frente a las iniciativas individuales, que ascienden a 95 %. Ello concuerda con el bajo número de trabajadores, lo cual hace referencia a microempresas basadas en iniciativas unipersonales, que operan con escaso personal. Por tanto, el tipo de organización no es un factor que explica el fracaso de una microempresa.

Las microempresas de la muestra se dedicaban principalmente al sector del comercio (70 %). Este hecho difiere con el perfil nacional de las microempresas, en el cual los sectores de comercio (46 %) y servicio (40 %) lideran todas las actividades económicas. Esto es un indicio de que las actividades de comercio son las más vulnerables al fracaso para el nivel de las microempresas.

Según los resultados la mayoría de las microempresas que han experimentado una situación de fracaso (58,4 %) tuvieron ingresos anuales de hasta 24 UIT, lo que representa aproximadamente 96 mil soles. Si se compara el nivel de ingresos del perfil nacional con el de la muestra en el rango más bajo (menos de 13 UIT de ventas en el caso del perfil nacional y menos de 15 UIT de ventas de la muestra), se obtiene que el porcentaje es mucho menor en las microempresas de la muestra (59,6 % frente a 41,7 %). Ello supone que no necesariamente son las microempresas con menores ingresos de ventas las más vulnerables al fracaso.

Empero, la gran mayoría de microempresas que genera hasta 13 UIT de ingresos se ubica entre los niveles más bajos y no se debe perder de vista que, según lo indicado anteriormente,

la tasa de salida o mortalidad de las microempresas en el Perú en conjunto alcanzaba el 5,9 % en 2014, y la de aquellas cuyos rangos de ventas se encontraban entre 0 y 2 UIT, el 13,3 %, lo cual evidencia que las microempresas de subsistencia son las que padecen mayor mortalidad. Por tanto, el nivel de ingresos puede predisponer a la mortalidad de la microempresa.

El mayor porcentaje (55 %) de los gestores de la microempresa con experiencia de fracaso cuenta con por lo menos el nivel educativo de secundaria, seguido por el del nivel técnico (o superior no universitario). Ello se diferencia del perfil general nacional, ya que, en este caso, los microempresarios cuentan en su mayoría con los niveles educativos de primaria y secundaria. Estos resultados disminuyen la importancia como factor de fracaso al nivel de educación formal de los microempresarios. Como se verá en los resultados más adelante, el factor que más se relaciona en estos términos es el de capacitación en gestión, es decir, en un campo específico.

Son dos los factores que encabezan la lista con puntajes por encima de 2,5 (sobre 4): la falta de publicidad (2,92) y la situación económica (2,78). Se percibe que ningún factor despunta sobre otros, lo cual afirma lo visto en la revisión de la literatura en el sentido que es la combinación de factores, lo que finalmente explica el fracaso de una empresa. Adicionalmente a los dos factores mencionados, otros cuatro factores obtuvieron un peso mayor a 2,0 son: la alta cantidad de competencia ubicada cerca del negocio, la falta de un plan de negocios, la falta de un mecanismo de control de efectivo y la dificultad para conseguir buenos trabajadores.

El otro grupo de factores presenta una valoración muy similar, entre 1,5 y 2,0: alta carga laboral, falta de manejo de información contable, falta de experiencia en el sector, falta de clientes, falta de conocimientos sobre gestión, dificultad del cliente para encontrar el local, falta de familiares directos con experiencia en gestión de negocios y falta de experiencia como

gestor. Muy cerca a esta calificación se ubican los siguientes dos factores: la alta carga tributaria y la necesidad de tomar préstamos.

Conclusiones, los principales factores de mortalidad de las microempresas en el Perú, según los gestores de las microempresas de la muestra, son la falta de publicidad, la situación económica, la alta cantidad de competencia ubicada cerca al negocio, la falta de plan de negocio, la falta de mecanismos de control de efectivo y la inconveniente para conseguir trabajadores. En ese sentido, algunos de los factores de mortalidad señalados como principales por los gestores de las microempresas no han sido los más resaltados por la literatura.

La comparación de los perfiles de la microempresa en el nivel nacional, regional, zonal y distrital ha mostrado en general la similitud en las siguientes características: antigüedad, niveles de ingresos y organización jurídica de la microempresa. En este último aspecto, resalta la supremacía de la empresa individual en la organización jurídica. Ello es indicio de la preferencia del microempresario por el manejo de los fondos de su negocio conjuntamente con sus ingresos y gastos personales. Esta característica se presenta como una debilidad empresarial en la búsqueda del crecimiento y desarrollo de la empresa. La comparación de los perfiles de las microempresas a nivel nacional con los resultados de la muestra indica que la mayoría de las empresas que han fracasado se dedicaban a actividades de comercio. Así, el sector económico de la empresa también es un factor relevante en la mortalidad de las unidades de negocio. En relación a los ingresos, los resultados muestran que no necesariamente son las microempresas con menores ingresos de ventas las más vulnerables al fracaso.

Sin embargo, la tasa de salida o mortalidad de las microempresas en el Perú en conjunto alcanzaba el 5,9 % en 2014, y la de aquellas cuyos rangos de ventas se encontraban entre 0 y 2 UIT, el 13,3 %, lo que evidencia que las microempresas de subsistencia son las que padecen

mayor mortalidad. Por tanto, el nivel de ventas puede predisponer a la mortalidad de la microempresa.

Instituto Nacional de Estadística (2017) en su estudio sobre Demografía Empresarial en el Perú. Lima. Informe Técnico. No 02. Lima tiene como objetivos: Estudiar de manera trimestral la evolución del desarrollo empresarial de los diversos tipos de empresas que coexisten en la economía nacional. Se tiene como conocer la creación, reactivación y desaparición de las empresas en cada periodo, en este caso trimestral. Conocer la demografía empresarial de las nuevas empresas que empiezan a realizar actividades productivas y de aquellas que han dejado de realizar actividades en cada trimestre del año. Igualmente servir de fuente de información a instituciones públicas y privadas, así como para los investigadores académicos. Identificar en que ámbito geográfico, actividad económica y organización jurídica se concentran las empresas.

Metodología:

La periodicidad del estudio es trimestral, el universo mostrado lo constituye los registros administrativos de las organizaciones inscritas en el padrón de Registro Único de Contribuyentes de la Superintendencia Único de Contribuyentes al 31 de marzo del 2017.

La muestra es la misma población lo que nos da una denominada población censal.

Las variables de seguimiento son: organización legal, código de ubicación geográfica (ubigeo), código de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) Revisión 4, fecha de inicio de actividades y fecha de baja de la empresa.

Con ellos se pueden estimar las características y la evolución de las altas y bajas de empresas en el periodo de estudio. Los cálculos para poder estimar las relaciones de este modelo son los siguientes:

Stock: Es el conjunto de empresas que han permanecido activas durante el periodo. Se halla sumando a las empresas que permanecen activas al final del periodo anterior más las empresas que se dan de alta, menos las que se dan de baja y otros ingresos y salidas.

$$STOCK_t = Stock_{t-1} + N^{\circ} Altas_t - N^{\circ} Bajas_t \pm \text{Otros Ingresos y salidas}$$

Tasa de altas: Es la relación de altas de empresas con el stock al final del periodo.

$$Tasa Altas_t = \frac{N^{\circ} Altas_t}{Stock_t} \times 100$$

Tasa de bajas: Es la relación de bajas de empresas con el stock al final del periodo.

$$Tasa Bajas_t = \frac{N^{\circ} Bajas_t}{Stock_t} \times 100$$

Saldo: Es la diferencia de las empresas dadas de alta y dadas de baja en el periodo.

$$Saldo_t = N^{\circ} Altas_t - N^{\circ} Bajas_t$$

Resultados: Para el 2017 se registró un saldo positivo de 42 mil 156 unidades económicas. Siendo esta diferencia entre las nuevas empresas creadas y las que dieron de baja. Las más dinámicas son el comercio y servicio principalmente. Ello se explica porque la actividad económica estuvo en un ciclo de expansión (diferente a la actualidad 2018-2019), tanto interno como externo.

Conclusiones: En el periodo 2015-2017 fue positivo 42 mil 156 unidades económicas. el saldo de empresas operativas en el mercado local operativas. Hay muchas concentraciones de empresas unipersonales en el comercio al menor (38.0%), siguiendo actividades de servicio (20%). La región con mayor alta de empresas por género es Cajamarca y el sector con mayor

alta es ganadería, silvicultura y pesa. A nivel de Lima Metropolitana Lima Centro inicio actividad con 10 mil 908 empresas que representó el 36.20% del total nacional, siguiendo la Victoria y Santiago de Surco, como los distritos más dinámicos.

Talavera Guerrero Carlos Alberto (2016), Factores determinantes que limitan a las micro pequeñas empresas en su desarrollo económico y social en el Perú, estudio de casos micro empresas del sector manufactura en el emporium comercial de gamarra Distrito de la Victoria periodo 2015-2016. Lima. Universidad Federico Villareal. Objetivo, es determinar de qué manera los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales influyen en el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú, escogiendo el clúster de Gamarra por sus condiciones históricas, productivas y comerciales.

Metodología, el trabajo es de tipo aplicativo, No Experimental, Transeccional o transversal, Descriptivo, Correlacional-causal. El diseño No Experimental se realizó sin manipular deliberadamente variables. En este diseño se observaron los hechos tal y como ocurrieron en su contexto natural, para luego ser estudiados.

El diseño de investigación Transeccional o transversal consistió en la recolección de datos. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. El diseño descriptivo que se aplicó en el trabajo, tuvo como objetivo indagar la incidencia y los valores que se manifiestan en las variables de la investigación. El diseño de investigación correlativo-causal serviría para relacionar entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. Se tratará también de descripciones, de las relaciones, puramente correlacionales o relaciones causales.

Dichos resultados serán revelados a través de gráficas, cuadros porcentuales y un análisis descriptivo a cada uno de estos resultados, en los que se integran conceptos relacionados con las teorías expuestas y que de alguna forma ayudan al lector a ubicar los objetivos propuestos

en la investigación y crear conexión entre ellos. Su diseño es correlacional. Instrumento de recolección de datos se aplicó una encuesta. La población estimada fue de 500 empresas con una muestra elegida por conveniencia.

Resultados:

Empero, los resultados de la investigación evidencian que para la situación de factores que limitan a las Mypes (en todas sus dimensiones: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES.), es decir, Se comprobó la Hipótesis que planteaba que existe relación directa entre el Los factores administrativos, operativos, estratégicos y personales en el desarrollo económico de las Mypes ya que la correlación encontrada entre ambas variables fue de , - 0,231*; y el valor calculado se encuentra por debajo del nivel de significancia (0.05) indicando que los factores identificados influyen de manera negativa en el desarrollo de las Mypes.

Conclusiones, el estudio ha permitido identificar los siguientes factores que tienen influencia con el desarrollo de las MYPES en el Perú. Dentro de los factores administrativos que restringen el crecimiento de las MYPES, los asuntos identificados de mayor importancia guardan relación con la gestión de recursos humanos, temas contables y financieros, la administración particular de sus negocios y la capacitación. En relación con los factores de carácter operativo que limitan el crecimiento de las MYPES, para poder competir y mantenerse en el mercado, parecería que los empresarios MYPE desarrollan estrategias relacionadas con la mejora de calidad de sus productos. Los factores externos restringen a un porcentaje mayor al 63% de las MYPES formales del distrito de La Victoria, el escaso apoyo del estado para otorgarles asesoría empresarial, a lo que se adiciona la falta de información que genera informalidad y como consecuencia, una competencia desleal entre las MYPES del distrito de La Victoria.

2.2 Bases Teóricas

Existen diversas y corrientes teóricas sobre las cuáles se desarrolla la supervivencia y entrada de entradas de empresas en una economía. Este fenómeno económico acontece desde hace varias décadas sobre todo en economías en desarrollo en donde no hay acumulación de capital históricamente,

Los primeros años de vida de una empresa son estimados una etapa crítica de su desarrollo y buena parte de las nuevas firmas que nacen pequeñas mueren dentro los cinco primeros años, llegando un porcentaje muy reducido a ser empresas grandes (Bennet, 1989). Por ello, es de fundamental importancia analizar los factores asociados a la supervivencia de un nuevo negocio en sus primeros años de vida, así como aquellos que contribuyen a un mejor desempeño en dicho período. Esta parte es aportar al entendimiento de esta fase del proceso de creación de firmas y permitir orientar acciones de política que contemplen los aspectos involucrados en la supervivencia empresarial en esta etapa crítica es decir el nacimiento empresarial

En las comparaciones de los factores relacionados a la supervivencia y desempeño de las nuevas empresas, se toman elementos conceptuales que relacionan dichos resultados con los recursos disponibles y la capacidad de gestión de las firmas, con los elementos favorables o desfavorables del entorno y con los factores que motivaron al emprendedor para involucrarse en tales actividades (Gennero, 2002, 197).

Los resultados obtenidos confirman la importancia en el desempeño postentrada de algunos aspectos relativos a la gestión empresarial y al entorno, así como de otros relativos al emprendedor, sus motivaciones y capacidades (Gennero, 2002, 197).

Algunos elementos conceptuales

La denominada etapa de “infancia” o primeros años de vida de la empresa son considerados críticos para su supervivencia y han sido descritos por Gibb (1990) como el “valle de la muerte”.

Gennero (2002), menciona que la mayor parte de las empresas nuevas necesitan un período de aprendizaje y afianzamiento en la actividad cuya duración aproximada es de cinco años. En ese momento se estima que se produce la tercera transición, cuando las firmas se consolidan en el mercado y pasan de la infancia a la adolescencia¹. Entre el 50 y el 80% de las nuevas firmas no completan la tercera transición en los países desarrollados (Reynolds, 1997). Se estima que en los países no industrializados la tendencia es la misma a más de empresas que no completan la tercera transición.

La literatura en el tema de creación de empresas analiza en forma separada los factores ligados, por un lado, a la posibilidad de implementación exitosa de una idea empresarial y, por otro, aquellos ligados al éxito o fracaso de las nuevas empresas –supervivencia o mortalidad–.

En el primer caso se examinan, desde el lado de la demanda de nuevas empresas, los factores ligados a la generación de oportunidades en el mercado (Orr, 1974; Bain, 1956; Aranguren, 1999). Desde el enfoque de la oferta de vocaciones y capacidades emprendedoras, se consideran los aspectos actitudinales o motivacionales, la disponibilidad y capacidad de obtención de recursos para el inicio, tanto tangibles (el financiamiento) como intangibles (la capacitación o experiencia), y el entorno de negocios que favorece la detección de oportunidades o apoya el desarrollo de los nuevos proyectos (McClelland, 1961; Shaper, 1984; Binks & Vale, 1990).

En el estudio de la supervivencia o mortalidad empresarial (post-entry performance) parecen otra serie de exposiciones que analizan esta etapa, identificando elementos relacionados

con la permanencia en el mercado y con el desempeño. Algunos de ellos se refieren a características y estrategias de la nueva empresa, tales como su fortaleza financiera –capital de la nueva empresa–, experiencia –número de meses en operación–, capacidad para obtener beneficios –inversiones en I+D o en marketing– y ventajas de escala –número de empleados– (Honjo, 2000; Reid, 2000).

Otros estudios son importantes para analizar patrones evolutivos de los distintos sectores industriales alcanzados a partir de la entrada y salida de empresas, pero que no explican el desempeño de las nuevas firmas (Hopenhayan, 1992; Audretsch, 1995; Gerosky, 1997). Un tercer grupo de estudios relacionan algunos factores que inciden en el surgimiento de la motivación empresarial, las actitudes y capacidades del emprendedor en la etapa de gestación con el desempeño post-entrada, tratando de avanzar no sólo en la explicación de los comportamientos de las empresas en sus primeras etapas de vida, sino ligándolos a su vez a los factores que incidieron en su nacimiento (Vivarelli & Audretsch, 1998; Littunen & Storhammar, 1998; Nenonen & Littunen, 1998).

Los elementos conceptuales considerados como explicativos de la supervivencia de las nuevas firmas y del desempeño en los primeros años de vida tienen que ver con este último enfoque. Se consideran algunos factores que incidieron en el nacimiento –motivacionales, disponibilidad de recursos financieros, experiencia, educación, cultura empresarial (y otros específicos de esta fase relacionados con actividades de planeamiento, gestión y organización del nuevo negocio, así como una evaluación de los aspectos clave para la supervivencia y buen desempeño en esta etapa crítica –adecuada elección de la idea, apoyo financiero, institucional, de asesoramiento profesional, del entorno cercano, capacidades y funcionamiento del equipo empresarial).

Tabla 2: Factores relacionados a la supervivencia y desempeño de las nuevas empresas

Factores relacionados con el inicio	Factores relacionados al seguimiento
MOTIVACIONALES Autoconfianza Propensión a la toma de riesgos Creatividad Necesidad de logro/expectativas Desplazamiento	PLANEAMIENTO Y GESTIÓN Calidad y diseño productos y servicios Publicidad o promociones Análisis gustos principales clientes Incorporación maquinarias/equipos (PC) Realización inventarios y control stock Realización presupuestos y estimaciones de costo por producto. Realización estimaciones de ingresos y gastos de los próximos meses Apoyo profesional Estrategias de disminución de costos Cambios formas de contratación del personal Asociación con competidores o proveedores Uso de financiación de corto plazo
RECURSOS Ingreso individual Ingreso familiar Experiencia Empresarial Experiencia específica en la actividad Experiencia específica en la rama Experiencia en dirección de personal Nivel educativo	FACTORES RESTRICTIVOS O FACILITADORES Internos: - Adecuada elección idea de negocio. - Adecuado funcionamiento equipo empresarial. - Adecuada capacitación/experiencia Externos: - Financiamiento - Institucional - Programas especiales - Requerimientos legales/impositivos - Asesoramiento profesional - Entorno cercano (familiares – amigos) - Entorno macroeconómico.
ENTORNO Cultura empresarial	
ACCIONES PARA EL INICIO Constitución de equipos emprendedores Planificación y proyecciones financieras	
CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO Inversión inicial	

Fuente: Elaboración propia

En este contexto, los emprendedores cuya motivación para iniciar está relacionada a desplazamientos positivos, tales como explotar una oportunidad de mercado o inquietudes personales para llevar adelante proyectos innovadores, tienen un mejor desempeño posterior que aquellos que fueron impulsados a comenzar un negocio por motivaciones defensivas como el estar desempleados o la insatisfacción laboral (Vivarelli & Audretsch, 1998).

Asimismo, un buen desarrollo de las actividades de planeamiento y gestión de la nueva empresa y la utilización de elementos clave para el apoyo de las actividades empresariales, podrían contribuir a la supervivencia y al buen desempeño de las firmas. La tabla 03 presenta un esquema conceptual a ser utilizado como marco de referencia para el presente análisis.

Es así que el aporte a partir de estos elementos conceptuales se trabaja sobre la hipótesis que se basa que tanto los aspectos relacionados al inicio del emprendimiento como los específicos de la gestión y el soporte necesarios para la supervivencia temprana, tienen realización sobre la continuación de los proyectos empresariales y sobre sus niveles desempeño.

Greiner L. (2008) argumenta en su estudio acerca de la utiliza un modelo de cinco a seis factores: edad de la empresa, tamaño de la organización (medido en número de empleados y nivel de ventas), fases de evolución (estudiosas como prolongados períodos de tiempo en los cuales no ocurren metamorfosis importantes en las prácticas de las empresas), fases de revolución (períodos de tiempo en los cuales si ocurren cambios significativos en las prácticas empresariales) tasa de crecimiento de la industria (en general el entorno competitivo en el cual se involucra).

En este marco analítico, Greiner propone un modelo compuesto por cinco a seis etapas en las cuales las firmas atraviesan diferentes fases, intercalando períodos de crisis y calma (evolución y revolución en los términos descritos) y en las cuales mediante ciertas habilidades o competencias la firma puede ir evolucionando.

Cómo crecen las empresas

Edad de la organización, esta dimensión más obvia y esencial para cualquier modelo de desarrollo es la vida útil de una organización (representada en el gráfico como el eje horizontal). La historia muestra que las mismas prácticas organizativas no se mantienen a lo largo de una larga vida útil. Esto demuestra un punto más básico: los problemas y principios de administración están enraizados en el tiempo. El concepto de descentralización, por ejemplo, puede describir las prácticas corporativas en un período, pero puede perder su poder descriptivo en otro.

Los problemas y prácticas gerenciales están enraizados en el tiempo. No duran toda la vida de una organización. El paso del tiempo también favorece a la institucionalización de las actitudes gerenciales. A medida que estas actitudes se vuelven estrictas y se vuelven obsoletas, el comportamiento de los empleados se vuelve no solo más predecible sino también más difícil de virar (Greiner, 2008).

Tamaño de la organización, esta dimensión se representa en el gráfico como el eje vertical. Los problemas y las soluciones de una empresa tienden a cambiar notablemente a medida que aumenta el número de empleados y el volumen de ventas. Los problemas de coordinación y comunicación se magnifican, surgen nuevas funciones, los niveles en la jerarquía de administración se multiplican y los trabajos se interrelacionan más. Así, el tiempo no es el único determinante de la estructura; de hecho, las organizaciones que no se hacen más grandes pueden retener muchos de los mismos problemas y prácticas de administración durante largos períodos.

Etapas de la evolución, a medida que las organizaciones envejecen y crecen, surge otro fenómeno: el crecimiento prolongado que podemos denominar el período evolutivo. La mayoría de las organizaciones en crecimiento no se expanden durante dos años y luego se

contraen para uno; más bien, aquellos que sobreviven a una crisis generalmente disfrutaron de cuatro a ocho años de crecimiento continuo sin un gran revés económico o una interrupción interna severa. El término evolución parece conveniente para describir estos períodos tranquilos porque solo se necesitan ajustes modestos para mantener el crecimiento bajo el mismo patrón general de gestión.

Etapas de la revolución, es una fase y/o períodos de tiempo en los cuales si ocurren cambios propios en las prácticas empresariales), se presentan bastante innovación como desarrollo de tecnologías y manejo de todos los recursos, como de manejos gerenciales. Fijémonos en la figura 01 y 02.

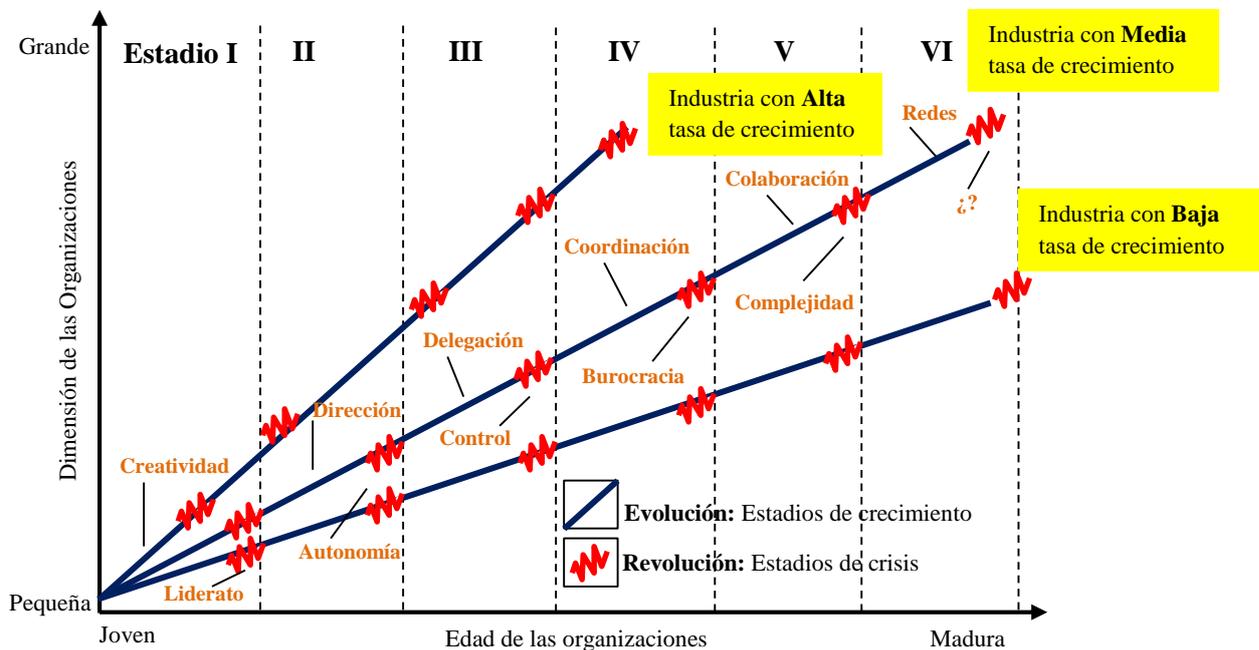


Figura 1: Modelos de Greiner: Ciclo de Vida de la Empresa

Fuente: Greiner, 2008

Tasa de crecimiento, es una de las más importantes y viene del entorno. La tasa de crecimiento de la industria (en general el contexto competitivo en el cual se involucra). Viene de las condiciones como se desenvuelve el ciclo de inversión – ahorro y multiplicadores en la economía determinada en un periodo de tiempo.

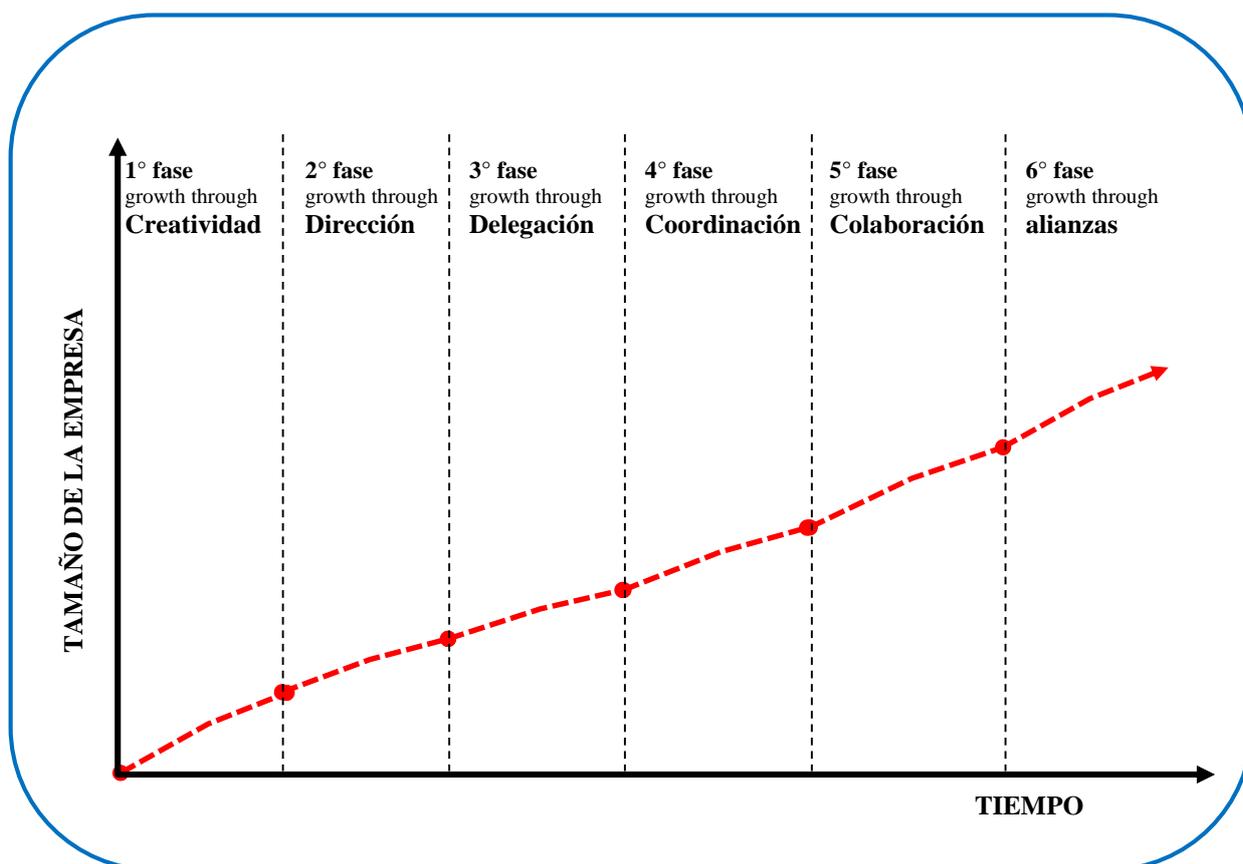


Figura 2: Curva de Greiner: Ciclo de Vida Empresa

Fuente: Greiner 2008

Consolidación: En el periodo final en la que se pasa a la etapa de crecimiento sostenido en función de las marchas y contramarchas y con actividades ya fortalecidas en camino a su desarrollo empresarial, requiere muchos de las alianzas estratégicas como del producto como de la organización

Este es uno de los métodos de eslabonamiento empresarial más intenso y sistemáticos, pero hay problemas en este tipo de crecimiento secuencial es que no todas las empresas son iguales y las empresas desde su nacimiento presentan un crecimiento lento y otro un crecimiento intensivo y otras un crecimiento exponencial y en otros momentos se reducen sus ingresos y caen.

Gimeno Otros (2014), nos dice que para la supervivencia empresarial hay dos ópticas, desde la perspectiva del empresario, las características de la empresa son también importantes para explicar la supervivencia empresarial. Estos estudios son los que más evidencia han aportado por el acceso a la información, tanto por su disponibilidad como por su capacidad de ser contrastada con bases de datos fiables.

Los factores más considerados por la revisión de la literatura son el tamaño de la organización, su estructura financiera, la edad y el grado de innovación.

Los estudios realizados por algunos autores como Audretsch (1991, 1995), Mata y Portugal (1994), Mata et al (1995), Fariñas García y Ruano (2004) y, recientemente López-García y Puente Díaz (2006), coinciden en afirmar que la actividad de gestación de empresas y su probabilidad de supervivencia empresarial están en función del tamaño inicial de la organización empresarial. La forma de medición que tradicionalmente se adopta para esta variable es el notación de empleados con los que la empresa inicia la actividad económica.

Además del tamaño de las empresas nuevas, donde se reconoce una relación positiva con la probabilidad de supervivencia empresarial, se analizan otros aspectos agregados a nivel en este caso de España (Gimeno 2014).

Este estudio verifica que se cumplen las regularidades empíricas encontradas en otros países en relación a la entrada y salida de las empresas, así como su distribución, el tamaño y los sectores, si bien con algunas diferencias de magnitud. Se pueden destacar algunas

diferencias remarcables, como que el tamaño medio de las empresas en España es menor que el de los otros países de la Unión Europea (UE), tanto en términos agregados como a nivel sectorial. Además, la economía española presenta tasas de entrada y de salida inferiores a las que se observan en algunas de las otras economías analizadas (Núñez Ramos, 2004).

Como variable, el tamaño inicial es relevante puesto que puede existir un tamaño mínimo eficiente por debajo del cual las empresas no son rentables, de forma tal que las empresas que inician sus actividades más cerca de este umbral tendrían mayor probabilidad de supervivencia. Esto no se contradice necesariamente, con la estrategia de algunas empresas que entran en un mercado, con una escala pequeña, a la espera del manejo de información y/o mejora de su curva de aprendizaje; momento en el cual podrían aumentar su tamaño mínimo eficiente. De esta manera, empresas que tuvieran inicialmente restricciones financieras para llegar a este mínimo eficiente reducen su probabilidad de supervivencia. Por otro lado, es posible que las empresas que tengan más información acerca de sus posibilidades de éxito antes de empezar a operar decidiesen entrar con un tamaño mayor, lo que redundaría su riesgo.

El auge de estos estudios sobre demografía empresarial coincide con la preocupación de los organismos de la Unión Europea (UE) por la supervivencia empresarial y la expansión de las empresas de nueva creación. Así, el Observatorio de la UE, muestra en su estudio que factores como la edad y el tamaño tienen una relación directa con la supervivencia de las empresas. Afirma, además, que este tamaño inicial de la empresa definido por el número de empleados estará directamente relacionado con la calidad y la disponibilidad de los empleados, la experiencia de los empleados en la actividad, así como las destrezas en la producción y la gestión.

Se ha de esperar, dadas las coincidencias de los autores, una relación positiva entre el tamaño inicial de la empresa y su probabilidad de supervivencia. López-García y Puente Díaz

(2006) realiza un análisis desagregado a través del cual ofrece evidencia de que el efecto positivo del tamaño sobre la supervivencia es más intenso en el sector servicios.

Otro conjunto de variables que se han encontrado relevantes para determinar la supervivencia empresarial son aquellas relativas a la estructura financiera de la empresa cuando ésta inicia sus actividades. Explica que cuando las empresas se enfrentan a una situación financiera inadecuada, esta circunstancia puede afectar a su supervivencia, ya que un aumento de la deuda, en detrimento del capital propio, favorece la supervivencia siempre que la empresa no esté demasiado endeudada.

Se consideran como variables explicativas de la supervivencia empresarial tanto las tenencias de efectivo como la composición inicial del pasivo entre deuda a corto plazo, la deuda a largo plazo y el capital propio. Así, se espera un efecto positivo de la tesorería sobre la supervivencia.

Se coincide en encontrar que la propiedad de la deuda tiene efectos positivos e importantes sobre la supervivencia empresarial. Según los autores, un uso adecuado de la deuda estaría bien, de aquí en adelante, a mayor endeudamiento o incremento de la deuda se esperaría tener un impacto negativo sobre la supervivencia empresarial. De esta manera, es aconsejable no llegar a niveles de endeudamiento que puedan considerarse como poco adecuados.

Por otro lado, entendemos la variable edad de la empresa como la fecha a partir de la cual se da de alta o la empresa está activa. Para efectos del estudio puede ser el año inicial de análisis. Estudios como el de Cox (1972) cuantifican el efecto que tiene un incremento de una variable denominada edad sobre la probabilidad de salida de las empresas, sin necesidad de asumir una forma funcional concreta. Evans (1987) considera que la variable edad era relevante en la dinámica de la supervivencia empresarial. Para otros, la probabilidad (supervivencia) de las empresas en cada año está definida como el número de empresas que están establecidas en un

año determinado, del cual se desprende dos cosas: i) Primero, que la probabilidad de supervivencia de una empresa a lo largo de un período de tiempo dado está relacionada negativamente con la longitud de dicho período; y ii) Segundo, que la probabilidad de supervivencia tiende a incrementar con la edad de la empresa. Se ha encontrado, para el caso de España, este comportamiento es similar; este patrón es coherente con la situación en la que las nuevas empresas tardan un tiempo en descubrir si su proyecto es o no suficientemente rentable, de forma que intentan posponer la salida hasta tener suficiente información para decidir. A nivel sectorial, se revela un comportamiento similar entre los distintos sectores, a excepción de la construcción donde la máxima probabilidad de salida se sitúa a los siete años de edad (López-García y Puente Díaz, 2006). De esta manera, esperamos que exista una relación directa entre la edad de la empresa y la supervivencia para los primeros años, que luego tiende a reducirse los años siguientes.

Una variable relevante para explicar la supervivencia de las empresas es su actividad innovadora, que cubre un amplio abanico de actividades desde la investigación básica hasta la comercialización de una innovación técnica. No se puede considerar, por tanto, una variable exógena a la empresa, ni desvinculada de la estructura del sistema de asignación de la economía. Una aproximación al esfuerzo innovador de la empresa consiste en considerar los gastos en I+D, asumidos por la empresa como un factor productivo que permite optimizar los beneficios de las empresas y aumentar su supervivencia en el mercado (Segura Sánchez, 2006).

Una forma de medir la incidencia de la innovación con los fines propuestos en esta investigación es a través de la ratio de innovación, calculado como el gasto en I+D o como el número de innovaciones registradas. La ratio de innovación total está definida como el número total de innovaciones registradas en un año específico dividido por el empleo de la industria. La ratio de innovación de las pequeñas empresas se define como el número de innovaciones

generadas por las empresas con menos que 500 empleados divididos por el empleo de las empresas pequeñas (Audretsch, 1991).

Audretsch (1991) plantea la función de la revisión de los trabajos de Winter (1984) y Gort y Klepper (1982), que los niveles de tecnología y las condiciones del conocimiento son determinantes para que las nuevas empresas sean capaces de innovar y sobrevivir. Audretsch (1991 y 1995) afirma que serán la innovación, las economías de escala, la concentración en el largo plazo y la alta tecnología las que determinen su supervivencia empresarial. Audretsch (1995) mejora su propuesta de supervivencia empresarial a nivel industrial para llevarlo al nivel individual empresarial. Afirma que la probabilidad de supervivencia de una empresa está definida, no sólo por la base de las condiciones tecnológicas y por la extensión de las economías de escala, sino por las características específicas de las empresas, tales como la estructura de la propiedad y el tamaño de la empresa.

Audretsch y Mahmood (1994) muestran que las empresas que sobreviven más y mejor son aquellas que operan en industrias de crecimiento rápido y en las que la innovación en I+D es menos importante. Esto puede contradecir la afirmación de que a mayores niveles de tecnología existan mayores probabilidades de supervivencia; sin embargo, en una situación de proceso de cambio constante, las empresas buscan permanentemente responder a la demanda que el mercado plantea, con nuevos productos y/o servicios.

La otra perspectiva es del entorno Gimeno Otros (2014), Existen otros factores considerados como determinantes de la supervivencia empresarial vinculados fundamentalmente a las variables macroeconómicas, los ciclos económicos, el sector económico al que la empresa pertenece, el comportamiento industrial según su grado de dinamismo y la competitividad, así como su pertenencia a un clúster empresarial.

Una situación macroeconómica favorable, en general tiene una influencia positiva sobre la supervivencia de las empresas. Tanto las condiciones de fabricación nacionales, la demanda agregada, el desarrollo tecnológico, los niveles de servicios de soporte y desarrollo empresarial son importantes y condicionan el tipo de empresas existentes, así como su supervivencia. Existen diferentes estudios que consideran como variable para medir la situación macroeconómica el Producto Nacional Bruto, (PNB) entendida como el volumen económico en el territorio. Por tanto, se ha de esperar que exista una relación positiva entre la situación macroeconómica de un país y/o región y los niveles de supervivencia de las empresas allí instaladas.

Los factores que muestran una relación positiva sobre la supervivencia empresarial a nivel macroeconómico son la situación económica favorable del país, las condiciones favorables de las regiones y del sector en el que se ubica la empresa, el grado de desarrollo tecnológico, los servicios de soporte y el desarrollo empresarial y los servicios públicos de soporte. Por otro lado, a nivel macroeconómico, existen también ciertos elementos que muestran una influencia negativa sobre la supervivencia empresarial, como es el caso de una demanda insuficiente, la existencia de mercados altamente competitivos, la existencia de barreras administrativas, la legislación fiscal y laboral, la existencia de un mercado laboral inadecuado y un sistema financiero ineficiente (European Commission, 2002).

Audretsch (1991 y 1995) y López-García y Puente Díaz (2006), coinciden que el grado de concentración del sector es significativo para explicar la supervivencia empresarial. El primero de ellos lo demuestra para el caso del sector manufacturero norteamericano, mientras que el segundo lo realiza para la economía española en los sectores de manufactura y servicios.

La importancia del grado de dinamismo queda patente en el hecho de que las empresas que inician su actividad en sectores inmersos en una fase de desarrollo pueden tener más posibilidad de crecer.

Es posible que, en sectores más dinámicos, las mejoras tecnológicas y de eficiencia sean tan rápidas que hagan que las empresas entren de inmediato en un estado de obsolescencia. Esta situación hace difícil determinar, el signo de la relación, entre el grado de dinamismo de un sector y la probabilidad de supervivencia de las empresas que operan en el mismo.

En el caso del grado de competencia, mínimas presiones competitivas hacen que sea más sencilla la supervivencia de las nuevas empresas, que pueden verse en la necesidad de operar ineficientemente durante los primeros años. Sin embargo, por otro lado, la presión de las empresas establecidas hacia las nuevas empresas entrantes puede ser mayor en sectores con menos competencia, en los que las empresas establecidas gozan de mayor poder de mercado. Para medir la posible influencia de estas variables se suele utilizar la tasa de entrada y un índice de concentración como medidas aproximadas del dinamismo y del grado de competencia de cada sector.

Las industrias sumamente concentradas pueden permitirles a las nuevas empresas entrantes en el mercado una escala subóptima y, por lo tanto, dar algún espacio para la supervivencia de la empresa después de su entrada (Weis, 1976). Por otra parte, según la literatura de Organización Industrial, las industrias sumamente concentradas también podrían representar un potencial más alto para la colusión y, por lo tanto, un comportamiento más agresivo hacia las nuevas empresas entrantes, que competirían por aumentar una cuota de mercado.

Seguido analizamos la influencia que la pertenencia a un determinado grupo estratégico y/o a un clúster empresarial puede tener sobre la supervivencia de las empresas. Sobre este tema

autores como Porter (1978) identifican cuáles son los elementos determinantes de la rentabilidad de las empresas y de las diferencias existentes entre las mismas; concluye que tanto la estructura dentro de las industrias como la estructura de mercado donde actúa la empresa son las principales variables diferenciadoras. Porter (1979) identifica y define como grupo estratégico al conjunto de empresas en un sector industrial que siguen una misma o similar estrategia a lo largo de las diferentes dimensiones estratégicas. Cree que es relevante para el posicionamiento de estas empresas en el mercado industrial de su actividad, corroborando que dentro de una industria existen grupos que tienen similares características y que su estrategia les permite lograr beneficios superiores a la media de las otras empresas dentro de la industria, y por tanto, sistemáticamente aumentan las probabilidades de supervivencia de las empresas en un determinado sector industrial.

Porter concluye que la rentabilidad de una empresa está en relación directa con el grupo competitivo en el que se encuentra, situación que se demuestra en la evidencia empírica observada en la industria. Para lo cual, la esencia de la estrategia es maximizar los beneficios potenciales dentro del grupo estratégico en una industria. Existen factores que explican la competitividad empresarial y que no están directamente asociadas a un sector industrial y/o entorno nacional o regional, sino que cumplen ciertas características de pertenencia a un clúster. De esta manera, los clústeres se han convertido en espacios vivos que potencian la creación de empresas y facilitan una serie de condiciones para las empresas entrantes, así como la supervivencia y la reconversión industrial.

Se define clúster como: Concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas en un campo particular. Los clústeres abarcan una matriz de enlaces industriales y otras entidades importantes para promover la competencia. Incluyen, por ejemplo, los proveedores especializados de los insumos, los componentes, la maquinaria, los servicios y la provisión de infraestructura especializada. Finalmente, algunos clústeres incluyen al gobierno

y otras instituciones tales como la universidad, las agencias, los grupos de expertos, los proveedores de asesoramiento y asociaciones de comercio (Porter 1998a). Continúa, los clústeres promueven la competencia y la cooperación y esta competencia puede existir con la cooperación porque las empresas habitan en diferentes dimensiones y con diferentes clientes (Porter, 1998a).

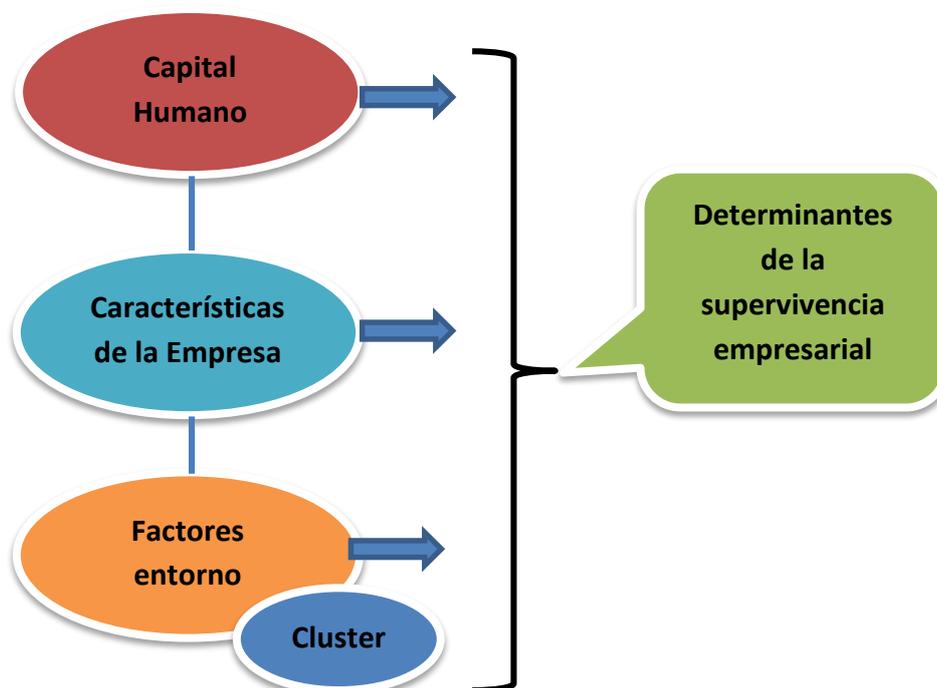


Figura 3: Interrelación entre factores determinantes de la supervivencia empresarial

Fuente: Gimeno& Otros,

2.3 Definición de términos básicos

(1) Clúster: Es un conjunto de empresas similares que comparten una ubicación en una zona determinada. Conlleva a generar economías a escala como integración horizontal como cadenas de valor.

(2) Empleo: Es la capacidad de la economía para absorber a la población económicamente activa en un periodo determinado. El nivel de empleo es una de las variables fundamentales en una economía y se clasifica en empleo adecuado, subempleo y desempleo. La micro y pequeña empresa absorbe un promedio de 70% de la población laboral del país y enfrenta a la informalidad que se presenta por los diferentes marcos legales que sustentan en la economía del país.

(3) Estructura Productiva: Constituye todos los componentes de una cadena de producción desde la adquisición de materias primas hasta el producto final en base a planeamiento productivo. Debe ser específico debido a la naturaleza de las industrias y/o producción a escala o artesanal.

(4) Financiamiento: Son los fondos que se trasladan desde los agentes superavitarios hacia los agentes deficitarios por medio del sistema bancario y no bancario, entre estos tenemos a las financieras, cajas municipales, edpymes y otras que intermedian diversos tipos de créditos. Se tiene que diferenciar el financiamiento formal del informal. Este es el primero las tasas efectivas son menores a los del sistema financiero informal. Se requiere que los agentes productores estén en inclusión financiera para recibir los beneficios del sistema.

(5) Informalidad: Es un estadio de una población social y/o empresarial sobre el cuál no están incluidos en el sistema financiero, comunidad, legislación y sistema tributario. Esta exclusión hace que estas poblaciones no reciban los beneficios del cualquier cambio en el sistema económico y legal.

(6) Microempresa: Es la actividad empresarial de una empresa y/o persona natural que se clasifica según los ingresos y/o ventas que abarca hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

(7) Población Económicamente Activa (PEA): Constituye todo el conjunto de población en edad de trabajar que estadísticamente abarca desde los 14 años a casi 65 años en promedio. Anualmente se incrementa por el factor poblacional y por población en tercera edad.

(8) Pequeña Empresa: Es la actividad empresarial de una empresa y/o persona natural que se clasifica según los ingresos y/o ventas que abarca desde 150 hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Tienes más reglamentaciones que una microempresa por sus operaciones.

(9) Producción Artesanal: Constituye toda aquella oferta productiva a menor escala es decir no representa una economía a escala intensa. Se asocia a ciclos anuales y por demanda del producto y/o servicio.

(10) Producto Bruto Interno: Es la sumatoria de la actividad productiva y de servicios que realiza un país en un periodo generalmente un año. Se puede medir a precios corrientes como reales. Depende mucho de su valor de la evolución de la inflación.

(11) Produce: Son las siglas del Ministerio de la Producción en el Perú que agrupa dentro de sus actividades a las industrias, a la pesca como a la gestión de micro y pequeña empresa. Hay toda una articulación entre estos subsectores y hay viceministerios.

(12) Subcontratación: Es el proceso de tercerización de procesos y/o servicios de una actividad económica determinada con el objeto de racionalizar costos del proceso y de tiempos y movimientos para mejorar la producción y competitividad de las organizaciones.

(13) Tecnología: Es un proceso de cambio permanente en producto y servicios por una asignación tecnológica que produce mejoras y beneficios para elevar la productividad.

(14) Ventas: Son los ingresos directos que una empresa obtiene de la comercialización de sus servicios en un periodo determinado. Es un indicador que se puede estimar diario, semanal,

mensual, trimestral y anual en promedio. Es la principal variable determinante en la micro y pequeña empresa, como empresas en general.

(15) Tasa de Entrada de Empresas (T_{et}): Es una relación entre un periodo y otro de empresas situadas en un periodo determinado. Presentan varias variables que inciden en su comportamiento como son entorno macroeconómico, crecimiento de la industria como la tasa de beneficio y la misma relación histórica entre tasa de entrada y salida.

(16) Tasa de Salida de Empresas (T_{st}): Es una relación entre un periodo y otro de empresas situadas en un periodo determinado. Presentan varias variables que inciden en su comportamiento como son economías a escala, costos hundidos, concentración empresarial, crecimiento del sector y la misma relación histórica entre tasa de entrada y salida.

(17) Tasa de Riesgo (T_{rt}): En términos del estudio se interpreta como la probabilidad de que una empresa cierre en el periodo t , teniendo en cuenta que estuvo en operación hasta ese periodo. El ratio es número de empresas que desaparecen en un periodo hoy entre el número de empresas nuevas nacidas en el año base que puede ser 2000, 2005 o 2010 en promedio.

(18) Tasa de Supervivencia (T_{spt}): En términos la tasa de supervivencia indica la probabilidad de que una empresa sobreviva por encima de cierto periodo de tiempo y su valor muestra el porcentaje de empresas nacidas en el mismo momento están en gestión en dicho periodo. Su cálculo se realiza en el cociente entre número de empresas en operación en el año t entre el número de empresas nacidas en un año base como es 2000, 2005, 2010, en promedio.

(19) Tasa Anual Compuesta de Crecimiento (TACC): Es el indicador que muestra la evolución de crecimiento de un sector económico de manera acumulada de un periodo con respecto a otro. Muestra la sostenibilidad del sector y/o subsector.

(20) Tributación: La tributación auténticamente es un fruto del contrato social implícito en la que el Estado aplica una carga sobre los agentes económicos para fomentar sus funciones. Esta obligación afecta la toma de decisiones de los agentes individuales y puede impactar en la distribución de los ingresos. Un adecuado sistema tributario debe reducir al mínimo las distorsiones que genera y, por lo menos, no debe desmejorar la distribución de los ingresos en una economía.

Capítulo III Metodología de la Investigación

3.1 Enfoque de Investigación

La investigación es cuantitativa en base a ello se elaboró técnicas e instrumentos de recolección de datos en base a instrumento acreditado y con base en la población del estudio.

La metodología es aplicada y cuantitativa dado que se deriva de un conjunto de datos sistémicos.

3.2 Variables de investigación

3.2.1 Operacionalización de Variables

(1) Salida y Entrada de Empresas Mypes

Tabla 3: Operacionalización de la Variable dependiente

Dimensiones	indicadores	ítems	Niveles o rangos
Tasa de entrada de Empresas Mype	1. Tasa de creación Nuevas Empresas.	1,2	5
	2. Tasas de Creación de Nuevas Empresas por Sector	2,3	
	3. Número de Empresas Nuevas	3,4	
		4,5	
Tasa de salida de empresas Mype	4. Economía a Escala	5,6	5
	5. Costos Hundidos	6,7	
	6. Concentración	7,8	
	7. Crecimiento del Sector		
Tasa de Supervivencia de Empresas Mype	8. Tasa de Empresas que salen del mercado		5
	9. Beneficios	8,9	
	10. Crecimiento del Mercado	9,10	
	11. Tecnología	10,11	
	12. Habilidades Gerenciales	11	

Fuente: Elaboración propia

(2) Factores Incidentes

Tabla 4: Operacionalización de la Variable Independiente

Dimensiones	indicadores	ítems	Niveles o rangos
Venta y Mercadeo	1. Nivel de Ventas Mes (U.F.)	1,2	5
	2. Nivel de Ventas Mes (U.M.)	2,3	
	3. Presupuesto de Ventas	3,4	
	4. Tiempo de Atención al Cliente	4,5	
	5. Confianza del cliente		
Financiamiento	6. Tipo de Intermediario Financiero	5,6	5
	7. Tipo de Crédito	6,7	
	8. Tasa de Costo Efectivo Anual (%)	7,8	
	9. Monto de Crédito: S/		
Tributación	10. Tipo de Régimen Tributario	8,9	5
	11. Tipo de Régimen Societario	9,10	
	12. Tributación Municipal	10,11	

Fuente: Elaboración propia

3.3 Hipótesis

3.3.1 Hipótesis general

Existen factores incidentes en la tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018.

3.3.2 Hipótesis específicas

Las ventas y mercadeo inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018.

El financiamiento incide en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018.

La tributación incide en la tasa de riesgo y supervivencia de pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018

3.4 Tipo de Investigación

Básica y nivel correlacional, el tipo de estudio es el esquema general ó marco estratégico que le da unidad, coherencia, secuencia y sentido práctico a todas las actividades que se emprenden para buscar respuesta al problema y objetivos planteados (Canales, 2005).

La clasificación del tipo de estudio según análisis y alcances de los resultados es , en este caso descriptivo correlacional en que son la base y punto inicial de los otros tipos y son aquellos que están dirigidos a determinar “ como es “ o “ cómo está” la situación de las variables que deberán estudiarse en una población , la presencia ò ausencia de algo, la frecuencia, con que ocurre un fenómeno (prevalencia ó incidencia), y en quiénes , dónde y cuándo se está presentando determinado fenómeno (Canales, 2005, 36).

3.5 Diseño de investigación

El diseño de la investigación es no experimental, de corte longitudinal, correlacional.

El diseño de estudio es no experimental, pues no existió manipulación de variables, observándose los hechos o fenómenos, tal como se dan en su contexto natural.

3.6 Población y muestra

3.6.1 Población

La población la componen todas las micro y pequeños empresarios de Lima Cercado que es uno de las zonas geográficos con mayor número de participantes en la zona. A nivel de micro empresa la provincia de lima presenta 858383.00 unidades empresariales y 53484.00 pequeñas empresas, magnitudes que suman 911 867 empresas. Un promedio del 42% del universo mype del país.

Para Lima Metropolitana se estima que se ubican un 50% de estas tipologías de empresas dando un universo de 455933.

Para el cercado de lima no hay estadísticas exactas, pero según el plan maestro de la ciudad de lima, alrededor de 200000 pequeñas empresas se ubican en sus circunscripciones.

3.6.2 Muestra

Se utiliza el método no probabilístico y por conveniencia. La concepción del muestro no probabilístico se caracteriza porque el investigador selecciona su muestra siguiendo criterios identificados para los fines que le interesa realizar (Canales,155).

Hay dos tipos de muestreo no probabilístico el “intencional” y “por conveniencia”, en el que el investigador decide, según sus objetivos, los elementos que integran la muestra, considerando aquellas unidades supuestamente “típicas” de la población que desea conocer (Canales, 155).

Para el caso de la población se tiene que se utilizó el muestreo seleccionado en función del tipo de muestreo que es intencionado porque a nuestro juicio de valor son representativos del estudio (Sampiere, 2010). En función a ello se elige a 300 micro y pequeñas empresas de acuerdo al muestreo no probabilístico por conveniencia y al teorema de Fisher sobre muestreo y tablas estadísticas. De los conglomerados se eligió al Clúster de Grau que representativo de la población y que está conformada por ocho manzanas.

Apoyo la tabla estadística de Fisher – Arkin – Coltón que nos fundamenta la muestra para cuando no se tiene la población con total certeza. Se ubica en apéndice.

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La recolección de datos es por fuentes primarias: fundados en el cuestionario.

Posteriormente se realizó el tratamiento estadístico mediante la base de datos en el programa SPSS Versión 25.

Tabla 5: Ficha de Factores

FICHA TÉCNICA DE SALIDA Y ENTRADA DE EMPRESAS MYPE	
AUTORES	Magister Economista Rafael Flores Goycochea
A QUIEN SE DIRIGIO	Micro y pequeños empresarios de la zona de Grau en el Cercado de Lima.
PREGUNTAS QUE SE FORMULARON	09 Preguntas.
INSTRUMENTO	Cuestionario
INDIVIDUAL O COLECTIVA	Colectivo
FECHA Y TIEMPO DE DURACION	05 de Enero del 2019 - 60 Minutos

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6: Ficha técnica de Factores

Ficha técnica de Factores Incidentes	
AUTOR(ES)	Magister Economista Rafael Flores Goycochea
A QUIEN SE DIRIGIO	Micro y pequeños empresarios de la zona de Grau en el Cercado de Lima
PREGUNTAS QUE SE FORMULARON	10 Preguntas.
INSTRUMENTO	Cuestionario
INDIVIDUAL O COLECTIVA	Colectivo
TIEMPO Y FECHA DE DURACION	05 de Enero del 2019 - 60 Minutos

Fuente: Elaboración propia

Validez

Procedimientos de aplicación de los instrumentos:

- a) Se realizaron las coordinaciones con los administradores de los Centros Comerciales y Galerías ubicados en la zona objetivo.
- b) Se sometió a una revisión del Instrumento por parte de los Expertos de la Unidad de Investigación la Universidad Peruana de las Américas.

Validez de Instrumentos

Los instrumentos de evaluación para el grupo, fueron sometidos a juicio de expertos:

Tabla 7: Tabla de opinión de aplicabilidad de jueces expertos.

Nº Nombres y apellidos del experto	Opinión de aplicabilidad
1. Mg. Francisco Villanueva Chávez	Aplicable
2. Mg. Julio Borja	Aplicable
3. Mg. Oscar Fusch Ángeles	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

El instrumento se categorizó bajo el teorema de Chebyshev que otorga rangos altos y bajos con respecto a la media.

Confiabilidad de los instrumentos (Evaluación Piloto)

La confiabilidad para el instrumento que mide la salida de empresas mype y factores incidentes en la economía peruana, centrados en la circunscripción de Lima Cercado, se consiguió con el coeficiente de confiabilidad del Alfa de Cronbach, con un resultado de 0.824,

lo que indica que es altamente confiable para medir la Meta cognición de los alumnos de la universidad en estudio.

También se realizó una evaluación piloto para su confiabilidad y poder aplicarlo a treinta miembros de la población.

Alfa de Cronbach

En esta investigación para medir la confiabilidad del instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach, porque mide la consistencia interna entre los ítems. Se puede definir como la estabilidad o consistencia de los resultados obtenidos.

Formula:

$$a = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Donde:

S_i^2 es la varianza del ítem i.

S_t^2 es la varianza de la suma de todos los ítems y.

k es el número de preguntas o ítems.

El instrumento está compuesto por 19 ítems, siendo el tamaño de muestra de 300 encuestados. El nivel de confiabilidad de la investigación es 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad con el Alfa de Cronbach se utilizó el Software Estadístico SPSS versión 25

Resultados:**Tabla 8: Confiabilidad del Instrumento****Resumen de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	268	89,3
	Excluido ^a	32	10,7
	Total	300	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,824	,838	19

Tabla 9: Estadísticas de elemento

	Media	Desv. Desviación	N
Años de funcionamiento que tiene su negocio	2,32	,965	268
Sexo	1,86	,595	268
Tipo de Educación	2,77	1,541	268
A qué tipo de actividad económica (negocio) pertenece su empresa	2,41	2,729	268
Cuál es el nivel de ventas promedio mensual en unidades físicas	3,55	1,417	268
Considera que el sector económico en donde se ubica su negocio tiene potencial de crecimiento	1,71	1,128	268
Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio	2,28	1,698	268
Que tecnología emplea en el desarrollo de su negocio	3,76	2,133	268
Cuál cree Ud. que son sus habilidades gerenciales	2,80	1,316	268
Cuánto es su nivel de ventas diarias	2,30	1,221	268
Cómo es el tiempo de atención al cliente	3,53	1,391	268
Cómo gana su confianza al cliente en su negocio	2,61	1,471	268
Con qué entidad financiera trabaja Ud.	2,54	1,539	268
Qué tipo de crédito solicita Ud. para su negocio	2,54	1,310	268
Cuál es el costo financiero de su crédito	2,25	1,424	268
Cuál es el monto promedio de crédito que le otorgan para sus actividades	2,48	1,231	268
A qué régimen tributario pertenece	1,74	1,185	268
A qué régimen societario pertenece	2,22	1,387	268
Cómo incide la tributación municipal en su negocio	2,23	1,208	268

Fuente: Elaboración propia

Capítulo IV Aspectos Administrativos

4.1 Análisis de Resultados de la Entrada y Salida de Empresas Mype

Edad

¿Cuántos años de funcionamiento tiene su negocio?

Tabla 10: Años de funcionamiento que tiene su negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	01 año-03 años	70	23,3	23,5	23,5
	03 años-06 años	121	40,3	40,6	64,1
	06 años-10 años	67	22,3	22,5	86,6
	Más de 10 años	40	13,3	13,4	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

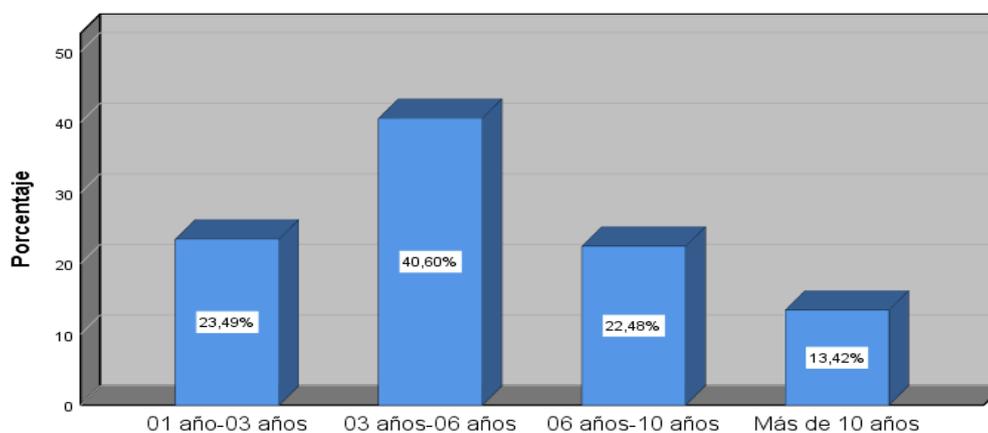


Figura 4: Años de funcionamiento que tiene su negocio.

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

De los resultados obtenidos, se puede observar que de 03 a 06 años tienen la mayoría de negocios en un 40.3%, seguido de 01 a 03 años en un 23.3% del total de los negocios entrevistados sobre su vida útil de mantenimiento.

Género

Sexo del entrevistado

Tabla 11: Género del entrevistado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	92	30,7	30,9	30,9
	Femenino	206	68,7	69,1	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

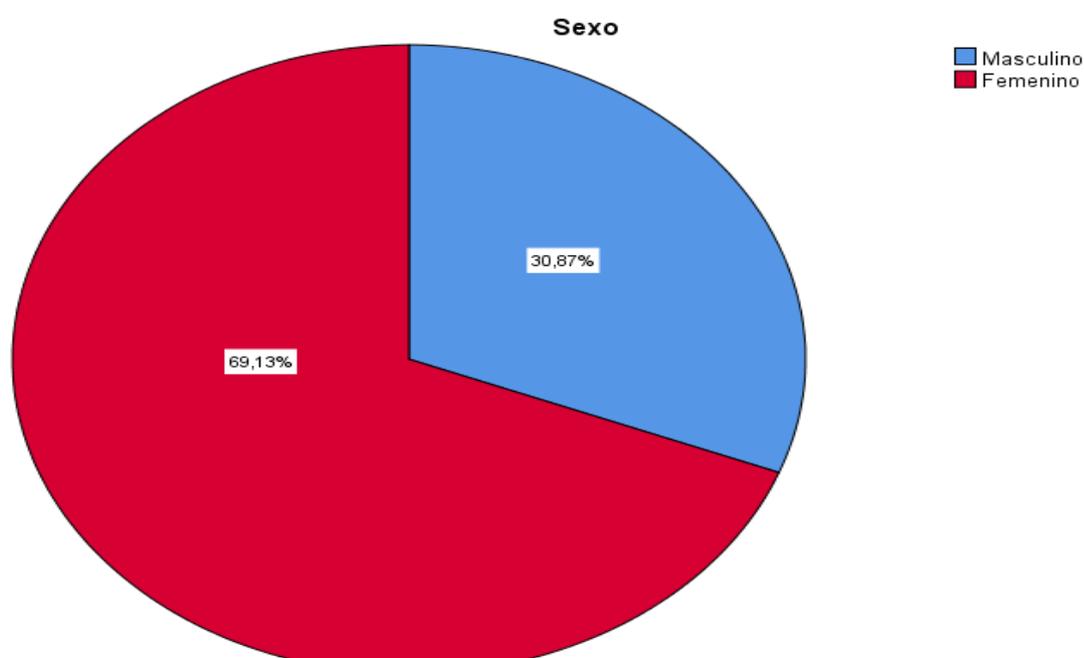


Figura 5: Género del entrevistado

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La gran mayoría de los entrevistados fueron del género Femenino en un 68.7% y sólo un 30.7% representan al género Masculino, esto nos indica que la mayoría de negocios tiene al frente a una persona del sexo femenino, del total de entrevistados.

Tipo de Educación

Educación del entrevistado

Tabla 12: Educación del entrevistado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Básica Regular	50	16,7	16,8	16,8
	Tecnológica	100	33,3	33,6	50,3
	Universitario no concluido	80	26,7	26,8	77,2
	Universitaria completa	68	22,7	22,8	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

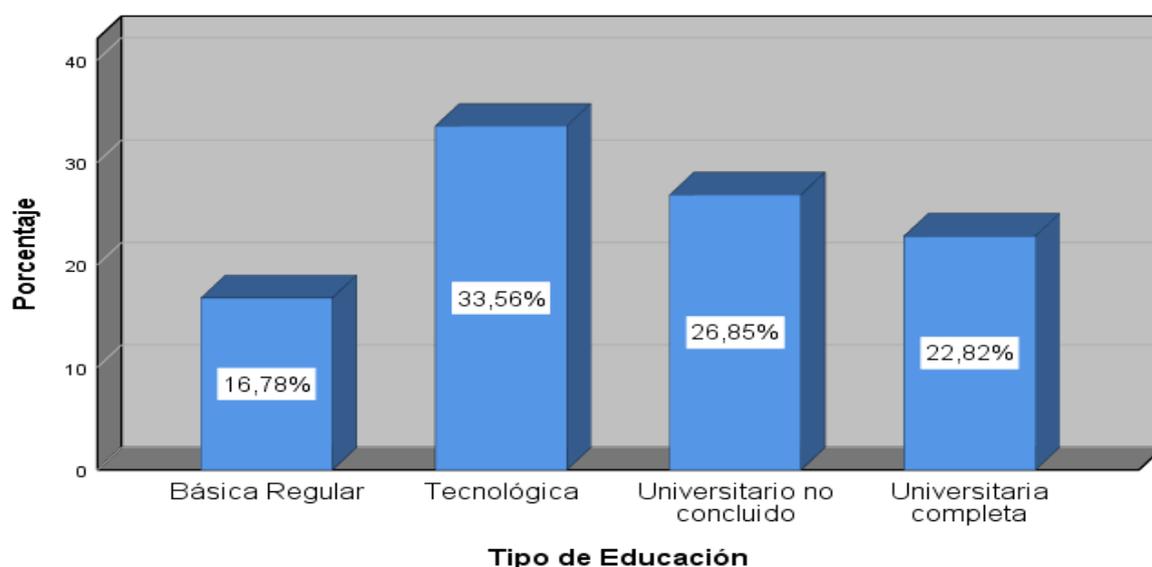


Figura 6: Educación del entrevistado

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

De acuerdo al gráfico, se puede observar que el 33.3% de los entrevistados tiene una educación tecnológica, y un 26.7% posee estudios universitarios no concluidos y sólo un 16.7% tienen estudios de básica regular, esto nos demuestra que la mayoría de personas que tienen un negocio poseen estudios superiores.

Ítem 01: ¿Qué tipo de actividad económica (negocio) pertenece su empresa?

Tabla 13: Tipo de actividad económica (negocio) a la que pertenece su empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Comercio	201	67,0	67,4	67,4
	Servicio	41	13,7	13,8	81,2
	Artesanía	5	1,7	1,7	82,9
	Restaurant	10	3,3	3,4	86,2
	Importaciones	41	13,7	13,8	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

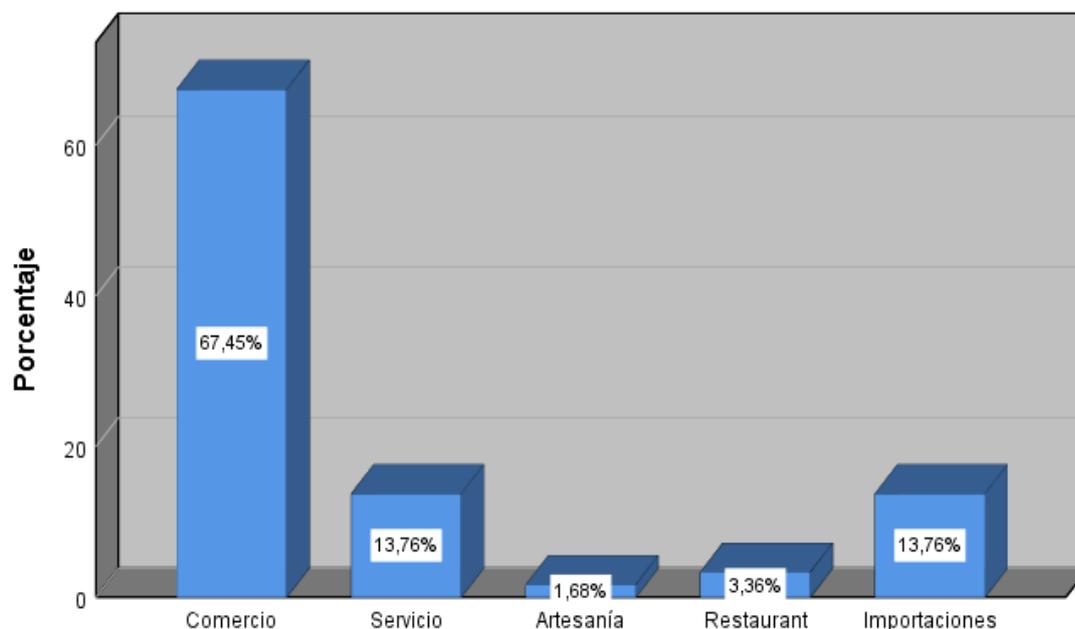


Figura 7: Tipo de actividad económica (negocio) que pertenece su empresa

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

El 67% de los negocios entrevistados tienen como actividad el comercio, y en un 13.7% lo comparten los servicios y las importaciones en los establecimientos visitados y sólo un 1.7% se dedica a la artesanía.

Ítem 02: ¿Cuál es el nivel de ventas promedio mensual en unidades físicas?

Tabla 14: Nivel de ventas promedio mensual en unidades físicas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	300.00- 500.00	30	10,0	10,1	10,1
	500.00- 700.00	75	25,0	25,2	35,2
	700.00- 900.00	26	8,7	8,7	44,0
	900.00 –1100.00	52	17,3	17,4	61,4
	1100.00 a +	115	38,3	38,6	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

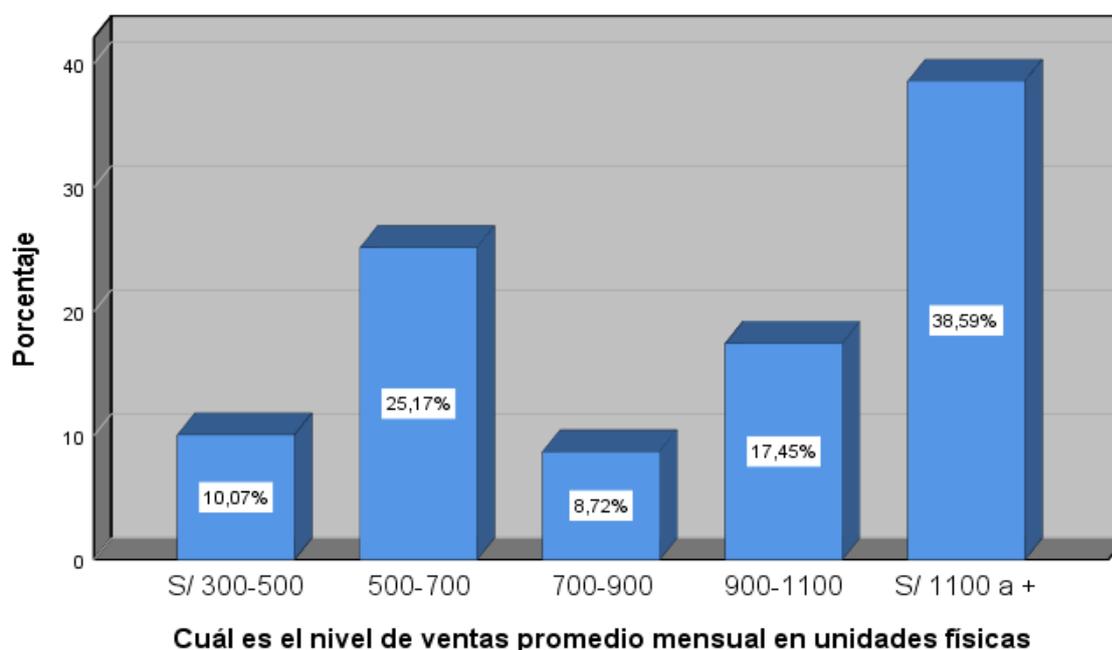


Figura 8: Nivel de ventas promedio mensual en unidades físicas

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

El nivel de ventas promedio mensual es de 1,100 a más en un 38.3%, seguido del intervalo de 500 a 700 promedio mensual en un 25%, esto nos indica que el promedio mensual de ventas es muy bueno en los establecimientos entrevistados. Cabe mencionar que en algunos casos son mayoristas de varios rubros.

Ítem 03: ¿Considera que el sector económico en donde se ubica su negocio tiene potencial de crecimiento?

Tabla 15: El sector económico en donde se ubica su negocio tiene potencial de crecimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	198	66,0	68,8	68,8
	No	30	10,0	10,4	79,2
	Otros	60	20,0	20,8	100,0
	Total	288	96,0	100,0	
Perdidos	Sistema	12	4,0		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

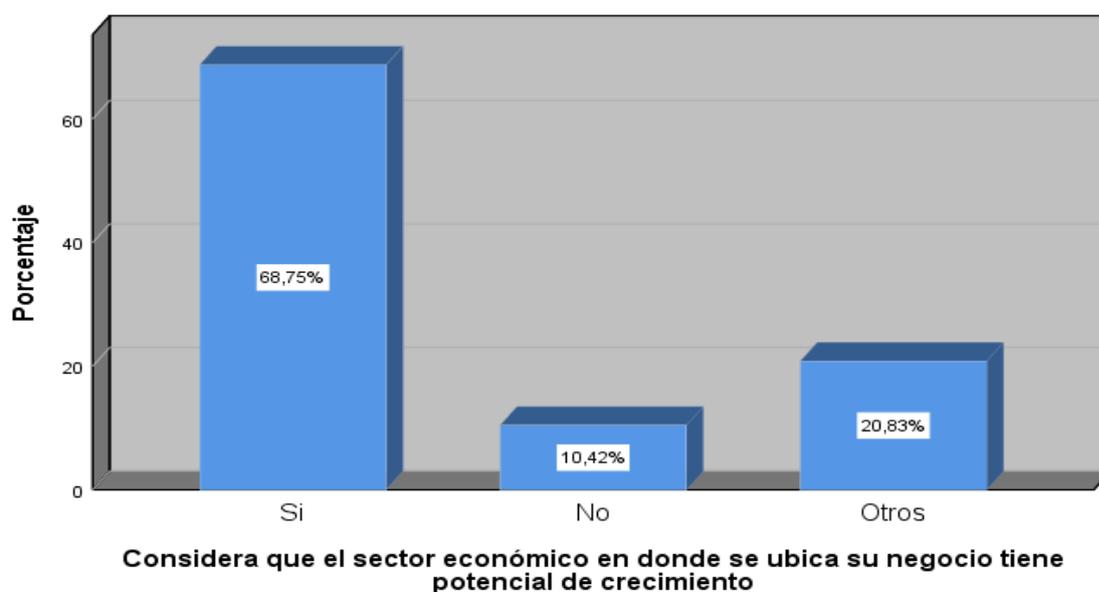


Figura 9: El sector económico en donde se ubica su negocio tiene potencial de crecimiento

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La gran mayoría de los establecimientos entrevistados opina que su negocio si tiene potencial de crecimiento en el sector económico en un 68% y un 10% considera que su negocio no tiene potencial de crecimiento en el sector económico. Lo que demuestra que la industria en donde se desenvuelve es potencial de negocios.

Ítem 04: ¿Por qué cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio?

Tabla 16: Por qué cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Buena utilidad	160	53,3	53,7	53,7
	Rotación de inventario	36	12,0	12,1	65,8
	Crédito de proveedores	36	12,0	12,1	77,9
	Financiamiento	10	3,3	3,4	81,2
	Otros	56	18,7	18,8	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

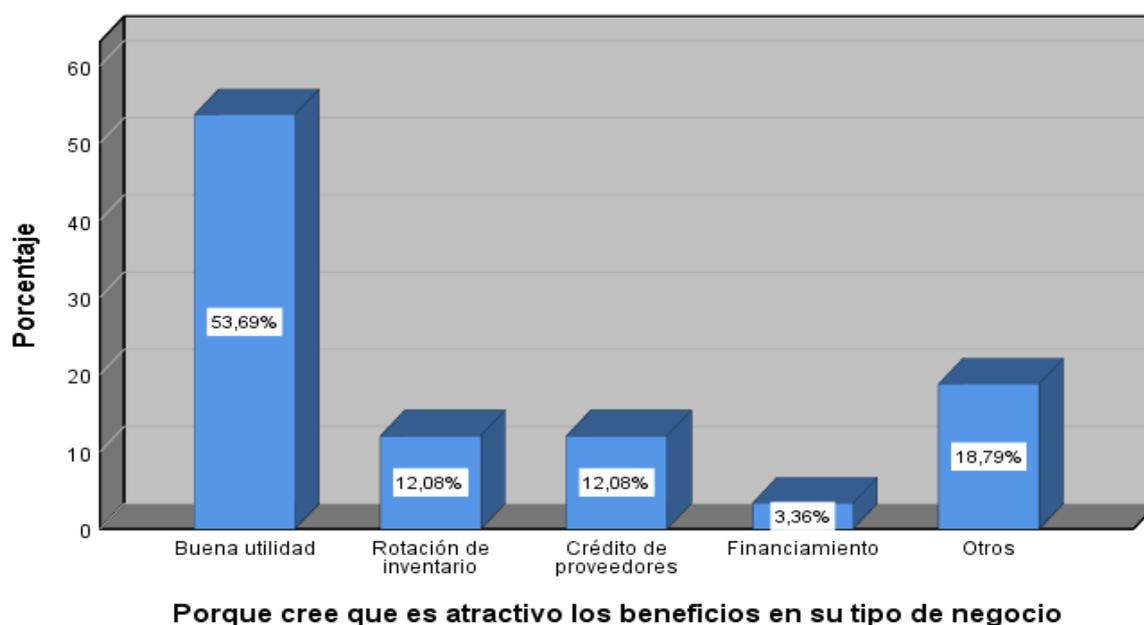


Figura 10: Por qué cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

El 53.69% de los entrevistados señala que la Buena utilidad es uno de los principales atractivos en su negocio, el 12.08% indica que la Rotación de inventarios y el crédito de proveedores es el beneficio atractivo en sus respectivos negocios. Por ello el éxito empresarial es la administración y gestión de empresa que, junto al trabajo en equipo, conforman dos actividades principales de gestión.

Ítem 05: ¿Emplea Ud. la tecnología en el desarrollo de su negocio. Por ejemplo?

Tabla 17: Emplea Ud. la tecnología en el desarrollo de su negocio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Página Web	50	16,7	17,1	17,1
	Whatsap	75	25,0	25,6	42,7
	Correo electrónico	17	5,7	5,8	48,5
	Facebook	50	16,7	17,1	65,5
	Instagran	5	1,7	1,7	67,2
	Internet	51	17,0	17,4	84,6
	Otros	45	15,0	15,4	100,0
	Total	293	97,7	100,0	
Perdidos	Sistema	7	2,3		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

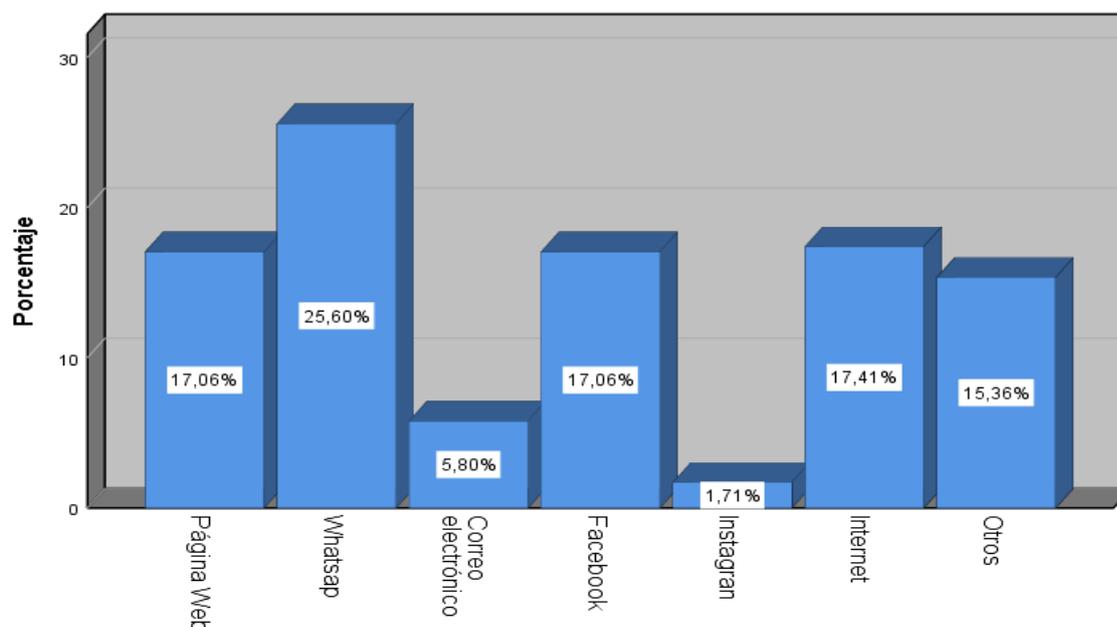


Figura 11: Emplea Ud. la tecnología en el desarrollo de su negocio

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La tecnología que más aplican en su negocio es el Whatsapp en un 25.60% y en un 17.06% señala que la página Web y el Facebook son las tecnologías que emplean en el desarrollo de sus negocios y en un 17.41% utiliza el Internet para el desarrollo de su negocio.

Ítem 06: ¿Cuál cree Ud. que son sus habilidades gerenciales?

Tabla 18: Cuál cree Ud. que son sus habilidades gerenciales.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Liderazgo	45	15,0	15,1	15,1
	Trabajo en equipo	113	37,7	37,9	53,0
	Administrador	60	20,0	20,1	73,2
	Organizador	45	15,0	15,1	88,3
	Comunicación	30	10,0	10,1	98,3
	Empatía	5	1,7	1,7	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

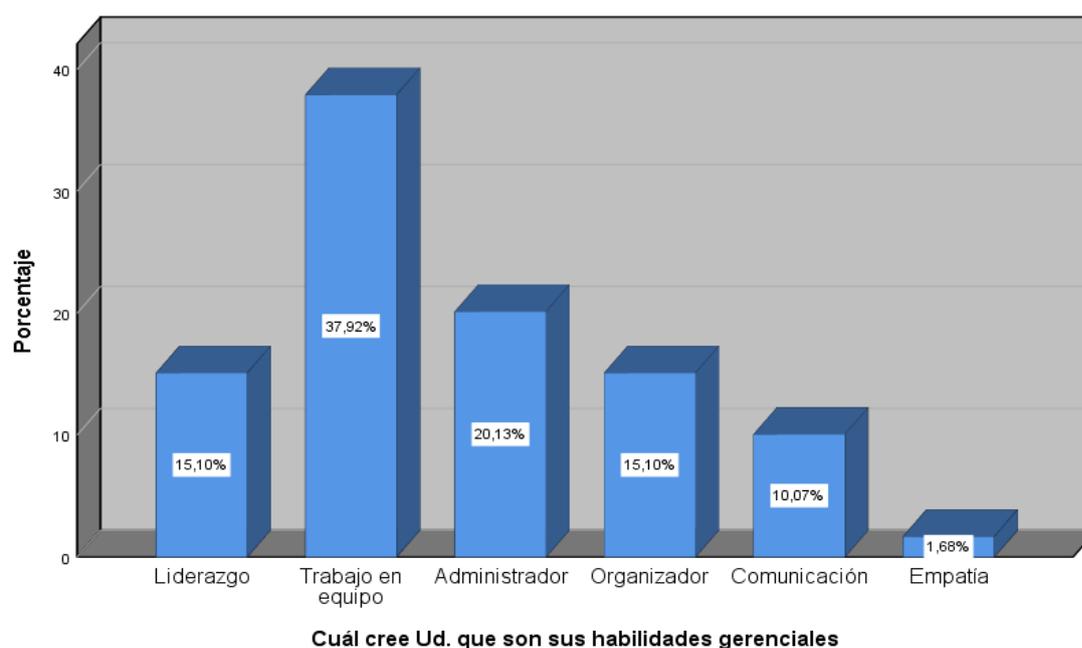


Figura 12: Cuál cree Ud. que son sus habilidades gerenciales

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

De acuerdo a sus respuestas se observa que el trabajo en equipo es una habilidad gerencial utilizada en un 37.92%, seguido de la administración en un 20.13% y el liderazgo en un 15.10%, muy debajo se encuentra la empatía con un 1.68%.

4.2 Análisis de Resultados de los Factores Incidentes

Ítem 07: ¿Cuánto es su nivel de ventas diarias (en soles)?

Tabla 19: Cuánto es su nivel de ventas diarias (en soles)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	S/ 300.00-s/500.00	75	25,0	25,2	25,2
	s/ 500.00- S/700.00	134	44,7	45,0	70,1
	s/ 700.00 –S/900.00	28	9,3	9,4	79,5
	S/ 900.00 – S/1100.00	41	13,7	13,8	93,3
	S/ 1100.00 a +	20	6,7	6,7	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

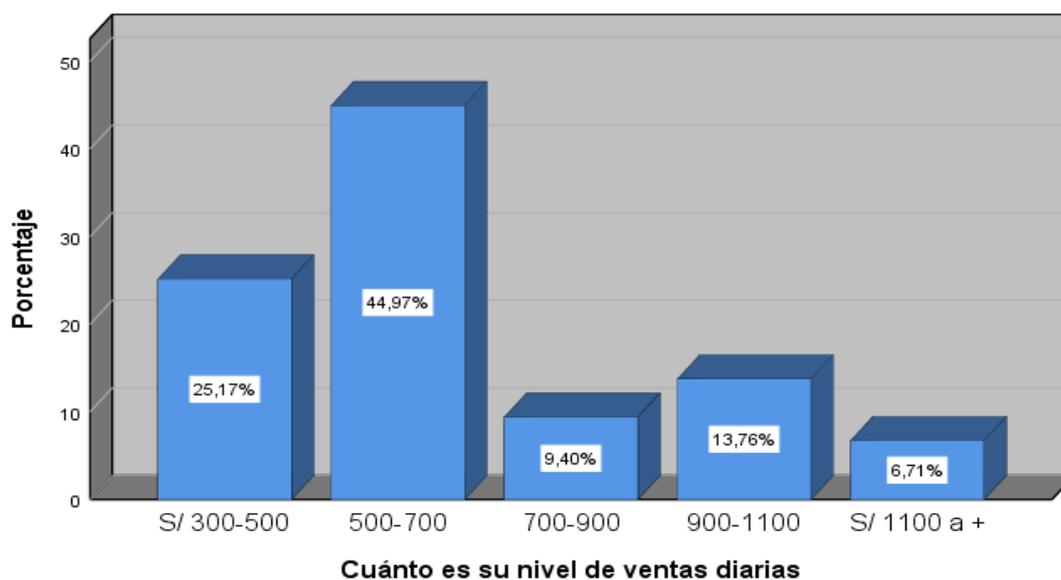


Figura 13: Cuánto es su nivel de ventas diarias (en soles)

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La gran mayoría de negocios informa que de 500 a 700 es el nivel de ventas diarias en un 44.97% y de 300 a 500 en un 25.17% su nivel de ventas diarias, sólo un 6.71% indica que su nivel de venta es superior a los 1,100 soles en su respectivo negocio.

Ítem 08: ¿Cómo es el tiempo de atención al cliente?

Tabla 20: Tiempo de atención al cliente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Corto	20	6,7	6,7	6,7
	Medio	69	23,0	23,2	29,9
	Largo	209	69,7	70,1	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

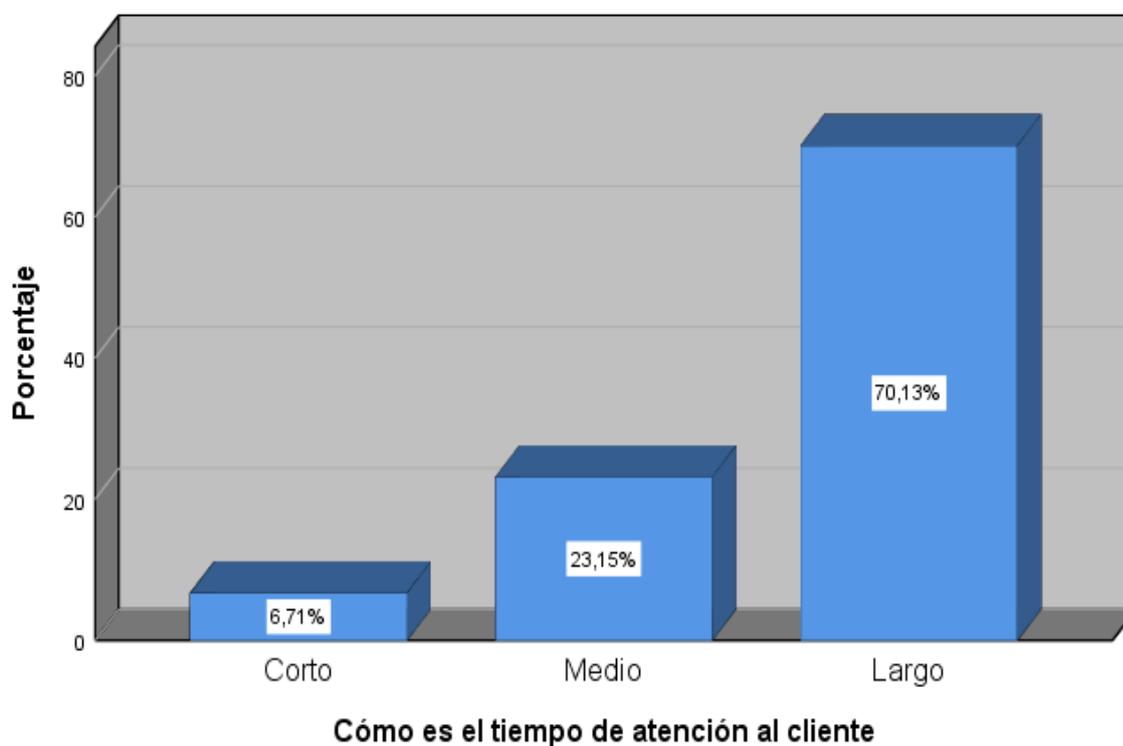


Figura 14: Tiempo de atención al cliente

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

El tiempo de atención al cliente es largo en un 70.13%, esto debido a que el cliente se demora en elegir el producto deseado y en un 23.15% señala que el tiempo de atención es medio y solamente un 6.71% indica que es corto la atención al cliente en su respectivo negocio.

Ítem 09: ¿Cómo gana su confianza al cliente en su negocio?

Tabla 21: Confianza ganada al cliente en su negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	La atención	101	33,7	33,9	33,9
	Imagen del negocio	44	14,7	14,8	48,7
	Ofertar la verdad	72	24,0	24,2	72,8
	Presentación	46	15,3	15,4	88,3
	Servicio	20	6,7	6,7	95,0
	Precio medio	15	5,0	5,0	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

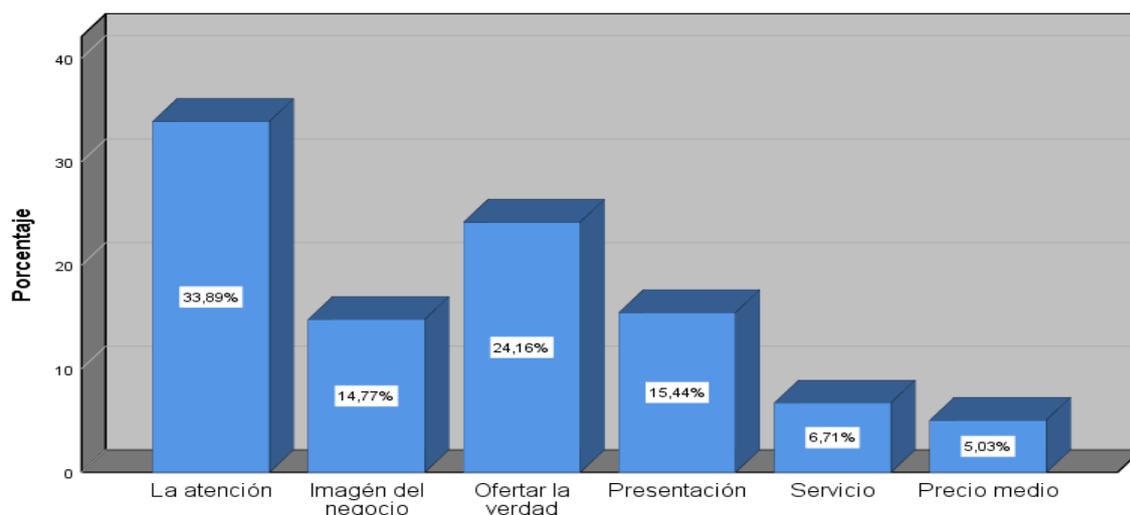


Figura 15: Confianza ganada al cliente en su negocio

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La confianza ganada al cliente en su mayoría es la atención 33.89%, y en un 24.16% señala que ofertar la verdad es la forma de ganar confianza con el cliente y solamente un 5.03% indica que el precio medio es ganar la confianza al cliente en su respectivo negocio. Una variable cualitativa fundamental es el servicio.

Ítem 10: ¿Con que entidad financiera trabaja Ud.?

Tabla 22: Entidad Financiera que trabaja

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bancos	122	40,7	40,9	40,9
	Financieras	20	6,7	6,7	47,7
	Edpymes	45	15,0	15,1	62,8
	Cajas Municipales	61	20,3	20,5	83,2
	Otros	50	16,7	16,8	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

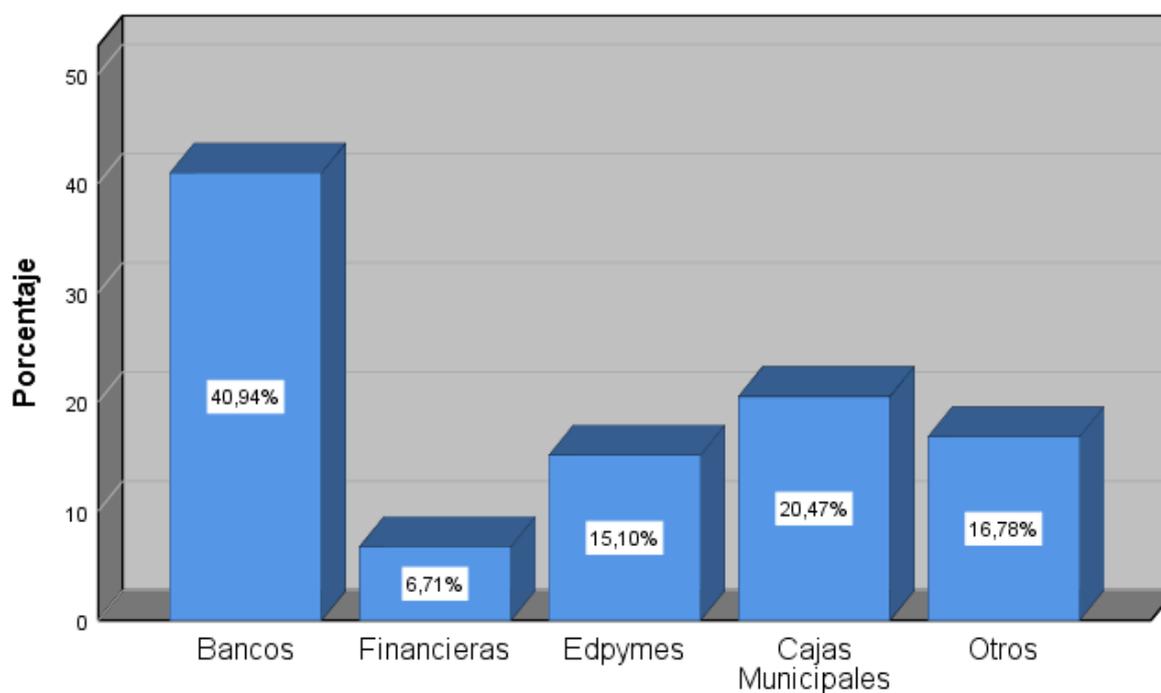


Figura 16: Entidad financiera que trabaja

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La mayoría trabaja con la entidad financiera Bancos en un 40.94%, un 20.47% trabaja con Cajas Municipales y un 15.10% lo hace con Edpymes y en un menor porcentaje lo hacen con Financieras propiamente dichas en un 6.71% del total de entrevistados.

Ítem 11: ¿Qué tipo de crédito solicita Ud. para su negocio?

Tabla 23: Tipo de crédito que solicita para su negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mype	69	23,0	23,2	23,2
	Capital de Trabajo	102	34,0	34,2	57,4
	Activo Fijo	30	10,0	10,1	67,4
	Emprendedor	67	22,3	22,5	89,9
	Otros	30	10,0	10,1	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

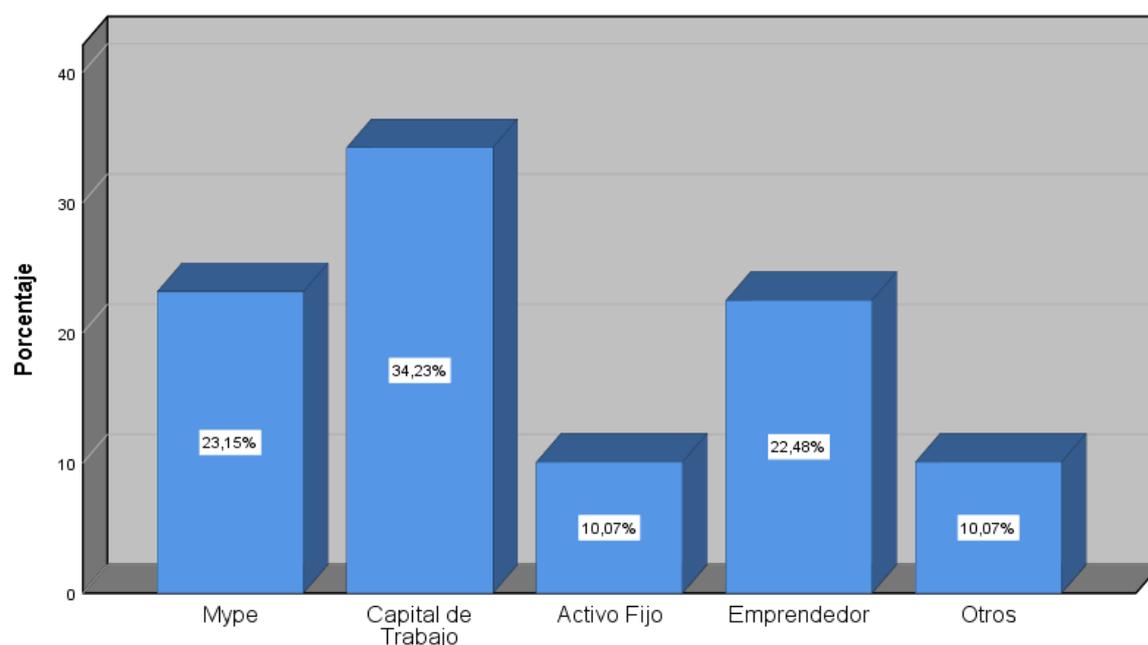


Figura 17: Tipo de crédito que solicita para su negocio

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

El tipo de crédito que más se solicita es el Capital de Trabajo en un 34.23%, en un 23.15% figura las Mype como crédito solicitado y en un 10.07% el Activo Fijo en el crédito solicitado para su negocio del total de entrevistados.

Ítem 12: ¿Cuál es el costo financiero de su crédito?

Tabla 24: Costo financiero de su crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	25-30% TCEA	118	39,3	40,3	40,3
	30%-35% TCEA	90	30,0	30,7	71,0
	40%-45% TCEA	46	15,3	15,7	86,7
	Otros	39	13,0	13,3	100,0
	Total	293	97,7	100,0	
Perdidos	Sistema	7	2,3		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

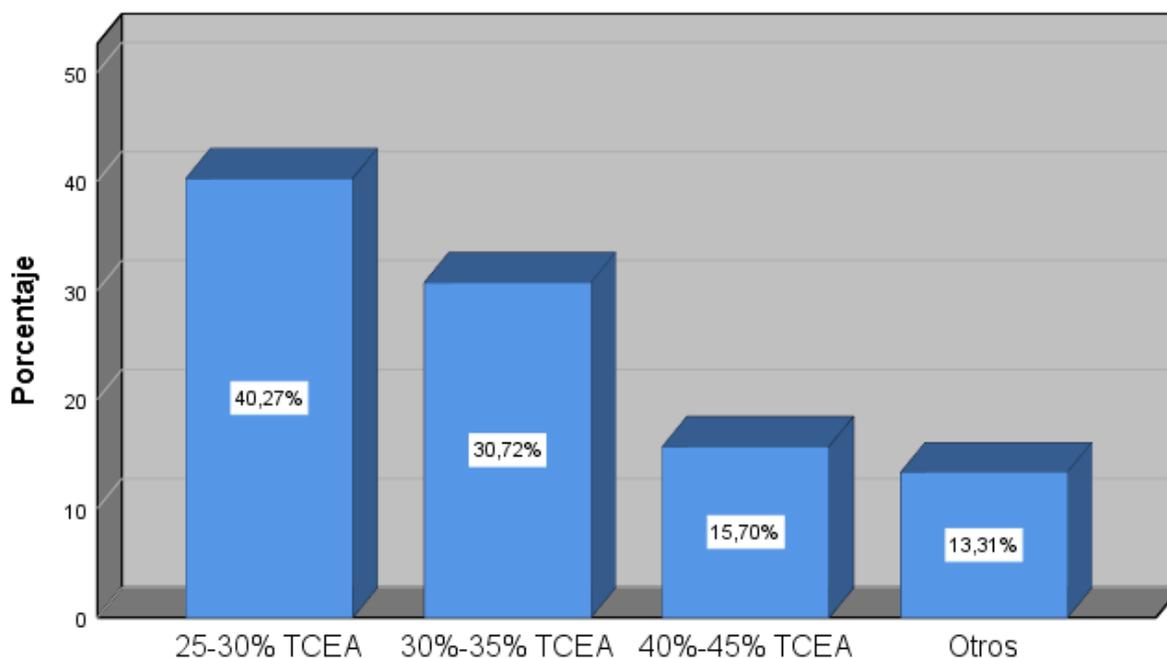


Figura 18: Costo financiero de su crédito

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

El costo financiero del crédito está dado en su mayoría por el 25% a 30% TCEA en un 40.27%, seguido del 30% a 35% TCEA en un 30.72% y de un 40% a 45% TCEA en un 15.70% como costo financiero de crédito para el negocio.

Ítem 13: ¿Cuál es el monto promedio de crédito que le otorgan para sus actividades?

Tabla 25: Monto promedio de crédito que le otorgan para sus actividades

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	S/ 1000-2000	71	23,7	25,1	25,1
	2000-3000	97	32,3	34,3	59,4
	3000-4000	60	20,0	21,2	80,6
	4000-5000	31	10,3	11,0	91,5
	S/ 5000 a +	24	8,0	8,5	100,0
	Total	283	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	17	5,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

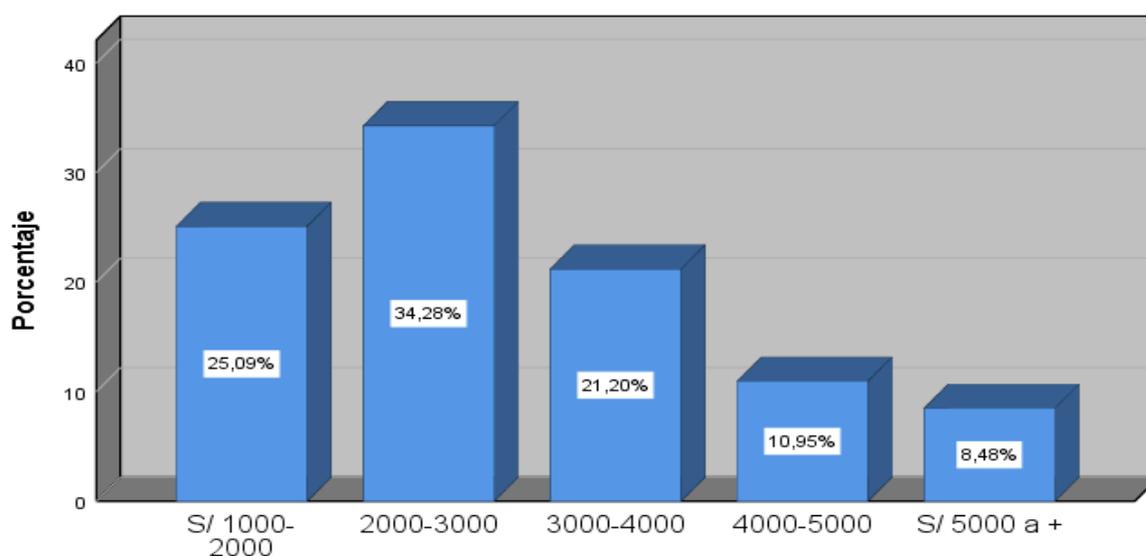


Figura 19: Monto promedio de crédito que le otorgan para sus actividades

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

El monto promedio de crédito que se otorga es de s/2000.00 a s/3000.00 en un 34.28%, seguido de s/3000.00 a s/4000.00 en un 25.09% de monto promedio de crédito y de s/1000.00 a s/2000.00 en un 25.09% como monto promedio de crédito para las actividades del negocio. Destacando en un promedio de 60% en el rango de préstamos que va de S/1000.00 a S/30000.00 Nuevos Soles.

Ítem 14: ¿A qué régimen tributario pertenece?

Tabla 26: Régimen tributario que pertenece

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	RUS	198	66,0	66,4	66,4
	RER	20	6,7	6,7	73,2
	RG	40	13,3	13,4	86,6
	RMT	40	13,3	13,4	100,0
	Total	298	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,7		
Total		300	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

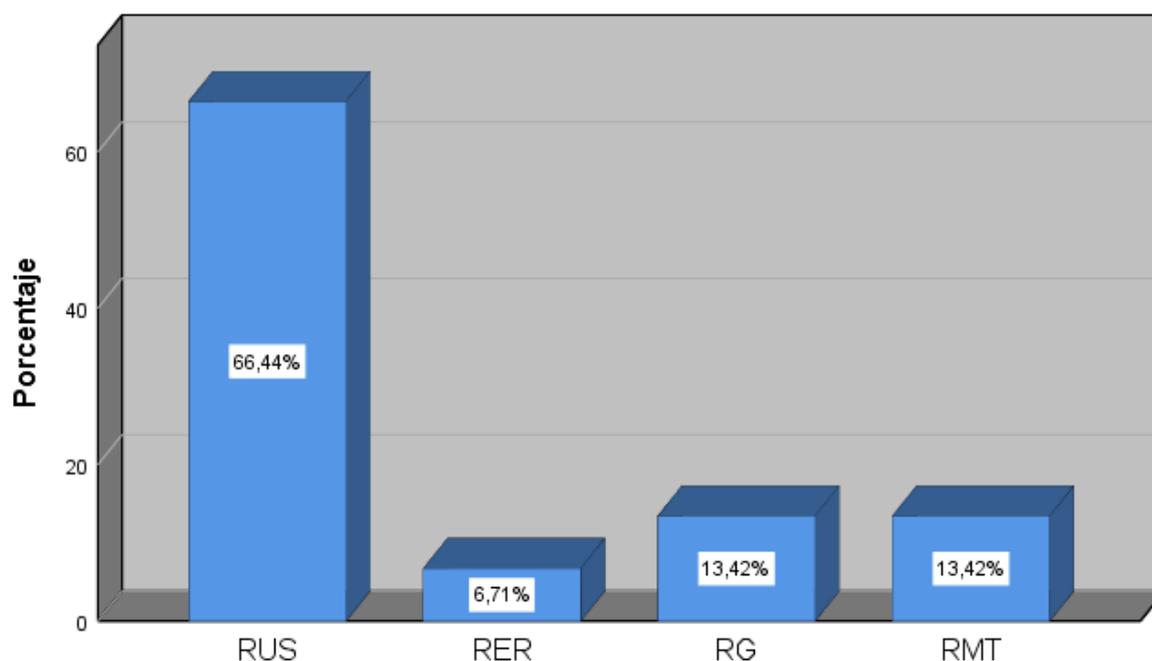


Figura 20: Régimen tributario que pertenece

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La gran mayoría de negocios pertenece al Régimen Tributario RUS (Régimen Único Simplificado) en un 66.44%, luego se puede apreciar que un 13.42% de los negocios pertenece al RG (Régimen General) y RMT (Régimen MYPE Tributario) también en un 13.42% del total de los entrevistados. De ello se deriva que la mayoría de las micro y pequeños empresarios si siguen manteniendo en régimen tributario con baja retribución y compensación del Estado. No obstante, ello lo ven con un sobrecosto empresarial.

Ítem 15: ¿A qué régimen societario pertenece?

Tabla 27: Régimen societario que pertenece

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Unipersonal	141	46,8	48,1	48,1
	Sociedad de Responsabilidad Limitada	52	17,3	17,7	65,9
	Sociedad Anónima	25	8,3	8,5	74,4
	EIRL	75	24,9	25,6	100,0
	Total	293	97,3	100,0	
	Perdidos	Sistema	8	2,7	
Total		301	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

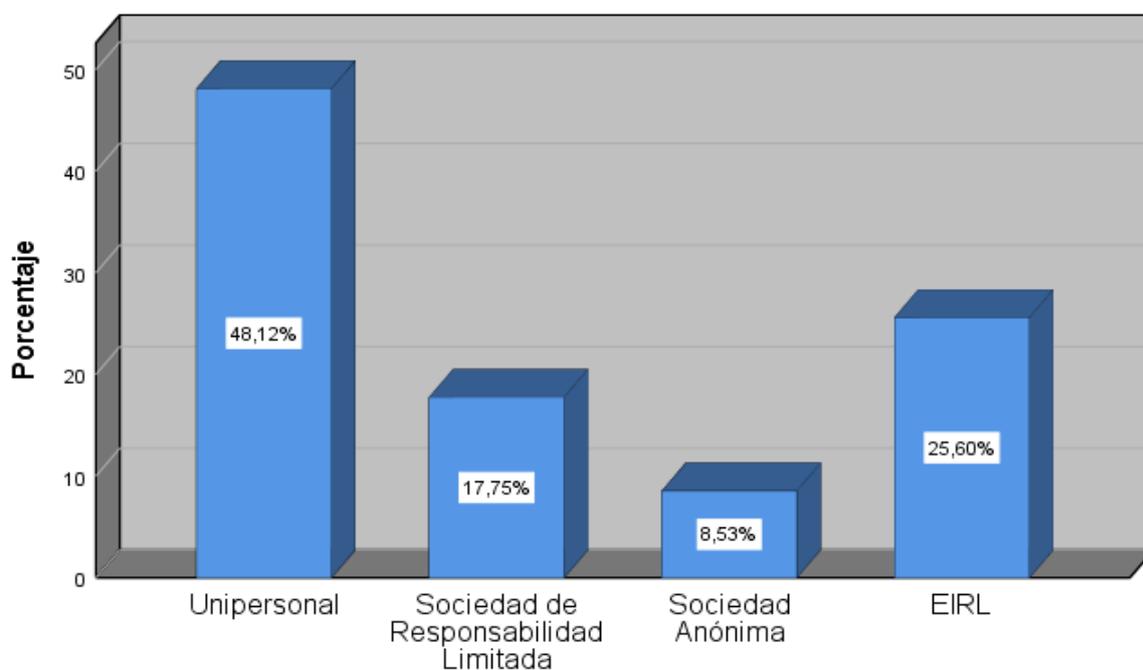


Figura 21: Régimen societario que pertenece

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La gran mayoría de negocios pertenece al Régimen Societario Unipersonal en un 48.12%, luego se puede apreciar que un 25.60% de los negocios pertenece al Régimen Societario EIRL y un 17.75% pertenece al Régimen Societario de la Sociedad de Responsabilidad Limitada, también en un porcentaje menor 8.53% al régimen societario de Sociedad Anónima, del total de los entrevistados. Ello comprueba que hay una gran tendencia en las micro y pequeñas empresas a operar con regímenes societarios mínimos más unipersonales.

Ítem 16: ¿Cómo incide la tributación municipal en su negocio?

Tabla 28: Incide la tributación municipal en su negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Favorece	95	31,6	31,9	31,9
	No favorece	127	42,2	42,6	74,5
	Igual	20	6,6	6,7	81,2
	Otros	56	18,6	18,8	100,0
	Total	298	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	3	1,0		
Total		301	100,0		

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

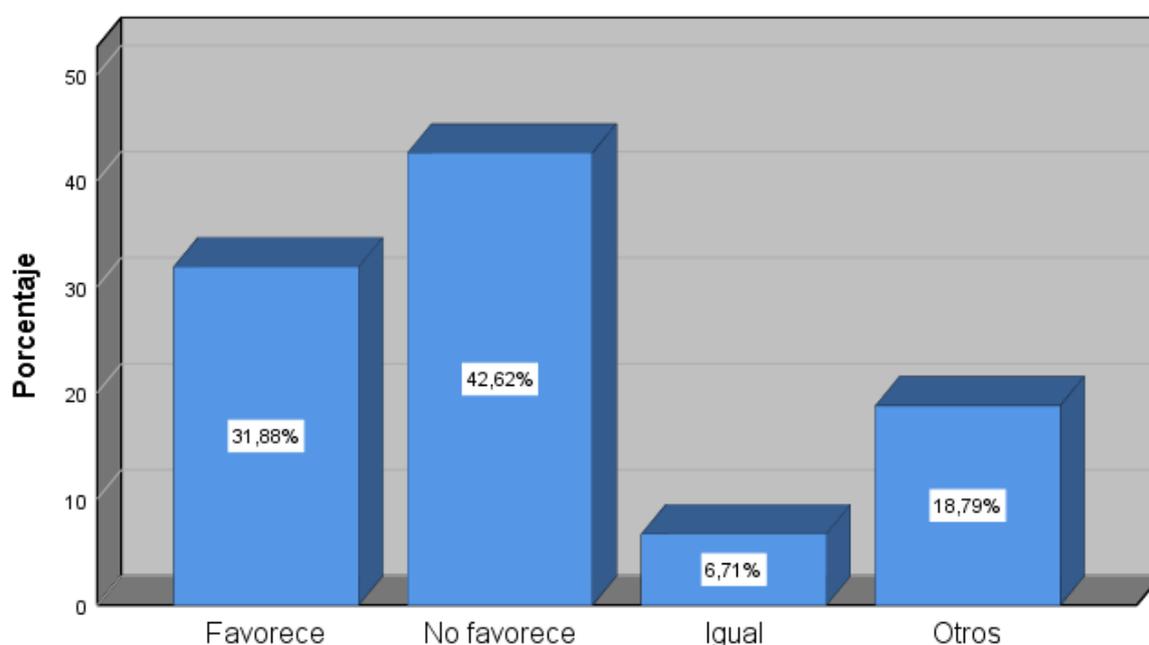


Figura 22: Incide la tributación municipal en su negocio

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Interpretación:

La tributación municipal no favorece en el negocio en un 42.62%, sin embargo, existe un 31.86% que señalan que la tributación municipal favorece al negocio y en un pequeño 6.71% de los negocios les da igual la tributación municipal en sus negocios. Ello se corrobora porque los gobiernos locales realizan imposiciones tributarias coercitivas a las mypes y sus tasas municipales; muchas veces el servicio municipal no reflejan la contraprestación en seguridad ciudadana, ornato como infraestructura que no fortalece a la gestión y desarrollo de dichos negocios.

Variable Independiente

Todos estos componentes de esta variable presentan un modelo sistémico influenciado por una combinación de dichos indicadores de la dimensiones. Son dinámicas porque pueden variar por efectos del macroentorno y microentorno.

Tasa de Entrada de Empresas Mype:

Tasa de creación de Nuevas Empresas: Es el indicador de nacimiento de nuevas empresas en un tiempo inicial. Se asume que es netamente el cociente de nuevas empresas del periodo hoy versus al periodo pasado.

Tasa de creación de Nuevas Empresas/Sector: Es el indicador de nacimiento de nuevas empresas en un tiempo inicial por sector. Son más de quince sectores en la economía. Se asume que es netamente el cociente de nuevas empresas del periodo hoy versus al periodo pasado pero por sector. En el estudio y a nivel nacional como mundial son los comercios y servicios los sectores que presentan mayores niveles de nuevas empresas.

Número de Empresas Nuevas Empresas: Es la magnitud de nuevas empresas por periodo y tienen que evaluar su aparición por sector. Ahí se puede ver su expansión y/o su contracción. Si bien es cierto hay más comercios y servicios pero también son los salen más del mercado.

Tasa de Salida de Empresas Mype:

Economía de escala, constituye todos los recursos con los que puede mejorarse las actividades productivas y comercio como servicios. Son infraestructura, como abundancia de un factor de producción y un fenómeno económico.

Costos de Hundidos, representa los costos de pérdida y/o acontecidos por algún factor del entorno. También es producto estocástico. Varía por sector.

Concentración, es la unificación de empresas y participantes en una área y/o sector determinado por lo rentable de la actividad económica. Se asocia a un ciclo del producto y/o recurso. Presenta variaciones en el tiempo.

Crecimiento del Sector, es la expansión de una sector o subsector en base a sus tendencias representado por su tasa anual compuesta de crecimiento (tacc), asociada a una demanda normal o inusual, influenciada por el macroentorno y microentorno.

Tasa de Empresas que salen del Mercado, es el indicador que muestra la relación entre empresas del periodo presente versus un periodo pasado, representando la mejora o reducción de empresas que ya no operan en el mercado.

Tasa de Supervivencia de Empresas Mype:

Beneficios: Es el indicador que hace atractivo la entrada de empresa a un sector determinado representado por la Utilidad Operativa (EBIT en inglés) y el margen neto en un periodo determinado. Puede variar por tipo de sector y/o industria.

Crecimiento del Mercado: Es otro indicador representado por la expansión del sector económico en un periodo determinado y asociado a demanda de mercado, producto, o un fenómenos estocástico. No se sostiene en el tiempo.

Tecnología: Es el indicador de Investigación y Desarrollo basado en las procesos y/o combinación de mano de obra y tecnologías, como equipo y/o innovación especializada. La mype no destaca mucho en ello pero se tiene mucho potencial por su mano de obra diversificada.

Habilidades Gerenciales, es la capacidad de gestión de los administradores y directores de las empresas con mucho empoderamiento y con mucho liderazgo. Se asume una categoría cualitativa en gestión de negocios. Hay experiencia y muchas relaciones sociales.

4.3 Contrastación de Hipótesis

Tabla 29: Nivel de ventas diarias inciden en sus habilidades gerenciales

Tabla cruzada Cuánto es su nivel de ventas diarias*Cuál cree Ud. que son sus habilidades gerenciales

Recuento

		Cuál cree Ud. que son sus habilidades gerenciales					Total	
		Liderazgo	Trabajo en equipo	Administrador	Organizador	Comunicación		Empatía
Cuánto es su nivel de ventas diarias	S/ 300.00-S/500.00	20	15	25	5	10	0	75
	s/500.00- s/700.00	20	70	25	4	10	5	134
	s/700.00- s/900.00	0	18	5	0	5	0	28
	s/900.00- s/1100.00	5	5	0	31	0	0	41
	S/ 1100.00 a +	0	5	5	5	5	0	20
Total		45	113	60	45	30	5	298

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Gráfico de barras

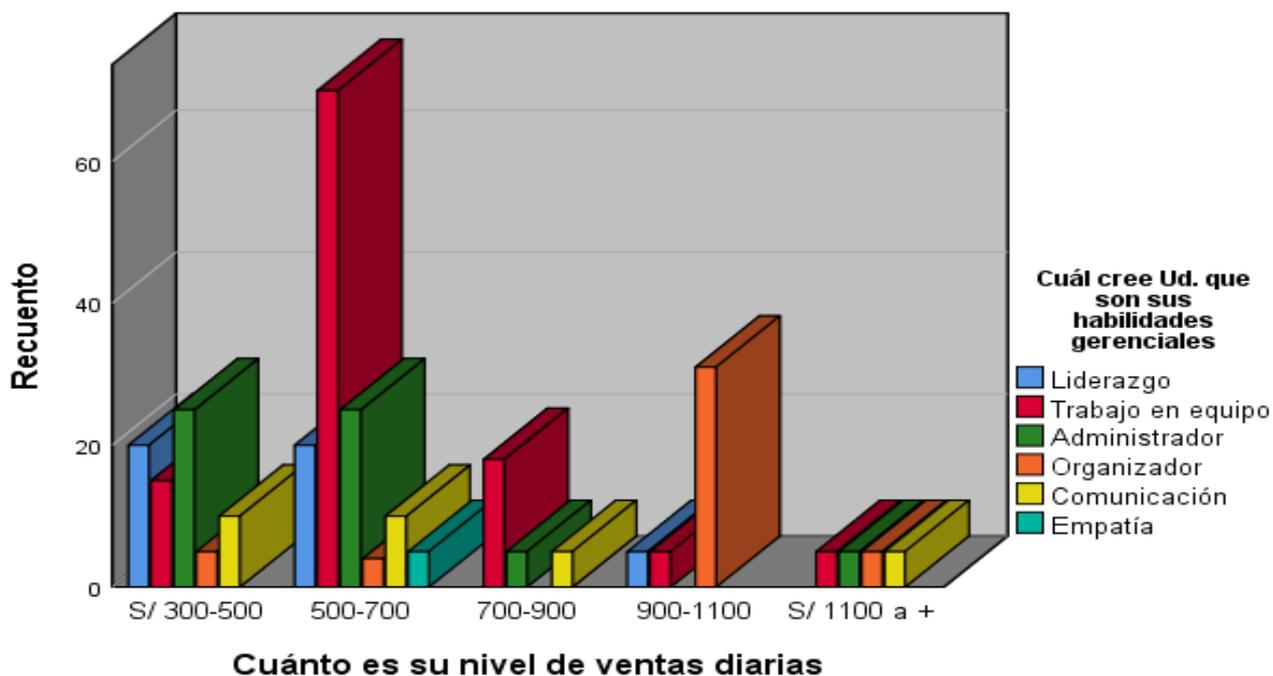


Figura 23: Nivel de ventas diarias inciden en sus habilidades gerenciales

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Formulación de Hipótesis

Ho: Las ventas y mercadeo no inciden en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 - 2018

Ha: Las ventas y mercadeo inciden en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018

Nivel de Significancia

$\alpha = 0.05$

Valor de Probabilidad

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	195,644 ^a	20	,001
Razón de verosimilitud	177,876	20	,000
Asociación lineal por lineal	18,121	1	,000
N de casos válidos	298		

a. 13 casillas (43,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,34.

$P = 0.001$ (Sig.) bilateral

Decisión y conclusión

Como el valor de probabilidad $P = 0,001$ es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0,05$; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Esto nos permite concluir para un 95% de confianza que las ventas y mercadeo inciden en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.

Tabla 30: Correlación de Pearsón entre su nivel de ventas diarias y sus habilidades gerenciales en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.

		Correlaciones	
		Cuánto es su nivel de ventas diarias	Cómo gana su confianza al cliente en su negocio
Rho de Pearsón	Cuánto es su nivel de ventas diarias	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	298
	Cómo gana su confianza al cliente en su negocio	Coeficiente de correlación	,336**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	298

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a la Tabla, se aprecia que existe una correlación $r = 0.336^{**}$ el cual representa a una Correlación positiva del mismo modo si la sig. = 0.000 es menor a 0.05, se niega la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna en el sentido siguiente: Existe relación significativa entre las ventas y mercadeo que inciden en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.

Tabla 31: La Entidad Financiera que trabaja incide en el atractivo de los beneficios de su negocio

Tabla cruzada Con qué entidad financiera trabaja Ud.*Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio

Recuento

		Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio					Total
		Buena utilidad	Rotación de inventario	Crédito de proveedores	Financiamiento	Otros	
Con qué entidad financiera trabaja Ud.	Bancos	75	16	16	5	10	122
	Financieras	10	0	5	0	5	20
	Edpymes	15	15	10	0	5	45
	Cajas Municipales	20	0	0	5	36	61
	Otros	40	5	5	0	0	50
	Total		160	36	36	10	56

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Gráfico de barras

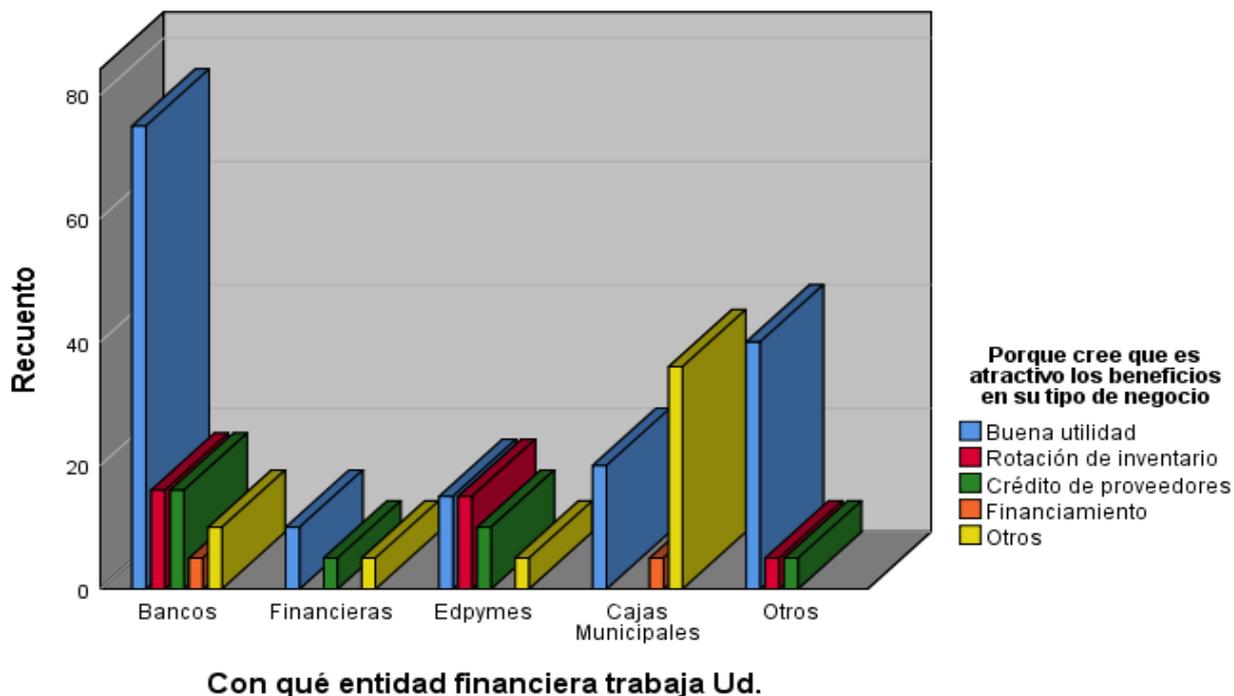


Figura 24: Nivel de ventas diarias inciden en sus habilidades gerenciales

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Formulación de Hipótesis

Ho: El financiamiento no incide en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 - 2018

Ha: El financiamiento incide en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018

Nivel de Significancia

$$\alpha = 0.05$$

Valor de Probabilidad

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	136,808 ^a	16	,001
Razón de verosimilitud	142,476	16	,000
Asociación lineal por lineal	3,403	1	,065
N de casos válidos	298		

a. 8 casillas (32,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,67.

P = 0.001 (Sig.) bilateral

Decisión y conclusión

Como el valor de probabilidad $P = 0,001$ es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0,05$; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Esto nos permite concluir para un 95% de confianza que el financiamiento incide en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.

Tabla 32: Correlación de Pearsón entre qué entidad financiera trabaja Ud. y porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.

		Correlaciones	
		Con qué entidad financiera trabaja Ud.	Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio
Rho de Pearsón	Con qué entidad financiera trabaja Ud.	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	298
	Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio	Coeficiente de correlación	,070
		Sig. (bilateral)	,023
		N	298

De acuerdo a la Tabla, se aprecia que existe una correlación $r = 0.070^{**}$ el cual representa a una Correlación positiva moderada, del mismo modo como la $sig. = 0.0232$ es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna en el sentido siguiente: Si existe relación significativa entre el financiamiento y la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.

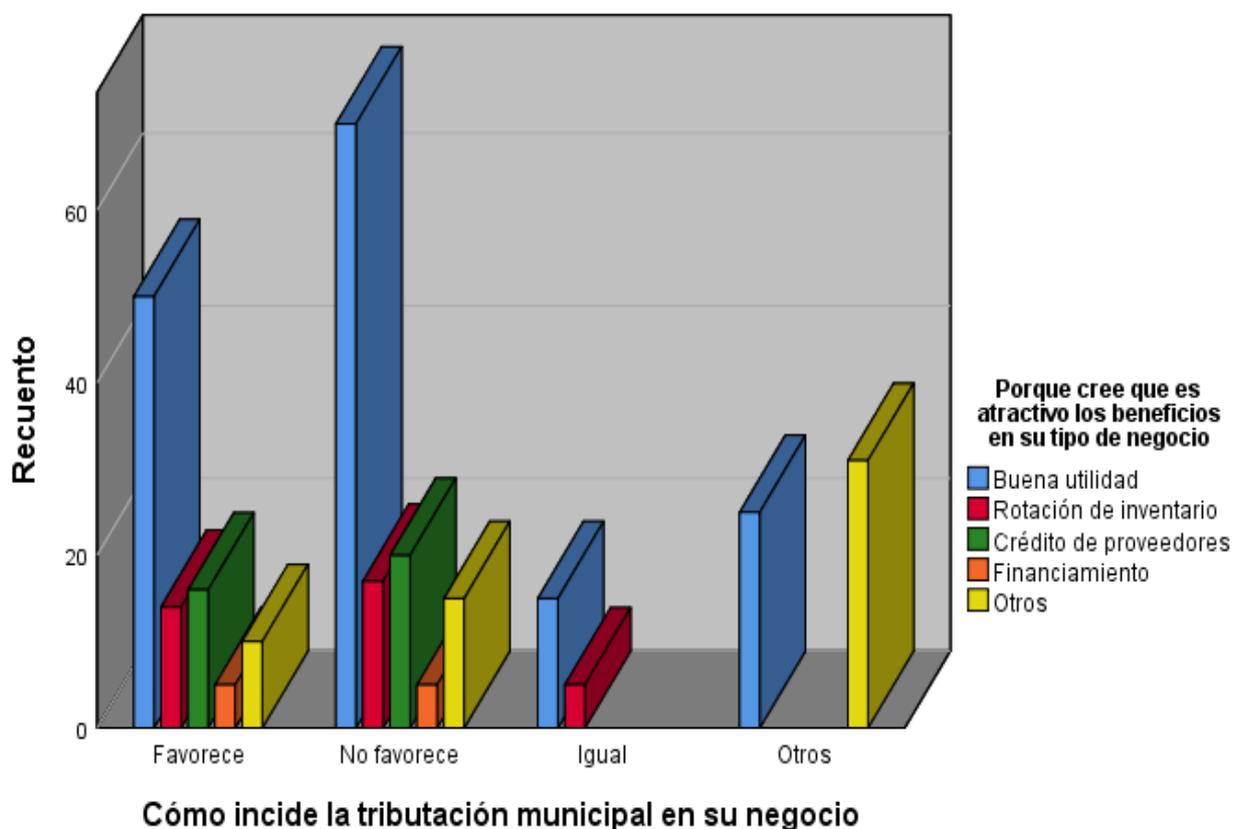
Tabla 33: La Tributación municipal incide en el atractivo de los beneficios de su negocio

Tabla cruzada Cómo incide la tributación municipal en su negocio*Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio

Recuento

		Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio					Total
		Buena utilidad	Rotación de inventario	Crédito de proveedores	Financiamiento	Otros	
Cómo incide la tributación municipal en su negocio	Favorece	50	14	16	5	10	95
	No favorece	70	17	20	5	15	127
	Igual	15	5	0	0	0	20
	Otros	25	0	0	0	31	56
Total		160	36	36	10	56	298

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Gráfico de barras**Figura 25: Nivel de ventas diarias inciden en sus habilidades gerenciales**

Fuente: Cuestionario aplicado a Mypes

Formulación de Hipótesis

Ho: La Tributación no incide en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 - 2018

Ha: La Tributación incide en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018

Nivel de Significancia

$$\alpha = 0.05$$

Valor de Probabilidad

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	79,311 ^a	12	,001
Razón de verosimilitud	87,601	12	,000
Asociación lineal por lineal	14,015	1	,000
N de casos válidos	298		

a. 7 casillas (35,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,67.

P = 0.001 (Sig.) bilateral

Decisión y conclusión

Como el valor de probabilidad $P = 0,001$ es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0,05$; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Esto nos permite concluir para un 95% de confianza que la tributación incide en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.

Tabla 34: Correlación de Pearson entre cómo incide la tributación municipal en su negocio y porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 – 2018.

Correlaciones			Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio	Cómo incide la tributación municipal en su negocio
Rho de Pearson	Porque cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio	Coeficiente de correlación	1,000	,105
		Sig. (bilateral)	.	,049
		N	298	298
	Cómo incide la tributación municipal en su negocio	Coeficiente de correlación	,105	1,000
		Sig. (bilateral)	,049	.
		N	298	298

De acuerdo a la Tabla, se aprecia que existe una correlación $r = 0.105^{**}$ el cual representa a una Correlación positiva baja, del mismo modo como la sig. = 0.049 es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna en el sentido siguiente: Si existe relación significativa entre la Tributación Municipal y por tanto incide en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana 2009 - 2018

4.4. Discusión

Existe relación directa ($r = 0,336$) describiendo ésta una buena asociación de las variables y siendo significativo la relación entre las ventas y mercadeo que inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau . Es una asociación directa entre la variable 1 y variable 2. Son medias bajas en sus relaciones. Ello corrobora nuestra aseveración con los estudios referenciales, de que los ingresos y complementos inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de empresas. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: $***p < .001$) significativo, se acepta la relación ventas y mercadeo incidiendo en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau.

Existe relación directa ($r = 0,078$) representando ésta una asociación de las variables y siendo significativo la relación entre el financiamiento que incide en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau . Es una asociación directa entre la variable 1 y variable 2. Son bajas en sus relaciones. Ello corrobora nuestra aseveración con los estudios referenciales, de que el financiamiento incide en la tasa de riesgo y supervivencia de empresas. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: $***p < .001$) significativo, se acepta la relación entre el financiamiento y su incidencia en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau.

Existe relación directa ($r = 0,105$) representando ésta una asociación de las variables y siendo significativo la relación entre la tributación municipal que inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau . Es una asociación directa entre la variable 1 y variable 2. Son bajas en sus relaciones. Ello corrobora nuestra aseveración con los estudios referenciales, de que la tributación incide en la tasa de riesgo y supervivencia de empresas. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: $***p < .001$) significativo, se acepta la relación entre la tributación y su incidencia en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau.

Conclusiones

Primero: En el Perú el sector empresarial está conformado casi un 97% por micro y pequeñas empresas es decir un promedio de 3% en promedio constituyen las medianas y grandes empresas. La estructura empresarial no favorece el desarrollo y competitividad del país.

Segundo: La característica de la estructura empresarial no permite la innovación y desarrollo, ya que al tener en cuenta que de un 97% de empresas son mypes, pero de este total más del 50% ponderado con microempresas, cuya capacidad de sobrevivencia es muy bajo es decir más del 70% de empresas salen del mercado por diversos factores impiden un crecimiento económico y acumulación de capital. Sin embargo, esta salida se retroalimenta con un mayor número de empresas nuevas o denominadas stock de nuevas empresas.

Tercero: De lo expuesto podemos decir que la situación de la densidad y tamaño de empresas se han mantenido estática y poco expectativa de la que pasa en el mercado nacional e internacional derivado de los diversos factores coyunturales y estructurales que impactan en la economía nativa de micro y pequeña empresa. En el periodo de estudio 2009 -2018 se ha presentado una oscilación con tendencia a la mayor salida de empresas sobre micro y pequeñas empresas, influenciando por el producto bruto interno, recesión, exceso de importaciones. Sumándose a ello limitaciones a la gestión y dirección de empresas, sobrecostos fijos y financiamiento elevado en relación a la rentabilidad de las organizaciones. El Estado no tiene un rol promotor intenso, tanto el Ministerio de Producción con su Viceministerio de Mypes como la Municipalidad Metropolitana de Lima con su Gerencia de Desarrollo Económico.

Cuarto: El estudio piloto estuvo centrado en el Cercado de Lima que tiene una gran magnitud de mypes siendo la muestra de los centros comerciales de Grau, son alrededor de ocho manzanas cuyo tiempo de operación llega a 30 años en promedio siendo estimada su movimiento económico cerca de 25 millones de nuevos soles diario, dado que hay todo varios tipos de comercio y servicio. Dicho conglomerado tiene más de treinta años de operación y hay mucha dinámica comercial.

Quinto: Existe relación directa ($r = 0,336$) describiendo ésta una asociación de las variables y siendo significativo la relación entre las ventas y mercadeo que incide en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Es una asociación directa entre la variable 1 y variable 2. Las Mypes

residen su operatividad en sus ingresos por venta y al decaer ello también se reduce la rentabilidad y capitalización de las mismas.

Sexto: Existe relación directa ($r = 0,078$) describiendo ésta una baja asociación de las variables y siendo significativo la relación entre el financiamiento que incide en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Es una asociación directa entre la variable 1 y variable 2. Son bajas en sus relaciones. El financiamiento es otro de los coeficientes que impactan en la gestión empresarial, esta variable se ha mantenido en costo elevado por la misma informalidad de dichas empresas y el escenario económico fluctuante que restringe el crecimiento económico de las mypes. Es necesario mencionar que Perú tiene el menor número de bancos de la región con una población de 31 millones de habitantes.

Séptimo: Existe relación directa ($r = 0,105$) describiendo ésta una baja asociación de las variables y siendo significativo la relación entre la tributación municipal e inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Son bajas en sus relaciones. Históricamente las micro y pequeñas empresas buscan reducir sus obligaciones tributarias y desde su creación del régimen único simplificado (RUS) es el tipo de régimen tributario que es preferido por dichos agentes económicos. Bajo los lineamientos de la Administración Gubernamental 2016-2021 se promulgó el Régimen Mype Tributario (RMT) que es el cuarto régimen tributario en el país, siendo una alternativa para la formalización de las mypes. A la vez la misma administración ha flexibilizado las sanciones pecuniarias y no pecuniarias para reducir la imposición de la Superintendencia Tributaria, por lo que no le afecta mucho a su gestión el sistema tributario nacional, más influye el sistema tributario municipal que tiene medidas coercitivas hacia las mypes.

Recomendaciones

Primero : Realizar planes de gestión para el eslabonamiento y sostenibilidad de la organizaciones de mypes en función de los componentes del sistema económico, que afectan a su estabilidad y crecimiento empresarial. Principalmente dos externos y uno interno, lo hemos utilizados en el estudio; uno depende del Estado, como es el sistema tributario e impositivo que corresponde al Estado y el financiamiento (crédito en sus diferentes modalidades), que es elevada en relación a los otros costos de operaciones; ambos repercuten en la rentabilidad de la mype, estas deficiencias son estructurales.

Segundo : A pesar de las causales que impactan en la estructura empresarial de la micro y pequeña empresa constituyen la gran fuente innovadora, dado que tienen una gran cantidad de imaginación y se adaptan rápida los cambios del entorno y sector productivo donde se adaptan a los cambios y expectativas del mercado. No obstante, se contracción y salida del mercado se debe a la falta de mercado (más se orientan al mercado local) siendo la acumulación de capital y sobrecostos, puntos elevados que limitan su competitividad. Se suma a ello el actual entorno recesivo (que es un ciclo económico que se puede repetir) repercuten su estabilidad.

Tercero : Desde una concepción histórica, los países desarrollados han aplicado políticas de desarrollo y autosuficiencia (recursos permanentes y bien articulados hacia la mype) para su crecimiento sostenido. Por la experiencia internacional nos recomiendan que el Estado fomente mecanismos de apoyo para la generación del valor y enlace con las actividades productivas y de servicios con el resto de la economía. Igualmente, el apoyo de los nacientes micros y pequeñas empresas se requiere profundizar las políticas de estado que se traduce en acciones, programas y proyectos diversificados y presupuestadas en toda la República.

Cuarto: Los centros comerciales de Grau, son alrededor de ocho manzanas cuya edad cronológica si hay mucha dinámica comercial fuerte se requiere formalizar y otorgarle infraestructura externa, como seguridad e incentivos tributarios para su inclusión tributaria para la mejora de la competitividad.

Quinto: que el empresario fomente la creatividad en ventas y mercadeo que es la variable que más inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Tratar de capacitarse en gestión

empresarial para obtener los beneficios del sistema financiero y tributario y mejorar su rentabilidad y capitalización de las mismas.

Sexto: Trata de ubicarse en la inclusión financiera para que puede utilizar todos productos financieros para su desarrollo dado que el financiamiento incide en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Sin estar bancarizados no podemos tener acceder a todos los productos útiles para la gestión de las mypes como son factoring, crédito hipotecario y crédito para activos fijos.

Séptimo: Buscar una comunicación con los gobiernos locales que se acercan más a las actividades de las mypes e incidiendo en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018 en la zona de Clúster de Grau. Ello en razón de que los Gobiernos Locales cuentan con más cercanías a la población y tienen un área de desarrollo económico especializada en apoyo a las mypes. Por otro lado, que se cree conciencia tributaria para que muchos organizaciones mypes y puedan adaptarse el Régimen Mype Tributario (RMT) que es un reglamento tributario ideal para su formalización y tener acceso a otros beneficios como compras Perú y el Registro de la Micro y pequeña empresa. El sistema tributario del gobierno central se ha flexibilizado para más mypes desde el 2016 y vigente hasta la actualidad, anteriormente era muy rígido y tenía carácter muy draconiano, cerrando locales y poniendo muchas infracciones pecuniarias.

Referencias bibliográficas

Alva Edgar (2017), La desaparición de las La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. Lima. Universidad del Pacífico. Revista Economía y Desarrollo. Nro. 158.2,76-90. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/4255/425554493005.pdf>.

(Consultado el 10 de Julio del 2019)

Canales F. H. & Otros (1998) Metodología de Investigación. México. Editorial Limusa. 2da. Edición

Dini Marco & Stump Giovanni (2010), Mi pymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para la política de fomento. Santiago. Editorial Cepal. Recuperado : <https://www.cepal.org/es/temas/micro-pequenas-medianas-empresas-mipyme>. (Consultado el 12 de Setiembre del 2019)

Chenet Zuta (2017) La Contabilidad en las MYPES de Gamarra. Lima. Tesis de Grado. Universidad Peruana de las Américas.

Greiner Larry (2008) Evolution and Revolution as Organization. Nueva York. HBR May Julio. Revista Classic,

Gimero Naguss Ricardo, Gismera Tierro Laura, Varona Castillo Luis (2014), Supervivencia de la empresa según indicaciones empresariales. Modelo lineal mixto con datos de panel, periodo 2004 al 2008. Caso de España. Madrid. Documentos de trabajo

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_empresarial_mayo2017.pdf

Instituto Nacional de Estadística (2017) Demografía Empresarial en el Perú. Lima. INFORME TÉCNICO. No 02. Editorial Instituto Nacional de Estadística. Revisado el 12 de

Paredes Barcelo, Raúl Guadalupe (2018), Impacto de factores externos en la estructura organizacional en las Mypes latinoamericanas. México. Editorial Ecorfan. 1ra Edición.

https://www.ecorfan.org/libros/impacto_factores_ext/Impacto_de_factores_externos_en_la_estructura.pdf

Hernández Sampieri, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2007). Metodología de la Investigación México. Editorial McGraw-Hill. (4ª ed.).

Soria Barreto Karla (2012), Dinámica Empresarial en la Región de Coquimba, Tasa de Riesgo, Tasa de Supervivencia y Matriz de Transición. En Encuentro Nacional de Facultades de Administración y Economía. Proceadins. Volúmen 2, 42, 890-907. Universidad Católica del Norte de Chile.

Comex Perú

Situación De Las Mype En 2017: Muchos Retos En El Camino

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/situacion-de-las-mype-en-2017-muchos-retos-en-el-camino>

Instituto Nacional de Estadística (2017) Estructura Empresarial por Segmento a Nivel Nacional. Lima. Revisado el 16 de Marzo del 2019. Recuperado

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1445/ca_p01.pdf

Talavera Guerrero, Carlos Alberto (2018), Factores determinantes que limitan a las micro pequeñas empresas en su desarrollo económico y social en el Perú, estudio de casos micro empresas del sector manufactura en el emporium comercial de gamarra Distrito de la Victoria periodo 2015-2016. Lima. Universidad Federico Villareal. Revisado el 23 de febrero del 2019. Recuperado

<http://repositorio.unfv.edu.pe/handle/UNFV/2386>

Percepción del crecimiento y la diversificación en emprendimientos bogotanos: para reflexionar

María del pilar Sepúlveda Calderón¹, Patricia Vaca Vaca², Germán Fracica Naranjo

https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/305/1156

https://www.ecorfan.org/libros/impacto_factores_ext/Impacto_de_factores_externos_en_la_estructura.pdf

Conglomerado de galerías Grau mueve al día S/. 25 millones. En Gestión. Lima. 27/12/2010. Recuperado : <https://archivo.gestion.pe/noticia/690173/conglomerado-galerias-grau-mueve-al-dia-25-millones?ref=gesr> (Consultado el 12 /09/2019)

APÉNDICES

APENDICE 1

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor : Dr. Francisco Villanueva Chávez

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo integrante del Área de Investigación de la Universidad Peruana de las Américas, Lima; deseo validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual llevemos a cabo mi Proyecto de Investigación.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: **Factores incidentes en la tasa de riesgo y supervivencia de Micro y Pequeña Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes investigadores para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma
Apellidos y nombre:
Flores Goycochea Rafael
D.N.I:09394756

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

(Esto por variable)

Variable Dependiente; Tasa y Salida de Empresas:

Constituye los conceptos de entrada y salida de empresas en un periodo determinado producto de impacto de las variables y componentes del macroentorno y micro entorno, combinándose en un espacio tiempo histórico en una economía determinada. La evolución de la tasa y salida de empresa muestra que tanto fuerte es una economía para que absorbe a las empresas ubicadas en los diversos sectores y muestra que tanto robusta es una economía. Generalmente son el micro y la pequeña empresa las que salen del mercado por sus niveles de producción e ingresos.

Dimensiones de las variables:

Dimensión 1: Tasa de Entrada de Empresas Mype (T_{ete}): Es una relación entre un periodo y otro de empresas situadas en un periodo determinado. Presentan varios variables que inciden en su comportamiento como son entorno macroeconómico, crecimiento de la industria como la tasa de beneficio y la misma relación histórica entre tasa de entrada y salida.

Dimensión 2: Tasa de Salida de Empresas Mype (T_{est}): Es una relación entre un periodo y otro de empresas situadas en un periodo determinado. Presentan varios variables que inciden en su comportamiento como son economías a escala, costos hundidos, concentración empresarial, crecimiento del sector y la misma relación histórica entre tasa de entrada y salida.

Dimensión 3: Tasa de Supervivencia de Empresas Mype, en términos la tasa de supervivencia indica la probabilidad de que una empresa sobreviva por encima de cierto periodo de tiempo y su valor muestra el porcentaje de empresas nacidas en el mismo momento están en gestión en dicho periodo. Su cálculo se realiza en el cociente entre número de empresas en operación en

el año t entre el número de empresa nacidas en un año base como es 2000, 2005,2010, en promedio.

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

(Esto por variable)

Variable: Factores Incidentes

Son los diferentes componentes que impactan en la gestión y evolución de la micro y pequeña empresa en el desarrollo de una economía de libre mercado. Estos causales inciden mucho en su expansión y sostenibilidad como impactan en su salida del mercado.

Los modelos de dinámica empresarial centran su análisis en la existencia de una relación positiva entre las tasas de nacimiento de empresas, el crecimiento y desarrollo económico de los países. Para este estudio se utilizan dos enfoques. El primero está relacionado con las tasas de entrada y salida de empresas (nacimiento y muerte). El segundo con el modelo de empresarialidad (Kantis et al. (2002), utilizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID))"

Dimensiones de las variables:

Dimensión 1: Ventas y Marketing, son los ingresos directos que una empresa obtiene de la comercialización de sus servicios en un periodo determinado. Es un indicador que se puede estimar diario, semanal, mensual, trimestral y anual en promedio. Es la principal variable determinante en la micro y pequeña empresa, como empresas en general.

Dimensión 2: Financiamiento, son los fondos que se trasladan desde los agentes superavitarios hacia los agentes deficitarios por medio del sistema bancario y no bancario, entre estos tenemos a las financieras, cajas municipales, edpymes y otras que intermedian diversos tipos de créditos.

Se tiene que diferenciar el financiamiento formal del informal. Este es el primero las tasas efectivas son menores a los del sistema financiero informal. Se requiere que los agentes productores estén en inclusión financiera para recibir los beneficios del sistema.

Dimensión 3: Tributación, la tributación es producto del contrato social implícito en la que el Estado aplica una carga sobre los agentes económicos para fomentar sus funciones. Esta carga afecta la toma de decisiones de los agentes privados y puede impactar en la distribución de los ingresos. Un adecuado sistema tributario debe reducir al mínimo las distorsiones que genera y, por lo menos, no debe desmejorar la distribución de los ingresos.

Matriz de consistência							
Título: Factores incidentes en la tasa de riesgo y supervivencia de Micro y Pequeña Empresa en Lima Metropolitana :2009-2018							
Autor: Mg.Economista Rafael Flores Goycochea							
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores				
<p>Problema General:</p> <p>¿Qué factores inciden en la tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018? 2018?</p> <p>Problemas Específicos:</p> <p>¿Cómo las ventas y mercadeo inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018?</p> <p>•¿Cómo el financiamiento incide en</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Evaluar que factores inciden en la tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Analizar cómo las ventas y mercadeo inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018</p> <p>• Determinar cómo el financiamiento incide en la tasa de riesgo y</p>	<p>Hipótesis general:</p> <p>Existen factores incidentes en la tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana : 2009-2018.</p> <p>Hipótesis específicas:</p> <p>Las ventas y mercadeo inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018</p> <p>El financiamiento incide en la tasa de riesgo y supervivencia de Pequeña y Micro</p>	Variable 1: Salida y Entrada de Empresas Mype				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos
			Tasa de entrada de Empresas Mype	Tasa de creación de Nuevas Empresas Tasa de creación de Nuevas Empresas/Sector Número de Empresas Nuevas Empresas		Cuestionario Estructurado Fuentes Secundarias	A-M-B A-M-B A-M-B A-M-B A-M-B A-M-B A-M-B
			Tasa de salida de Empresas Mype	Economía de escala Costos de Hundidos Concentración Crecimiento del Sector Tasa de Empresas que salen del Mercado			A-M-B A-M-B A-M-B
			Tasa de Supervivencia de Empresas Mype	Beneficios Crecimiento del Mercado Tecnología Habilidades Gerenciales		A-M-B A-M-B A-M-B A-M-B	
			Variable 2: Factores				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de valores	Niveles o rangos
				• Nivel de Ventas UF.			A-M-B

Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos	Estadística a utilizar
<p>Tipo: Longitudinal Correlacional</p> <p>Alcance : Lima</p> <p>Diseño: Cuasicuantitativo</p> <p>Método: Experimental</p>	<p>Población: 20000 está conformado por las micro y pequeñas del Cercado de Lima.</p> <p>Tipo de muestreo: No Probabilístico por Conveniencia</p> <p>Está constituida por todas las todas las micro y pequeñas empresas del clúster de Grau.</p> <p>Tamaño de muestra: 300.</p>	<p>Variable 1: Salida y Entrada de Nuevas Empresas</p> <p>Variable 2: Factores</p> <p>Técnicas:</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Autor: Rafael Flores Goycochea Año: 2019 Monitoreo: 04/01/2019 Ámbito de Aplicación: Zona Comercial de Grau Forma de Administración: Cuestionario</p>	<p>DESCRIPTIVA: Media, Mediana, Moda y Control</p> <p>INFERENCIAL: Pruebas de Contingencia, Prueba de Hipótesis.</p>

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: FACTORES INCIDENTES

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias	
	DIMENSIÓN 1 VENTAS Y MERCADEO								
1	TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA								
2	CUAL ES EL NIVEL DE VENTAS PROMEDIO MENSUAL EN UNIDADES FISICAS?								
3	CONSIDERA QUE EL SECTOR ECONÓMICO DONDE SE UBICA SU NEGOCIO TIENE POTENCIAL DE CRECIMIENTO?								
4	PORQUE CREE QUE ES ATRACTIVO LOS BENEFICIOS EN SU TIPO DE NEGOCIO?								

5	EMPLEA LA TECNOLOGIA EN EL DESARROLLO DE SU NEGOCIO?								
6	EMPLEA HABILIDADES GERENCIALES?								
7	CUAL ES EL NIVEL DE VENTAS PROMEDIO DIARIAS EN NUEVOS SOLES?								
8	CUAL ES TIEMPO PROMEDIO DE ATENCION AL CLIENTE?								
9	COMO SE GANA LA CONFIENZA DEL CLIENTE?								
	DIMENSIÓN 2 FINANCIAMIENTO	Si	No	Si	No	Si	No		
10	CON QUE ENTIDA FINANCIERA TRABAJA UD?								
11	QUE TIPO DE CREDITO SOLICITA UD PARA SU NEGOCIO?								

12	CUAL ES EL COSTO FINANCIERO DE SU CREDITO SOLICITADO?								
13	CUAL ES EL PROMEDIO DE MONTO DE CREDITO QUE SE OTORGA PARA SUS ACTIVIDADES EMPRESARIALES?								
	DIMENSIÓN 3 TRIBUTACION	Si	No	Si	No	Si	No		
14	QUÉ TIPO DE REGIMEN TRIBUTARIO PERTENECE SU NEGOCIO?								
15	QUÉ TIPO DE REGIMEN SOCIETARIO PERTENECE SU NEGOCIO?								
16	¿COMO INDICE LA TRIBUTACION MUNICIPAL EN SU NEGOCIO?								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** [] **Aplicable después de corregir** [] **No aplicable** []

Apellidos y nombres del juez validador.Dr/ Mg:

DNI:.....

Especialidad del validador:.....

¹**Pertinencia:**El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

.....**15....de...Marzo del 2019.**

Firma del Experto Informante.
Especialidad

APENDICE 2

CUESTIONARIO APLICADO A MYPES SALIDA Y ENTRADA: 2019

Edad

1.- ¿Cuántos años de funcionamiento tiene su negocio?

- (1) 01 años- 03 años (2) 03 años - 06 años (3) 06 años - 10 años (4) 10 a más años

Género

- (1) Masculino (2) Femenino

Tipo de Educación

- (1) Básica Regular (2) Tecnológica (3) Universitario no concluido
(4) Universitaria completa (5) Otros:

1. ¿Qué tipo de actividad económica (negocio) pertenece su empresa?

- (1) Comercio (2) Servicio (3) Artesanía (4) Industria (5) Restaurant (6) Cafetín
(7) Peluquería (8) Servicios telecomunicaciones (9) Importaciones (10) Otros:.....

2. Cuál es el nivel de ventas promedio mensual en unidades físicas?

- (1) <300- 500.00> (2) < 500 -700> (3) < 700 - 900> (4) < 900- 1100> (5) < S/1100 a + >

3.- ¿Considera que el sector económico en donde se ubica su negocio tiene potencial de crecimiento?

- (1) Si (2) No (3) Otros:.....

4. ¿Por qué cree que es atractivo los beneficios en su tipo de negocio?

- (1) Buena utilidad (2) Rotación de inventario (3) Crédito de proveedores
(4) Financiamiento (5) Otros:.....

5.- ¿Emplea ud. la tecnología en el desarrollo de su negocio. Por ejemplo?(puede marcar más de una)

- (1) Pagina web (2) Whatsap (3) Correo Electrónico (4) Facebook (5) Instgran
(6) Internet (7) Otros:.....

6.- ¿Cuál cree ud que son sus habilidades gerenciales?. (Puede marcar más de una)

- (1) Liderazgo (2) Trabajo en Equipo (3) Administrador (4) Organizador (5) Comunicación
(6) Empatía (7) Otros:....

7.- ¿Cuánto es su nivel de ventas diarias (En Nuevos Soles)?

- (1) < S/300.0 - S/.500.0> (2)< S/500.0- S/700.00> (3) < S/700.0 - S/.900.0> (4) < S/900.0- S/1100.0>
(5) < S/1100.00 + >

8.- ¿Cómo es el tiempo de atención al cliente?

- (1) Corto (2) Medio (3) Largo

9.- ¿Cómo gana su confianza al cliente en su negocio?

- (1) Atención (2) Imagen del negocio (3) Ofertar la verdad (4) Presentación (5) Servicio
(6) Precio medio (7) Otros:...

10.- ¿Con que entidad financiera trabaja ud.?

- (1) Bancos (2) Financieras (3) Edpymes (4) Cajas Municipales (5) Otros:.....

11.- ¿Qué tipo de crédito solicita ud. ¿Para su negocio?

- (1) Mype (2) Capital de Trabajo (3) Activo Fijo (4) Emprendedor (5) Otros:.....

12.- ¿Cuál es el costo financiero de su crédito?

- (1) 25- 30% TCEA (2) 30% -35% TCEA (3) 35% - 40% TCEA (4) 40%- 45% TCEA
(5) Otros:.....

13. Cuál es el monto promedio de crédito que le otorgan para sus actividades (N.S./):

- (1) <1000.00- 2000.00> (2) <20000.00 -3000.00> (3) <3000.00 -4000.00> (4) < 4000.00- 5000.00>
(5) < 5000.00 a + >

14.- ¿A qué régimen tributario pertenece?

- (1) Rus (2) Rer (3) Rg (4) Rmt

15.- ¿A qué régimen societario pertenece?

- (1) UNIPERSONAL (2) SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA
(3) SOCIEDAD ANONIMA (4) EIRL

16.- ¿Cómo incide la tributación municipal en su negocio?

- (1) Favorece (2) No favorece (3) Igual (4) Otros:.....

GRACIAS

Figura VI. Resumen de los modelos econométricos con efectos aleatorios (EA), según indicadores de supervivencia empresarial, 2004-2008.

Variables	Modelo I (todas)	Modelo II (significativas)	Modelo III (todas)	Modelo IV (significativas)	Modelo V (todas)	Modelo VI (significativas)	Modelo VII (todas)	Modelo VIII (significativas)	Modelo IX (todas)	Modelo X (significativas)	Modelo XI (todas)	Modelo XII (significativas)	Modelo XIII (todas)	Modelo XIV (significativas)
Constante	- 5580607.0 (-1,71)	- 8169497.0 (-3,18)	55.6 (20.11)	55.6 (27.51)	-65143.3 (-1,58)	-85003.6 (-2.80)	497.0 (0.44)	818.3 (1.83)	- 445.5 (- 1.90)	454.0 (2.33)	1.3 (3.28)	1.2 (3.02)	- 0.4 (- 1.98)	- 0.5 (- 2.48)
Capital humano (log)	- 482815.7 (- 1.04)		0.7 (1.88)*	0.6 (1,81)*	17728.0 (2.50)***	0.6 (2,37)**	- 72.5 (- 0,38)		- 7.9 (- 0.20)		- 0.2 (- 4.74)***	- 0.2 (- 4.65)***	- 0.4 (- 15.97)***	- 0.4 (- 16.02)***
Total activos (log)	735207.7 (2,89)**	662159.5 (3,44)***	0.01 (0,07)		-3289.9 (-1,09)		33.9 (0,41)		50.4 (2,96)***	47.4 (3,00)***	0.3 (9,52)***	0.2 (9,49)***	0.2 (18,37)***	0.2 (19,36)***
Antigüedad (log)	- 451714.1 (- 0,79)		10.4 (21,64)***	10.1 (23,19)***	3799.3 (0,72)		- 188.4 (- 1,31)	- 220.5 (- 1,73)*	- 51.6 (-1,71)*	-47.4 (-1,63)*	0.1 (2,01)**	0.2 (2,35)**	0.1 (3,35)***	0.1 (3,73)***
Liquidez general (log)	631266.7 (2,37)***	428319.5 (2,06)**	- 0.06 (- 0,28)***		11727.2 (2,10)**	9029.2 (1,87)*	- 313.4 (- 2,16)**	- 179.3 (- 1,75)*	- 22.7 (- 0,77)		- 0.02 (- 0,60)		- 0.03 (- 1,85)*	- 0.03 (- 2,23)**
Liquidez del fondo de maniobra	- 14940.4 (- 0,91)		- 0.005 (-0,39)		-151.5 (-0,60)		3.7 (0,54)		5.1 (3,61)***	4.8 (3,72)***	0.004 (2,43)**	0.004 (2,39)**	0.003 (2,98)***	0.002 (3,10)***
Endeudamiento	4106.1 (0,38)		0.006 (0,69)		478.6 (2,58)***	446.8 (2,66)***	0.3 (0,08)		0.2 (0,24)		0.002 (1,69)*	0.002 (1,84)*	0.001 (2,33)**	0.001 (2,52)**
Rentabilidad EBIT/AT	19504.9 (1,37)	20956.3 (1,63)*	0.009 (0,79)		54.3 (0,17)		- 1.6 (- 0,20)		- 1.2 (- 0,74)		0.003 (1,92)**	0.003 (1,92)**	- 0.001 (- 1,31)	
Servicio de la deuda	149.6 (0,10)		0.003 (2,55)***	0.003 (2,59)***	-1.1 (-0,03)		0.2 (0,24)		- 0.01 (- 0,09)		0.0001 (1,15)		0.00001 (0,86)	
Cotiza en el IBEX35	- 1085568.0 (0,76)		- 1.4 (- 1.18)		25761.5 (2,01)**	19948.6 (1,94)**	61.7 (0,17)		- 116.4 (- 1.58)	- 129.8 (- 1.82)*	- 0.4 (- 2.01)**	- 0.4 (- 1.97)**	- 0.007 (0,06)	
Cluster	- 679379.0 (- 1.07)		0.9 (1.83)	0.9 (1.74)*	-19139.1 (-1,93)**	-20285.3 (-2,14)**	- 91.4 (- 0,35)		- 35.9 (- 0,66)		- 0.05 (- 0,65)		- 0.05 (- 1.46)	
R-sq:														
within	0,02	0,01	0,67	0,68	0,001	0,002	0,001	0,0004	0,06	0,06	0,16	0,16	0,54	0,53
between	0,14	0,14	0,74	0,74	0,169	0,132	0,067	0,0446	0,05	0,05	0,33	0,33	0,49	0,49
overall	0,12	0,11	0,65	0,65	0,032	0,028	0,012	0,0086	0,03	0,03	0,33	0,34	0,49	0,49
Nº observaciones	587	615	587	587	542	550	586	614	575	586	555	564	587	587
Wald chi² (10)	24,64***	19,38***	565,22***	567,94**	17,78*	16,20***	7,09	5,31*	22,77**	20,95***	147,45***	150,15***	624,82***	653,27***

Nivel de significación al 1% (***), 5% (**) y 10% (*) respectivamente. Información disponible de cuentas no consolidadas.

Fuente: Data SABI para las 124 empresas del mercado continuo (periodo 2004-2008). Elaboración propia.

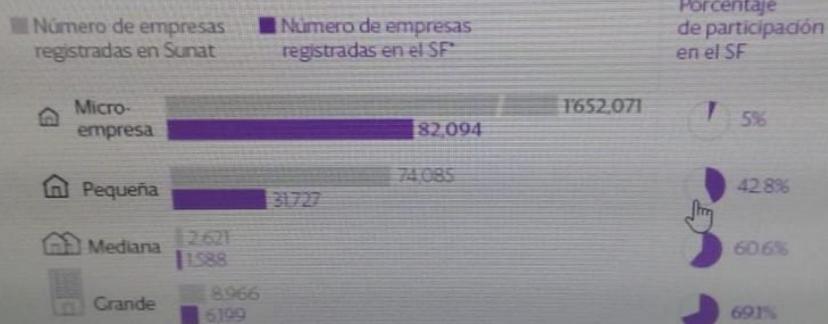
APENDICE 3





reunira con la Asociación de Emprendedores de Perú (ASEP) para recoger sus propuestas. “Creo que habrá consenso en su aprobación pero hay detalles que se deben afinar”, dijo.

Acceso al financiamiento según estrato



*Sistema Financiero
SEMANTAeconómica.com

PRODUCE / ASEP



TABLA QUE NOS INDICA EL TAMAÑO DE LA MUESTRA PARA QUE SEA REPRESENTATIVA DE POBLACIONES FINITAS PARA MARGENES DE ERROR DESDE $\pm 10\%$ a 100% EN LA HIPOTESIS DE $P = 50\%$ Y CON UNA CONFIABILIDAD DEL 95% (OPTIMA)

o/a de error Población total	$\pm 10\%$	$\pm 20\%$	$\pm 30\%$	$\pm 40\%$	$\pm 50\%$	$\pm 100\%$
	N ₁	N ₂	N ₃	N ₄	N ₅	N ₁₀
500	—	—	—	—	—	—
1,000	—	—	—	—	222	83
1,500	—	—	—	—	441	91
2,000	—	—	638	385	316	94
2,500	—	—	714	476	333	95
3,000	—	1,250	769	500	345	95
3,500	—	1,354	811	520	353	97
4,000	—	1,458	843	530	359	98
4,500	—	1,538	870	541	364	98
5,000	—	1,607	891	546	367	98
6,000	—	1,657	909	556	370	98
7,000	—	1,765	938	566	375	98
8,000	—	1,842	959	574	378	99
9,000	—	1,905	976	580	381	99
10,000	—	1,957	989	584	383	99
15,000	5,000	2,000	1,000	588	385	99
20,000	6,667	2,143	1,034	600	390	100
25,000	7,143	2,222	1,053	605	392	100
50,000	8,333	2,273	1,064	610	394	100
100,000	9,091	2,381	1,087	617	397	100
de 100,000	10,000	2,500	1,111	625	400	100

NOTA: Cuando no se indica la cifra, significa que la muestra (Ni) debe tomarse muy cerca a la mitad y generalmente algo superior a la mitad de la población.

FUENTE: Tabla de Fisher-Arkin-Coltón. Tables for Statisticians. Para un universo de 500 personas, trabajando con 50% de error necesitamos 222 muestras y si trabajamos con un margen de 10 % de error necesitaremos 83 personas, en ambos la confiabilidad es óptima.

APENDICE 4

DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL

Se incrementó el cierre de empresas durante el tercer trimestre

—El cierre de compañías en el país creció 4.7%, o 44,571 unidades, mientras que la creación de nuevas firmas cayó 2.9%, o 65,473, según reporte del INEI.

OMAR MARILUZ
omariuz@diariogestion.com.pe

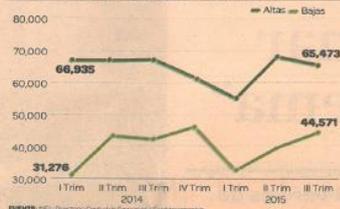
El escenario económico no ha sido el mejor este año para el desarrollo del sector empresarial, e incluso el porcentaje de empresas que se cierran en la actualidad es mayor que el ritmo de crecimiento de apertura de nuevas firmas en el país.

El último reporte de demografía empresarial del Instituto Nacional de Estadística

EN CORTO

Nuevas. La actividad que presentó un mayor crecimiento de firmas nuevas en el tercer trimestre del 2015 respecto a similar periodo del año anterior fue construcción, con 24.5%. Otras actividades que registraron un incremento fueron electricidad, gas y agua (16.4%) y actividades agrícolas (13.6%).

e Informática (INEI) revela que en el tercer trimestre se cerraron 44,571 empresas en todo el país, que representan un aumento de 4.7% respecto a similar periodo del año anterior.

PERÚ: ALTAS Y BAJAS DE EMPRESAS POR TRIMESTRE

FUENTE: INEI - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

En tanto, en el tercer trimestre, se crearon 65,473 empresas, mayor al número de firmas cerradas, pero representa una caída de 2.9% respecto a similar periodo del año anterior.

“Al finalizar el tercer trimestre, el número de empresas activas en el Directorio Central de Empresas y Establecimientos ascendió a 2'011,755 unidades, mayor en 7.7% respecto a similar perio-

do del año anterior”, señala el ente estadístico en su reporte.

Concentradas

El mayor número de empresas que fueron dadas de baja en el tercer trimestre se concentra en comercio al por menor, con 17.7%; comercio al por mayor, con 17.2%; servicios prestados a empresas, con 14%, y otros servicios, con 12.1%.

Pero, a su vez, la actividad económica con mayor concentración de apertura de empresas también fue el comercio al por menor (26.7%), seguido por otros servicios (13.4%), comercial por mayor (13.3%) y servicios prestados a empresas (11%). Además, Lima concentra



Dinámico. Las nuevas empresas son mayormente de comercio.

el 40.4% del total de empresas nuevas. En orden de importancia, le siguen La Libertad (5.8%), Arequipa (5.3%), Cusco (4.6%), Piura (4.1%), Lambayeque (4%) y Junín (3.6%).

PERÚ: STOCK Y FLUJO DE EMPRESAS POR TRIMESTRE, 2015-17

Concepto	2015				2016				2017	Var. % I Trim. 2017/16
	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	
Stock al inicio del periodo	1 883 531	1 942 600	1 972 725	2 011 755	2 042 992	2 084 725	2 085 499	2 108 295	2 124 280	4,0
Altas ^{1/}	55 081	68 116	65 473	62 581	63 658	63 940	70 390	64 849	68 746	8,0
Bajas ^{2/}	-32 722	-39 845	-44 571	-45 393	-47 097	-47 391	-46 740	-49 588	-26 590	-43,5
Otros Ingresos y salidas ^{3/}	36 710	1 854	18 128	14 049	25 172	-15 775	-854	724	11 064	-
Stock al final del periodo	1 942 600	1 972 725	2 011 755	2 042 992	2 084 725	2 085 499	2 108 295	2 124 280	2 177 500	4,5
Tasa de altas (%) ^{4/}	2,8	3,5	3,3	3,1	3,1	3,1	3,3	3,1	3,2	-
Tasa de bajas (%) ^{5/}	1,7	2,0	2,2	2,2	2,3	2,3	2,2	2,3	1,2	-

1/ Comprende a las empresas que se crean o se reactivan.

2/ Número de empresas que dejan de operar por el cierre o cese definitivo de sus actividades, suspensión temporal, fallecimiento en el caso de personas naturales y fusión o escisión en el caso de personas jurídicas.

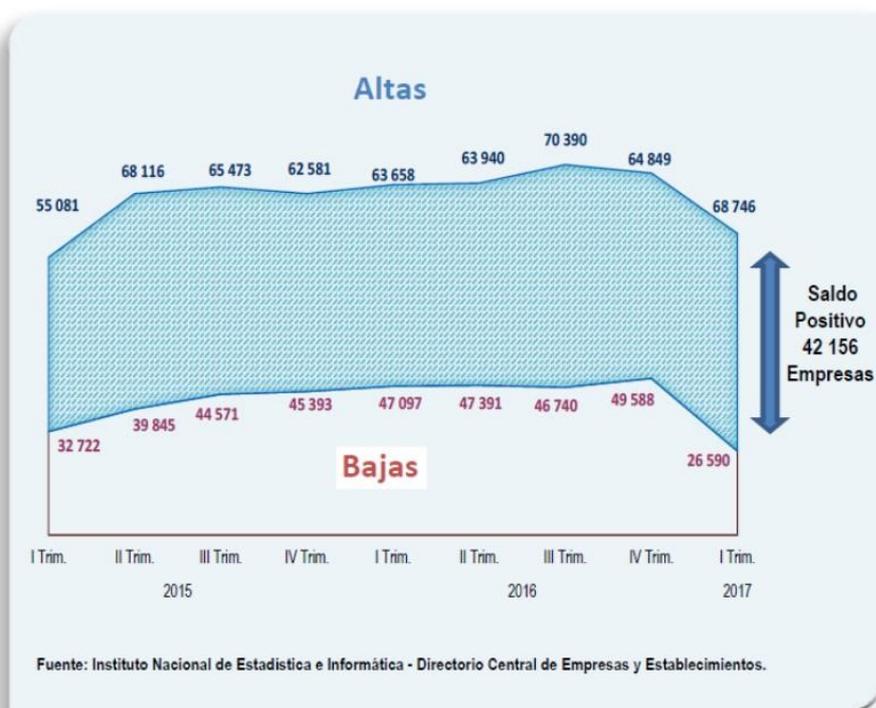
3/ Otros ingresos y salidas que comprenden cambios de organización jurídica, principalmente de persona natural sin negocio a persona natural con negocio y viceversa. El Directorio Central de Empresas y Establecimientos del Instituto Nacional de Estadística e Informática no considera a las personas naturales sin negocio.

4/ Es la relación de altas de empresas con el stock al final del periodo.

5/ Es la relación de bajas de empresas con el stock al final del periodo.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

DIFERENCIA ENTRE ALTAS Y BAJAS, 2015 -17



En el I Trimestre de 2017, se registró un saldo positivo de 42 mil 156 unidades económicas. Siendo este resultado, la diferencia entre el número de empresas creadas o activas y las que se dieron de baja. Las actividades que registraron un mayor saldo fueron el comercio al por menor (12 mil 125), seguido de otros servicios (6 mil 297), comercio al por mayor (4 mil 784) y servicios prestados a empresas (3 mil 783).

PERÚ: ALTAS DE EMPRESAS, SEGÚN TRIMESTRE, 2015 -17

Trimestre	2015	2016	2017	Var.% 2017/16
I Trim.	55 081	63 658	68 746	8,0
II Trim.	68 116	63 940	-	-
III Trim.	65 473	70 390	-	-
IV Trim.	62 581	64 849	-	-

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

PERÚ: ALTAS DE EMPRESAS, SEGÚN TRIMESTRE, 2015-17



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

PERÚ: BAJAS DE EMPRESAS, SEGÚN TRIMESTRE, 2015 -17

Trimestre	2015	2016	2017	Var.% 2017/16
I Trim.	32 722	47 097	26 590	-43,5
II Trim.	39 845	47 391	-	-
III Trim.	44 571	46 740	-	-
IV Trim.	45 393	49 588	-	-

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

En el I Trimestre de 2017, se cerraron 26 mil 590 empresas, con una variación negativa de 43,5% respecto a similar periodo del año anterior.

En comparación al I Trimestre de los años anteriores se observó una reducción significativa de empresas dadas de bajas.

PERÚ: BAJAS DE EMPRESAS, SEGÚN TRIMESTRE, 2015-17



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

PERÚ: ALTAS DE EMPRESAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2016-17

Actividad económica	2016	2017	Estructura % I Trim. 2017	Var. % I Trim. 2017/16
	I Trim.	I Trim.		
Total	63 658	68 746	100,0	8,0
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1 105	1 166	1,7	5,5
Explotación de minas y canteras	381	1 169	1,7	206,8
Industrias manufactureras	4 494	4 818	7,0	7,2
Electricidad, gas y agua	172	151	0,2	-12,2
Construcción	3 062	3 121	4,5	1,9
Venta y reparación de vehículos	1 577	1 906	2,8	20,9
Comercio al por mayor	8 659	8 755	12,7	1,1
Comercio al por menor	17 719	19 219	28,0	8,5
Transporte y almacenamiento	3 929	4 120	6,0	4,9
Actividades de alojamiento	544	602	0,9	10,7
Actividades de servicio de comidas y bebidas	5 488	6 465	9,4	17,8
Información y comunicaciones	879	1 064	1,5	21,0
Servicios prestados a empresas	6 298	6 452	9,4	2,4
Otros servicios 1/	9 351	9 738	14,2	4,1

1/ Incluye actividades inmobiliarias, administración pública, enseñanza, salud, salones de belleza, actividades artísticas, de entretenimiento y otras actividades de servicios personales.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

PERÚ: BAJAS DE EMPRESAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2016-17

Actividad económica	2016	2017	Estructura % I Trim. 2017	Var. % I Trim. 2017/16
	I Trim.	I Trim.		
Total	47 097	26 590	100,0	-43,5
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1 343	924	3,5	-31,2
Explotación de minas y canteras	1 786	500	1,9	-72,0
Industrias manufactureras	3 890	2 886	10,8	-25,8
Electricidad, gas y agua	192	84	0,3	-56,3
Construcción	3 606	441	1,7	-87,8
Venta y reparación de vehículos	1 187	868	3,3	-26,9
Comercio al por mayor	7 755	3 971	14,9	-48,8
Comercio al por menor	8 092	7 094	26,6	-12,3
Transporte y almacenamiento	3 673	1 531	5,8	-58,3
Actividades de alojamiento	307	263	1,0	-14,3
Actividades de servicio de comidas y bebidas	1 767	1 637	6,2	-7,4
Información y comunicaciones	965	281	1,1	-70,9
Servicios prestados a empresas	6 680	2 669	10,0	-60,0
Otros servicios 1/	5 854	3 441	12,9	-41,2

1/ Incluye actividades inmobiliarias, administración pública, enseñanza, salud, salones de belleza, actividades artísticas, de entretenimiento y otras actividades de servicios personales.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

El precio de venta de los stands aumentó en 300% en los últimos tres años, a unos 40 mil dólares.

ELIZABETH FLORES

La avenida Grau, antes conocida por la 'Carpa Grau' donde se reunían los amantes de la música tropical, ha dejado de lado la pista de baile para albergar a una de las zonas comerciales más dinámicas del país.

Se trata del Conglomerado Grau-Montevidéo, que reúne a 37 galerías, las cuales mueven en conjunto S/. 25 millones diariamente, reveló Santos Palomino Mollares, presidente de la Asociación de Comerciantes Las Fronteras Unidas de Grau.

Estimó que las galerías más grandes, como Fronteras Unidas de Grau y Cinco Continentes alcanzan una venta diaria de S/. 1 millón, mientras que las restantes registran entre S/. 500,000 y S/. 700,000.

Ante ello, no es extraño el interés de los empresarios por seguir invirtiendo en la zona, incluso algunos tienen hasta seis locales en diferentes galerías, aunque lo usual es tener hasta tres, ya que cada stand puede obtener ingresos de S/. 1,800 a S/. 2,000 diariamente.

Precios

Santos Palomino Mollares comentó que en los últimos tres

ÚLTIMA HORA VER TODAS

04/12/16 | Pablo de la Flor: "La minería en 2019 deberá afrontar la conflictividad y la burocracia"

El director ejecutivo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, comenta estos dos grandes desafíos del sector.

04/12/16 | [FOTOS] Tiendas 24/7: el retail moderno que se afianza en Perú

Tiendas y malls de conveniencia buscan atender al público que aún acude más a las bodegas y mercados frente a los supermercados.

28/11/16 | Banco Mundial y FMI: pronóstico 2019 para la economía peruana

La tasa de crecimiento de la economía peruana será superior al 4% según el Banco Mundial y el FMI.

27/11/16 | Del retail tradicional al e-commerce: ¿Cómo las empresas deben afrontar este cambio?

Las empresas tradicionales deben replantear su propuesta para ofrecer más experiencias que productos.

INDICES BURSÁTILES

USA	LATAM	EUR	Monedas	Commodities
Bolsa	Valor	% Variación		
DOW JONES	21235.67	-0.11		
NASDAQ	6175.4649	-0.32		
S&P 500	2429.39	-0.18		

Actualizado 20 min. Fuente: CMA

Ver más

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.

9:41 AM
10/4/2019

APENDICE 5

PARTE A

1 GENERALIDADES

Título del Proyecto de Investigación Nombre del Investigador Responsable:	Factores incidentes en la Tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018. Docentes: Mg. Rafael Flores Goycochea
Nombre del Investigador Responsable:	Docentes: Docentes: Mg. Rafael Flores Goycochea
Nombre de Colaboradores	Estudiantes: Egresados:
<p>Las empresas contribuyen con su producción a la actividad económica global que se mide en el Producto Bruto Interno. Similar a otros países en Perú hay diversos tipos de empresas por su tamaño e ingresos, como son la Corporativa, Gran Empresa, Mediana Empresa, Pequeña y Microempresa, esta última representa casi un 91% del universo empresarial del país. La denominada mypes absorbe cerca del 47 % de la población económicamente empleada y contribuye eslabonadamente con cerca del 40% del PBI. No obstante, su permanencia en el tiempo, muestra fluctuaciones y presenta una tasa elevada de riesgo y supervivencia en la economía sectorial, siendo en nuestro país una tasa de 70% de mortandad de empresas mype una de las más elevadas del mundo, afectando seriamente a la planeación, como programación y gestión de las unidades empresariales que se desenvuelven en los diversos sectores. Los causales se atribuyen a diversos factores como son internos y externos, entre los primeros tenemos a las ventas y mercadeo inadecuado, limitada capital, como dirección a corto plazo. Entre los segundos tenemos a la financiación costosa, compulsiva tributación e intensa informalidad de la economía nacional.</p>	

DESARROLLO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Resumen	xi
Palabras claves	xi
Abstract	xi
Keywords	xi
Línea de Investigación	xi
Tabla de Contenidos.....	v
Índice de tablas.....	vii
Índice de figuras	ix
Introducción	xii
Capítulo I Problema de Investigación	1
1.1. Descripción de la Realidad problemática.....	8
1.2. Planteamiento problema.....	8
1.2.1. Problema general	18
1.2.2. Problemas específicos.....	18
1.3. Objetivos de la Investigación	19
1.3.1. Objetivo general.....	19
1.3.2. Objetivos específicos	19
1.4. Justificación e Importancia.....	19

1.5. Limitaciones	20
II Marco Teórico	21
2.1. Antecedentes	21
2.2.1. Internacionales	21
2.2.2. Nacionales.....	25
2.2 Bases Teóricas.....	29
2.3 Definición de términos básicos	31
CAPITULO III METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1 Enfoque de Investigación	32
3.2 Variables de investigación	32
3.2.1 Operacionalización de Variables	32
3.3 Hipótesis.....	35
3.3.1 Hipótesis general	35
3.3.2 Hipótesis específicas	35
3.4 Tipo de Investigación	36
3.5 Diseño de investigación	36
3.6 Población y muestra	36
3.6.1 Población.....	36
3.6.2 Muestra.....	37
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
Capitulo IV Aspectos Administrativos	
4.1 Análisis de Resultados	52
4.2 Discusión	90

4.3 Propuesta	118
Conclusiones	119
Recomendaciones.....	120
Referencias bibliográficas	121
Apéndices	138