



UNIVERSIDAD ESAN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION Y FINANZAS

“Características demográficas del Emprendedor y su relación con el
Bootstrapping financiero, escenario 2023”

Tesis para optar por el Título profesional de Licenciada en Administración y Finanzas que
presenta:

Jessenia Edith Miranda Sulca

Asesora:

Marisol Cáceda Quispe

Código ORCID: 0000-0001-5681-9830

Lima, noviembre de 2023

ANEXO 2: INFORME DE SIMILITUD

JESENIA MIRANDA VF

INFORME DE ORIGINALIDAD

5%

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

hdl.handle.net

Fuente de Internet

1%

2

Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados

Trabajo del estudiante

<1%

3

docplayer.es

Fuente de Internet

<1%

4

Submitted to ipn

Trabajo del estudiante

<1%

5

repositorio.unican.es

Fuente de Internet

<1%

6

Submitted to INACAP

Trabajo del estudiante

<1%

7

repositorio.esan.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

8

Submitted to Global Banking Training

Trabajo del estudiante

<1%

9

tesis.pucp.edu.pe

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

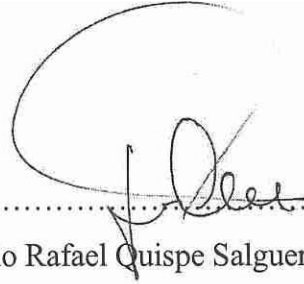
Excluir bibliografía

Activo

Esta tesis

**CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DEL EMPRENDEDOR Y
SU RELACIÓN CON EL BOOTSTRAPPING FINANCIERO,
ESCENARIO 2023**

ha sido aprobada.



.....
Julio Rafael Quispe Salguero (Presidente)



.....
Eduardo Javier Mantilla Gonzales De la Cotera (Jurado)



.....
Fidel Edgard Amesquita Cubillas (Jurado)

Universidad ESAN

2023

**CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DEL EMPRENDEDOR Y SU RELACIÓN
CON EL BOOTSTRAPPING FINANCIERO, ESCENARIO 2023**

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme cumplir esta meta profesional, a mi familia por su apoyo, paciencia y motivación constante en todo este camino, en especial a mi padre José Miranda que es un ejemplo de perseverancia, superación y un gran guía en mi formación de vida.

A mi abuelita Eladia, que siempre estuvo en sus oraciones esta meta profesional, por sus palabras de aliento en momentos de difíciles y su compañía en cada amanecida.

También agradezco la paciencia, consejos, y buena disponibilidad en todo momento de mi asesora Marisol C.

A la Universidad ESAN, por brindarme el conocimiento y las herramientas adecuadas para mi desarrollo profesional.

ÍNDICE

RESUMEN	11
ABSTRACT.....	12
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO I: Planteamiento del Problema	15
1.1. Situación problemática.....	15
1.2. Formulación del Problema	18
1.2.1 Problema General	18
1.2.2 Problemas específicos	18
1.3. Determinación de los Objetivos de la Investigación.....	19
1.3.1 Objetivo General	19
1.3.2 Objetivos específicos	19
1.4. Justificación de la Investigación	19
1.4.1 Justificación práctica	19
1.5. Delimitación del Estudio.....	20
CAPÍTULO II: Marco Teórico	20
2.1. Bases Teóricas.....	20
2.1.1 Bootstrapping financiero: Definiciones	20
2.1.1.1 Teorías del bootstrapping financiero.	25
2.1.1.2 Técnicas del Bootstrapping Financiero.....	30
2.1.1.3 Categorías de las técnicas del bootstrapping financiero.	33
a) Financiación propia del emprendedor o del conductor de negocio	37
b) Reducción de la cuenta por cobrar – clientes	38
c) Recursos compartidos o utilización conjunta	39
d) Negociación o retraso en los pagos	40
e) Minimización del capital invertido en stock.....	41
2.1.1.4 Ventajas del bootstrapping financiero.....	43
2.1.2 El emprendedor	46
2.1.2.1. Definición del emprendedor	46
2.1.3 Características demográficas del emprendedor: conceptos generales.....	50
2.1.3.1 Género	51
2.1.3.2 Edad	54
2.1.3.3 Educación.....	56
2.1.3.4 Experiencia	59

2.2. Antecedentes Empíricos de la Investigación.....	61
2.3. Contexto de la Investigación	67
2.3.1 Definición de microempresas	67
2.3.2 El papel de las microempresas en el Perú	68
2.3.3 Caracterización del emprendedor de la microempresa en el Perú.....	73
2.3.4 Emprendedor de la microempresa de Lima	79
2.3.5 Emprendedor de la microempresa de Lima Norte	82
2.3.4 Emprendedores bajo el escenario COVID-19 y Post COVID.....	86
2.4. Hipótesis de la Investigación.....	90
2.4.1. Hipótesis general:	91
2.4.2. Hipótesis específica.....	91
CAPITULO III: Metodología	96
3.1 Diseño de la Investigación	97
3.2 Población y Muestra.....	98
3.2.1 Población objetivo.....	98
3.2.2 Unidad de análisis.....	98
3.2.3 Método de muestreo.....	99
3.2.4 Tamaño de la muestra	99
3.3 Método de Recolección de Datos.....	100
3.3.1 Instrumento de medición.....	100
3.3.2 Validación de instrumento por expertos.....	102
3.3.3 Aplicación del instrumento.....	103
3.3.4 Análisis de datos.....	104
3.3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de información	105
CAPÍTULO IV: Análisis de la interpretación de las pruebas estadísticas, resultados	105
4.1 Análisis de Fiabilidad del Instrumento.....	105
4.2 Análisis descriptivo	107
4.3 Análisis factorial	116
4.4 Análisis de correlación	123
CAPÍTULO V: conclusiones y recomendaciones	134
5.1 Conclusiones	134
5.2 Recomendaciones.....	138
5.2.1 Académicas	138
5.2.2 Prácticas	138
BIBLIOGRAFÍA	140

ANEXO 1: RESULTADOS DE COMPARACIONES	146
ANEXO 2: INFORME DE SIMILITUD	147
ANEXO 3: CUESTIONARIO DE REFERENCIA	148
ANEXO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA	150
ANEXO 4: CUESTIONARIO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	151
ANEXO 5: VALIDACION de expertos	155

Índice de tablas:

Tabla 1 Definiciones del bootstrapping financiero	23
Tabla 2 Teorías del bootstrapping financiero	25
Tabla 3 Resumen de teorías relacionadas al bootstrapping.....	30
Tabla 4 Lista general de las técnicas del bootstrapping financiero.....	32
Tabla 5 Resumen de categorización de las técnicas del bootstrapping financiero.....	36
Tabla 6 Técnicas del bootstrapping financiero -Tercera categorización.....	42
Tabla 7 Ventajas de las técnicas del bootstrapping financiero	45
Tabla 8 Etapas del emprendedor	48
Tabla 9 Estudios en base a características demográficas del emprendedor	51
Tabla 10 Diferencias generacionales de Lancaster y Stillman	55
Tabla 11 Rango generacional.....	56
Tabla 12 Resumen de antecedentes de la investigación.....	66
Tabla 13 Estratificación de Mypes en el Perú -2021.....	67
Tabla 14 características de la microempresa	68
Tabla 15. Distribución empresarial de Mypes	70
Tabla 16 Financiamiento no tradicional para microempresas	72
Tabla 17. Top 05 de distribución de altas de empresas, según departamentos.....	79
Tabla 18 Distribución de altas de empresa de Lima Metropolitana.	80
Tabla 19 Distribución zonal de altas de empresas, según Lima Metropolitana	81
Tabla 20 Distribución de altas de empresas por sexo del conductor, en Lima Metropolitana.....	82
Tabla 21 Actividades comerciales – SMP	84
Tabla 22 Número de licencias otorgadas distrito de Los Olivos -2020	86
Tabla 23 Población del estudio	98
Tabla 24 Unidad de análisis	99

Tabla 25 Tamaño de la muestra	100
Tabla 26 Ficha del instrumento Bootstrapping Survey	101
Tabla 27 Validación de expertos.....	102
Tabla 28 Dimensión de los ítems	103
Tabla 29 Operacionalización de variables.....	103
Tabla 30 Estadística de Fiabilidad del instrumento	106
Tabla 31 Fiabilidad de las dimensiones del Bootstrapping financiero.....	106
Tabla 32 Distribución de años del negocio del emprendedor de Lima Norte	111
Tabla 33 Principales actividades de las microempresas de Lima Norte.....	112
Tabla 34 Número de empleados en las microempresas de Lima Norte	113
Tabla 35 Tiempo de funcionamiento de microempresas de Lima Norte.....	114
Tabla 36 Técnicas bootstrapping usadas por los emprendedores de Lima Norte	115
Tabla 37 Prueba KMO para la variable financiación propia del emprendedor	117
Tabla 38 Prueba KMO para la variable reducción de la cuenta por cobrar	117
Tabla 39 Prueba KMO para la variable utilización conjunta de recursos.....	118
Tabla 40 Prueba KMO para la variable Negociación o retraso de pagos	118
Tabla 41 Prueba KMO para la variable Minimización del capital invertido en stock .	119
Tabla 42 Glosario de términos de dimensiones.....	119
Tabla 43 Comunalidades.....	120
Tabla 44 Matriz de varianza total	121
Tabla 45 Varianzas y Covarianzas del modelo estructural	127
Tabla 46 resultados de las varianzas y covarianzas del modelo	128
Tabla 47 Resultados de la prueba U de Mann Whitney-Variable género.....	129
Tabla 48 Validación de distribución normal -variable género	130
Tabla 49 Comparaciones dos a dos Dwass-Steel-Critchlow-Fligner.....	131

Índice de figuras

Figura 1	Proceso de búsqueda de fuentes de capital	24
Figura 2	Técnicas del bootstrapping financiero según Winborg.....	37
Figura 3	Tipología del emprendedor y sus etapas	48
Figura 4	Financiamiento de negocios por parte de las mujeres 2022	53
Figura 5	Fuente de fondos del emprendedor en Latinoamérica	54
Figura 6	Distribución del segmento empresarial formal en el Perú	69
Figura 7	Altas de negocios en el Perú	70
Figura 8	Principales obstáculos para acceder al financiamiento tradicional.....	72
Figura 9	Caracterización del emprendedor peruano	74
Figura 10	Perfil demográfico del emprendedor peruano.....	76
Figura 11	Índice de espíritu emprendedor según rango generacional	77
Figura 12	Distribución de emprendedores según su actividad económica GEM 2018 ...	77
Figura 13	Características de los negocios en Lima.....	78
Figura 14	Segmentación de emprendedores según personalidad.....	79
Figura 15	Actividades económicas, según Lima Metropolitana.....	80
Figura 16	Licencias de establecimientos en Lima Metropolitana	82
Figura 17	Mapa de Lima Norte	83
Figura 18	Licencias otorgadas por la municipalidad de Los Olivos	86
Figura 19	Indicadores de ventas y empleo en Mypes al 2020	87
Figura 20	Sectores y actividades de las microempresas durante el 2020	88
Figura 21	Volumen de ventas de microempresas en el Perú 2020	89
Figura 22	Principales problemas que enfrentaron las microempresas - COVID-19	89
Figura 23	Problemas financieros debido al impacto del COVID-19 (en porcentaje).....	90
Figura 24	Modelo propuesto de investigación.....	97
Figura 25	Distritos de Lima Norte	107
Figura 26	Género del emprendedor de Lima Norte	108
Figura 27	Distribución de edades del emprendedor de Lima Norte.....	108
Figura 28	Rango generacional del emprendedor de Lima Norte.....	109
Figura 29	Nivel educativo del emprendedor de Lima Norte	109
Figura 30	Años de experiencia del emprendedor de Lima Norte.....	110
Figura 31	Motivación para iniciar su negocio.....	110
Figura 32	Características del emprendedor peruano.....	111

Figura 33 Actividades económicas de las microempresas de Lima Norte.....	112
Figura 34 Financiamiento de las microempresas de Lima Norte.....	113
Figura 35 Posibilidad de necesitar préstamo bancario	114
Figura 36 Top 5 de las técnicas bootstrapping con mayor uso por los emprendedores de Lima Norte	116
Figura 37 Reducción del Modelo confirmatorio técnicas de bootstrapping financiero..	125
Figura 38 Estimaciones del modelo estructural	126
Figura 39 Pat Model – Diagrama de las interdependencias del modelo.....	128

RESUMEN

El emprendedor tiene un protagonismo importante en la economía de nuestro país. Una de sus limitantes es el acceso al financiamiento externo por ello requiere que el emprendedor desarrolle estrategias no tradicionales. Esta situación, permite el uso del bootstrapping financiero como una alternativa de solución a corto plazo para la obtención de capital. El bootstrapping financiero está comprendido por técnicas altamente creativas y agrupado en 05 categorías: financiación del propietario, negociación de pagos, utilización conjunta de recursos, reducción de la cuenta por cobrar y minimización del capital invertido en stock. En diversos estudios se presume que las características demográficas del emprendedor: el género, edad, nivel de educación y experiencia son factores relevantes en la elección de las técnicas del bootstrapping financiero. Por ello, este estudio pretende determinar la relación existente entre estas variables. La metodología aplicada es de tipo correlacional y se realizó un cuestionario a los emprendedores de la zona de Lima Norte con negocios menores a tres años. Posteriormente, se realizó un análisis estadístico confirmatorio para abordar las hipótesis de la investigación, lo cual nos permitió concluir que en algunas categorías si existe relaciones significativas entre las características demográficas y el uso de determinadas técnicas del bootstrapping financiero.

Palabras claves: *Bootstrapping financiero, características demográficas, emprendedor*

ABSTRACT

The entrepreneur has an important role in the economy of our country. One of its limitations is access to external financing, which requires the entrepreneur to develop non-traditional strategies. This situation allows the use of financial bootstrapping as an alternative short-term solution to obtain capital. Financial bootstrapping is comprised of highly creative techniques and grouped into 05 categories: owner financing, payment negotiation, joint utilization of resources, reduction of account receivable and minimization of capital invested in stock. In various studies, it is presumed that the demographic characteristics of the entrepreneur: gender, age, level of education and experience are relevant factors in the choice of financial bootstrapping techniques. Therefore, this study aims to determine the relationship between these variables. The methodology applied is correlational and a questionnaire was conducted with entrepreneurs in the Lima Norte area with businesses less than three years old. Subsequently, a confirmatory statistical analysis was carried out to address the research hypotheses, which allowed us to conclude that in some categories there are significant relationships between demographic characteristics and the use of certain financial bootstrapping techniques.

Keywords: *financial bootstrapping, demographic characteristics, entrepreneur*

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, las microempresas han tenido mayor relevancia en la economía nacional, su rol y desempeño favorece al sostenimiento de los pequeños negocios. El emprendedor de la microempresa cumple un papel importante como protagonista de las decisiones de financiamiento, de generar recursos para su pequeño negocio, entre otras.

En situaciones normales, el emprendedor se siente limitado para acceder a la deuda bancaria (financiamiento externo) algunos de los motivos son: la asimetría de información y la informalidad. Por ello, en el 2020 debido a la emergencia sanitaria del COVID -19 el panorama para estos pequeños negocios fue muy retador y difícil.

El tipo de financiamiento que se elegirá para la puesta en marcha de un emprendimiento es una de las decisiones difíciles para cualquier emprendedor. Por ello, las finanzas para emprendedores se caracterizan por discutir y exponer nuevas formas para la obtención de capital.

El bootstrapping financiero en los últimos años, se ha impulsado como un método alternativo de financiamiento para emprendedores por ser una solución rápida y flexible. Se ha demostrado en diversos estudios que la aplicación del bootstrapping financiero, en diferentes países, pero con mayor frecuencia en economías emergentes, países de Sudáfrica (segundo puesto con mayor espíritu emprendedor), seguido de Estados Unidos, Malasia, Suecia entre otros.

El presente estudio se encuentra distribuido de la siguiente manera. En primer lugar, tenemos el capítulo uno que incluye el planteamiento del problema, los objetivos del estudio, y justificación de este. Posteriormente, en el segundo capítulo tenemos el desarrollo del marco teórico, donde definimos los términos del bootstrapping financiero, las teorías que soportan este tipo de financiamiento, es decir la teoría basada en los recursos, teoría de orden jerárquico y la teoría de movilización de recursos. Posterior a las teorías desarrollamos las dimensiones en

este caso las técnicas del bootstrapping financiero categorizadas en 05: Financiamiento del emprendedor (FP), reducción de la cuenta por cobrar (RC), utilización conjunta de recursos (UC), negociación de pagos (NP) y minimización del capital invertido en stock (MS). También mencionaremos las ventajas del bootstrapping financiero. Por otro lado, en el contexto abarcaremos la situación de las microempresas en el Perú, en Lima y en Lima Norte. Se considero esta zona debido al volumen de negocios que tiene la zona de Lima Norte, especialmente los distritos de San Martín de Porres, Independencia y Los Olivos. Asimismo, para la muestra se consideró que estos negocios se hallan iniciado en el periodo de la crisis sanitaria COVID-19 es decir, los años 2020, 2021 y 2022. Respecto a la metodología, se identificó que el estudio es de tipo correlacional y cuantitativo, para el análisis de los resultados se utilizará el cuestionario “Bootstrap Survey” como instrumento. En el análisis estadístico se la demostración de las hipótesis estará bajo un análisis factorial confirmatorio, este tipo de estimación es más adecuada para datos categóricos ordenados con escalas de Likert además mediante este análisis nos indicará si existe relación entre las variables demográficas del emprendedor y las dimensiones del bootstrapping financiero. Estos hallazgos permitirán conocer más la estrategia y elección del conductor de la microempresa en su financiamiento.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

En los últimos años, la microempresa y el emprendedor tienen un mayor protagonismo en la economía mundial, contribuyendo en el empleo (70 %) y al PIB mundial (50%), es decir, la microempresa contribuye favorablemente a las economías nacionales y locales fomentando la creación de empleo y el crecimiento económico de cada país. (ONU, 2023).

Por otro lado, nuestro país se ubica dentro del top 5 de países con mayor espíritu emprendedor a nivel Latinoamérica y el Caribe. (Serida et al ,2020). Asimismo, el emprendedor peruano destaca por ser el líder de las Micro y Pequeñas empresas (Mypes), las cuales representan un 94.9% del sector empresarial a nivel nacional. Al cierre del 2022 se crearon 66,179 nuevas microempresas, reafirmando que son una fuente importante de producción y generación de empleo. (INEI, 2023)

En el último estudio realizado por IPSOS (2021) nos indica que el emprendedor peruano está caracterizado por ser resiliente, apasionado, creativo, cazador de oportunidades, optimista y colaborativo, estas últimas peculiaridades se acentuaron más durante el escenario COVID-19 el cual fue un evento disruptivo que permitió al emprendedor desarrollar habilidades y enfrentarse a la incertidumbre para permanecer en el mercado.

El emprendedor peruano afronta múltiples desafíos como la informalidad, productividad, acceso al financiamiento, este último asociado a la brecha de la inclusión financiera. Al emprender, la falta de capital es una de las primeras dificultades del emprendedor, y deberá optar por un financiamiento propio o externo para resolver esta carencia de recursos. En nuestro país, el acceso al financiamiento externo aun conlleva una serie de requisitos tediosos para la evaluación crediticia, por ende, el emprendedor desiste en adquirir algún préstamo, esto se refleja en un 61% de emprendedores que no se encuentran bancarizados. A inicios de la COVID-19, esta problemática se agudizó ya que la falta de

liquidez u obtención de capital fue crítica para la supervivencia y continuidad de los negocios. (COMEX, 2020)

En consecuencia, a esta dificultad del acceso al financiamiento externo que afrontan muchas microempresas, el bootstrapping financiero surge como una alternativa de solución de capital y de liquidez para la continuidad de operaciones. Asimismo, esta acción de gestión de recursos está muy relacionada al bricolaje el cual alude a “arreglárselas aplicando combinaciones de los recursos disponibles para solucionar problemas de liquidez” Por lo tanto, iniciar un negocio bajo el uso de las técnicas del bootstrapping financiero forma parte de la estrategia creativa y habilidad esencial del emprendedor. Estas técnicas le permitirán cumplir su objetivo de satisfacer las necesidades de capital de manera rápida y crear acciones para generar liquidez en un escenario de incertidumbre. Las técnicas del bootstrapping financiero están categorizadas en 05: Financiamiento del emprendedor (FP), reducción de la cuenta por cobrar (RC), utilización conjunta de recursos (UC), negociación de pagos (NP) y minimización del capital invertido en stock (MS).

El bootstrapping financiero y el uso de sus técnicas se evidenciaron durante la crisis sanitaria, en la cual el emprendedor gestor de la microempresa se ingenió para implementar estrategias de emergencia, de las cuales destacaron: financiación propia del emprendedor (30%) la postergación del pago de impuestos y servicios (32%), retrasar pago de los proveedores (28%). Las técnicas en mención fueron el soporte necesario para generar liquidez en las microempresas. (Kantis, H. y Angelelli, P., 2020)

Por otro lado, la elección de las técnicas del bootstrapping financiero por parte del emprendedor se presume que esta elección se encuentra relacionada a las características demográficas del emprendedor peruano. Respecto a la variable género, se tuvo un cambio significativo durante la COVID-19, la proporción de microempresas creadas y conducidas por mujeres tuvo cierta predominancia sobre el emprendedor masculino, la mujer emprendedora

alcanzó un mayor liderazgo con una proporción de 52.6% a nivel nacional.(INEI, 2023) . Por otro lado, la variable educación nos indica que la mayoría tiene un nivel educativo de secundaria incompleta; estudios superiores técnicos representan un 36%, y pertenecen al rango de edad promedio entre 43 y 44 años. (IPSOS, 2020). Respecto a la variable edad, actualmente el rango etario del emprendedor peruano se encuentra entre los 24 -45 años y tiene una participación a nivel nacional de 65% (DATUM, 2020). Asimismo, dentro de la variable edad, se destaca el rango generacional por estar asociado a las nuevas generaciones como: Gen Z, Millenials y Gen X. El rango generacional del emprendedor peruano se relaciona a la generación de Millenials con una participación de 42% en los nuevos negocios. (IPSOS, 2020). En cuanto a, la experiencia del emprendedor, el 37% de ellos inician un negocio sin ninguna formación previa, pero tienen desarrollada la habilidad de hacer negocios.

Respecto a la representatividad de las microempresas a nivel local, de acuerdo con cifras de la ENAHO (2019), Lima concentra al 13.4 % de Mypes y la zona con mayor densidad comercial de microempresas está ubicada en “Lima Norte”. Esta zona, es atractiva debido al volumen de su población, además de la buena capacidad adquisitiva de los mismos.

Asimismo, las microempresas de Lima Norte desarrollaron cambios en sus negocios debido al contexto de la crisis sanitaria, haciendo uso de la digitalización para adaptarse a la nueva normalidad, implementando estrategias como: ofreciendo un nuevo canal de ventas (online) así como nuevos medios de pagos para sus productos y servicios. (DATUM, 2020) Por otra parte, las actividades económicas de las microempresas de Lima Norte, el sector comercio tiene mayor representatividad en un 35%, seguido por el sector de servicios en un 22%. Dentro de los establecimientos comerciales que tienen mayor presencia corresponde a bodegas, restaurantes, boticas, salón de belleza entre otros.

En definitiva, la puesta en marcha de la microempresa está relacionada al uso de técnicas del bootstrapping financiero ya que son parte de su solución a la falta de recursos de

capital, asimismo parte de la toma de decisiones o elección de estas técnicas es su vinculación con las características demográficas del emprendedor (género, el nivel de educación, la edad y la experiencia) ya que estas variables deberían indicar como se relacionan respecto al uso del bootstrapping. Por ello, esta investigación propone estudiar la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y el uso del bootstrapping financiero, con el fin de conocer y entender la toma de decisiones al hacer uso de las técnicas del bootstrapping financiero, asimismo los resultados nos permitirán saber sobre su frecuencia de uso y preferencia respecto a cada variable demográfica.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿Cuál es la relación entre las características demográficas del emprendedor y el bootstrapping financiero, escenario 2023?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de financiación propia (FP)?
- ¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC)?
- ¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de utilización conjunta recursos (UC)?
- ¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de negociación o retraso de pagos (NP)?
- ¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de minimización del capital invertido en stock (MS)?

1.3. Determinación de los Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Demostrar cual es la relación entre las características demográficas del emprendedor y el bootstrapping financiero, escenario 2023.

1.3.2 Objetivos específicos

- Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de financiación propia (FP).
- Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC).
- Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de utilización conjunta recursos (UC)
- Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de negociación o retraso de pagos (NP).
- Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de minimización del capital invertido en stock (MS).

1.4. Justificación de la Investigación

1.4.1 Justificación práctica

Este estudio propone contribuir con un mayor alcance y entendimiento del bootstrapping financiero, visibilizando las ventajas para los emprendedores que están poniendo en marcha su idea de negocio. A través del uso del bootstrapping financiero serán capaces de tener una mejor gestión de sus decisiones al momento de generar mayores recursos.

Por otro lado, en estudios precedentes no se consideró dentro de las variables demográficas, en la variable edad el enfoque de rango generacional ni la experiencia del conductor de negocio. Por lo cual, se justifica el aporte diferencial que brindará este estudio.

En ese sentido, este estudio nos permitirá personalizar al emprendedor peruano bajo las características demográficas, es decir género, edad, el nivel de educación y experiencia. Asimismo, conocer cómo estas variables están asociadas a las dimensiones del bootstrapping financiero, y cuáles son las técnicas que han dado mayor soporte a los emprendedores peruanos para la continuidad de su negocio en medio de contextos difíciles.

1.5. Delimitación del Estudio

Respecto al alcance de la investigación se pretende estudiar la relación del bootstrapping financiero y las características demográficas del emprendedor en un grupo de emprendedores que tengan las siguientes características: conductores de negocios, con inicio de actividades no mayor a tres años (en el periodo 2022,2021 y 2020) que residan en la zona de Lima Norte (Los Olivos, Independencia y San Martín De Porres). El propósito de considerar los negocios iniciados en este rango de años tiene dos objetivos: el primero es conocer el uso bootstrapping financiero por parte del emprendedor en un contexto de crisis, por ende, el otro motivo sería que el pequeño negocio cumpla con la característica de ubicarse en etapa temprana, es decir que en este periodo el conductor haya pagado al menos 03 sueldos a sus empleados y/o, asimismo.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Bases Teóricas

2.1.1 Bootstrapping financiero: Definiciones

El término “bootstrapping” generalmente es utilizado y/o asociado a temas de física, tecnología, etc. Dado que refiere a un proceso de inicio, lanzamiento, o arranque de un dispositivo. En esa línea, la palabra “Boostrapp” alude a la frase “tirar a sí mismo, sin ayuda de nadie”, lo que nos indica autosuficiencia para iniciar un proceso.

Por el lado de las finanzas, diversos autores utilizan el término bootstrapping para asociarlo con un proceso de búsqueda de fuentes de financiación para iniciar nuevos negocios. En los 90's, los investigadores empiezan a denominar el bootstrapping financiero. La primera referencia sobre el bootstrapping fue publicada en la revista *Harvard Business Review*, en la que el investigador Bhide (1992) plantea uno de los primeros conceptos del bootstrapping financiero denominándolo “Estrategia de arranque para iniciar negocios con fondos personales modestos”.

Según, Harrison (2004) en su publicación nos menciona que:

El bootstrapping financiero se concibe bajo la idea de “adquirir o explotar recursos de fácil acceso a través de ideas altamente creativas” considerando como recurso la experiencia del dueño de negocio para obtener fondos de capital sin incurrir en deuda externa.

El bootstrapping financiero es más que un proceso creativo, tiene un fuerte énfasis en los eventos que ocurren después de la decisión de iniciar un negocio sin financiación externa. Nos comenta también que la noción de emplear la creatividad en el manejo de las finanzas en emprendimientos ha surgido como un tema importante y forma parte de las características distintivas del emprendedor (Smith, 2009)

El investigador Fatoki (2014) postula que el bootstrapping financiero es muy importante porque permite a las pequeñas empresas tener una alternativa diferente a las fuentes financieras tradicionales. Además, brinda la posibilidad de crear un camino alternativo para la supervivencia de las pequeñas empresas en tiempos de crisis.

Núñez, M. y Larretape G. (2016) realiza una reflexión interesante en la que indica que más que adoptar un concepto para el “bootstrapping” es entender bajo qué características se desarrolla. Para el autor, el bootstrapping financiero comprende “un cambio de enfoque” pasar de pensar que recursos me faltan o necesito a enfocarse en los recursos que están disponibles para poner en marcha mi emprendimiento.

Por otro lado, Bonginkosi y Celani (2016) nos indica que:

“El bootstrapping financiero es una forma alternativa de financiación de fácil acceso y barato, puesto que no requiere de un colateral o que el negocio mantenga un flujo de caja positivo, sino que gira en torno a la capacidad del emprendedor en potenciar sus recursos disponibles para su negocio.”

En tiempos de crisis, el bootstrapping financiero se definió como: “Una estrategia de financiación creativa no convencional que propone dar soporte a las Mypes en superar sus limitaciones de acceso al crédito externo en contextos difíciles para el emprendedor.” (Mabonga, 2020)

Para Rutherford (2017) nos indica que el papel bootstrapping financiero, en términos prácticos se entiende que es la decisión de iniciar una empresa sin aceptar dinero externo. Es decir, implicará dos acciones: lanzar un negocio sin deuda externa ni capital, y encontrar formas creativas de administrar un negocio iniciado sin deuda.

Por otro lado, Salau (2022) nos señala que: “El bootstrapping financiero es un método para garantizar un flujo de caja positivo de un negocio debido a la incapacidad de la microempresa para ganarse la confianza financiera de las entidades financieras “(pág.2)

A partir de los conceptos expuestos se entiende que el bootstrapping financiero busca que los emprendedores dependan de sí mismos en sus inicios sin el apoyo de algún financiamiento externo. En esa línea, Schofield (2015) nos comenta que el bootstrapping financiero permite a los propietarios de pequeñas empresas crear nuevos recursos financieros o prolongar los recursos existentes sin utilizar deudas. A continuación, un resumen de las principales definiciones en la Tabla 1.

Tabla 1 Definiciones del bootstrapping financiero

Fuente	Definición
Bhidé (1992, p.110)	Financiación con fondos personales modestos.
Feear et al. (1995a, p. 395)	Maneras muy creativas para la adquisición y la utilización de los recursos, sin recurrir a préstamos de capital por la fuente tradicional permitiendo la operatividad del negocio en su etapa temprana.
Harrison et al.(2004, p.308)	Estrategias ingeniosas para la adquisición y el control de los recursos.
Ebben y Johnson (2006, p.853)	Conjunto de métodos para minimizar el uso de la deuda externa de los bancos e inversores.
Jonsson, S., & Lindbergh, J., (2013)	Forma alternativa de financiación, de fácil acceso y barato que no requiere de un colateral para obtenerla.
Winborg (2015)	El bootstrapping financiero comprende una variedad de métodos ingeniosos para la búsqueda de capital, maximizando el uso eficiente de recursos y minimizando los costos asociados.
(Mabonga, 2020)	Estrategia de financiación creativa o no convencional que propone ayudar a las Mypes a superar sus limitaciones de acceso al crédito externo.

Fuente: Elaboración propia y definiciones de diversos autores

El emprendedor financia su propio negocio mediante sus recursos los cuales comprenden: recursos personales (la experiencia del emprendedor), sus propios activos fijos (su hogar) y las ganancias iniciales generadas por su emprendimiento (retiro de su salario)

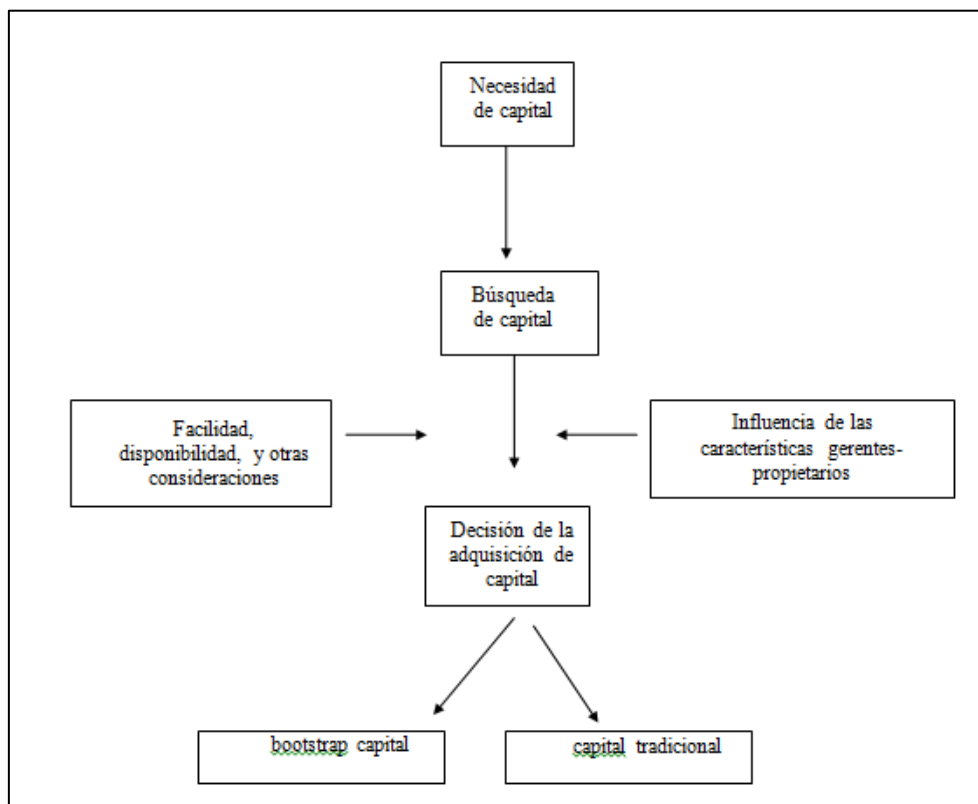
Respecto a los recursos, la obtención de estos ha sido y son uno de los aspectos más relevantes en la iniciación de un negocio e influyen en la continuidad de sus operaciones. En algunos casos, las necesidades de financiación han sido pequeñas y en otros muy grandes, es por ello, que los emprendedores tienen diferentes fuentes de financiación (interna y externa) y pueden utilizar cualquiera de ellas, incluyendo el bootstrapping financiero.

En esa línea, los autores indican que las fuentes de capital para los pequeños negocios son múltiples, sin embargo, ello no significa su fácil acceso y/o disponibilidad. En

consecuencia, a lo mencionado, existe una brecha latente para el acceso al financiamiento bancario relacionadas con problemas de asimetría de información y asociados a los altos costos de las transacciones bancarias.

Para el autor, la **Figura 1** representa el proceso de búsqueda de fuente de capital, es decir, las fuentes tradicionales de capital (deuda externa) no pueden enfocarse de forma esencial y prioritaria, sino que debe ser tratada como opción, puesto que existen fuentes alternas, como el bootstrapping, crowdfunding, entre otras. La toma de decisiones de adquirir un capital u otro está relacionada con dos consideraciones: *la facilidad del acceso a la fuente de capital y a las características propias del emprendedor*. Por otro lado, las pequeñas empresas operan en un entorno financiero diferente al de las grandes empresas, por ello eligen la opción más disponible y menos costosa que les permita operar y mantener el control de sus costos. (Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M., & Schillaci, C. E., 2018)

Figura 1 Proceso de búsqueda de fuentes de capital



Fuente: Recuperado de (Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M., & Schillaci, C. E., 2018)

2.1.1.1 Teorías del bootstrapping financiero.

Las tres principales teorías que sustentan la toma de decisiones del bootstrapping financiero son: teoría basada en recursos, teoría de orden jerárquico y la teoría de movilización de recursos. En la Tabla 2 se muestra un resumen de los principales autores que desarrollaron estas tres teorías.

Tabla 2 Teorías del bootstrapping financiero

Teorías	Abrev.	Autores
Teoría basada en los recursos	TDR	Anderson y Mullar, (2008) (Hillman,Withers & Collins, 2009) (Peterson, 2011) (Ghosh, 2019) (Kimani, 2020)
Teoría del orden jerárquico	POT	(Vanacker, 2010) (Winborg, 2015) (Kimani, 2020) (Yapa Abeywardhana, 2017) (Berger, A. N., Bouwman, C. H., Norden, L., Roman, R. A., Udell, G. F., & Wang, T., 2022)
Teoría de movilización de recursos	TMR	, Stuart & Sorenson, (2007) (Ahmeti, F., & Prenaj, B., 2015) (Hoffmann, A. O., Post, T., & Pennings, J. M., 2015) (Winborg, 2015) Biermann, R.& Hirsch, M. (2017) Clough (2019)

Fuente: Elaboración propia y definiciones de diversos autores

(a) *Teoría basada en los recursos -TDR*

Anderson y Mullar, (2008) opinaron que puede verse como un proceso de estrategia "de adentro hacia afuera". El proceso comienza con saber qué recursos posee la empresa, evaluar su potencial de generación de valor y posteriormente definir una estrategia forma sostenible para la obtención de recursos que faltan.

La teoría basada en los recursos considera el impacto de la obtención de los recursos tangibles e intangibles en el desarrollo de un negocio o empresa. Un principio básico para esta teoría es considerar que las microempresas no tienen las condiciones y factores suficientes para generar por sí misma todos los recursos que necesita para operar. Es decir, la microempresa no

tendrá control sobre los recursos y ante ello deberá plantear una serie de estrategias para solucionar esta necesidad. Por ello, esta teoría está basada en la habilidad de la gestión estratégica del conductor de negocio (Hillman et al.,2009).

Asimismo, nos indica que hay un grupo que tiene el poder y controlan los recursos escasos, y esto les permite influir en el comportamiento de aquellos que no tienen este poder. Es allí donde se genera la dependencia la cual puede relacionarse con materia prima, mano de obra, y capital. En conclusión, la estrategia y la estructura de capital son actores principales que controlan los recursos críticos que requieren otras empresas, generando la interdependencia entre ellas. (Brush,Carter, N., & Hart, M. M, 2011)

Algunos de los supuestos que giran en torno a esta teoría, *(a) Las empresas tienen actores internos y externos* que influyen y controlan los recursos críticos y por ende influirán en el comportamiento de otros. *(b) El entorno tiene recursos esenciales*, nos genera dependencia de esos recursos ya que serían útiles tenerlos o adquirirlos para el negocio y que por ser esenciales existe cierta incertidumbre si estos se vuelven escasos o restrictivos. *(c) Las empresas tienen objetivos bifocales* refiere a la preocupación de las empresas por minimizar la dependencia de estos recursos críticos, pero a su vez aumentar la dependencia de otros negocios de su entorno por los recursos que posee para generar beneficios y poder sobre la necesidad de otros. (Ghosh, 2019)

Para reducir la dependencia de recursos críticos o básicos, ello implica el diseño de estrategia por parte del conductor de empresa para entablar negociaciones, intercambios con los agentes de su entorno. En esto se relaciona con el bootstrapping financiero ya que en ese objetivo de reducir dependencia el emprendedor asume el reto de generar creativamente los recursos que le son escasos para iniciar su negocio. (Kimani, 2020)

(b) ***Teoría del orden jerárquico –POT***

Según Vanaker (2010) realizó un estudio respecto a la financiación de Mypes y obtuvo que los patrones seguidos por las microempresas no coincidían con el patrón sugerido por la teoría del orden jerárquico. De esta manera, se evidenciaría el porqué de la preferencia por parte del conductor de negocio por el uso del financiamiento de fuentes alternativas e internas en la microempresa.

Las decisiones financieras de una empresa están en función a la facilidad de la obtención de fondos y por ello, las fuentes de financiación menos exigentes darán a lugar a una preferencia específica. Esta preferencia está apoyada por el desafío que tienen las pequeñas empresas para obtener financiamiento tradicional debido a la asimetría de información y altos costos que esta requiere (Winborg, 2001)

Lo expuesto nos indicaría que es la asimetría de la información la razón por la cual se prefiere la financiación interna y no la aversión al riesgo. Esto se conoce como el orden jerárquico modificado la cual es un modelo predictivo para preferencias de financiación de las empresas, ya que es coherente con las situaciones de la vida real. Según el autor, la limitación es que no tiene una razón clara de cuándo y por qué las empresas eligen el tipo de su financiación de capital inicial. (Kimani, 2020)

La teoría fue desarrollada para estudiar la adquisición de recursos y nos explica como las empresas eligen entre los tipos de financiación interna o externa. Por otro lado, es necesario considerar que la estructura de capital de la empresa mediante la financiación de capital (la deuda) nos dará pautas sobre las decisiones de capital de un negocio. (Yapa Abeywardhana, 2017)

Existen suposiciones relacionadas a esta teoría que nos menciona que el valor de una empresa no se ve afectado por su estructura de capital y establece que las empresas prefieren

el financiamiento interno, y en caso el financiamiento externo es requerido, se prefiere la deuda a la venta de acciones. Sin embargo, respecto a la administración del conductor de negocio, este es caracterizado por tener aversión al riesgo, es decir en sus decisiones financieras evita la incertidumbre. La otra suposición indica que se prefiere la deuda segura o pactada a la deuda riesgosa (Kimani, 2020).

Estas decisiones también estarían en base a diferentes factores como: las características sociodemográficas del conductor de negocio, experiencia, años de negocio, etc.

Respecto al orden de preferencia de las fuentes de financiamiento de una microempresa indica que también debe seguir un orden jerárquico. Por ello las fuentes internas de financiamiento tendrán mayor prioridad mientras que el uso de las fuentes externas se posterga hasta que el uso del financiamiento interno se agote (Berger et al.,2022).

(c) Teoría de movilización de recursos - TMR

Para el autor, Mogollón (2019) postula que: “La movilización de recursos se define como un proceso para reconocer, adquirir e integrar los recursos necesarios para que una empresa aproveche una oportunidad.”

Estudios anteriores nos indican ciertas diferencias entre grupos distintos rubros de empresas respecto a su comportamiento de los negocios y el uso de la movilización de recursos.

Por lo tanto, podemos esperar heterogeneidad en los micronegocios en su aplicación de las estrategias o técnicas de financiación para la adquisición de recursos. Por ello se concluye que las empresas o negocios difieren en su composición, estructura de recursos y la adecuada gestión en la movilización de recursos (Ahmeti, F., & Prenaj, B., 2015).

Por lo general una empresa que moviliza más recursos tiene más probabilidades de desarrollar ventajas competitivas sostenibles y generar rendimientos puede superar a su competencia con recursos limitados (Hoffman et al.,2015).

De este modo, Winborg (2015) argumenta que, si las microempresas aplican conjuntamente el proceso de movilización de recursos y el uso de las técnicas del bootstrapping financiero, ambas estrategias les permite flexibilidad, por ende, menos dependencia del sistema financiero.

En esa línea, para los autores Bierman, R.& Hirsch, M. (2017). Se estaría cumpliendo con el objetivo de esta teoría que es minimizar la dependencia de las pequeñas empresas del suministro de recursos escasos en su entorno. Además, al hacer uso conjunto de las técnicas del bootstrapping financiero crean un mecanismo para aprovechar las ventajas competitivas de su propio entorno y proporcionar un conducto a largo plazo para el acceso a las fuentes externas, como los préstamos bancarios.

Asimismo, Clough (2019) nos comenta que el considerar que la movilización de recursos genera a los emprendedores minimizar el tiempo de ejecutar una idea y dar acción a reunir recursos para explotar una oportunidad de negocio y no perder tiempo en iniciarla o ejecutarla.

Por lo expuesto, se entiende que la movilización de recursos es una actividad clave, ya que principalmente los recursos financieros tienen un rol importante en el desarrollo operativo de todo negocio. Asimismo, para el recurso social del emprendedor estos están relacionados con su acceso a recursos específicos, como el uso de sus redes de contacto para conectarse con varias personas de su alcance y organizaciones con el fin de movilizar los recursos tangibles e intangibles necesarios para aprovecharlas en sus oportunidades comerciales. Algunos académicos han clasificado los recursos en tres categorías principales: humanos, sociales y financieros (Clough et al.,2019).

En la tabla 3, se observa un resumen de las teorías mencionadas.

Tabla 3
Resumen de teorías relacionadas al bootstrapping

Teoría basada en recursos -TDR	Teoría del orden jerárquico -POT	Teoría de movilización de recursos -TMR
Indica que la empresa no tiene las condiciones para generar todos los recursos que necesita, por ello debe obtener recursos del entorno.	Explica como las empresas eligen entre los tipos de financiación interna o externa.	Proceso de integración de recursos para explotar una oportunidad de negocio.
Dependencia del entorno para generar recursos.	Elección por preferencia	Minimizar tiempo de inicio de negocio

Fuente: Elaboración propia basado en Hoffman et al,2015.

2.1.1.2 Técnicas del Bootstrapping Financiero.

Diversos estudios se han centrado en conocer las técnicas comprendidas en el bootstrapping financiero. En la revisión de la literatura se puede destacar que diversas microempresas utilizaron silenciosamente estas técnicas, obteniendo beneficios como: soporte en su autofinanciamiento, acceso a los recursos escasos y continuidad de sus operaciones.

Los investigadores pioneros en conocer sobre el uso de las técnicas del bootstrapping financiero fueron Neeley, L., & Van Auken, H. (2010) los cuales realizaron un estudio de tipo sectorial en que observaron que los negocios realizaban prácticas comunes asociadas a una serie de técnicas o métodos para suplir sus primeros requerimientos de recursos de capital y que posteriormente les permitía mejorar las entradas de efectivo de su emprendimiento. Cabe precisar, que esta lista o relación de técnicas no tuvo clasificación o agrupación alguna.

Según Vanacker et al. (2012), Existe un conjunto de métodos del bootstrapping financiero que anima a explotar los recursos personales del conductor de negocio como la acción de solicitar préstamo de capital a familiar e intercambiar servicios con negocios afines con el fin de administrar los activos de manera eficaz. El autor, menciona que esta lista de métodos o

técnicas que inicialmente lo practicaban las grandes empresas, en las pequeñas tiene un beneficio particular ya que no solo les ha permitido a los emprendedores iniciar con su idea de negocio, sino que también les permitió, expandirse o mantenerse creando un perfil de negocio financieramente saludable.

Para Winborg y Landstrom (2015) Los autores resaltan la característica de que estas técnicas comprendan a una variedad de “métodos ingeniosos” que el conductor de negocio realizará para obtener los recursos que necesita. El enfoque de los autores está bajo la perspectiva de que el conjunto de técnicas del bootstrapping resulten eficientes en su uso y minimicen costos explícitos, ya sea que se obtenga de recursos del propietario, familiares o de negocios afines.

Los investigadores utilizan este término de “técnicas” ya que bajo estas medidas, estrategias o métodos se plantea hacer uso del “ingenio del emprendedor” para aumentar el capital y brindar más probabilidades de adquirir los recursos financieros necesarios y dar soporte para la liquidez.

Posteriormente el investigador Winborg (2015) alude a este conjunto de técnicas bootstrapping como “estrategias financieras secundarias” puesto que complementan las fuentes tradicionales de financiación para las pequeñas empresas que se enfrentan a la falta de capital.

Asimismo, las técnicas del bootstrapping son “un conjunto de métodos ingeniosos usados para resolver las necesidades de recursos de un emprendimiento evitando realizar transacciones financieras formales” (Núñez M. y Larretape G., 2016)

Por ejemplo, para el autor Block (2020) encontró en su estudio que ciertas técnicas del bootstrapping financiero: contratar más personal temporal según volumen de ventas, potenciar a los clientes a pagar antes; conducen al crecimiento a largo plazo. Además, descubrió que el capital humano y social, promueven un mayor uso del bootstrapping financiero.

Por lo tanto, el autor sugiere que las relaciones interpersonales con otros negocios pueden apoyar a las pequeñas empresas y permitirles superarse en sus negocios.

Un aspecto interesante sobre las técnicas de bootstrapping financiero nos indica que dentro de las 28 técnicas hay técnicas enfocadas a aumentar el efectivo y otras en reducir la necesidad de efectivo. Además, considera que algunas técnicas bootstrapping están orientados internamente, bajo el control directo del conductor del negocio y otras bajo el soporte externo, donde requieren la intervención de las partes interesadas del negocio. (Chaniago, 2021)

Estudios recientes demostraron que los dueños de varios negocios utilizan las técnicas del bootstrapping financiero a pesar del hecho de que ellos no necesitan recursos financieros adicionales, pero las utilizan intencional, y deliberadamente por los propietarios de la empresa.

De acuerdo con, (Rutherford, M. W., Pollack, J. M., Mazzei, M. J., & Sanchez-Ruiz, P., 2017) el modelo de negocio que puede acogerse a las técnicas del bootstrapping financiero es aquel que se administra para flujo de efectivo y no para beneficios “en papeles” es decir, participación en el mercado o presencia de la marca. El modelo de negocio en mención tiene las siguientes características: bajo requerimiento de capital inicial, ciclos de ventas cortos (menor a 30 días), términos de pago cortos, publicidad de boca a boca (se da a conocer por la recomendación de los que ya han tenido contacto con el producto o servicio).

En la Tabla 4, se hace referencia a la lista inicial de las 28 técnicas que fueron identificadas por los autores. La estructura de esta lista no tiene categorización alguna.

Tabla 4 Lista general de las técnicas del bootstrapping financiero

Bootstrapping financiero
1. Retrasar el pago a los proveedores
2. Postergar el pago de los empleados
3. Alquilar equipo (activos fijos) en vez de comprar
4. Finalizar operaciones con los clientes que pagan tarde
5. Potenciar a los clientes con pago al contado
6. Obtener pagos anticipados de clientes
7. Ofrecer las mismas condiciones de pago a todos los clientes
8. Recaudar capital desde empresas de factoring

9. Acelerar la facturación
10. Cobrar intereses por facturas o pagos vencidos
11. Comprar equipo usado en vez de nuevo
12. Otorgar descuento por pago en efectivo
13. Contratar a personal temporal según volumen de ventas
14. Negociar mejores condiciones con los proveedores
15. Usar estrategias o técnicas para minimizar la inversión en stock
16. Emplear a familiares y/o amigos con bajo salario
17. Obtener préstamos de familiares / amigos
18. Uso de residencia como oficina o tienda.
19. Uso de ingresos de empleo externo
20. Uso de tarjetas de crédito personales para el negocio
21. Retener el salario del emprendedor si es necesario
22. Intercambiar recursos en lugar de comprar
23. Préstamo de equipos
24. Comprar en consignación
25. Coordinar compras en volumen con otros negocios.
26. Compartir empleados temporales con otros negocios
27. Compartir equipo con otros negocios
28. Compartir espacio de oficina con otros negocios del sector

Fuente: Elaboración propia adaptado de Winborg (2001) Pág. 102

2.1.1.3 Categorías de las técnicas del bootstrapping financiero.

Debido al entorno y a situaciones específicas de cada negocio, las técnicas del bootstrapping financiero fueron categorizadas por los autores según un patrón similar.

La **primera categorización** fue realizada por (Winborg, 2001) Para el autor, las técnicas del bootstrapping financiero tienen diferentes impactos en la estructura del financiamiento del negocio, por ello el autor las categoriza en cinco grupos donde identifica que las categorías tienen un factor en común que origina el recurso, asimismo toma en cuenta la tendencia a disminuir el uso de los recursos financieros externos y a favorecer el flujo de caja positivo, pero también existe un grupo de técnicas que se basa en las redes de contacto y en las buenas relaciones interpersonales.

El primer grupo de técnicas llamado “*Financiación propia del emprendedor*” refiere a la provisión directa o indirecta por parte del conductor de negocio. La “*reducción de la cuenta*

por cobrar” es el segundo grupo e incluye técnicas relacionadas con la gestión de la cuenta por cobrar, seguido por el tercer grupo denominado “*Utilización conjunta de recursos*” está relacionado con compartir y tomar prestados recursos de otros negocios similares. El penúltimo grupo está relacionado a la “*Negociación o retraso de pagos*” con los proveedores, asimismo el último grupo “*Minimización el capital invertido en stock*” da preferencia por arrendar y/o alquilar equipos, es decir se retrasa la inversión en términos de pagos.

La segunda categorización fue dada por el investigador Harrison (2004) quien fue uno de los primeros interesados en agrupar o categorizar las técnicas del bootstrapping financiero. El autor, distingue a las técnicas en dos grupos: el primero técnicas para el *desarrollo empresarial* (alquilar equipos en lugar de comprarlos) y el segundo técnicas para el *desarrollo de productos* (desarrollados y financiados por el cliente).

Las técnicas del bootstrapping financiero comúnmente utilizadas para el *desarrollo empresarial* fueron: Comprar equipo usado en lugar de nuevo, buscar las mejores condiciones con los proveedores, retener el sueldo del gerente, retrasar deliberadamente los pagos con los proveedores, utilizar rutinas para acelerar la facturación, pedir prestado o compartir equipo. A su vez, las técnicas de bootstrapping menos utilizadas fueron: Obtener subvención de alguna fundación y aumentar el capital de una empresa mediante factoring.

La tercera categorización está dada por los investigadores Eben & Johnson (2006), ellos usaron el criterio de eficiencia y el uso de las técnicas para categorizarlas junto al perfil del emprendedor. Por lo tanto, se identifica 03 grupos:

- i. ***Bootstrappers de solución rápida***, las actividades desarrolladas se caracterizan principalmente como soluciones rápidas a los problemas inmediatos de efectivo. Estas actividades son maneras rápidas de conseguir medios financieros. Por ejemplo, la acción de retener el sueldo del conductor de negocio durante un tiempo específico con

el fin de financiar el negocio, es decir, las técnicas del bootstrapping financiero tienen que estar relacionadas a promover el uso del ahorro privado, y combinar con la estrategia de negociación o retraso de los pagos.

- ii. ***Bootstrappers proactivos***, perfil empresarial donde los pequeños negocios y su emprendedor realizan actividades tales como: préstamos de equipos, alquiler temporal de máquinas, la compra de equipos de segunda mano, coordinación de compras en volumen junto con otros negocios para reducir costos. Son parte de la solución a las necesidades de recursos que conforman el perfil de estos bootstrappers proactivos. Algunas de estas actividades requieren tiempo y planificación para llevarse a cabo. Por lo que se cataloga a los emprendedores como “proactivos” debido a que se anticipan, optan por recursos seguros y llevan a cabo sus operaciones evitando aventurarse en su negocio.
- iii. ***Bootstrappers eficientes***, esta estrategia incluye a emprendedores que llevan a cabo actividades orientadas hacia una financiación no tradicional tan ligera como sea posible. Es decir, este tipo de perfil cuida mucho la frecuencia de uso de las técnicas en su negocio. Una de las técnicas que prefiere el bootstrapper eficiente es la de “Negociación de pagos (NP)” ya que considera que las técnicas asociadas juegan un papel importante en la financiación a corto plazo. El conductor de negocio o emprendedor debe estar constantemente en búsqueda de las mejores condiciones posibles, promoviendo acuerdos para pagar después de la venta de bienes y retrasando los pagos a los proveedores con el fin de gestionar su liquidez.

A continuación, en la siguiente tabla 5, observaremos un resumen de las tres categorizaciones, así como sus criterios.

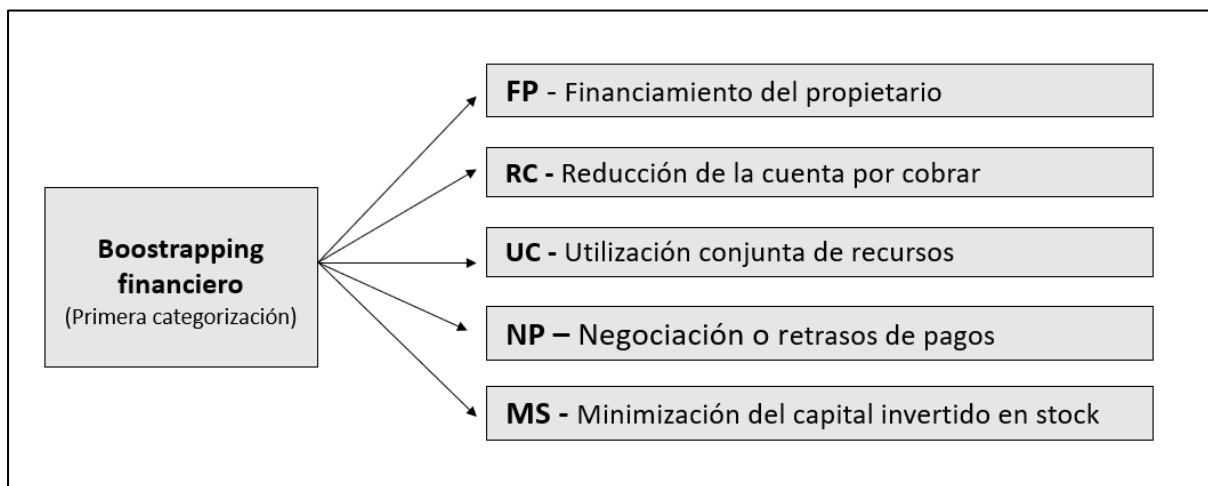
Tabla 5 Resumen de categorización de las técnicas del bootstrapping financiero

Autor	Criterio de clasificación	Categorización
(Winborg, 2001)	Agrupamiento por factor común que origina el recurso o fondo.	Primera categorización 1. Financiación propia del emprendedor 2. Reducción de la cuenta por cobrar 3. Utilización conjunta de recursos 4. Negociación o retraso de pagos. 5. Minimización el capital invertido en stock.
Harrison et al. (2004)	En base a si contribuyen al desarrollo empresarial o al desarrollo del producto	Segunda categorización 1. Técnicas de desarrollo empresarial 2. Financiación por el producto
(Ebben & Johnson, 2006)	Estos autores postulan a un criterio de eficiencia y costo	Tercera categorización i. Bootstrapp eficiente ii. Bootstrapp proactiva iii. Bootstrapp deficiente

Fuente: Elaboración propia y definiciones de diversos autores

Diversos autores coinciden con la categorización de Winborg ya que su clasificación está basada en las prácticas más comunes por el propietario (conductor o emprendedor) y la gestión efectiva en cada área de la empresa. El aspecto más importante fue resaltar que el uso de las técnicas permite solucionar la necesidad de capital actuando como un salvavidas en tiempos difíciles para estos pequeños negocios.

En la Figura 2, se muestra la categorización dada por el autor Winborg la cual es referencial para la investigación y se clasificó las técnicas del bootstrapping financiero en cinco grupos:

Figura 2 Bootstrapping financiero según Winborg

Fuente: Elaboración propia adaptado de (Winborg, 2001)

a) *Financiación propia del emprendedor o del conductor de negocio*

Comprende a las técnicas empleadas por los propietarios de pequeños negocios donde ellos afectan o aprovechan sus recursos personales para financiar su emprendimiento.

Según Vanacker (2012) las técnicas que comprenden esta categoría son: renunciar a su salario personal por un corto tiempo para financiar su negocio, usar su tarjeta de crédito personal para gastos propios de su negocio, usar sus ahorros personales, obtener capital a través del salario de otro trabajo independiente, obtener préstamos de familiares o amigos.

Estas técnicas tienen mayor frecuencia especialmente, en el periodo inicial del negocio ya que muchos de los emprendedores tuvieron que renunciar a su salario personal con el fin de usarlo como opción de financiación de capital para su negocio. Bajo la perspectiva de grandes empresas, esto se relacionaría a la retención de dividendos o utilidades.

Las técnicas que se relacionan con la utilización de fondos del propietario, de familiares y amigos están enfocadas en reducir costos. En esta categoría el emprendedor puede obtener préstamos de familiares y amigos a bajo interés, usar la remuneración de su otro empleo, trabajar desde casa o usar recursos de la casa para la parte operativa de su negocio. Esta última técnica, es parte de una buena estrategia para evitar el costo de alquiler de un espacio comercial,

así como también es válido el uso personal tarjetas de crédito para pequeñas compras relacionadas al negocio. En conclusión, todas estas técnicas se centraron en el uso real de los recursos personales con el fin de convertirlos directamente en efectivo en beneficio del negocio. (Salau, 2022)

Winborg (2015) Nos comenta que es muy común que los emprendedores que inician con esta práctica de no retirar su sueldo generado por su nuevo negocio, es porque a menudo tienen otra fuente de ingresos. También señala que algunos también recibieron el apoyo del sueldo de su conyugue durante el primer año de emprender.

Rutherford et al. (2017) observaron en su estudio que para el uso de estas técnicas es necesario que el propietario desarrolle la habilidad de gestionar correctamente sus finanzas personales, tomar control, orden y prudencia en sus gastos

b) Reducción de la cuenta por cobrar – clientes

Winborg y Landstrom (2015) Nos menciona que es una situación optimista en la que el pequeño empresario desearía que sus clientes siempre paguen tan pronto como sea posible o incluso antes de la fecha de entrega de los bienes y servicios; con el fin de obtener el efectivo en corto plazo. Otras estrategias para minimizar las cuentas por cobrar son la aceleración de la facturación, los cargos de interés sobre las cuentas vencidas o el cese de relaciones comerciales con aquellos clientes atrasados para asegurarse de no afectar los intereses para el negocio.

Asimismo, Salau (2022) nos indica que para que la acción de minimizar las cuentas por cobrar tenga el máximo efecto, el conductor del negocio debe cobrar los pagos de sus clientes lo antes posible, haciendo uso de recordatorios vía email. Ya que tendrá un período máximo de "flotación", que es el tiempo entre el cobro y el pago. También es válido enfocarse o dirigir cierto volumen de ventas a clientes que tienen un historial de pago rápido, es decir elegir clientes que paguen más rápido desplazando a los que no pagan a tiempo. Parte de esta

categoría de técnicas es obtener prepagos u anticipos por parte de los clientes, ofrecer descuentos por pronto pago, acelerar los procesos de facturación, cobrar intereses sobre pagos atrasados.

La gestión de cuentas por cobrar es un proceso dinámico de gestión financiera y su eficacia está directamente relacionada con la capacidad de una empresa para cumplir con sus objetivos de ventas. Además de que es un componente del flujo de efectivo tienen un efecto directo en la rentabilidad de un negocio. (Salau, 2022)

c) Recursos compartidos o utilización conjunta

Esta categoría implica co-utilización de recursos implica acciones como compartir personal entre los negocios del rubro, contratar personal temporal para ciertas tareas específicas y la subcontratación (Lam, 2010).

Según, Neeley & Van Auken (2012) también se relaciona con compartir locales o espacios dado que es beneficioso económicamente para las pequeñas empresas, pues les permitirá ahorrar efectivo para otros fines. Mediante el estudio de los autores, se reveló que los dueños de negocio inicialmente compartían un determinado espacio o local dado que el primer arrendador del local no aprovechaba al máximo el espacio que tenía.

Para Winborg y Landstrom, (2015) la cooperación e intercambio de activos tangibles e intangibles es un beneficio para los emprendedores tanto en su etapa inicial del negocio como en la continuidad de sus operaciones, ya que les ha permitido obtener un espacio físico a bajo costo, mejores términos de negociación, ganar experiencia en el uso de equipos. En su estudio, el autor encontró que muchos de ellos habían tomado prestados equipos, compartido instalaciones, alquiler de vehículos y personal temporal. Respecto a los empleados temporales, se hace énfasis a aquellos que desempeñan una función administrativa y que brindan servicios profesionales de asesoría contable o legal, mantenimiento de equipo y servicios de vigilancia.

Bonginkosi y Celani, (2016) Nos comenta que los emprendedores comparten recursos entre ellos a través del intercambio para ahorrar fondos para el costo de las operaciones.

Por otro lado, las pequeñas empresas pueden utilizar maquinarias o equipos de otros negocios o emplear a universitarios a un menor costo. Pueden plantear comprar en volumen materias primas u otros materiales juntamente con otras pequeñas empresas. Esto resulta útil en la minimización de los costos asociados con transporte, flete, almacenaje e incluso consiguiendo descuentos por volumen. (Winborg, 2001)

Se espera que compartir espacio y pedir prestado pueden funcionar bien, pero esto dependerá del mantenimiento de una relación saludable entre las partes interesadas ya que es fundamental para el éxito en el uso de este método de financiación inicial.

d) Negociación o retraso en los pagos

Respecto a esta categoría implica la habilidad del empresario en negociar términos específicos con proveedores como por ejemplo realizar pagos en fechas posteriores a las habituales, en otras palabras, se estaría tomando un préstamo a corto plazo de sus proveedores sin incurrir en intereses.

Las técnicas que conforman esta categoría son: negociar con proveedores para aplazar los días de pago, alquilar equipo en lugar de comprar, comprar equipo o mobiliario usado en lugar de nuevo, emplear a trabajadores temporales en lugar de permanentes (esto refiere a trabajos de mantenimiento, promoción y publicidad) retrasar el día de pago de los empleados, promover que sus clientes promocionen su negocio en vez de pagar por publicidad. Respecto a estas técnicas Bonginkosi (2016) nos comenta que para un buen aprovechamiento es necesario mantener la confianza y cumplir con las nuevas fechas de pago; además de no hacer uso excesivo y consecutivo de estas técnicas ya que pueden afectar la imagen del emprendedor hacia las partes interesadas y el desempeño del pequeño negocio.

Salau and Nurudeen (2022) Nos comenta otra forma en que funciona el retraso de pago a proveedores lo cual consiste en que el proveedor envía la materia prima o el servicio al emprendedor, y este hará uso de estos inputs para generar una venta. Si la venta se convierte en efectivo y el pago no se ha realizado al proveedor, entonces el emprendedor mejoró con esta acción su posición de flujo de efectivo.

Para Schofield (2015) La negociación en pago a proveedores, puede darse también en pagos de renta por alquiler, y de vez en cuando retraso en salarios previo acuerdo con los empleados. Estas acciones permiten a los pequeños negocios operar con normalidad, además de ser una técnica eficaz para reducir el gasto a corto plazo o sacar ventaja de este retraso para invertir en materias primas.

e) Minimización del capital invertido en stock

Se refiere a mejorar la productividad de cualquier activo, con la premisa que se estaría aumentando el efectivo de entradas al negocio con un mínimo importe de inversión realizada. Esta categoría también se relaciona con cuidar y calcular correctamente la cantidad o el stock de mercaderías para el negocio, evitando efectos negativos en plazos de entrega, o un sobre stock innecesario.

Este método incluye principalmente a las empresas para buscar las mejores condiciones posibles de los proveedores, coordinar las compras con otras empresas (para obtener descuentos por volumen), comprar en consignación a los proveedores y practicar el trueque al comprar o vender bienes (Tomory, 2014)

Winborg y Landstrom (2006) Los autores mencionan que, respecto a mantener el mínimo de stock necesario de los productos, el emprendedor debe emplear algunas herramientas de gestión de inventarios, apoyarse en registros sólidos, coordinación con sus clientes, conocer la estacionalidad de sus productos y el control de vencimiento o desfase de los mismo. Al

considerar estos puntos podrá mantener un nivel adecuado de sus existencias sin afectar el desarrollo de su negocio.

En este grupo se incluyen los métodos relativos a la minimización de los recursos propios invertidos en stock. Asimismo, incluye comprar equipos usados a precios más bajos. Está enfocada en el coste, pidiendo un descuento considerable por dinero en efectivo o incluso contratando personal temporal según volumen de ventas.

Respecto a las compras en volumen, en diferentes estudios se encontró que cuando varias empresas combinaron pedidos individuales más pequeños en un pedido más grande, los dueños de negocios pudieron cumplir con los requisitos mínimos de pedido, recibieron descuentos en compras por cantidad, asimismo recibieron sus pedidos en forma más rápidas y segura.

Según (Winborg, 2001) en esta categoría es recomendable al utilizar rutinas formales, ya que se puede minimizar la cantidad de capital invertido en stock, y buscar mejores condiciones con el proveedor, aquí también se da el caso en que el proveedor, en mayor o menor medida, realmente financia los recursos del negocio. A continuación, en la tabla 6 se muestra la relación de las técnicas del bootstrapping financiero y sus respectivas categorías. (Winborg, 2001) .

Tabla 6 Técnicas del bootstrapping financiero -Tercera categorización

Bootstrap técnica de financiación	Categorías Bootstrap
1. Retrasar el pago a los proveedores	NP- Negociación o retraso de pagos.
2. Postergar el pago de los empleados	
3. Alquilar equipo en vez de comprar equipo nuevo	
4. Finalizar operaciones con los clientes que pagan tarde	RC – Reducción de la cuenta por cobrar – clientes.
5. Elegir a los clientes que pagan prontamente	
6. Obtener pagos anticipados de clientes	
7. Ofrecer las mismas condiciones de pago a todos los clientes	
8. Recaudar capital desde empresas de factoring	
9.-Acelerar la facturación	
10. Cobrar intereses por facturas o pagos vencidos	
11. Otorgar descuento por pago en efectivo	
12. Comprar equipo usado en vez de nuevo	

13. Contratar a personal temporal	MS- Minimización del capital invertido en stock.
14. Negociar mejores condiciones con los proveedores	
15. Usar rutinas y/o técnicas para minimizar la inversión en stock	
16. Emplear a familiares y/o amigos con salario bajo	FP -Financiación propia del emprendedor
17. Obtener préstamos de familiares / amigos con bajo interés	
18. Uso de residencia como oficina o tienda.	
19. Uso de ingresos de empleo externo	
20. Uso de tarjetas de crédito personales para el negocio	
21. Retener el salario del emprendedor si es necesario	UC – Utilización conjunta de recursos.
22. Intercambiar en lugar de comprar / venta de bienes	
23. Préstamo o alquiler de equipos	
24. Comprar en consignación	
25. Coordinar compras en volumen con otros negocios.	
26. Compartir empleados temporales con otros negocios	
27. Compartir equipo con otros negocios	
28. Compartir espacio de oficina con otros negocios del sector	

Fuente: Elaboración propia adaptado de (Winborg, 2001)

2.1.1.4 Ventajas del bootstrapping financiero.

La principal ventaja del bootstrapping financiero para el emprendedor, radica en una rápida toma de decisiones y satisfacción de las necesidades de capital sin tener que recurrir a compromisos tradicionales u obligaciones bancarias.

El bootstrapping financiero es parte del modelo de finanzas para emprendimientos y destaca en su enfoque para la obtención de capital a corto plazo, la generación de ingresos, búsqueda de ofertas de valor haciendo uso de los recursos disponibles y generación de recursos para dar soporte a la operatividad. Por lo expuesto, le permite al emprendedor tener un mayor control de sus finanzas (Berger, A. N., Bouwman, C. H., Norden, L., Roman, R. A., Udell, G. F., & Wang, T., 2022).

Mediante el bootstrapping financiero, el emprendedor cambia su manera de pensar y se enfoca en reducir gastos que no son realmente necesarios para iniciar su negocio e invertir en mercancía y/o maquinaria que le permita incrementar sustancialmente sus futuras ventas.

Por otro lado, dará soporte a los negocios que actualmente están luchando para sobrevivir en un mercado incierto, brindándole estrategias de reducción de costos y gastos para

su negocio. También es válido cambiar la manera en cómo se están enfocando los objetivos del negocio y reorganizar las acciones relacionadas al mercadeo, ventas y finanzas.

Las ventajas identificadas por (Winborg, 2001) fueron las siguientes: *Costos más bajos, prescindir de la financiación externa, reducción de riesgos financieros, motivación de ayudar a los demás, recibir ayuda de otros, ahorrar tiempo, libertad de accionar, reforzar la confianza en sus próximos inversores (familiares y amigos) y ganar legitimidad en sus decisiones.*

En línea con ello, el autor hace énfasis que una correcta, precisa y estricta gestión del flujo de caja de un emprendimiento asegura el éxito de su negocio, potenciando sus recursos y futuros ingresos.

Para (Chaniago, 2021), las principales ventajas que se pueden obtener de aplicar el bootstrapping financiero es que: *el propietario tiene el control*, debido a que no tiene compromisos bancarios, disminuye el riesgo de discontinuar o comprometer los bienes del negocio. El emprendedor podrá afianzar sus compromisos comerciales para impulsar la operatividad de su negocio. *Control de los beneficios*, puesto que el negocio se ejecutó por el propietario, las ganancias o beneficios están bajo su control y ello le da el poder de decisión para decidir en cuanto a impulsar un bien o servicio, retirarlo si no produce los ingresos esperados o considerar invertir en otro. Asimismo, se debe dejar a un lado aquellas ventas que no son rentables pero que se tarda mucho tiempo para que ingrese el dinero. *Desarrollar versatilidad*, esta ventaja le permite al conductor de negocio desarrollar habilidades para adaptarse al cambio e implementar herramientas para potenciar su negocio, esto fue muy común durante la COVID-19 debido a que muchos negocios tuvieron que migrar de giro ofreciendo otros productos relacionados a la emergencia sanitaria, adquirir nuevas formas de pago y ofrecer ventas online. Es decir, la versatilidad le permitirá ampliar su aprendizaje y desarrollar habilidades que reducirán sus gastos.

El bootstrapping financiero es favorable y cumple con tres premisas importantes: fuente de fondos accesibles, búsqueda de recursos disponibles y facilidad de uso ..

Ventajas del uso de las técnicas del bootstrapping

Asimismo, las técnicas del bootstrapping financiero tienen sus propias ventajas como tal. Es decir, de manera general alientan a los dueños de negocio a explotar sus recursos personales, obtener recursos de capital (no requiere de garantías) de manera fácil y práctica, impulsan la puesta en marcha de la idea de negocio, y el aprovechamiento de la tercerización cuando implique un menor costo (Yapa Abeywardhana, 2017).

Por lo expuesto, se evidencia que la principal premisa del uso de las técnicas del bootstrapping financiero, es que les permita reducir costos y satisfacer la necesidad de capital de manera rápida.

Según, Gianforte, G. (2012) menciona algunas de las ventajas que obtenían los negocios al usar las técnicas del bootstrapping financiero, esto se puede observar en la Tabla 7.

Tabla 7 Ventajas de las técnicas del bootstrapping financiero

Ventajas	Descripción
Legitimidad	Los pequeños negocios pueden garantizar la legitimidad de la propuesta de valor del negocio.
Resultados personalizados	Permite que los emprendedores de negocios tengan la oportunidad de obtener los resultados que prefieren.
Propuesta de valor.	Los emprendedores de financiamiento bootstrapping se veían obligados a reconocer la importancia de la respuesta de los clientes a la propuesta de valor del negocio.
Aceleración de la curva de aprendizaje de ventas	No tener efectivo disponible provoca una redirección de las ventas, mientras que tener demasiado dinero en efectivo podría reducir ese énfasis. Las ventas enfocadas mediante las técnicas del bootstrapping financiero estaban reorientadas a obtener órdenes con anticipo o pedidos confirmados.
Acelerar el tiempo de comercialización	Los emprendedores que persiguen la financiación solían dedicar mucho tiempo a la búsqueda de inversores mientras que esa financiación no estaba garantizada. Los emprendedores que aplican el bootstrapping financiero pueden comenzar inmediatamente y optimizar el tiempo para plantear nuevas estrategias comerciales con sus clientes.
Propietario tiene el control de las decisiones	Los emprendedores no se convirtieron en dependientes de los inversores, ellos eran libres de cambiar de dirección, responder a nuevos desafíos y solucionar imprevistos. Los emprendedores terminaron teniendo el control y siendo dueños de sus negocios.

Fuente: Elaboración propia adaptado de Gianforte, G. (2012)

2.1.2 El emprendedor

2.1.2.1. Definición del emprendedor

Para entender al emprendedor es necesario conocer que refieren los autores acerca de emprender. Para el autor, Prieto (2014) nos hace mención del origen de esta palabra y menciona que: “Emprender tiene sus raíces en el latín in, que significa “en” y prenderé, cuyo significado es obra o negocio bajo una atmósfera de riesgo e incertidumbre. Emprendimiento es entonces la capacidad de diseñar una idea y, con base en ella, implementar un proyecto a través de la identificación de oportunidades.” (pag.18).

Asimismo, emprendimiento refiere a “todo intento, esfuerzo o creación de un nuevo negocio, o la expansión de un giro ya existente, realizado por una persona, o un grupo de personas, o una empresa ya creada” (Reynolds, 2016)

En consecuencia, (Gartner, W. B., Roberts, J., & Rabideau, M., 2015) sostiene que para definir un emprendimiento habrá que tener en cuenta ocho factores principales: el emprendedor, la innovación, la creación de la organización, la creación de valor, la ganancia con o sin fin de lucro, el crecimiento, la singularidad, y el propietario-gerente.

En línea a lo mencionado, precisamos que uno de los pioneros en usar por primera vez la palabra emprendedor fue el pensador francés Cantillon el cual lo definió como la “persona que tiene habilidad de crear o poner en marcha un negocio asumiendo riesgos e innovando”.

Posteriormente, en el siglo XX, (Guerra, C. E. H., 2012) refiere que: El emprendedor es un innovador que implementa el cambio en los mercados a través de la realización de nuevas combinaciones, ya sea con la introducción de nuevos productos, la creación de nuevos negocios o simplemente la reorganización de un negocio ya existente.

Para el autor Stoica (2020) relaciona a los emprendedores con el crecimiento económico de un país, debido a que son impulsores y contribuyen a la creación de nuevos puestos de trabajo y al surgimiento de innovaciones.

En la actualidad, la definición de Schumpeter se ajusta en mayor medida al alcance que tenemos hoy en día sobre el emprendimiento ya que ha implementado el concepto de innovación en cualquiera de sus formas. Dándole una característica distintiva al emprendedor y no solo como una persona que toma riesgos para obtener un beneficio, sino que ahora es fuente de innovación y desarrollo.

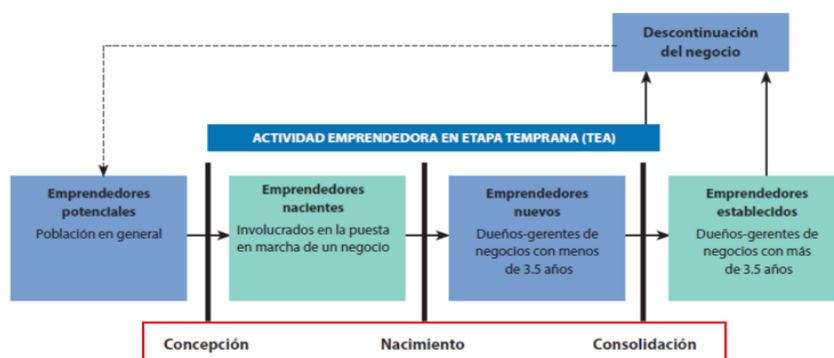
Por otro lado, (Serida, J., Alzamora, J., Guerrero, C., Borda, A., & Morales, O., 2020) define al emprendedor como el " individuo que está involucrado en el proceso de creación de una empresa o en fase de iniciación. Puede ser independiente -si lo hace por cuenta propia-, o corporativo -si es trabajador de otra empresa" (pag.142)

Según los lineamientos del (Serida, J., Alzamora, J., Guerrero, C., Borda, A., & Morales, O., 2020) indica que:

“Una persona puede decidir emprender un negocio bajo dos naturalezas: por necesidad (auto subsistencia debido al desempleo) o emprender por oportunidad” (por la disconformidad de las condiciones laborales, aprovechamiento de las oportunidades del mercado y aspiraciones de liderazgo) (Pag.11).

En la perspectiva del GEM (2022) enfoca a los emprendedores según la etapa del proceso emprendedor tomando en cuenta el nivel y antigüedad del negocio enfoca su análisis en la etapa temprana del emprendimiento debido a que esta concentra a los emprendedores nacientes y emprendedores nuevos, los cuales son actores dinámicos para los indicadores del GEM. Como se aprecia en la Figura 3

Figura 3 Tipología del emprendedor y sus etapas



Fuente: Adaptado GEM Global Report, 2022, p.15

Entorno a los lineamientos, podemos identificar los tipos de emprendedores relacionados a cada una de estas etapas. En la tabla 8, se desarrolló un resumen acerca de las etapas del emprendedor según los lineamientos (Serida, J., Alzamora, J., Guerrero, C., Borda, A., & Morales, O., 2020).

Tabla 8 Etapas del emprendedor

Etapas	Primera etapa “concepción”	Segunda etapa “nacimiento”	Tercera etapa “persistencia”	Cuarta etapa “consolidación”
Detalle	Refiere a las personas con cierto interés en emprender y cuenta con competencias (habilidades y conocimientos) pero no han iniciado acciones concretas.	Involucra a los emprendedores que iniciaron la puesta en marcha de su negocio, están operando y pagaron sus primeros salarios a empleados y/o a si mismo por un periodo no mayor a 3 meses.	Aquí se ubican los emprendedores que gestionan su emprendimiento y están pagando salarios durante un periodo mínimo de 3 meses, pero menor a 42 meses.	Reúne a personas que han estado al frente de la operación de su negocio pagando salarios, buscando la consolidación del negocio.
Valoración	Este grupo solo se le mide por su valoración hacia el emprendimiento y percepción de atributos.	Se le mide por el pago de cualquier tipo de retribución por más de 3 meses incluido el dueño.	Se le mide por el pago de cualquier tipo de retribución por más de 3 meses incluido el dueño	Se le mide por el pago de salarios durante más de 42 meses.
Denominación del emprendedor	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo empresario	Empresario establecido

Fuente: Elaboración propia adaptado GEM Global Report, 2022, p.20

Asimismo, precisa que es importante conocer la naturaleza o el motivo del emprendedor la cual podría estar dada por: aprovechar la oportunidad del mercado o emprender por necesidad para generar sus propios ingresos o por el factor desempleo. (Serida, J., Alzamora, J., Guerrero, C., Borda, A., & Morales, O., 2020)

Adelowo, (2020) Nos comenta que la falta de planificación, el financiamiento inadecuado y prácticas de gestión financiera deficientes se han postulado como las principales causas del fracaso de las microempresas y el motivo de su falta de continuidad.

2.1.2.2 El emprendedor bootstrapper

En la actualidad ha surgido el término de emprendedores ‘bootstrappers’ este concepto de origen anglosajón que expresa a la persona que “iniciará un negocio con pocos recursos” o “emprenderá únicamente con los medios que hay a su alcance” algunas de las practicas más comunes son: comenzar a facturar lo antes posible, usar el tiempo para aprender, uso del marketing digital, apoyo en jóvenes, en hacer una caja de ahorro (BBVA, 2021)

Las personas tienen diferentes formas de reaccionar ante la gestión de su dinero y/o negocio. Los denominados bootstrapper se caracterizan por practicar: *eliminación de gastos, mejorar costos, pedir rebajas en los costos, entre otras estrategias de ahorro.*

Según (Gianforte, 2007) hay muchos mitos entorno al perfil del emprendedor bootstrapper:

“Necesito una oficina para impresionar a mis clientes”. En respuesta a ello el bootstrapper iniciara su negocio en casa, ya que considera que el dinero se use para lo que realmente se necesita. Es decir, el emprendedor bootstrapper debe mantener el ahorro de costos tanto como pueda.

Los bootstrappers tienen diversas razones para no utilizar financiación externa, algunas premisas se relacionan con el *deseo de autonomía*. Por otro lado, también se relaciona con la

confianza empresarial que desarrolla el bootstrapper ya que al conformar una especie de comunidad con otros conductores de negocio crean una identidad común donde se brindan soporte entre ellos.

Otro mito del bootstrapper es que “*se considera muy pequeño en cuanto a su volumen de ventas*” y por ello considera que no podrá adquirir descuentos de sus proveedores. Para esto el bootstrapper podrá valerse de establecer un objetivo de compra donde monitoree su volumen de compras y la rotación de esta.

En la revisión de la literatura, los investigadores se enfocaron en entender cuándo y porque los bootstrappers se desempeñan mejor de los que no son bootstrappers (Miao, 2017). Se encontró una relación invertida ya que hacer uso o practicar un número relativamente pequeño de las técnicas del bootstrapping financiero resulta beneficioso, pero emplear demasiadas puede ser perjudicial para el rendimiento del negocio.

2.1.3 Características demográficas del emprendedor: conceptos generales

Las características del emprendedor juegan un papel importante en diversos aspectos de la gestión en los pequeños negocios. Varios estudios previos encontraron que las características demográficas, como la edad y el género, la educación y la experiencia, influenciaron en la toma de decisiones de financiamiento de sus emprendimientos.

Para (Winborg, 2001) expone que dentro del enfoque de la adquisición de financiamiento de un negocio es relevante tener en cuenta las características del emprendedor en la toma de decisiones ya que estas marcan una pauta o directriz en los pequeños negocios. Estas variables son características peculiares del emprendedor evidenciando que no solo las características propias del negocio impactan en las necesidades y oportunidades financieras; sino que también son las características del emprendedor las que predeterminan su comportamiento financiero.

Dado que el emprendedor es el que toma las decisiones y estas influyen en la realidad del negocio, no pueden estudiarse por separado de las características de la empresa propiamente dicha (Berger, A. N., Bouwman, C. H., Norden, L., Roman, R. A., Udell, G. F., & Wang, T., 2022) . Para completar, nuestra investigación se presenta el análisis de las características y/o rasgos de los emprendedores en su enfoque demográfico el cual determinara su comportamiento.

En la Tabla 9 se muestra un resumen de otras variables demográficas consideradas por otros autores en diversos estudios.

Tabla 9 Estudios en base a características demográficas del emprendedor

Autores	Título del Paper	Variables demográficas
Lynn and Van Auken (2009)	The Relationship Between Owner Characteristics and Use of Bootstrap Financing Methods Financial	Variables: Edad, género y educación
Winborg (2009)	Use of financial bootstrapping in new businesses: a question of last resort?	Edad, género, nivel de educación, y experiencia, años del negocio.
Chipunza, (2014).	The Influence of Selected Demographic Variables on the Choice of Bootstrap Financing Methods	Variables: Edad, genero, educación y experiencia del emprendedor

Fuente: Elaboración propia y diversos autores

2.1.2.1 Género

Los rasgos demográficos de los conductores de negocio han influido en sus acciones y en la elección de recursos a lo largo del tiempo. Respecto al factor género, está conformado por masculino y femenino los cuales tienen una relación de dependencia ya que sin mujeres no

pueden existir hombres y viceversa. Además, estos dos grupos compiten en ciertos aspectos, uno de ellos en el mundo de los negocios. Dicho esto, el concepto de género se refiere a “la conciencia de la identidad biológica que tiene una persona en la sociedad” (Chaniago, 2021)

La variable género y su relación con el emprendimiento, nos indica que los hombres han mostrado una mayor inclinación hacia emprender y una visión más optimista en comparación a las mujeres (Moa-Liberty, A. W., Tunde, A. O., & Tinuola, O. L., 2016) .

Asimismo, los hombres también tienen más probabilidades de participar en la creación de un negocio que las mujeres (Love, I., Nikolaev, B., & Dhakal, C, 2023). Esto nos indica que las mujeres están subrepresentadas en el espíritu empresarial, y la disparidad de género en algunos países aun es sorprendente ello se refleja en que la probabilidad de que las mujeres trabajen por cuenta propia es aproximadamente dos veces y media menor que la de los hombres.

Según (Kanze, 2023) comenta que, en industrias o actividades económicas lideradas por el género masculino, las mujeres optan por formar sus propios negocios como una solución frente a la continua escasez de ingresos y posibilidades de crecimiento, además que la motivación de las mujeres al momento de emprender es la necesidad de autonomía y libertad. En ese sentido, las mujeres tienen un potencial comercial latente que algunos países aun no desarrollan o promueven.

En la variable de género es necesario considerar la condición de “jefe de familia” que por lo general está asociado al género masculino; es decir le otorga cierta la capacidad de gestión sobre los recursos del hogar. En ese sentido hay mayor probabilidad en iniciar un negocio o emprendimiento que otra persona que no tenga esa condición.

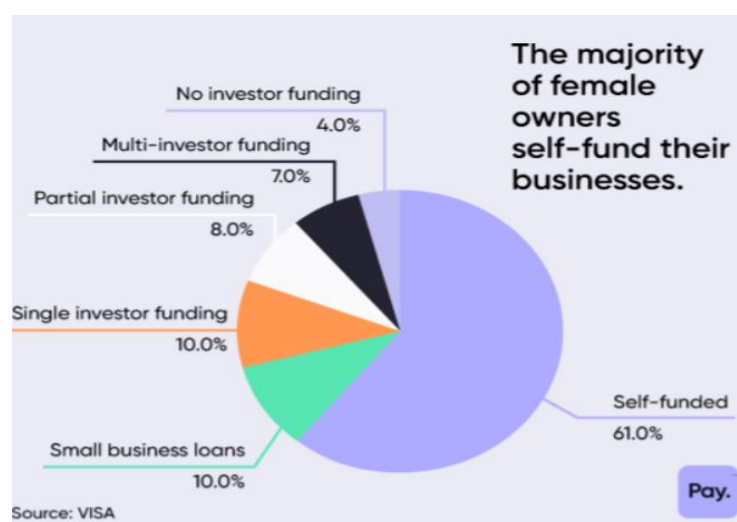
La investigación realizada en países emergentes por National Fundación for Women Business Owners (2022). Descubrió que las mujeres que son dueñas de negocios difieren en la gestión financiera a la del género masculino ya que están orientadas a dirigir negocios pequeños

con un personal reducido, dan prioridad a la calidad de vida en lugar de incrementar los ingresos del negocio, y sobre todo prefieren y optan por inversiones controladas antes de asumir un crédito, es decir su aversión al riesgo es menor.

En ese sentido, Winborg (2015) encontró en su estudio que las mujeres empresarias habían dependido en gran medida de la financiación de familiares y amigos. Las mujeres forjaron su pequeña empresa en mayor medida en base a sus recursos personales - en lugar de préstamos comerciales- a diferencia de los hombres. Asimismo, son las mujeres las que gestionan su negocio a través de cultivar las relaciones interpersonales con el fin de obtener ventajas en sus negocios.

(Kanze, 2023) Nos comenta que ambos géneros se ven afectados por la falta de asistencia al iniciar su negocio. En la **Figura 4** en un informe realizado por (VISA, 2022) nos indica que la mayoría de las conductoras de negocios autofinancian sus negocios con recursos propios en un 61%.

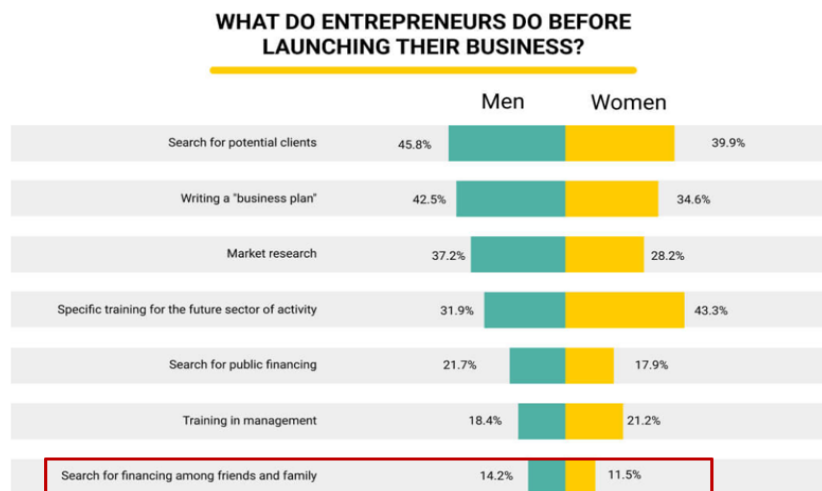
Figura 4 *Financiamiento de negocios por parte de las mujeres 2022*



Fuente: Recuperado State-of-entrepreneurship-research -VISA

Respecto al financiamiento para la puesta en marcha del negocio por parte del hombre en la **Figura 5** se observa que los emprendedores masculinos tienen un 14.2 % en relación a la búsqueda de financiamiento a través de amigos o familiares.

Figura 5 Fuente de fondos del emprendedor en Latinoamérica



Fuente: Recuperado de Gender in Entrepreneurship: ¿Does it Still Matter in 2023?

2.1.3.2 Edad

Los diversos estudios mencionan que la variable edad es indispensable al realizar un análisis demográfico.

Según, Chaniago (2021) nos indica que la edad muestra cuantitativamente los años de vida de una persona. Desde una perspectiva religiosa, la edad se define como el tiempo que una persona ha pasado en la tierra. Asimismo, la edad también puede indicar el nivel de madurez humana. En los negocios, la edad se considera como el tiempo que tarda una persona en vivir, alcanzar la madurez y tener éxito.

La edad puede estar relacionada con la experiencia adquirida en un campo en particular, el nivel de madurez regulado por las leyes de cada país, y otros.

No se tiene una edad específica o determinada para emprender, pero si hay una referencia por parte del GEM y nos dice que en su mayoría está en los 18 y 44 años de una persona. Para el autor, Lam (2010) el rango de edad promedio en los negocios correspondería entre 24 años – 34 años para que las personas emprendan su propio negocio.

Respecto al *rango generacional*, su concepto corresponde a que una generación se define como: “Un corte de personas nacidas dentro de un período de tiempo en particular “. Según esto, cada intervalo generacional tiene una duración aproximada de 20 años. Veinte años representan el tiempo promedio entre el nacimiento y la maternidad, o el comienzo de la próxima generación. (Fatoki, 2014)

El intervalo de veinte años también representa la división de una vida humana promedio de aproximadamente 80 años en cuatro fases distintas: juventud, edad adulta, mediana edad y vejez

El rango generacional estará dado por las siguientes divisiones: Generación de la Segunda Guerra Mundial, nacido en 1901-1924; Generación Silenciosa, nacido en 1925-1942; Baby Boomer, nacido en 1943-1960; Generación Millenials o Generación Y, nacido en 1982-2003; y el más nuevo, nacido desde 2004, Generación Z.

A continuación, se hizo un resumen sobre las diferencias generacionales según los autores Lancaster y Stillman. Ellos consideran tres factores: actitud y visión (Tabla 10)

Tabla 10 Diferencias generacionales de Lancaster y Stillman

Factor	Baby Boomers	Generación X	Millenials
Actitud	Optimista	Escéptico	Realista
Visión	Creen en las posibilidades y a menudo se esfuerzan de manera idealista persiguen la búsqueda de cambios. Son competitivos	El más incomprendido de las generaciones. Son ingeniosos e independientes.	Aprecian la diversidad, Colaborativo Ordenado Pragmático al resolver Problemas.

Descripción	Nacieron entre 1946 y 1964.	Nacidos entre 1965 y 1980	Entre 1981 y 1999
-------------	-----------------------------	---------------------------	-------------------

Fuente: Elaboración propia adaptado de Handbook of Research on Educational Communications and Technology (p. 30)

Podemos mencionar que la variable rango generacional del emprendedor ha demostrado tener una relación y/o de significancia positiva en la obtención del financiamiento (Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M., & Schillaci, C. E., 2018)

En base a estos hallazgos, sugieren que el rango generacional en el que se encuentra el propietario le suma experiencia en la gestión de obtención de sus recursos internos. En otros estudios asociados la posibilidad de iniciar un negocio fue entre 45 y 54 años, pero ha sido más pronunciada en los hombres que en mujeres.

En la Tabla 11, podemos observar e identificar según rango de edad en que rango generacional se ubican los emprendedores.

Tabla 11 Rango generacional

Rango de edad (años)	Años comprendidos	Rango generacional
00 a 10 años	2011-2021	ALFA T
11 a 25 años	1996 - 2010	CENTENNIALS
26 a 41 años	1980 - 1995	MILLENNIALS
42 a 56 años	1965 -1979	GENERACIÓN X
57 a 75 años	1946 -1964	BABY BOOMERS
76 a más años	antes 1946	SILENCIOSA

Fuente: Elaboración propia, recuperado de Market Report - CPI mayo 2021

2.1.3.3 Educación

La educación es definida como la acción de “dar conocimiento, promover destrezas y guiar a través de varias formas con el fin de potenciar la inteligencia del individuo en un período

determinado” este período de adquirir conocimientos puede ser en años, meses o días. (Chaniago, 2021)

Soomro et al. (2019) Para el autor, la educación está relacionada con la experiencia laboral adquirida por el emprendedor a través de los años, la cual será un factor determinante para la toma de decisiones. Puesto que, un mayor conocimiento o pericia de un tema en específico, le permitirá tomar mejores decisiones.

La educación es esencial para desarrollar habilidades y conocimientos que son fundamentales para el desarrollo del emprendedor. Un nivel de educación superior se asocia con una mejor capacidad para comprender la información del entorno de forma eficaz, brindándole una ventaja competitiva. Por ello, la formación del emprendedor está directamente relacionada a la productividad futura del negocio (Teruel-Sánchez et al.,2021)

Asimismo, la educación es clave para el desarrollo y la gestión empresarial, ya que contribuye aumentando el nivel de confianza del emprendedor, en consecuencia, favorece al rendimiento empresarial. En ese sentido, se considera que las personas con un mayor nivel de educación son creativas e innovadoras y están en búsqueda de la mejora continua para su negocio. (OTIENO, A. O. & WEDA, C., 2023)

Sin embargo, Chaniago (2021) Nos menciona que es importante distinguir que una persona con un nivel educativo superior es automáticamente conocedora de información, pero no necesariamente tiene la experiencia y /o practica requerida para los negocios.

Un mayor nivel de educación generalmente se asocia con el desarrollo de habilidades tales como la capacidad de análisis, destreza para solucionar problemas, gestión de proyectos, entre otras. Esto puede contribuir al desarrollo de oportunidades y aumentar la autoconfianza del emprendedor (Monton P, Reyes LE, Alcover CM, 2022).

Un nivel de educación inferior este asociado a una desventaja. Los países en desarrollo no son ajenos a esto, ya que aún presentan desafíos respecto al nivel de educación. En cuanto a, la brecha de la educación primaria se ha reducido, pero es más pronunciada en otros niveles académicos como: la educación secundaria, técnica y estudios universitarios. Asimismo, un menor nivel educativo no disminuye las habilidades empresariales del emprendedor, pero si disminuye las posibilidades de desarrollar mayor conocimiento para sobresalir en los negocios. (Mwobobia, 2012)

Un estudio determinó que el conductor de negocio con un nivel avanzado de educación tiene mayor probabilidad de acceso a la deuda tradicional externa (préstamos de bancos comerciales) y a los fondos de inversión debido a su amplio conocimiento financiero. Asimismo, este nivel de educación favorece al hábito de acumular riqueza personal (el ahorro) para asegurar la financiación externa. (Block, J. H., Fisch, C., & Hirschmann, M., 2020)

En un estudio realizado por (Guidant finance, 2023) para iniciar o emprender en un negocio no se necesita un título académico. Aun así, en su investigación el 87% de los empresarios tenían al menos un título asociado. Optar por tener un nivel más de educación, aumenta las habilidades y conocimiento del emprendedor y por ende tiende a aumentar el salario base de los dueños de negocios.

La falta de educación y capacitación es otro obstáculo para desarrollar el éxito en las pequeñas empresas, algunos de los motivos están asociados a acceso, necesidad o disponibilidad del emprendedor. (Mwobobia, 2012)

En esa línea, el autor Erhomosele (2022) hace énfasis que el emprendedor debe estar preparado para los desafíos financieros futuros y por ello debe enfocarse también a mejorar su nivel educativo sobre todo en el lado de las finanzas personales para que desarrollen habilidades en gestión financiera.

Respecto al nivel de educación, la brecha que antes existía se está reduciendo. En la actualidad, el nivel de educación en las mujeres es casi igual al de los hombres. Incluso, podemos decir que las mujeres luchan por estar mejor educadas que los hombres, la cifra que respalda ello es de un 71,2 por ciento con un título universitario para las mujeres en comparación con el 68,2 por ciento que corresponde a hombres, según el informe de la (OCDE, 2022)

2.1.3.4 Experiencia

Respecto a la variable o factor experiencia diversos autores la consideran parte de las variables demográficas.

Este factor alude al conocimiento y las habilidades adquiridas por alguien en un período y campo particular en el pasado. Se refiere también como parte componente del capital humano, que a través de esta variable las personas recopilan información, desarrollan destrezas y aptitudes para resolver desafíos en los negocios. En este sentido el emprendedor adquiere mayor confianza ya que se sentirá competente o apto para determinada tarea. Se refieren a esta variable como experiencia del emprendedor, experiencia previa, entre otros términos similares.

La carencia de experiencia previa puede resultar un factor limitante al momento de emprender, ya que facilita y da soporte para decisiones más acertadas. Y solo una formación extraordinaria puede atenuar este déficit. (Botha, M., & Bignotti, A., 2016)

Para los autores, Xi, Guoqian, et al. (2016) comentan que la experiencia del emprendedor es favorecedora para iniciar un emprendimiento. En su estudio, indican que una persona que ha pertenecido a una empresa o negocio tiene mayor probabilidad de iniciar un negocio de la que no tiene esta experiencia.

Asimismo, la experiencia brinda una mejor identificación y explotación de los recursos al nuevo emprendedor, puesto que le permite definir oportunidades de negocio similares en

base a sus experiencias previas, aportando conocimientos útiles para el desarrollo de su emprendimiento. Teruel-Sánchez et al. (2021)

La experiencia del conductor de negocio ejerce un impacto en la actividad emprendedora, asimismo determina la estrategia y el éxito empresarial. Se cree que las personas con más experiencia son más capaces de resolver y analizar problemas con mayores probabilidades de éxito. Soomro et al. (2019)

Kristiansen, Furuholt y Wahid (2003) afirmaron que la experiencia por parte del conductor de negocio es un factor que contribuye a la supervivencia de las empresas. En su estudio, encontraron que existe mayor probabilidad de que sea generacional, es decir, haber sido criados por padres emprendedores ya que brindan una visión holística. Además, esto, se refuerza con las relaciones con otros emprendedores y el apoyo de las comunidades que resultan parte de la colaboración empresarial.

Por otro lado, esta variable está relacionada con la edad y no necesariamente se cumple que una persona mayor (en años) tenga más experiencia que alguien más joven. Por otro lado, uno de los retos para los emprendedores jóvenes es demostrar su capacidad y habilidades en los negocios frente a emprendedores más experimentados.

Existen varias dimensiones del factor experiencia previa del emprendedor, los mencionados con mayor frecuencia son: experiencia empresarial, experiencia en gestión y experiencia industrial.

Respecto a *la experiencia en gestión*, (Bunyasi, G. N. W, 2015) indicó que está dada en adquirir habilidades de liderazgo, dirección y control puesto que administrar o dirigir grupos de personas le otorgará una mejor gestión empleo de personas para su negocio propio.

Asimismo, la *experiencia industrial* refiere a una mejor comprensión de los procesos, abastecimiento, proveedores, cotizaciones, entre otros. Esta información privilegiada adquirida

previamente le dará una proximidad al emprendedor en entender mejor a su cliente y a satisfacer las condiciones de demanda de su nuevo negocio.

La experiencia empresarial le permite conectar y ampliar sus redes de contacto del emprendedor mejorando así su reputación y posición en el mercado. Brindará habilidades (negociación, estilo de toma de decisiones, técnicas comerciales, etc.) necesarias para reconocer oportunamente las oportunidades del mercado y promover las mejoras para su negocio (Bunyasi, G. N. W, 2015)

2.2. Antecedentes Empíricos de la Investigación

Título: *Financial bootstrapping in small business: Examining small business managers resource acquisition behaviors*

Fue realizado por Winborg, J., & Landström, H. (2001) en pequeños negocios de la ciudad de Suecia.

Las pequeñas empresas enfrentan grandes problemas para conseguir financiación externa a largo plazo lo cual limita sus operaciones por ende su desarrollo. El propósito del estudio es identificar el uso de las diferentes técnicas del bootstrapping financiero e identificar los usuarios bootstrapping.

A partir del grupo de técnicas del bootstrapping y de sus dimensiones, el estudio contrastó con las características propias del negocio (etapa del negocio, tipo de negocio, número de empleados, etc.,) y además categorizo a 6 factores o impulsores financieros: bootstrapper retrasadores, iniciadores a través de relaciones, iniciadores en base a subsidios, minimizadores, emprendedores sin recursos propios y emprendedores con recursos privados.

La metodología está comprendida por una serie de entrevistas no estructuradas realizadas con dueños de pequeñas empresas, contadores y consultores. Se utilizó un cuestionario para aplicarse a una muestra de 900 dueños de negocios en Suecia. El estudio se

basa en un análisis factorial exploratorio y análisis de conglomerados. Los resultados del estudio reflejaron 3 orientaciones para la adquisición de recursos: modo interno de recursos, modo social y modo de mercado. Concluyendo que los bootstrapper retrasadores prefieren las técnicas de negociación de pagos y minimización de stock, los minimizadores prefieren y hacen uso de las técnicas reducción de cuenta por cobrar y financiación propia. Los emprendedores sin recursos propios prefieren o se apoyan en la técnica de utilización conjunta.

Título: The influence of selected demographic variables on the choice of bootstrap financing methods in small owner- managed businesses in Zimbabwe

Este estudio fue realizado por Chipunza & Chipunza (2014) realizado en una zona sur de África (Zimbabwe)

El estudio se desarrolló bajo el contexto de crisis de la ciudad de Zimbabwe, la cual estaba experimentando una crisis económica aguda e hiperinflación debido a este escenario el acceso a la financiación empresarial era limitado. Por ello, muchos de los conductores de negocios se apoyaron en el uso de las técnicas del bootstrapping financiero para la generación de capital y mantener la liquidez. El autor planteó como objetivo conocer la preferencia del uso de las técnicas del bootstrapping financiero y la influencia de las variables demográficas edad, género, nivel de educación en la elección de las técnicas por los propietarios de las pequeñas empresas en la provincia de Manicalnd de Zimbabwe.

La metodología de la investigación se desarrolló mediante estadísticos Chi – cuadrado y ANOVA. Para el análisis del estudio se recogieron datos de 62 propietarios de pequeños negocios mediante un cuestionario que mide la preferencia de técnicas de bootstrapping financiero. Los resultados del estudio mostraron que los emprendedores prefieren las técnicas de bootstrapping financiero que incrementan sus fondos de capital sin tener que usar deuda

bancaria, asimismo identifica que características demográficas influyeron en la elección de estas técnicas.

Por otro lado, se identificó que las técnicas que aplicaron los propietarios o dueños de negocio fueron las técnicas de pagos anticipados de clientes, venta en efectivo y cobro de intereses a clientes vencidos o que pagaron tarde, siendo estas usadas con mayor frecuencia. Respecto al género se demostró que la dimensión o categoría de utilización conjunta de recursos (UC) es preferida por las mujeres con un respaldo de uso de 77% en comparación de los hombres. Además, se encontró una relación significativa entre la experiencia del propietario y la elección de las técnicas aceptando la hipótesis planteada por el autor respecto a que la experiencia obtenida, permite que el emprendedor comprenda las ventajas y los motivos del uso del bootstrapping. Las conclusiones del estudio fueron el bootstrapping financiero son esenciales para la supervivencia de los negocios. Otro hallazgo fue que las diferentes características del propietario influyen en la elección de las dimensiones del bootstrapping, especialmente las variables edad y experiencia del dueño de negocio.

Owners' Characteristics and the Financial Bootstrapping Strategies Used by Rural Small Businesses in South Africa

Fue realizado por Maurice Nchabeleng, Olawale Fatoki, Olabanji Oni -South África (2018)

La investigación tuvo como iniciativa discutir la falta de recursos financieros en las pymes lo cual generalmente restringe el desarrollo y el crecimiento de las pequeñas empresas. Con estas limitaciones se enfrentan las empresas para acceder a financiamiento externo, existe la necesidad de investigar el bootstrapping como un medio de obtención de recursos que conduzcan a una reducción de la necesidad de financiación externa. El objetivo principal de este estudio fue investigar el uso del bootstrapping financiero examinar si existen si existen diferencias significativas en las técnicas del bootstrapping financiero en función de las características demográficas de los propietarios (nivel de educación y género).

Respecto a su metodología, se seleccionó una muestra de forma no probabilística por conveniencia, el muestreo fue para propietarios de pequeñas donde participaron 104 conductores de negocio que completaron el cuestionario. Los datos recopilados se analizaron utilizando estadística descriptiva e inferencial aplicando la data mediante análisis factorial y la prueba T. Para medir la confiabilidad se utilizó el alfa de Cronbach. Los resultados de la prueba T mostraron diferencias significativas entre el género y el nivel de educación.

Los hallazgos relacionados nos indican que el 69,6 % de propietarios de estas pequeñas empresas desconocen el bootstrapping como fuente de financiación. Respecto a las técnicas del bootstrapping más usadas por estos emprendedores fueron: 24 % retención del salario del propietario, 17% realiza o emprende desde su casa, 14% hace uso frecuente de sus tarjetas de crédito personales para compras de su negocio. Asimismo, la dimensión menos utilizada fue el retraso de pagos a proveedores ya que el periodo de días de pago era 30 días.

Las conclusiones del estudio demuestran que un número de encuestados, sin saberlo, utilizó algunas de las técnicas para generar flujo de caja, reducir costos e impulsar ventas en su emprendimiento. Se puso de manifiesto que la mayoría de los encuestados fueron financiados por fondos relacionados con sus dueños de negocio y los encuestados no practican de manera óptima la dimensión de utilización conjunta.

Determinantes del financiamiento bootstrapping en crisis: evidencia de iniciativas empresariales en la pandemia de COVID-19

Este estudio fue realizado por Joern H. Block a B C *, Christian Fisch a, b, Mirko Hirschmann realizado en Alemania (mayo, 2020)

El financiamiento bootstrapping se refiere a las medidas que usan emprendedores para preservar la liquidez (por ejemplo, reducir gastos, cobrar cuentas por cobrar, retrasar pagos, anticipar cobros)

El estudio contribuye a la literatura sobre financiación y visibilidad del bootstrapping para el emprendimiento. Además, explica cómo las empresas emprendedoras, es decir Mypes mantienen la liquidez en situaciones de crisis.

La investigación muestra que el bootstrapping financiero es un habilitador importante para el crecimiento de los recursos empresas limitadas en etapa temprana. Sin embargo, se sabe poco sobre el uso del bootstrapping financiero en tiempos de crisis, durante las cuales la preservación de la liquidez es particularmente relevante. Investigamos los determinantes del bootstrapping financiero en la crisis COVID-19 de 2020, para ello en su metodología se usó una muestra de 17.046 empresas alemanas y personas que trabajan por cuenta propia. Se realizó una encuesta virtual donde se expuso las hipótesis sobre los determinantes del bootstrapping financiero desde una perspectiva de necesidad, capital humano y costo de oportunidad. Este estudio se basa en un conjunto de datos primarios, recopilados a través de una encuesta entre abril y mayo de 2020. Realizaron la encuesta mientras la crisis de COVID-19 estaba en plena vigencia y mientras la economía de Alemania estaba bloqueada.

Las hipótesis del estudio fueron: una disminución de ingresos está asociada con un mayor uso de las técnicas del bootstrapping financiero (1a), mayor liquidez está asociada con un menor uso de las técnicas del bootstrapping (1b) mayor experiencia del emprendedor está asociada con un mayor uso de las técnicas del bootstrapping (1c). Se analizaron mediante el uso de estadísticas descriptivas y análisis univariados.

Algunos de los resultados que se obtuvieron fue que el uso del bootstrapping financiero está positivamente relacionado con la experiencia del emprendedor. Además, el emprendedor con mayor nivel educativo no se diferencia significativamente del emprendedor con menor educación para el uso de las técnicas del bootstrapping financiero. Respecto a la edad, comenta que el emprendedor que usa la técnica de financiación propia, con mayor frecuencia que la técnica de utilización conjunta o negociación de pagos y además es de edad avanzada se asocia

negativamente con el bootstrapping financiero ya que está perdiendo oportunidad en las otras categorías y no está trabajando sus relaciones interpersonales. El estudio recomienda que los resultados obtenidos no den generalizarse a otros grupos de emprendedores o microempresas que si optan por depender de un préstamo bancario.

A continuación, un resumen de los antecedentes. En la tabla 12

Tabla 12 Resumen de antecedentes de la investigación

Año	Título original	Autor(es)	País	Variables	Diseño de estudio
2001	Financiamiento bootstrapping in small business: Examining small business managers resource acquisition behaviors	Winborg, J., & Landström, H	Suecia	Dimensiones bootstrapping y características propias del negocio	Estadística descriptiva Análisis factorial -ANOVA - Chi cuadrado
2014	The Influence of Selected Demographic Variables on the Choice of Bootstrap Financing Methods in Small Owner- Managed Businesses in Zimbabwe	LT Chipunza y C. Chipunza	Sudáfrica	V. demográficas como la edad, el género, el nivel de educación y la experiencia	1.Análisis univariante (frecuencias) Tabulaciones cruzadas de chi- cuadrado
2018	Owners' Characteristics and the Financial Bootstrapping Strategies Used by Rural Small Businesses in South Africa	Maurice Nchabeleng, Olawale Fatoki, Olabanji Oni	Sudáfrica	V. demográficas como la edad, el género, el nivel de educación	1.Estadísticas descriptivas 2. Análisis factorial y 3. Prueba T
2020	Determinants of Bootstrapping Financing in Crisis: Evidence from Entrepreneurial Initiatives in the COVID-19 Pandemic	H. Block a B C	Alemania	V. demográficas como la edad, el género, el nivel de educación, experiencia	Análisis descriptivos y univariados /Regresión binomial

Fuente: elaboración propia en base a diversos autores.

2.3. Contexto de la Investigación



2.3.1 Definición de microempresas

En el caso peruano el criterio para puntualizar el estrato empresarial fue inicialmente en base a la Ley N.º 28015, llamada Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; mediante dicha ley se insertó el término Mypes¹ y se adecuó según nuestro contexto empresarial, la cual se refiere como:

“unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

Cabe mencionar que mediante dicha Ley se estableció los parámetros de clasificación según nivel de ventas (suma producida cada año en materia de ventas) y número de trabajadores de estas micro y pequeñas empresas (Mypes).

Tabla 13 Estratificación de Mypes en el Perú -2021

Categoría empresarial	Criterio ventas anuales (Según Ley N° 30056)
MICROEMPRESA 	Ventas anuales hasta el monto de 150 UIT (Unidades impositivas tributarias)
PEQUEÑAEMPRESA 	Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto de 1700 UIT (Unidades impositivas tributarias)

Considerar que el valor de la UIT al año 2020 fue de 4300 soles, según D.S. N° 380-2019-EF

Fuente: Elaboración propia adaptado de SUNAT - Ley N° 30056

¹ Esta Ley hace mención a la sigla MYPE, y se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales tienen tamaños y características propias.

Según Chaniago (2020) nos menciona que:

“La mayoría de las microempresas tienen ciertas características: los conductores de negocio, los empleados provienen de la familia, la tecnología que utilizan es simple y se administran de forma independiente por el propietario de negocio y se enfrentan a los siguientes retos de comercialización, abastecimiento de materias primas, adquisición de capital, tecnología y procesos de producción” (pág. 2)

Las características de las microempresas se refieren al origen de la empresa, el tiempo de funcionamiento, el tamaño de la empresa y las fuentes de capital que juegan un papel importante en el éxito empresarial

Tabla 14 características de la microempresa

Tipo	Descripción
Origen	Determinado por el estilo de vida personal y factores familiares como por consideraciones comerciales.
Tiempo de duración	Pueden ser generacionales (Tradición o herencia de padres emprendedores) Asociado con la curva de aprendizaje del emprendedor
Tamaño	Mabonga (2020) descubrió que el tamaño se relaciona significativamente con un mejor desempeño comercial (volumen de ventas).
Fuente de capital	Dependencia de la financiación externa o interna crecimiento y flexibilidad financiera rápido crecimiento que las que iniciaron con capital propio.

Fuente: elaboración propia adaptado (Ahmeti, F., & Prenaj, B., 2015)

2.3.2 El papel de las microempresas en el Perú

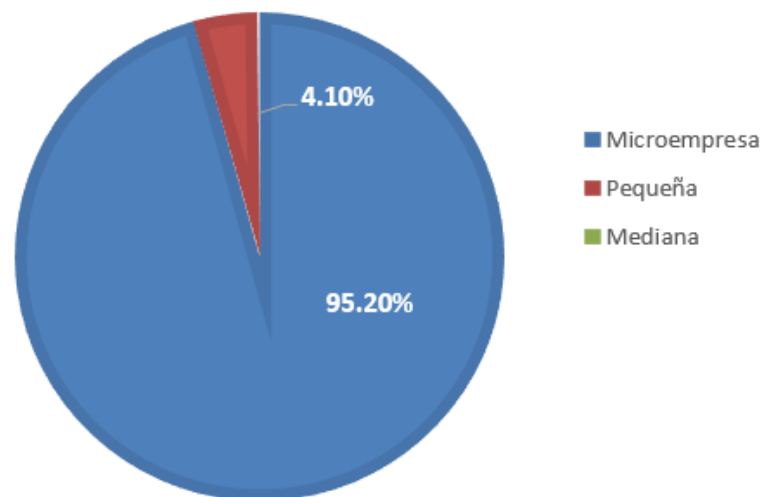
En los últimos años, las microempresas tienen mayor protagonismo debido a su contribución significativa para la economía y generación de empleo de un país. Diversos autores han tratado de homogenizar la definición de esta importante unidad económica,

sin embargo, en Latinoamérica aún no hay una homogeneidad en lo que se refiere a los parámetros del concepto de estos negocios. (Munyanyi, 2015)

En países en desarrollo, el número de micro y pequeñas empresas supera a las empresas medianas y grandes. Nuestro país, no es ajeno a ello tal es así que en nuestra estructura empresarial existe mayor proporción de microempresas las cuales nos representan con un 95% según, datos de (COMEX, 2020)

Respecto al segmento empresarial está representado por el 99.5% del total de empresas formales en la economía peruana: el 95.2% son microempresas, 4.1% pequeña y 0.2% mediana. A continuación, la distribución en mención en la Figura 6.

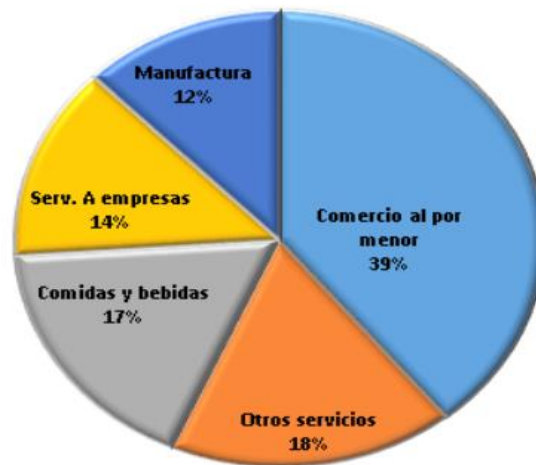
Figura 6 Distribución del segmento empresarial formal en el Perú



Fuente: Recuperado de COMEX 2020

Respecto a las actividades económicas el 85.2% de ellas se dedican a la actividad de comercio y servicios, y el resto (14.8%) a la actividad productiva (manufactura, construcción, agropecuario, minería y pesca).

Asimismo, respecto al detalle de las altas por actividad económica, existe una mayor concentración en la actividad de comercio al por menor en un 39%. Seguido por un 18% conformado por otros servicios (zapaterías, restaurantes, bodegas, entre otros)

Figura 7 Altas de negocios en el Perú

Fuente: Recuperado y adaptado de INEI (2020)

Respecto a los estratos empresariales según el tamaño de las empresas y datos del Ministerio de Producción (MINPRO, 2019, p.17) son un total de 2,374,307 empresas Mypes (99.48%) al año 2019. En la siguiente tabla 13, se puede observar la distribución empresarial²:

Tabla 15. Distribución empresarial de Mypes

Categoría empresarial	2021		2022	
	N° de empresas	%	N° de empresas	%
Microempresa	2,724,954	96.1%	2,942,950	96.0%
Pequeña empresa	96,509	3.4%	106,160	3.5%
Mediana empresa	2,838	0.1%	3,122	0.1%
Gran empresa	11,354	0.4%	12,489	0.4%
Total de empresas	2,835,655	100.0%	3,064,721	100.0%

Fuente: Elaboración propia, recuperado y adaptado por Ministerio de Producción (2022)

Por otro lado, *respecto al financiamiento para las microempresas peruanas*, la literatura nos indica que existe un sector formal e informal estos se distinguen

² Nota: Incluye las empresas formales, mas no las informales.

básicamente por su origen en la fuente de recursos; si es dentro del sistema financiero o fuera de este.

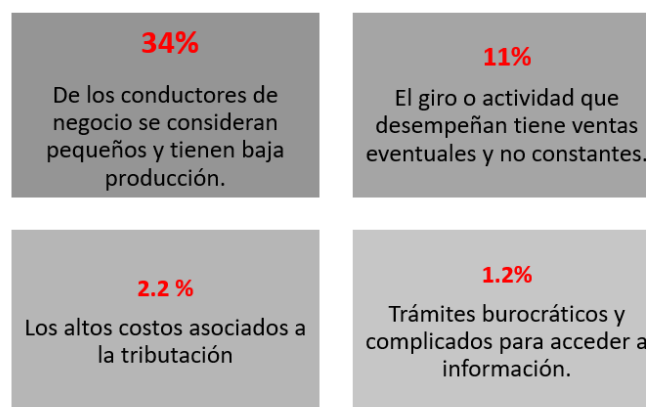
En referencia al *financiamiento tradicional* también denominado financiamiento formal o externo, el cual se entiende que está dado por las entidades financieras reguladas. Por otro lado, el Banco Central de Reserva (BCR) revela que:

“Los créditos obtenidos por los emprendedores (formales e informales) son otorgados principalmente por financieras, cajas municipales y bancos. Incluso, una buena parte de las carteras de préstamos de las cajas corresponde a este tipo de clientes.” (BCRP, 2021).

Según, Barrera et al. (2022) respecto al financiamiento tradicional de la microempresa, los desembolsos más importantes están asociados a préstamos de consumo y tarjetas de crédito. Los tipos de crédito que otorgan tanto las entidades de banca múltiple, así como las de microfinanzas son clasificados: *créditos comerciales* (otorgado para persona natural o jurídica), *crédito de consumo* (tiene la finalidad de atender pagos y gastos propios de una actividad empresarial y los *créditos microempresas* (son créditos directos vinculados a la financiación de actividades, producción, etc.)

Respecto a los préstamos de consumo para inyectar liquidez al negocio o costear compras se está dando un mal uso de este crédito y la desventaja es que no se registra en el historial financiero del negocio, además de muchas veces tener una tasa de interés más alta. En la siguiente figura 9 se visualiza los principales obstáculos para el emprendedor peruano en acceder al financiamiento tradicional.

Figura 8 Principales obstáculos para acceder al financiamiento tradicional.



Fuente: Elaboración propia recuperado del informe de la Cumbre Empresarial de la Micro y Pequeña Industria del Perú 2023

Por otro lado, respecto al *financiamiento no tradicional*, según estudios realizados por Raccanello (2013), analizaron 07 tipos de financiamiento interno, entendiéndose como aquel que se otorga fuera del sistema financiero. Por lo general, las microempresas acceden desde crédito de proveedores hasta préstamos personales.

Tabla 16 Financiamiento no tradicional para microempresas

Tipo	Descripción
a. Préstamos familiares y amigos	Debido a la naturaleza del prestamista este no involucra el cobro de intereses Son otorgados en relación de confianza Acuerdos de reciprocidad y consignados de manera verbal.
b. Sistema de “pandero” o juntas:	Estos también denominados “fondos colectivos”. Formación y/o agrupación de personas que realizaran un aporte periódico a una bolsa de dinero Fondos colectivos promoviendo el ahorro-inversión y el apoyo mutuo
c. Crédito de proveedores	Se da entre un proveedor, que suministra algún tipo de bien (mercaderías, insumos, etc.) y servicios a sus clientes Pago diferido correspondiente por determinado periodo de tiempo. Minimiza el riesgo porque son desembolsados frecuentemente en insumos o productos en "consignación", basados en relaciones interpersonales.
d. El alquiler	Modalidad que facilita el acceso a activos fijos de otra forma requerirá mayor capital.

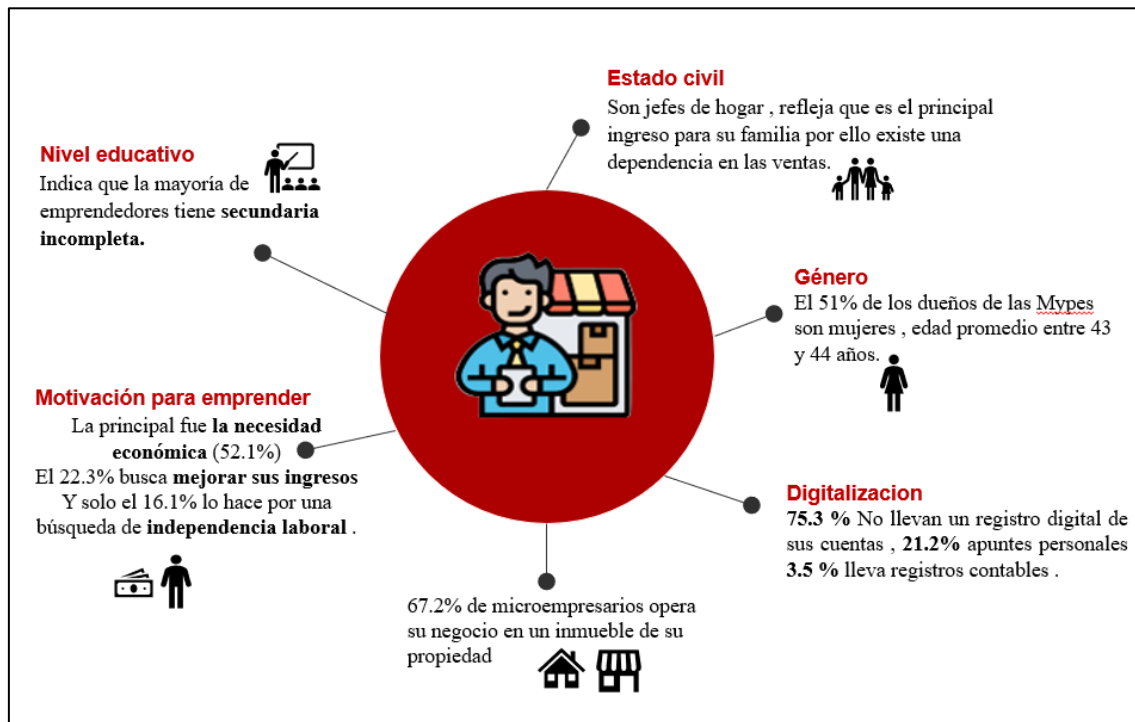
e. Crédito al minorista o el fiado:	Refiere a un préstamo solo por el monto del arrendamiento y no por el costo total. El arrendatario puede tener incentivo a negociar o puede retener la propiedad del equipo si estas Mypes no pagan. El arrendamiento es adecuado para activos de fácil cambio de propiedad y reventa, tal como equipos o vehículos.
f. Casas de empeño:	Se da sin el otorgamiento de garantías específicas. Los costos adicionales (como el cobro de algún interés compensatorio) se recargan al precio final del bien.
g. Retención de salario	También conocidos como “préstamos pignoratícios”. Suelen ser preferidos por el público debido a que los trámites son más rápidos que los del sector bancario y por ende más cómodo y funcional (Raccanello 2013).
h. Retención de salario	Es una buena alternativa para generar de liquidez y muy común en los micronegocios con iniciación temprana y pactada solo por un periodo de tiempo.
i. Prestamistas individuales:	Está en base a una relación personal, el acreedor concede el préstamo a una determinada tasa de interés y con una garantía de tipo prendario que la respalde. El trámite es sencillo, es decir, se da la entrega de una garantía, la cual varía en función del monto requerido, y la garantía puede ser de diversos tipos, como oro, joyas, electrodomésticos, vehículos.

Fuente: Elaboración propia -Adaptado (Galvis Parada, 2019) (Raccanello, 2013)

2.3.3 Caracterización del emprendedor de la microempresa en el Perú

En nuestro país, el rol del emprendedor es relevante para el desarrollo económico Global Entrepreneurship Monitor -GEM (2019) en su edición menciona que: “Una vez más, nuestro país sigue siendo uno de los países más emprendedores de la región por ello se ubica dentro de los primeros países con mayor actividad emprendedora, alcanzando una tasa de emprendimiento del 25.1%.” (pag.11)

Asimismo, la percepción de oportunidades para emprender y las capacidades (conocimientos, habilidades y experiencia) conllevó a que nos posicionemos cerca de los 10 primeros países con mejores oportunidades debido a la rápida evolución y fortalecimiento de nuestro ecosistema emprendedor. Mayor detalle de la caracterización en la figura 9.

Figura 9 Caracterización del emprendedor peruano

Fuente: Elaboración propia -recuperado de COMEX 2021; SBS 2022

Serida, et al. (2019) plantearon como objetivo medir la actividad emprendedora y estudiaron el perfil del emprendedor peruano en base a las siguientes variables demográficas y sociales. Las cuales considera variables sociales: situación laboral e ingreso y demográficas como: edad, género y educación.

Para la variable género, nos comenta que su análisis está relacionado al proceso emprendedor, el nivel de las motivaciones y al sector en los cuales se decide emprender. En el Perú, en los últimos años ha dejado de existir un predominio masculino en el emprendimiento ya que hay mayor oportunidad en el desarrollo de la mujer.

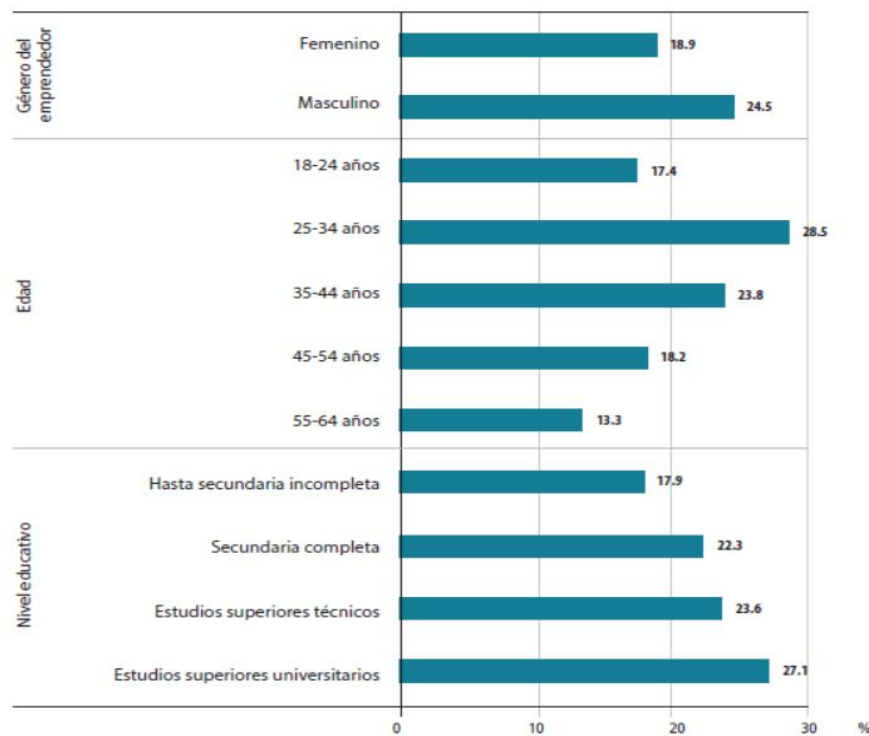
La participación de las mujeres en el desarrollo de emprendimientos en etapa temprana es similar a la del varón. Las mujeres realizan emprendimientos vinculados al sector de consumo en mayor medida que los hombres (72.8% del total de negocios

emprendidos por mujeres pertenecen a ese sector, comparado con el 54% para el caso de los hombres)

Respecto a la variable edad, esta variable se relaciona con la fase del proceso emprendedor y el nivel de motivación por emprender. Nos menciona que, en el Perú, la edad promedio de los emprendedores en etapa temprana es de 37 años; y el 75.7% de ellos se encuentra entre los 18 y 44 años. Los emprendedores establecidos tienen una edad promedio de 40 años, y el 82.5% de ellos se encuentra entre los 25 y 54 años.

Por otro lado, **en el nivel de educación**, esta variable está relacionada a las etapas del proceso emprendedor y comparaciones en género, lo cual explicara las tendencias de las motivaciones a emprender.

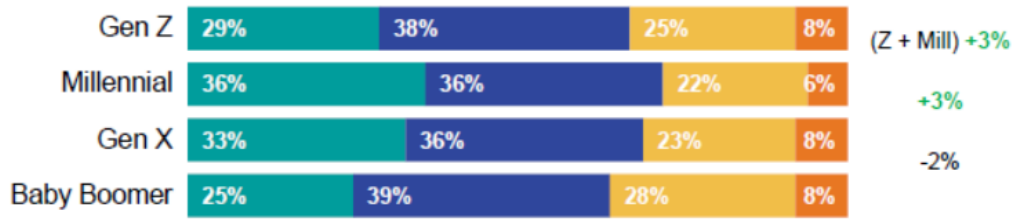
Para nuestro país, el 46% de los emprendedores en etapa temprana cuenta con estudios superiores, a nivel técnico o universitario. Existe mayor potencial en los emprendedores establecidos, los cuales tienen un perfil educativo superior representado por el 34.4%. Asimismo, el 50% de los emprendedores hombres en etapa temprana tiene algún tipo de estudio superior (técnico y/o universitario), frente al 41.8% de sus pares mujeres. Se encuentra que existe mayor presencia de emprendimientos por necesidad dentro del segmento femenino. A continuación, en la figura 10, según el último reporte del GEM muestra un alcance de la edad, género, nivel de educación y experiencia.

Figura 10 Perfil demográfico del emprendedor peruano

Fuente: Recuperado de GEM Perú 2018-2019

Sin embargo, otras instituciones que estudian el perfil del emprendedor peruano han destacado el rango generacional como parte de la característica demográfica, en un informe de IPSOS (2021) nos menciona que, en cuanto a la proporción de emprendedores masculinos, la generación Y o también denominado “Millenials” tienen mayor proporción, seguido por la generación X. Respecto a la participación generacional de las mujeres, nos indica que en los últimos años está en aumento y que las mujeres emprendedoras el promedio de ellas tiene alrededor de 40 años, inicio su emprendimiento a los 27 años, y por ende pertenece a las generaciones millenials y X. A continuación, mayor detalle en la Figura 11.

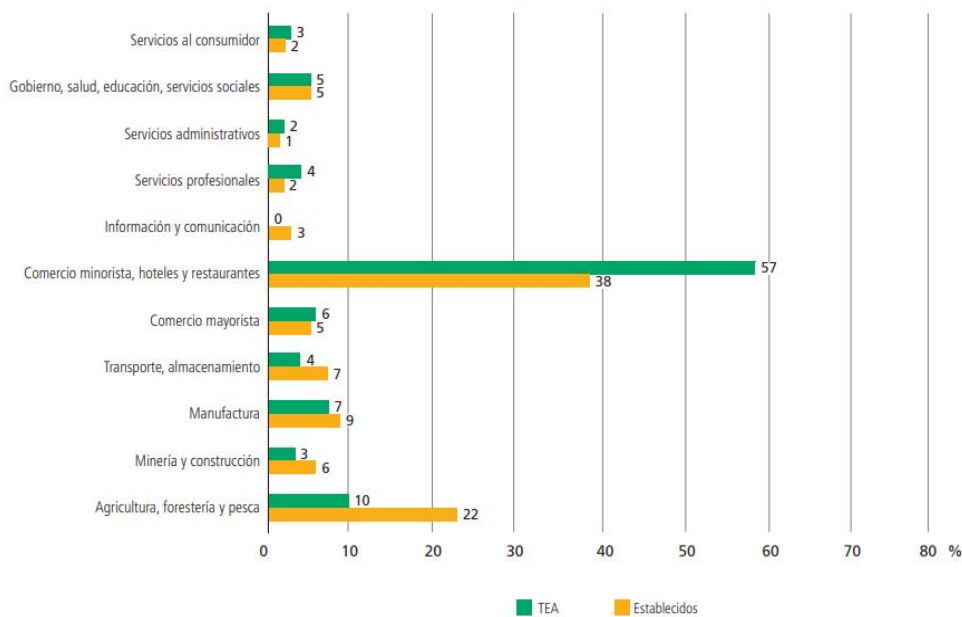
Figura 11 Índice de espíritu emprendedor según rango generacional



Fuente: Recuperado de IPSOS (2021) Entrepreneurialism in the Time of the Pandemic

En un informe anterior del GEM (2018), nos proporciona información estadística sobre las actividades económicas que desarrollan los emprendedores de etapa temprana, es decir con un negocio menor a los 3 meses y nos indica que la mayoría está orientado a actividades de comercio minorista siendo hoteles y restaurantes con una participación de 57% y un 38% conformado por emprendedores establecidos (propietario de negocio menor a 3.5 años (Figura 12).

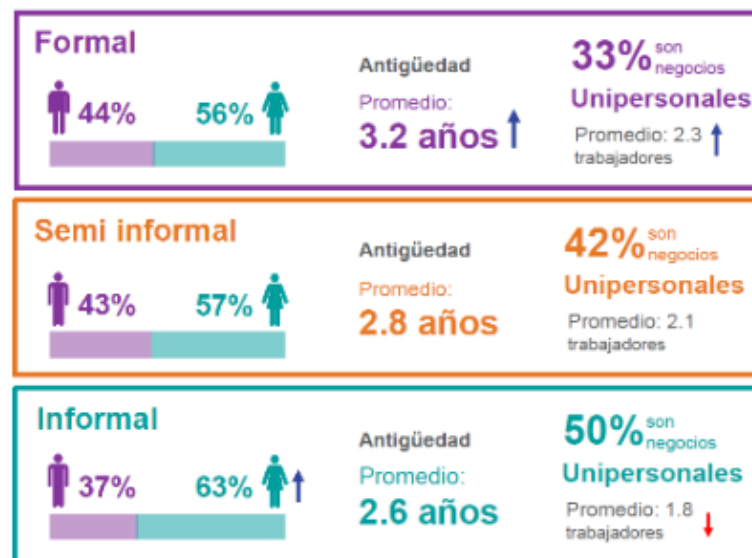
Figura 12 Distribución de emprendedores según su actividad económica GEM 2018



Fuente: Recuperado de GEM 2018, Encuesta a la Población Adulta (APS)

Un reciente estudio, realizado por IPSOS (2021), nos muestra una infografía sobre las principales características del emprendedor peruano en el marco del bicentenario, nos comenta que en su mayoría son negocios iniciados solo por una persona (unipersonales), es decir el emprendedor y que respecto a la antigüedad del negocio es en promedio 2.6 años (Figura 13).

Figura 13 Características de los negocios en Lima



Fuente: Recuperado de Perfil del emprendedor peruano del bicentenario según IPSOS 2021

Para fortalecer el perfil del emprendedor peruano se debe mejorar el ecosistema donde se desarrolla y ofrecerle mejores herramientas. Según, La investigadora de la UP, (Weinberger, 2013) refiere que:

"Tenemos que distinguir a los emprendedores de los empresarios. Se puede emprender un negocio, pero lo que el Perú necesita es que se emprendan empresas sostenibles en el tiempo, altamente competitivas".

Es por ello que, se identificó una segmentación realizada por Arellano (2018) la cual está enfocada por las particularidades de la personalidad del conductor de las Mypes, las cuales se mencionan a continuación (Figura 14).

Figura 14 Segmentación de emprendedores según personalidad



Fuente: Elaboración propia – Recuperado de Arellano (2018)

2.3.4 Emprendedor de la microempresa de Lima

Un estudio titulado “Demografía Empresarial en el Perú”, del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2022) refiere que:

“La estructura porcentual de la distribución de empresas en el país, indica que el departamento de Lima al IV trimestre del 2022 concentra 26 mil 315 empresas conformadas como personas naturales (pág.11). El detalle se aprecia en la siguiente Tabla 17.

Tabla 17. Top 05 de distribución de altas de empresas, según departamentos

Departamento	2020	2021	2022
Arequipa	4948	4279	3804
Cusco	3539	2810	2556
La Libertad	4915	4139	3821
Lima	32520	27099	26315
Callao	2316	1883	1855
Total	50,258	42,231	40,373

Fuente: Elaboración propia recuperado de INEI-Directorio Central de Empresas y Establecimientos (2022)

Asimismo, el detalle correspondiente a Lima Metropolitana, se observa que ha habido una disminución respecto a años anteriores, esto se debe a que, en el 2020, hubo un incremento de la intención de emprender las altas de negocios se dispararon, pero

luego al retorno de la normalidad, estas cifras se sinceraron. Mayor detalle de estas cifras en la Tabla 18.

Tabla 18 Distribución de altas de empresa de Lima Metropolitana.

Departamento	2020	2021	2022
*Lima metropolitana	30511	25382	24618
*Dpto. de Lima	2009	1717	1697
Total	32,520	27,099	26,315

Según, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2020), respecto a su actividad económica las Mypes representan: 47% en el sector comercio, 39% en servicios (personales) y 20% en manufactura. Además, en Lima y Callao se ubica casi la mitad (49,6%) del total de las microempresas.

Respecto a las actividades económicas, en Lima Metropolitana, nos indica que el comercio al por menor represento el mayor promedio mensual de altas de negocios, con 6 mil 655 negocios. (INEI, 2020)

Figura 15 Actividades económicas, según Lima Metropolitana



Fuente: Recuperado de Instituto Nacional de Estadística e Informática - (2020)

Referente a la distribución de la densidad empresarial de Lima Metropolitana, reflejada en el número de altas³ de empresas, en la figura 4 se puede observar que la zona de Lima Centro concentra el 36% de negocios, seguida por la zona de Lima Este, y en tercer lugar está la zona popular de Lima Norte que representa un 21,8% de aperturas de negocios del total de Lima Metropolitana.

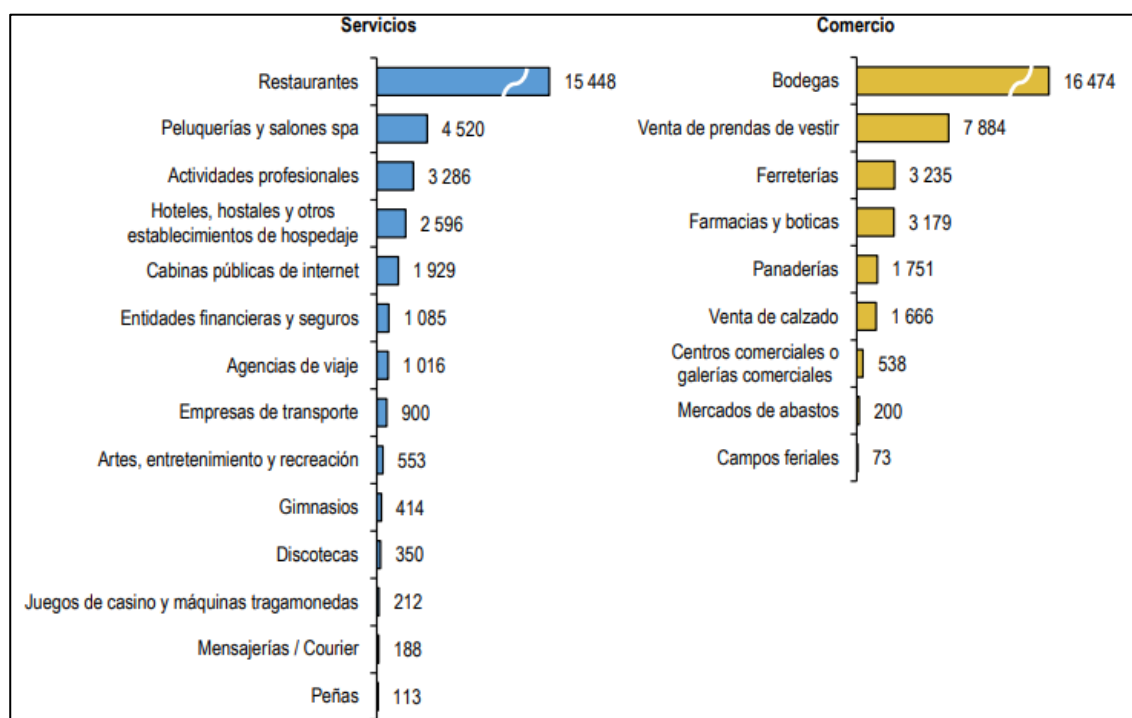
Tabla 19 Distribución zonal de altas de empresas, según Lima Metropolitana

Ámbito geográfico urbano	2019	2020	Estructura %	Var. %
	I Trim.	I Trim.		
TOTAL	32 846	25 800	100,0	-21,5
Lima Norte	7 064	5 624	21,8	-20,4
Lima Centro	12 101	9 299	36,0	-23,2
Lima Este	7 029	5 741	22,3	-18,3
Lima Sur	4 612	3 450	13,4	-25,2
Provincia Constitucional del Callao	2 040	1 686	6,5	-17,4

Fuente: Recuperado de INEI- Directorio Central de Empresas y Establecimientos (2020)

Respecto a las actividades empresariales que realizan estos negocios se observa mayor participación en el sector servicios: Restaurantes, peluquerías, actividades profesionales y hospedaje. Respecto al sector comercio: Bodegas, bazares, ferreterías y farmacias, panaderías entre otros.

³ Altas de empresas: Conforman a las empresas que se crean o se reactivan; asimismo, a las que empiezan a realizar una actividad económica. Fuente: INEI (2020)

Figura 16 Licencias de establecimientos en Lima Metropolitana

Fuente: Recuperado de INEI – Registro Nacional de Municipalidades 2018.

Además, este estudio demográfico, nos indica también la proporción respecto a la variable sexo del conductor de negocio, evidencia que, de los 14 mil 679 negocios constituidos, 52.8 % son conducidos por mujeres y el 47.2 está gestionado por hombres.

Tabla 20 Distribución de altas de empresas por sexo del conductor, en Lima Metropolitana

Sexo	Absoluto	%
Hombres	6,929.0	47.2
Mujeres	7,750.0	52.8
Total	14,679.0	100

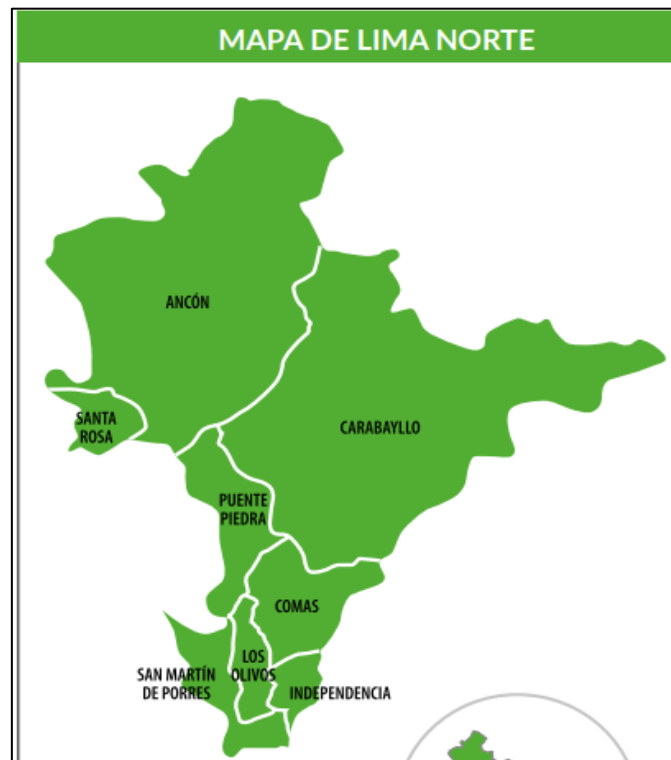
Fuente: Elaboración propia – Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020)

2.3.5 Emprendedor de la microempresa de Lima Norte

Lima Norte, a inicios de los años 80 este territorio era catalogado como “Cono Norte” debido a sus zonas marginales de mayor pobreza. Posterior a ello, esta zona tuvo mayor expansión geográfica e incremento de actividades comerciales por ello paso a denominarse “Lima Norte” la cual está conformada por ocho distritos (Ancón, Comas,

Carabayllo, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, San Martín de Porres y Santa Rosa).

Figura 17 Mapa de Lima Norte



Fuente: Recuperado de <https://PROYECTO-LIMA-NORTE-EMPLEA-Y-APRENDA-.pd>

En base, a estudios de (INEI, 2023) los distritos de Lima Norte con mayor presencia en altas de negocios formados como persona natural fueron los distritos de San Martín de Porres y Los Olivos. los cuales se concentran en los distritos de San Martín de Porres (1 mil 786), Comas (1 mil 189), Los Olivos (1 mil 168), y Puente Piedra (753).

Respecto al *distrito de San Martín de Porres* (en adelante–SMP), en su plan operativo, nos indica que en el distrito operan aproximadamente 20 mil locales que realizan las diferentes actividades económicas. Además, el 93% de los establecimientos del distrito son negocios unipersonales (según organización jurídica se expresan como “persona natural” o como “empresa individual de responsabilidad limitada”)

Según, la encuesta de municipalidades realizada por (INEI, 2019) los giros más destacados son: comercios al por mayor, hoteles o restaurantes y otros servicios. Dentro de las actividades comerciales específicas que se realizan en el distrito en mención, las más destacadas son los bazares, mercerías, librería y útiles de escritorio, que alcanzan en su conjunto el 45% del número de establecimientos de comercio. En segundo, se encuentra las bodegas, abarrotes, verduras y carnes con el 22%. Luego siguen las ferreterías y venta de materiales de construcción (11%); las farmacias y boticas (8%) y la venta de vehículos, repuestos y autopartes (4%)

Tabla 21 Actividades comerciales – SMP

Actividades comerciales	%
Bazares, mercerías, librería y útiles de escritorio	45%
Bodegas, abarrotes, verdulería y carnes	22%
Ferreterías, venta de materiales de construcción	11%
Farmacias y boticas	8%
venta de vehículos, repuestos y autopartes	6%
Otros	8%

Fuente: Elaboración propia, recuperado de Plan Operativo SMP

En el distrito de SMP se encuentran registradas 836 Mypes, que representan algo más del 43% del total general del conjunto de distritos de Lima Norte. Respecto a su ubicación, estas microempresas se concentran mayormente en las avenidas principales del distrito.

Respecto al ***distrito de Independencia***, en los últimos años ha destacado por su desarrollo económico, el cual comprende el bloque comercial de Mega Plaza, la existencia de este bloque ha beneficiado en gran medida a la creación de nuevos negocios alrededor de este centro comercial.

Las principales actividades económicas del distrito que respaldan su condición de “Polo económico de Lima Norte” son: el comercio por mayor y menor en un total de

41%, servicios en un 25% y la industria en un 15% respectivamente. Asimismo, tiene alrededor de 89% de negocios bajo la modalidad de empresa individual (1 a 4 trabajadores). Según datos ASIS – Independencia (2021)

De acuerdo al padrón de licencias de funcionamiento, valida que la actividad predominante es el comercio, a la fecha cuenta con 3,652 establecimientos que representan el 57.4% del total de negocios; la segunda actividad es servicios con 1339 establecimientos (21.0%). Las actividades que desarrollan estos negocios son carpintería, panaderías, metalmecánica, salones de belleza, entre otras. Según (Plan de Desarrollo Concertado del distrito de Independencia, 2021. pág. 21).

Cabe mencionar, que actualmente la municipalidad del distrito de Independencia ha incluido dentro de sus programas de desarrollo empresarial; actividades enfocadas a mejorar el acceso al financiamiento de las microempresas.

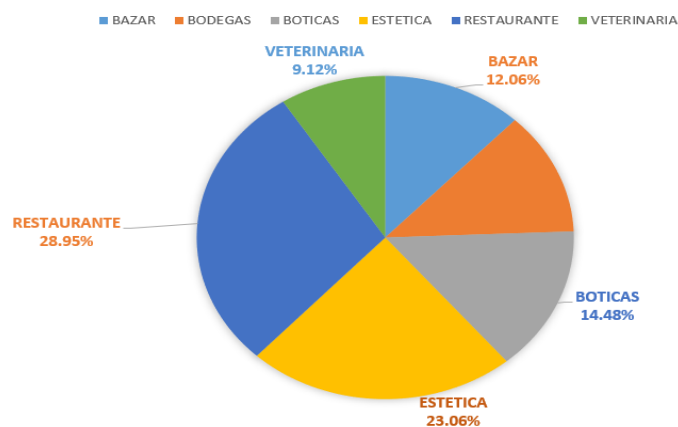
En referencia, al *distrito de Los Olivos* se puede mencionar que se proyecta a ser un distrito de la Modernidad en Lima Norte atrayendo grandes inversiones y negocios. Es el distrito del cono norte con mayor porcentaje de población de sector B esto lo hace más atractivo aún para la inversión privada. En esa línea, en el aspecto económico tiene un sector productivo dinámico y una población emprendedora innovadora y creativa.

Para el año 2019, el distrito registró 11,500 establecimientos del sector Pymes representando el 18.2% del total de Lima Norte de Lima y ocupa el tercer lugar, después de Comas y de San Martín de Porres. De estos 11,500 pequeños negocios, respecto a la cantidad de trabajadores uno de cada diez trabajadores representa el 19.8 %. Por otro lado solo 57 empresas ocupan entre 11 a 19 trabajadores que sería el 25.3 %, y solo 66 empresas registran más de veinte trabajadores, que produce un 30.4 %. Respecto a la proporción comercial en los rubros de comercio y servicio, resaltan las bodegas y restaurantes.

Tabla 22 Número de licencias otorgadas distrito de Los Olivos -2020

GIRO	Q
Bazar	45
Bodegas	46
Boticas	54
Salón de belleza	86
Restaurantes, cafeterías	108
Veterinaria	34
Total, general	373

Fuente: Elaboración propia adaptado de la Municipalidad de los Olivos

Figura 18 Licencias otorgadas por la municipalidad de Los Olivos

Fuente: Relación de licencias otorgadas por la municipalidad de Los Olivos

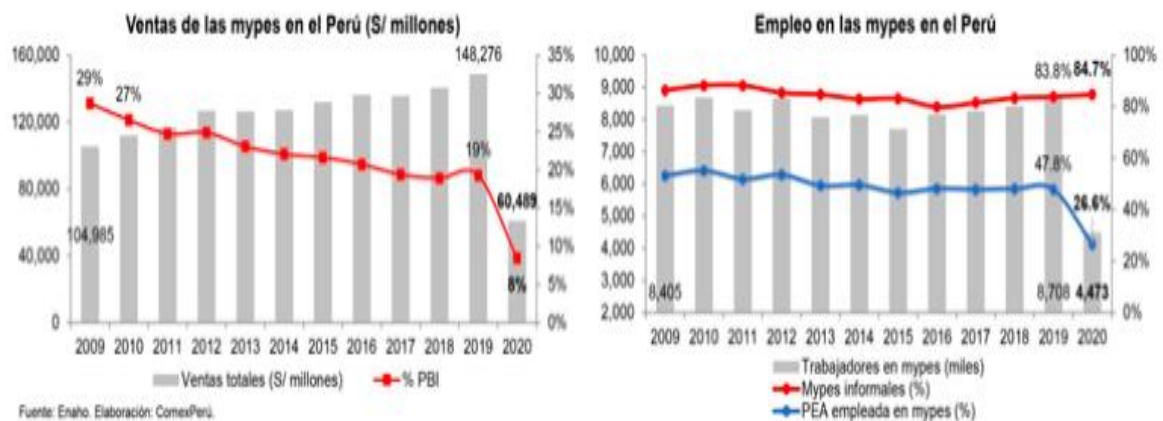
2.3.4 Emprendedores bajo el escenario COVID-19 y Post COVID.

Al principio de la crisis de la COVID-19, la situación financiera de las microempresas era en general desfavorable. Debido a las restricciones por la crisis sanitaria la mayoría de los comercios se encontraban paralizados, es decir, no sabían cómo ni cuándo volverían a operar. Esto demuestra el gran impacto de la pandemia dentro del rubro empresarial, pero también rebela un mecanismo de transmisión de la crisis económica hacia los hogares que subsistían de los ingresos generados por las microempresas.

Asimismo, el crecimiento de los comercios se vio fuertemente afectado, tal es así que el en 2020, se registraron 3.1 millones de Mypes distribuidas a lo largo del territorio

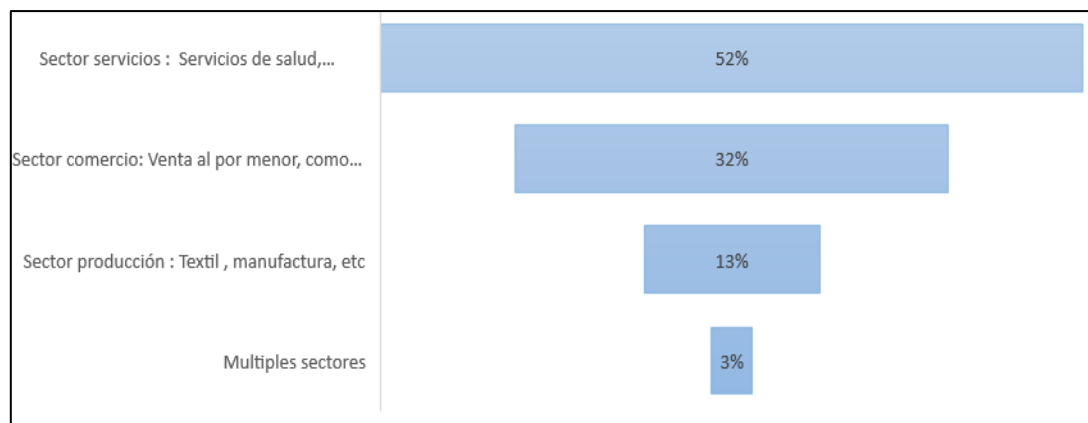
nacional, lo cual indicaba un 48.8% menos que en el periodo anterior, respecto a ventas totales, las Mypes en 2020, alcanzaron los S/ 60,489 millones aproximadamente, una disminución del 59.2% frente a lo reportado en el 2019. (INEI, 2020)

Figura 19 Indicadores de ventas y empleo en Mypes al 2020



Fuente: Recuperado de ENAHO, COMEXPERU

Durante el 2020, más de la mitad de las microempresas formales e informales en el país se dedicaron a sectores vinculados con los servicios (por ejemplo, servicios de consultoría independiente, técnicos, contables, etc.). En segundo lugar, se encuentran las dedicadas al comercio (35% del total), entre las cuales predominan los negocios de venta al por menor, como las bodegas o farmacias. Finalmente, están las dedicadas a la producción (13%).

Figura 20 Sectores y actividades de las microempresas durante el 2020

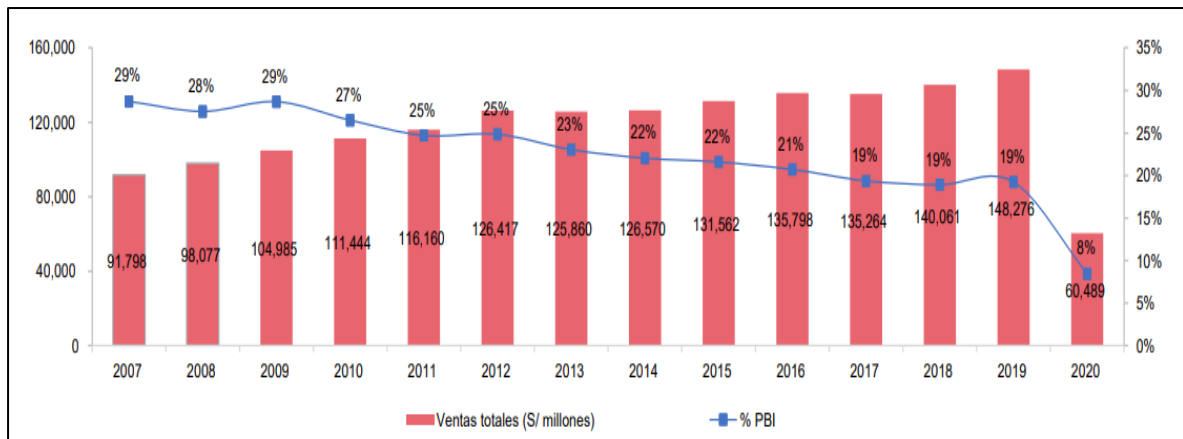
Fuente: Recuperado de COMEXPERU 2020

Al cierre de diciembre del 2020, alrededor de 841,343 negocios contaban con algún tipo de operación crediticia en el sistema financiero, cifra superior en más de 6 veces a lo registrado el año 2019.

Respecto al financiamiento, el sector financiero ofreció una serie de medidas para apoyar a los comercios formales. Una de las medidas fue ofrecer tasas de interés a largo plazo eran muy bajas según los estándares históricos, además las condiciones crediticias habían mejorado para las Mypes. No obstante, una gran proporción siguió dependiendo en gran medida de sus fondos internos para respaldar sus actividades y su crecimiento. (COMEXPERU, 2020).

Debido a la COVID-19, las Mypes fueron afectadas en su volumen de ventas debido a los cierres temporales de sus negocios durante los meses de marzo, abril y mayo de 2020, solo algunos rubros orientados a servicios básicos y salud tuvieron la oportunidad de operar y seguir generando ingresos; mientras que los otros rubros como restaurantes, comercio al por menor, librerías, etc. tuvo que esperar a las nuevas medidas para su reapertura. En la siguiente ilustración N°1 según cifras de ENAHO (2020) se observa el descenso en ventas totales por las Mypes lo que resulto una disminución del 59.2% en contraste al periodo 2019.

Figura 21 Volumen de ventas de microempresas en el Perú 2020

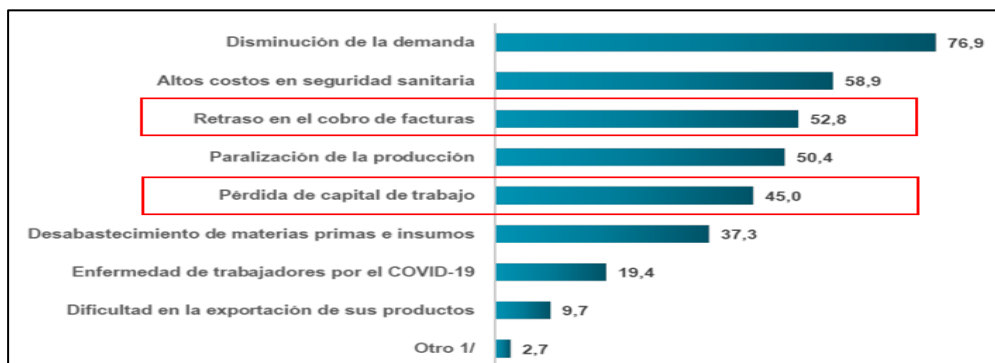


Fuente: Enaho. Recuperado: ComexPerú (2020)

Según, el autor Block.H (2022) Nos menciona que respecto a las técnicas o medidas que utilizaron las microempresas de otros países (Europa) para preservar la liquidez en respuesta a la crisis de COVID-19 fueron: enviar recordatorios de pago (advertencias) a los clientes, retrasar el pago de proveedores, reducir los anticipos de impuestos, reducir las contribuciones al seguro de salud, negociar y reducir la renta comercial de locales.

En nuestro país, según datos del INEI (2020), nos menciona que durante la COVID-19, el 92,5% de negocios tuvo dificultades o problemas debido al impacto de la pandemia, nos indica también que el top 3 de dificultades que presentaron estos negocios son: la disminución de la demanda (76,9%), seguido por los altos costos en seguridad sanitaria (58,9 %), además del retraso en el cobro de facturas (52,8%). Se puede apreciar el detalle en la Figura 22.

Figura 22 Principales problemas que enfrentaron las microempresas - COVID-19



Fuente: INEI – Encuesta de Opinión sobre el Impacto del COVID-19 en las Empresas de Lima Metropolitana

En la Figura 23 observamos que uno de los principales problemas para las microempresas durante la COVID-19 fue las limitaciones para acceder a las fuentes financieras.

Figura 23 Problemas financieros debido al impacto del COVID-19 (en porcentaje)



Fuente: INEI – Encuesta de Opinión sobre el Impacto del COVID-19 en las Empresas de Lima Metropolitana

2.4. Hipótesis de la Investigación

Pocos estudios han dirigido su análisis en la relación de las características demográficas del emprendedor con el uso de este conjunto de técnicas del bootstrapping financiero enfocado en microempresas (Mabonga, 2020).

Por lo general, el nacimiento de cualquier negocio depende del acceso al capital. Dado que las alternativas de financiación a las microempresas son limitadas, mediante el bootstrapping financiero es una alternativa más fácil de adquirir, percibido como menos costoso, y puede ser una fuente importante de capital cuando las fuentes tradicionales no están disponibles (Chaniago, 2021).

2.4.1. Hipótesis general:

H0: Existe una relación positiva entre las características demográficas del emprendedor y el uso de las técnicas del bootstrapping financiero, escenario 2023.

Argumento:

(Winborg, 2001) plantea que estas técnicas para autofinanciarse están agrupadas por: **recursos propios del emprendedor** (renunciar a su sueldo, uso de la tarjeta de crédito personal, ingresos de sueldo de otro trabajo, y pagar a familiares con salarios bajos) como primer factor; el segundo factor sería la **reducción de cuentas por cobrar**. El factor tres incluyó a todas las técnicas de **utilización conjunta de recursos compartidos** (equipos en préstamo, compras agrupadas, etc.) mientras que el factor cuarto a las técnicas de **minimización de stock**. Por último, el quinto factor de donaciones corporativas y apoyo del gobierno no se consideró parte de este análisis de estudio debido a que no guardaba relación con la realidad de las microempresas en nuestro país.

2.4.2. Hipótesis específica

- **Hipótesis 1: Financiación propia (FP)**

Para (Winborg, 2001) esta dimensión está relacionada con una provisión directa o indirecta de recursos por parte del propietario o administrador del negocio.

Fatoki (2014) afirma que respecto al **género del emprendedor** cada vez más mujeres hacen uso de esta técnica para financiar los gastos operativos, ya que es más fácil obtener recursos por parte del mismo conductor (tarjeta de crédito, ahorros, vivienda, etc.) que mediante una financiación para pequeñas empresas. Es común que el **nivel educativo** no sea relevante o no se relacione con el uso de este grupo de técnicas puesto que no se necesita de un conocimiento especial para practicarlas. Otro enfoque sugerido es la

experiencia del emprendedor, la cual, si está relacionada con esta técnica ya que requiere de ciertos años de experiencia del conductor, por ejemplo, ser propietario de una vivienda, tener una tarjeta de crédito y el tener buenas relaciones son condiciones resultantes de la experiencia del emprendedor.

H1: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la **dimensión financiación propia (FP)**, escenario 2023.

- H1a. **El género** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de financiación propia (**FP**).
- H1b. La **edad** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de financiación propia (**FP**).
- H1c. El **nivel educativo** del emprendedor se relaciona positivamente con la financiación propia (**FP**).
- H1d. **La experiencia** del emprendedor se relaciona positivamente con la financiación propia (**FP**).

- **Hipótesis 2: Reducción de la cuenta por cobrar (RC)**

Este grupo de técnicas relacionadas a cobros adelantados o anticipados por parte de los clientes, menciona que: en cuanto al género si existe relación significativa en cuanto al uso de las técnicas RC. En su estudio hallaron que hay mayor uso y fue más fácil recurrir a las técnicas por parte de las mujeres, con mayor experiencia, pero un menor nivel educativo que por los hombres ya que ellos tenían mayor preferencia por la dimensión FP, es decir, las fuentes de capital internas (Chipunza, L. T., & Chipunza, C., 2014).

H2: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la **dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC)**, escenario 2023.

- H2a. **El género** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC).
 - H2b. La **edad** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC).
 - H2c. El **nivel educativo** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC).
 - H2d. **La experiencia** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC).
-
- **Hipótesis 3: Utilización conjunta recursos (UC)**

El uso conjunto de los recursos implica acciones tales como compartir la contratación de personal temporal (Administrador, contador, mantenimiento, etc.). Los "bootstrappers utilizan este método de la utilización conjunta de los recursos como el uso compartido de equipos, maquinaria y bienes. (Nchabeleng, M., Fatoki, O., & Oni, O., 2018)

El estudio realizado por Winborg y Landstrom (2001) reveló que el género femenino de los emprendedores prefiere inicialmente compartir ubicación, a una cuota de alquiler muy bajo, con un amigo ya que no hacen un uso completo del espacio. Asimismo, mencionan que añaden que no se requiere de experiencia para hacer uso compartido de los equipos y máquinas. Los negocios pueden involucrar a los estudiantes universitarios en proyectos relacionados con su idea de negocio. Esto permite a las empresas obtener el conocimiento sin costo o costo mínimo.

Los negocios pueden compartir también empleados con el fin de minimizar los costos operativos. Varios académicos coinciden que la edad del emprendedor tiene una relación significativa en la elección de las técnicas de utilización conjunta, ya que los emprendedores jóvenes están más inclinados a ciertas técnicas como la de financiación propia del emprendedor que la técnica de utilización conjunta. (Joern H. Block ,Christian Fisch,Mirko Hirschmann, 2021)

H3: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la **dimensión de utilización conjunta recursos (UC)**, escenario 2023.

- H3a. **El género** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de utilización conjunta recursos (UC).
- H3b. La **edad** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de utilización conjunta recursos (UC).
- H3c. El **nivel educativo** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de utilización conjunta recursos (UC).
- H3d. **La experiencia** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de utilización conjunta recursos (UC).

- ***Hipótesis 4: Negociación o retraso de pagos (NP)***

Retrasar los pagos refiere a técnicas en que los dueños de negocio pueden negociar con proveedores y prestamistas para realizar pagos en fechas posteriores a las habituales. El retraso en el pago de las cuentas por pagar a los proveedores es una técnica utilizada para obtener préstamos a corto plazo tomando un préstamo de sus proveedores lo cual mejora la posición de su flujo de efectivo. (SALAU, D., & NURUDEEN, A., 2022) En estudios anteriores esta dimensión tuvo una relación significativa con el desempeño de la microempresa y a su vez con la dimensión de RC. Por otro lado, respecto a las variables

demográficas, esta dimensión se relaciona con el nivel de educación, edad y experiencia del emprendedor ya que tenían un mayor uso por emprendedores masculinos con un mayor nivel educativo y con mayor experiencia. (Chipunza, L. T., & Chipunza, C., 2014)

H4: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la **dimensión de negociación o retraso de pagos (NP)** escenario 2023.

- H4a. **El género** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de **negociación o retraso de pagos (NP)**
- H4b. La **edad** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de **negociación o retraso de pagos (NP)**
- H4c. El **nivel educativo** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de **negociación o retraso de pagos (NP)**.
- H4d. **La experiencia** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de **negociación o retraso de pagos (NP)**.

- **Hipótesis 5: Minimización del capital invertido en stock (MS)**

Este grupo de técnicas tiene el objetivo de que la cantidad de capital invertido pueda ser minimizada, y buscando las mejores condiciones posibles con el proveedor. (Winborg y Landstrom, 2001). Estas técnicas impulsan a los negocios a buscar mejores condiciones por parte de sus proveedores, coordinar compras con otros negocios (por descuentos por volumen) la cual es muy común en las mujeres que en los hombres. (Tomory, 2010). Esta dimensión tiene mayor relación con la variable edad, diversos autores coinciden que, una mayor experiencia por parte del emprendedor dará un buen soporte a una correcta minimización del stock. (Joern H. Block, Christian Fisch, Mirko Hirschmann, 2021)

H5: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la **minimización del capital invertido en stock (MS)** escenario 2023.

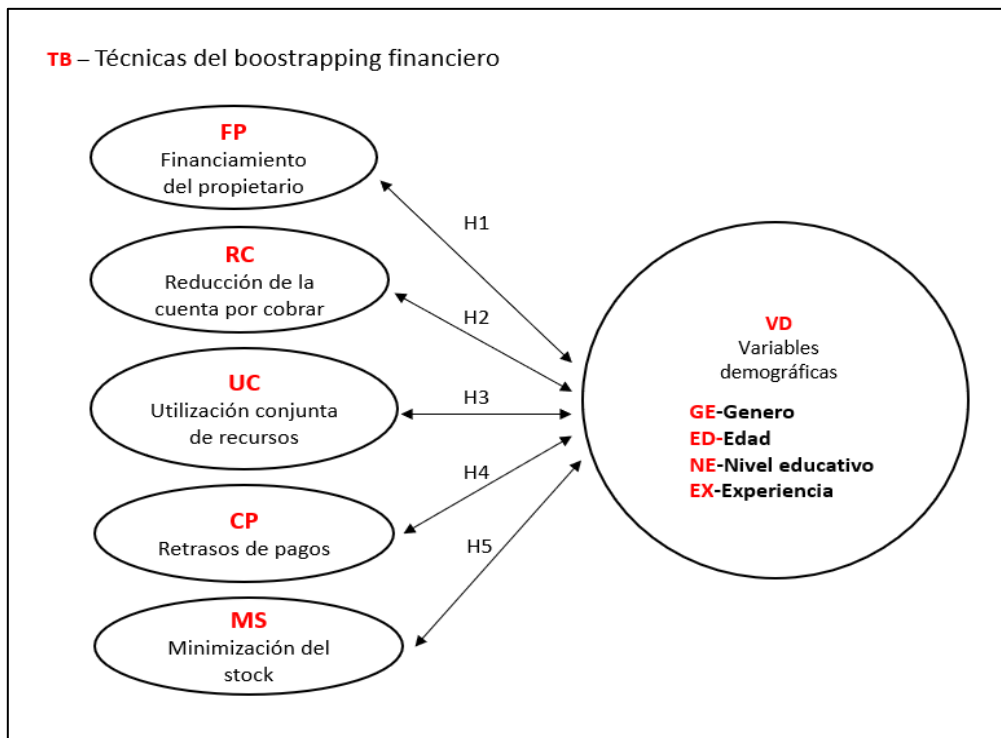
- H5a. **El género** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de **minimización del capital invertido en stock (MS)**
- H5b. La **edad** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de **minimización del capital invertido en stock (MS)**
- H5c. El **nivel educativo** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de **minimización del capital invertido en stock (MS)**
- H5d. **La experiencia** del emprendedor se relaciona positivamente con la dimensión de **minimización del capital invertido en stock (MS)**

CAPITULO III: METODOLOGÍA

En la investigación se toma en cuenta las 05 categorías de las técnicas del bootstrapping financiero expuesto por (Winborg, 2001), es decir, financiación propia (FP), reducción de la cuenta por cobrar (RC), utilización conjunta recursos (UC), negociación o retraso de pagos (NP) y minimización del capital invertido en stock (MS) para vincularse con los aspectos demográficos del emprendedor (género, edad, nivel educativo y años de experiencia del emprendedor).

En esa línea, a partir del marco teórico expuesto se procederá a determinar si las características demográficas del emprendedor (variables de orden cuantitativo y cualitativo) se relacionan con el uso de las técnicas del bootstrapping financiero (Variable de carácter cualitativo)

Figura 24 Modelo propuesto de investigación



Fuente: Elaboración propia

3.1 Diseño de la Investigación

El estudio presenta un *diseño no experimental, transversal del tipo correlacional*.

Se utilizará un **diseño no experimental** debido a que el objeto de análisis es observado en su realidad bajo el contexto actual, y se determinará si existe relación positiva o negativa entre ambas. En el estudio, la muestra comprende a mujeres y hombres mayores de 18 años en adelante, además se debe considerar los negocios que iniciaron actividades en los últimos tres años y que pertenecen a uno de los distritos en mención, esta unidad de análisis será observada en su realidad evitando su manipulación premeditadamente. (Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C, 2020)

En segunda instancia **es transversal** porque se recolectan los datos de las encuestas en un solo momento, es decir, en un tiempo único. Respecto a esta investigación

la recolección de datos se dará en un solo momento, es decir aplicando el instrumento de manera presencial y online en el mes de agosto 2023. Finalmente, es de **tipo correlacional** porque permite evaluar la asociación entre la variable dependiente “técnicas de bootstrapping financiero” y la variable independiente denominada “las características demográficas del emprendedor” mediante un análisis estadístico.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población objetivo

La población de este estudio está conformada por los **dueños de negocios** (Persona natural con negocio) que pertenezcan a los distritos de Lima Norte elegidos, es decir: San Martín de Porres, Los Olivos e Independencia. Se eligió estos 03 distritos ya que son los más representativos por su alto volumen en comercio. Cabe mencionar que la información sobre la totalidad de negocios iniciados no se encontraba actualizada en los portales de las municipalidades en mención, por ello se ingresó una solicitud en cada institución para poder obtener la información del registro de **licencias otorgadas en los últimos tres años**.

Tabla 23 Población del estudio

Población	Cantidades
Distritos Lima Norte	N
San Martín de Porres	1228
Los Olivos	1833
Independencia	2871
Total	5932

Fuente: Elaboración propia

3.2.2 Unidad de análisis

El objetivo de análisis está dado por el emprendedor o conductor de la microempresa, el cual debe cumplir ciertos criterios detallados en la siguiente Tabla 24.

Tabla 24 Unidad de análisis

Criterio	Descripción
Tipo de negocio	Microempresa (Persona natural)
Edad	Persona mayor de 18 años
Años del negocio	Menor a tres años Iniciados en los últimos tres años (2022, 2021, 2020)
Distritos de Lima Norte	San Martín de Porres, Los Olivos, Independencia

Fuente: Elaboración propia

3.2.3 Método de muestreo

Este estudio de investigación implica **un muestreo no probabilístico** por **muestra dirigida o conveniencia**, ya que la muestra tendrá un proceso de selección de los participantes de la población considerando lo descrito en la población objetivo. Según Hernández et. al. (2020), se aplica muestreo por conveniencia cuando los participantes o casos disponibles que se encuentran accesibles para el investigador.

3.2.4 Tamaño de la muestra

Para la determinación óptima de la muestra ha sido necesario la utilización de la fórmula del muestreo aleatorio simple para la estimación de proposiciones para una población conocida, la cual se detalla a continuación.

Considerando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + z^2 * p * q}$$

Dónde:

Tabla 25 Tamaño de la muestra

Cod	Valor	Detalle
N	5932	Población
n	361	Tamaño óptimo de la muestra
(p)	95%	Nivel de confianza (va entre 90,95 y 99%).
Z	1.96	Valor z
p	50%	Proporción de negocios de Lima Norte
q	50%	Proporción de negocios en etapa temprana de distritos de Lima Norte (q = 1-p)
e	5%	Margen de error admitido de 5%

Fuente: elaboración propia

Del cálculo el tamaño óptimo de la muestra → **n : 361**

En conclusión, en la tabla 18 se muestra la población total de estudio, con ello se procede a realizar el cálculo de la muestra, para fines de nuestra investigación, se estudiará a los emprendedores que iniciaron su negocio en un rango no mayor a los últimos 3 años y con disponibilidad de participar en el estudio.

3.3 Método de Recolección de Datos

3.3.1 Instrumento de medición

En referencia a la validación del presente estudio se utilizará como instrumento de medición un cuestionario online. Este cuestionario denominado “Boostrapping Survey” se basa en la investigación realizada por Van Auken de la Universidad de Illinois.

Este cuestionario contiene 3 secciones, la primera parte es entorno al perfil del emprendedor y los datos básicos de su negocio, en la segunda sección, se enfocará en las variables demográficas del emprendedor. Por último, se le preguntará sobre el uso de las técnicas del bootstrapping financiero en los pequeños negocios, cuáles son las técnicas que aplicó para iniciar su emprendimiento y conocer que técnicas practica usualmente en la operatividad de su negocio. (Winborg, J. and H. Landstrom, 2001)

Respecto al contenido del cuestionario (ver anexo N°4) el cual tiene 15 preguntas y cuenta con 05 categorías respectivamente. Para la medición de estas categorías de las técnicas de bootstrapping financiero se aplicará el uso de una escala de LIKET con 05 anclajes: nunca usado, raramente, ocasionalmente, regular y usado a menudo.

Es importante mencionar que las preguntas del cuestionario fueron contextualizadas a la realidad empresarial de nuestro país. Luego de contextualizarlo a las características de los negocios del país, y bajo lineamientos usados de las principales entidades como INEI, SUNAT, GEM.

Tabla 26 Ficha del instrumento Bootstrapping Survey

Ficha del instrumento	
Nombre del instrumento	: Bootstrapping Survey
Autor	: Howard Van Auken and PhD Lynn Neeley.
Año de publicación	: 2009
País de procedencia	: EE. UU
Tipo de administración	: Individual
Duración de la prueba	: 20 min aproximadamente
Objetivos del instrumento	: Examinar la relación entre las variables: edad, educación, y género con relación a las categorías de las técnicas bootstrapping financiero.
Dimensiones que evalúa	: Variables demográficas y categorías de las técnicas bootstrapping financiero.
Calificación	: Escala de Likert

Fuente: Elaboración propia en base a (Neeley, L., & Auken, H. V, 2009)

Respecto a la prueba piloto, se realizó a 20 personas (número de encuestados) tomando en cuenta los distritos en mención. Al realizarla, nos indicó que el tiempo promedio de respuesta es de 15 a 20 minutos, también se observó que palabras o términos no eran de fácil comprensión para el encuestado para su posterior ajuste en la redacción de preguntas, conocer si el encuestado tenía dudas al realizar la encuesta. Asimismo,

mediante este piloto se pretende conocer la confiabilidad de los ítems del instrumento, para la posterior revisión de los profesores expertos.

3.3.2 Validación de instrumento por expertos

Respecto a la validación del instrumento se requirió la apreciación de 02 profesionales expertos en el tema de la Universidad ESAN, se adjuntó en la solicitud el instrumento original, paper de referencia, instrumento traducido y la matriz de consistencia. En la siguiente Tabla 27 se muestra el detalle de su perfil profesional.

Tabla 27 Validación de expertos

Experto	Nombres	Grado Académico -Cargo
N° 1	José Lara Mascaró	Magister en Investigación y Docencia Universitaria (Universidad San Martín de Porras) Docente en Universidad Esan, UNI, San Ignacio de Loyola y Universidad de Lima
N° 2	Fidel Amésquita	Doctor en Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid Docente en Universidad Esan y docente en Postgrado en la Maestría de Gestión de Energía.

Fuente: Elaboración propia

El cuestionario usado para la investigación es el “Boostrapping Survey” no se le realizo cambios, pero si se contextualizo y se hicieron adaptaciones en los ítems para que el cuestionario alcance los objetivos de la investigación, como se detalla a continuación:

Tabla 28 Dimensión de los ítems

Dimensiones	Ítem
Características demográficas	1,2,3,4
Soporte	5,6
Datos del negocio	7,8,9
Financiamiento Boostrapping	10,11,12,13,14
Uso de las técnicas	Financiación propia =20 FP1, FP2, FP3, FP4, FP5, FP6, RC7, RC8, RC9, UC10, UC11, NP12, NP13, NP14, NP15, NP16, NP17, MS18, MS19, MS20.

Fuente: Elaboración propia

3.3.3 Aplicación del instrumento

En la aplicación del instrumento se le pedirá al encuestado que siga las siguientes pautas:

- Inicio de actividades de su negocio en los últimos 3 años.
- Calificar el uso de las técnicas bootstrapping según la escala de LIKET con 05 anclajes: Nunca usado, raramente, ocasionalmente, regular y usado a menudo.

Tabla 29 Operacionalización de variables

Variable	Definición	Dimensiones	Ítem
Variable 1 Características demográficas del emprendedor	Refiere a los rasgos propios de la persona o emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Género • Edad • Educación • Experiencia 	¿Cuál es su género? ¿Cuál es su edad actual? ¿Cuál es su nivel de educación? ¿Cuántos años de experiencia de emprendedor?

<p>Variable 2</p> <p>Técnicas del bootstrapping financiero</p>	<p>Mide la frecuencia de uso de las técnicas del bootstrapping financiero.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • FP: Financiación del propietario. • RC: Reducción de la cuenta por cobrar • UC: Utilización conjunta de recursos • NP: Negociación - retraso de pagos • MS: Minimizar el capital invertido en stock 	<p>Uso equipo usado en lugar de comprar</p> <p>Emplear trabajadores temporales</p> <p>Postergo pagos a empleados</p> <p>Da preferencia a clientes que pagan en efectivo</p>
--	--	---	---

Fuente: Elaboración propia

3.3.4 Análisis de datos

Para esta parte de la investigación se recurrirá a usar el análisis factorial que agrupará las técnicas del financiamiento bootstrapping. El procesamiento de datos implicará el uso del software de análisis estadístico (SPSS) el cual consolidará la información descriptiva y de la herramienta de análisis de datos JAMOVI para validar la correlación de las variables.

Las variables fueron medidas con escalas de tipo Likert y el uso de las pruebas T explicaran las diferencias entre las puntuaciones de las dimensiones en relación con las características demográficas de los emprendedores (genero, edad, educación y experiencia). Esta decisión está apoyada en la revisión de la literatura que se ha realizado durante el estudio.

Se aplicará el método de estadística descriptiva para analizar las medidas de tendencia central, también, se realizará un análisis bajo estadística inferencial para hallar los estadísticos de los parámetros del modelo y determinar si la variable demográfica se asocia en mayor o menor grado con la otra variable de las técnicas del bootstrapping financiero. Finalmente, se evaluará si las hipótesis formuladas son consistentes con los datos estimados.

3.3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de información

Tipo de investigación	Correlacional / transversal
Método de muestreo	Muestreo por conveniencia, y aleatorio simple
Universo	Todos los emprendedores de microempresas, mayores de 18 años que hayan iniciado un negocio durante el periodo 2020-2022; ubicados en los distritos de Lima Norte.
Muestra	El emprendedor o conductor de la microempresa, el cual es mayor de 18 años, que ha iniciado un negocio ubicado los distritos de San Martín de Porres, Los Olivos e Independencia.
Instrumento	Cuestionario "Boostrapp Survey "
Técnica de recolección de datos	Se empleará el cuestionario de forma online mediante un formato de la plataforma Google forms la difusión de este será mediante redes sociales. Asimismo, la segunda aplicación será de manera presencial, visitando las avenidas comerciales de los distritos en mención.
Periodo de recolección	Jul- ago. 2023

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LA INTERPRETACIÓN DE LAS PRUEBAS ESTADÍSTICAS, FÓRMULAS, RESULTADOS

4.1 Análisis de Fiabilidad del Instrumento

Posterior a la aplicación del instrumento, se procesó la información para obtener el análisis de fiabilidad de cada una de las variables del modelo de esta investigación. Según Hernández et al (2020) indica que la confiabilidad es el grado que da soporte al instrumento y brindará resultados consistentes y coherentes.

Al realizar el análisis se aplicó la fiabilidad del Alfa de Cronbach utilizando la herramienta estadística Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), este análisis resulta de gran utilidad para la validación interna y dará consistencia a los resultados del estudio.

En esa línea, para saber si la fiabilidad es aceptable, deberá obtener el valor mínimo de **0.70** ya que, si es por debajo de este valor la consistencia interna de la escala será también baja. Así como tiene un mínimo aceptable respecto a sus valores

máximos esperado le corresponde **0.90**, y si está por encima de este valor, se considerará que hay duplicación o redundancia en las variables del modelo de investigación.

Por ello, se debe tener en consideración el número de ítems que compone el cuestionario específicamente las dimensiones.

En base a los resultados, considerando los 45 ítems del cuestionario se logró obtener un **estadístico de 0.749**, lo cual valida satisfactoriamente la fiabilidad de las preguntas del instrumento y que las respuestas concuerdan.

Tabla 30 Estadística de Fiabilidad del instrumento

Alfa de Cronbach	N de elementos
,749	45

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Respecto a las variables dependientes, representadas por las categorías del bootstrapping financiero (FP, RC, UC, NP y MS) en base a este mismo indicador nos indica que se obtuvo **0.8186** respecto a sus 20 ítems, lo cual valida que tiene confiabilidad y consistencia aceptable. A continuación, en la Tabla 29 un resumen de los valores de alfa de Cronbach se observa que en todas las categorías el estadístico estuvo **por encima de los 0.70** lo cual nos indica que cada categoría cumple con los valores mínimos aceptables.

Tabla 31 Fiabilidad de las dimensiones del Bootstrapping financiero

COD	Variable	Alfa de Cronbach	N° de ítems
FP	Financiación del propietario	0.858	6
RC	Reducción de la cuenta por cobrar	0.771	3
UC	Utilización conjunta de recursos	0.830	2
NP	Negociación - retraso de pagos	0.852	6
MS	Minimización de capital del stock invertido	0.782	3
05 categorías del bootstrapping financiero		0.8186	20

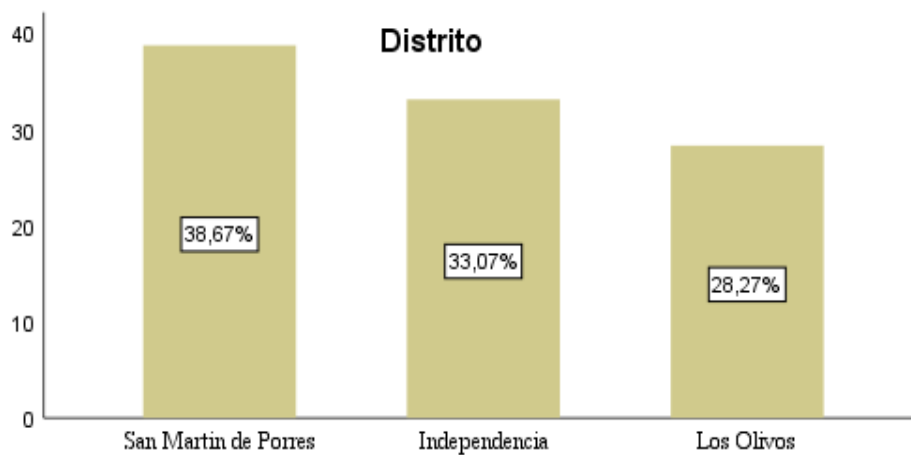
Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

4.2 Análisis descriptivo

SECCION A: CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DEL EMPRENDEDOR

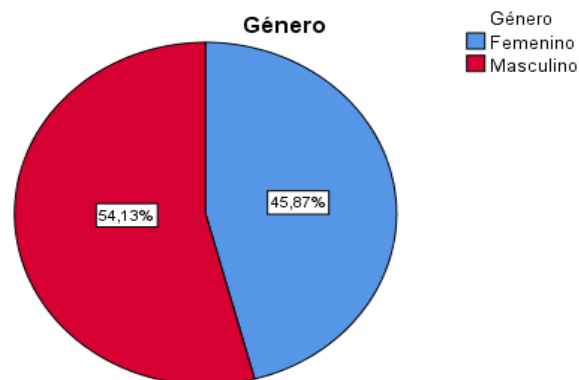
En la figura 25, nos indica que el distrito de San Martín de Porres tiene mayor concentración de emprendedores de la microempresa representado en 38,67 %, seguido por el distrito de Independencia en 33,07% y, en tercer lugar, con un 28,27% de participación a los emprendedores del distrito de Los Olivos.

Figura 25 Distritos de Lima Norte



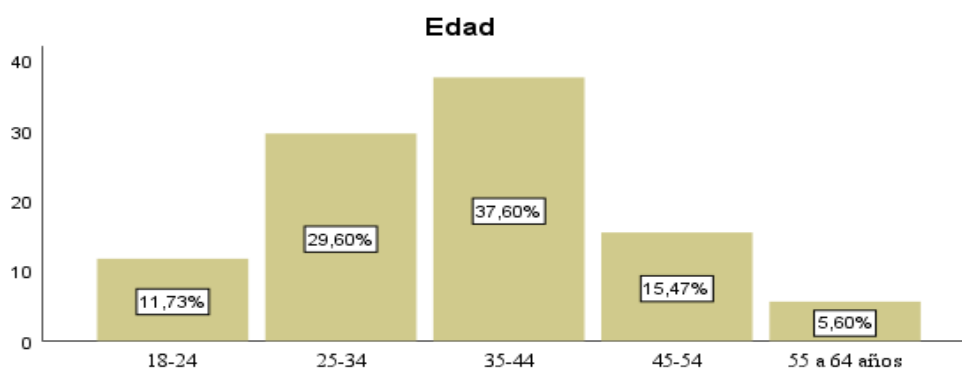
Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS.

En la Figura 26 se observa que el 54,13 % representa a un grupo de personas de sexo masculino. Y el género femenino está representado por 45,87%. Esto quiere decir, que los emprendedores varones tienen mayor representatividad en las microempresas de Lima Norte respecto al otro género.

Figura 26 Género del emprendedor de Lima Norte

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

En la Figura 27 se puede apreciar que los conductores de negocios (emprendedores) tienen un rango de edad entre 35 a 44 años, este grupo etario representa un 37,60%. Seguido por el segundo grupo de 25 a 34 años los cuales representan 29,60%.

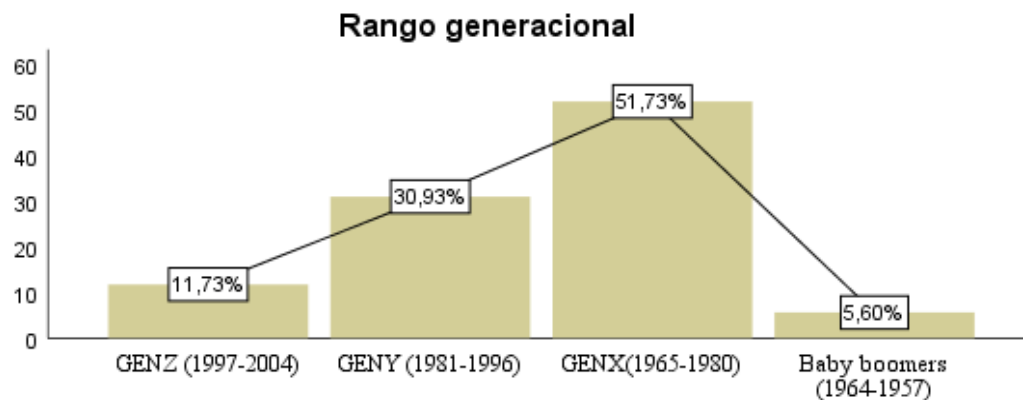
Figura 27 Distribución de edades del emprendedor de Lima Norte

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Asimismo, para complementar los resultados obtenidos por la variable edad, ubicamos al emprendedor de la microempresa según su grupo etario. En la Figura 28, se puede apreciar que los conductores de negocios (emprendedores) están ubicados en el rango generacional GEN X, con una participación de 51,73% y asimismo la generación Y, también tiene representatividad con un 30,93%. Ambas generaciones, dan soporte y

concuerdan con la edad promedio de los emprendedores de la microempresa de Lima Norte.

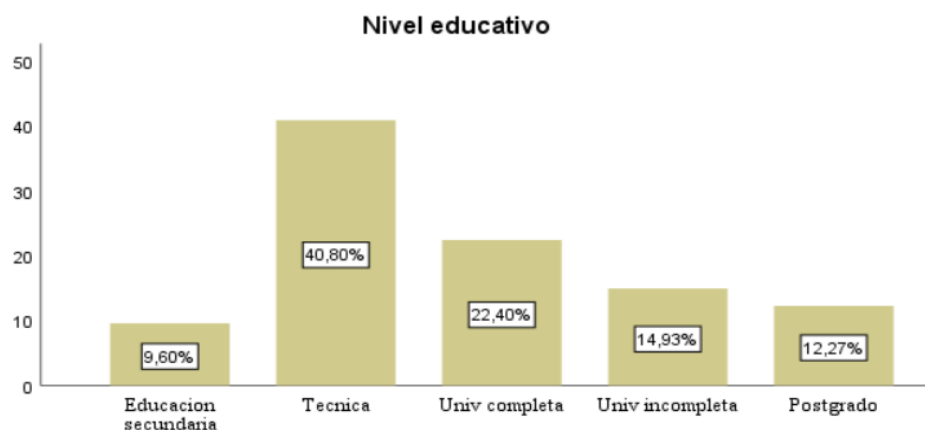
Figura 28 Rango generacional del emprendedor de Lima Norte



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

En la Figura 29 se puede apreciar que los conductores de negocios de Lima Norte obtuvieron un nivel de educación técnica representado en 40,80% en mayor proporción respecto a otros niveles educativos. Asimismo, el segundo nivel educativo alcanzado fue estudios universitarios completos con un 22,40% y existe un grupo de 14,93% con estudios universitarios incompletos. En el último nivel del gráfico podemos ver la disminución de la brecha educativa respecto al nivel de educación secundaria.

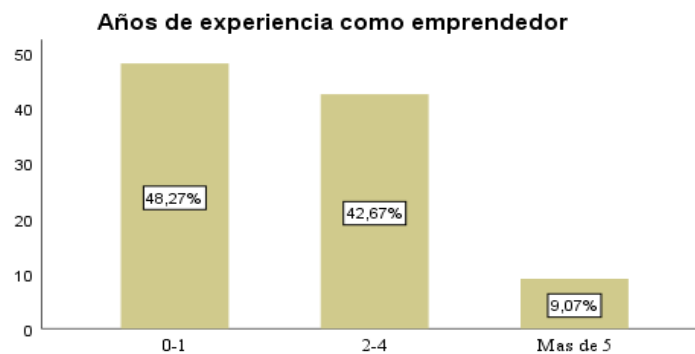
Figura 29 Nivel educativo del emprendedor de Lima Norte



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Respecto a la variable experiencia, en la Figura 30 se puede apreciar que los emprendedores de Lima Norte son relativamente nuevos ya que el 48,27% tiene 1 año como emprendedor y un 42,67% tiene de 2 a 4 años emprendiendo.

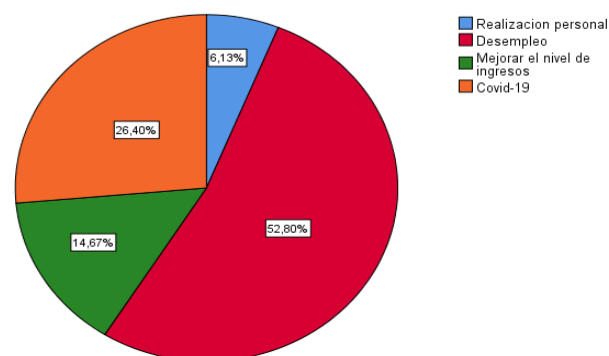
Figura 30 Años de experiencia del emprendedor de Lima Norte



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Respecto a la motivación de los emprendedores de microempresa de Lima Norte, en la Figura 29 se observa que el desempleo fue la razón que los impulsó a emprender. Esto da soporte al contexto del estudio, ya que la crisis sanitaria de la COVID-19 provocó cierre de negocios y reducción de personal lo cual se refleja en el 52,80 % y 26.40% de emprendedores.

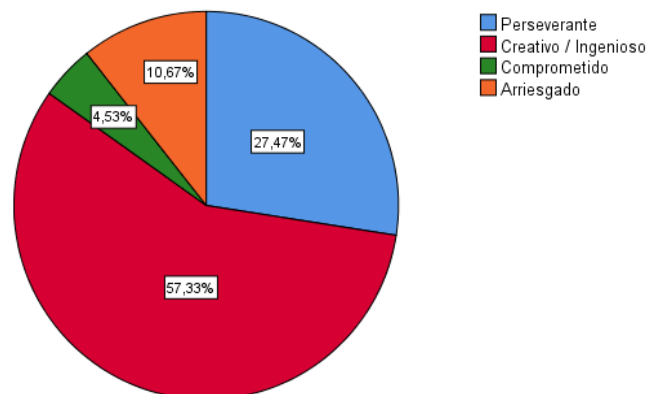
Figura 31 Motivación para iniciar su negocio



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Por otro lado, la característica con la cual los emprendedores de Lima Norte relacionan al emprendedor peruano es ser creativo e ingenioso lo cual se representa en un 57,3%, la segunda característica resaltante con un 27,47% es la perseverancia

Figura 32 Características del emprendedor peruano



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

SECCION B: DATOS DEL NEGOCIO

Respecto a los datos del negocio, en la Tabla 30 se observó que un 52,8% de las microempresas de Lima Norte se encontraban en el primer año de operatividad de su negocio. Asimismo, un 45,6% tenía al menos de 2 a 3 años operando. Lo cual valida que la muestra del estudio cumplió con el criterio de negocios en etapa temprana (menor a 3.5 años)

Tabla 32 Distribución de años del negocio del emprendedor de Lima Norte

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
0-1 años	198	52.8	52.8
2-3 años	171	45.6	45.6
3 años a más	6	1.6	1.6
Total	375	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

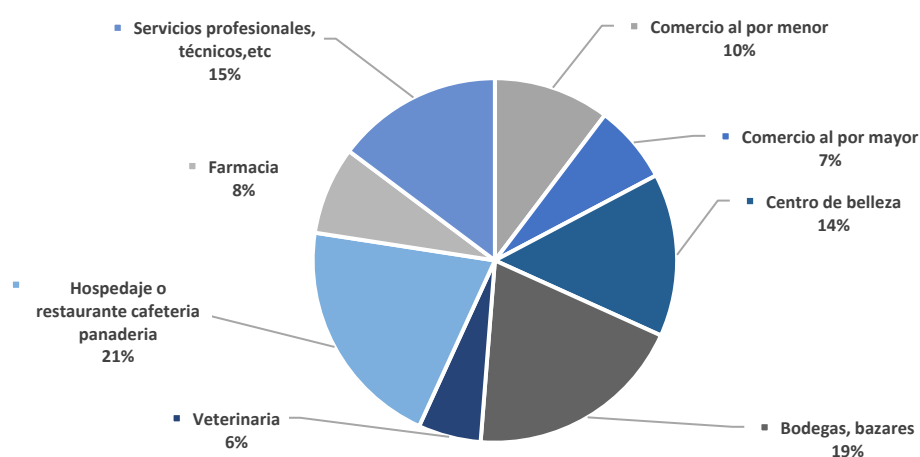
En cuanto a, los rubros o giros de las microempresas de Lima Norte en la Figura 31 podemos observar que las actividades o giros de negocios con mayor representatividad en los distritos de San Martín de Porres, Los Olivos e Independencia son: Hospedaje y/o restaurante cafetería con 21% seguido por las bodegas o bazares con un 19%, centros de belleza con un 14% y comercio al por menos con un 10%.

Tabla 33 Principales actividades de las microempresas de Lima Norte

Actividades o giro de negocio	Frecuencia	Porcentaje
Comercio al por menor	37	9.9
Comercio al por mayor	25	6.7
Centro de belleza	52	13.9
Bodegas, bazares	70	18.7
Veterinaria	20	5.3
Hospedaje o restaurante cafetería panadería	74	19.7
Farmacia	28	7.5
Servicios profesionales, técnicos, etc.	53	14.1
otros	16	4.3
Total	375	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Figura 33 Actividades económicas de las microempresas de Lima Norte



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Respecto al número promedio de empleados se observa que los emprendedores de las microempresas de Lima Norte tienen de 1 a 2 empleados lo cual se refleja en la proporción de casi 90%. En contraste a ello. Solo el 0.08% tiene más de 5 empleados en su negocio.

Tabla 34 Número de empleados en las microempresas de Lima Norte

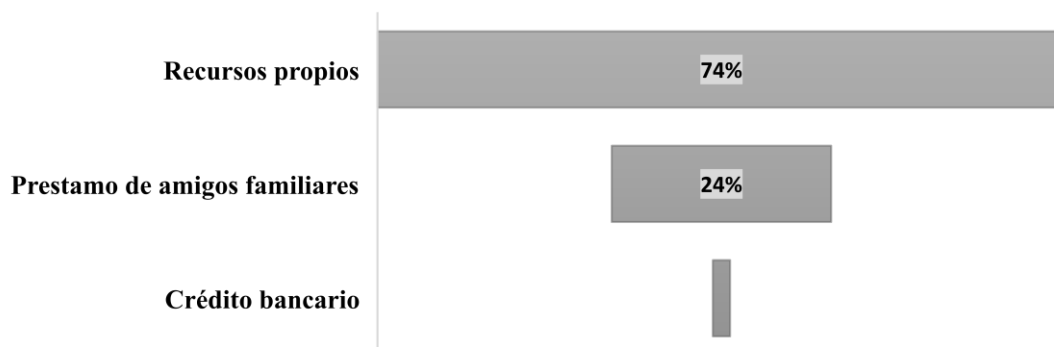
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	1 a 2 empleados	336	89.6	89.6
	3-4 empleados	36	9.6	9.6
	5 a mas	3	0.8	0.8
	Total	375	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

SECCION C: FINANCIAMIENTO BOOSTRAPPING

Respecto al tipo de financiamiento elegido por los emprendedores de la microempresa de Lima Norte están representados por 74% por recursos propios del conductor de negocio (Ahorros personales, retiro de CTS, AFP'S, entre otros) en segundo lugar está el prestamos de amigos y/o familiares.

Figura 34 Financiamiento de las microempresas de Lima Norte



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

En la Tabla nos muestra el tiempo de uso del financiamiento corresponde a los rangos de 0 a 1 año con una proporción de 48.5 % y de 1 a 2 años con un 50.4%

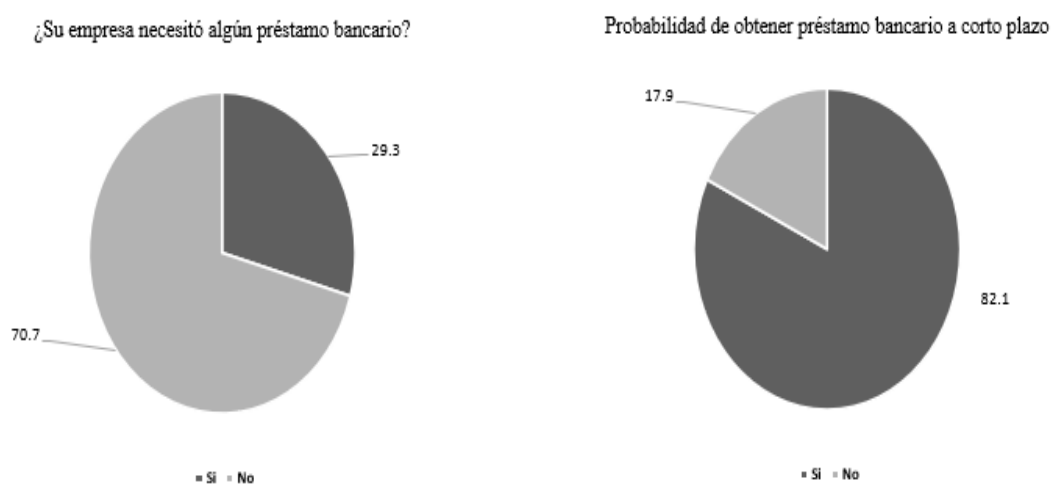
Tabla 35 Tiempo de funcionamiento de microempresas de Lima Norte

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	0-1 años	182	48.5	48.5
	1-2 año	189	50.4	50.4
	3-4 años	4	1.1	1.1
	Total	375	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Asimismo, en la Figura 35 los emprendedores afirmaron en un 71 % que desde que iniciaron su negocio no tuvieron la necesidad de recurrir a financiamiento externo (crédito bancario) para el inicio de sus operaciones. Por otro lado, en la misma Figura a lado derecho, nos muestra los resultados de la probabilidad de obtener algún préstamo bancario a corto plazo con una proporción de 82.1 % los emprendedores afirmaron que actualmente si disponen de esa opción.

Figura 35 Posibilidad de necesitar préstamo bancario



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

En cuanto a la frecuencia de uso de las técnicas del bootstrapping financiero en la Tabla 36 podemos observar la frecuencia alcanzada por cada ítem y su representatividad en porcentajes y en cantidad. Las técnicas que destacan son: *dar preferencia en atención a los clientes que pagan puntualmente con un 97.1 %*, *compartir espacio o local con otro negocio afín representado por un 82.1 %*, la técnica de *cobrar un importe adicional si el medio de pago es con tarjeta de crédito con un 67.2 %* y, por último, *compartir el uso de maquinaria, equipos y/o mobiliario con otros negocios con un 70.4%*. Por otro lado, la técnica con menor frecuencia es la de *cobrar intereses por pagos vencidos o atrasados a sus clientes*.

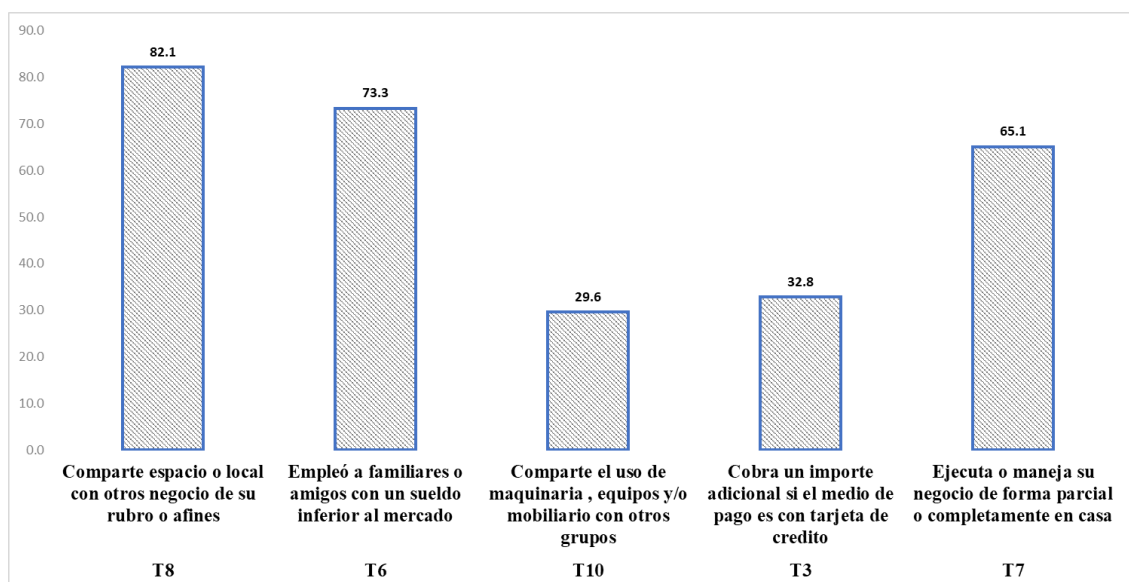
Tabla 36 Técnicas bootstrapping usadas por los emprendedores de Lima Norte

Técnicas del bootstrapping financiero	Si		No		Total	
	q	%	q	%	Q	%
T1 Procura facturar a sus clientes en el menor tiempo posible	282	75.2	93	24.8	375	100
T2 Cobra intereses por pagos vencidos o atrasados a sus clientes	172	45.9	203	54.1	375	100
T3 Cobra un importe adicional si el medio de pago es con tarjeta de crédito	123	32.8	252	67.2	375	100
T4 Dejó de vender o transar operaciones con clientes que pagan tarde	217	57.9	158	42.1	375	100
T5 Da preferencia en atención a los clientes que pagan puntualmente	364	97.1	11	2.9	375	100
T6 Empleó a familiares o amigos con un sueldo inferior al mercado	275	73.3	100	26.7	375	100
T7 Ejecuta o maneja su negocio de forma parcial o completamente en casa	244	65.1	131	34.9	375	100
T8 Comparte espacio o local con otro negocio de su rubro o afines	308	82.1	67	17.9	375	100
T9 Comparte empleados temporales con otros negocios afines	204	54.4	171	45.6	375	100
T10 Comparte el uso de maquinaria, equipos y/o mobiliario con otros grupos	111	29.6	264	70.4	375	100

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

En la Figura 36, se identificó un top 5 de técnicas que tenían mayor representatividad de las 10 evaluadas y en primer lugar fue la técnica “*comparte espacio o local con otro negocio de su rubro o afines*”, esta técnica se volvió muy común por estos emprendedores en el contexto de la crisis sanitaria donde se vieron afectados por el pago de alquiler, tomando como opción de solución compartir espacio con negocios afines.

Figura 36 Top 5 de las técnicas bootstrapping con mayor uso por los emprendedores de Lima Norte



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

4.3 Análisis factorial

Medida de Kaiser y Meyer y Olkin (KMO) el resultado óptimo de este estadístico es de mayor a 0.6 para determinar si el análisis factorial será de utilidad. Asimismo, la prueba de esfericidad de Barlett, debe obtener un resultado de 0.05 ($p < 0.05$) para ser significativo.

En ese sentido, se realizó la prueba del estadístico para todo el modelo y se obtuvo un resultado de: esto indica el resultado para cada una de las dimensiones.

Para la variable financiación del emprendedor (FP), se analizaron los 5 ítems de esta categoría y nos dio un resultado de la prueba de KMO de 0,805 lo que representa que el análisis factorial es válido.

Tabla 37 Prueba KMO para la variable financiación propia del emprendedor

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,805
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1033,960
	gl	15
	Sig.	,000

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Para la variable reducción de la cuenta por cobrar -clientes (RC) se analizaron los 03 ítems de esta categoría y nos dio un resultado de la prueba de KMO de 0,632 lo que representa que el análisis factorial es válido.

Tabla 38 Prueba KMO para la variable reducción de la cuenta por cobrar

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,632
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	340,318
	gl	3
	Sig.	,000

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Para la variable utilización conjunta de recursos (UC) se analizaron los 02 ítems de esta categoría y nos dio un resultado de la prueba de KMO de 0,620 lo que representa que el análisis factorial es válido.

Tabla 39 Prueba KMO para la variable utilización conjunta de recursos

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,620
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	260,089
	gl	1
	Sig.	,000

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Para la variable Negociación o retraso de pagos (NP) se analizaron los 06 ítems de esta categoría y nos dio un resultado de la prueba de KMO de 0,8190 lo que representa que el análisis factorial es válido.

Tabla 40 Prueba KMO para la variable Negociación o retraso de pagos

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,819
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1024,899
	gl	15
	Sig.	,000

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

Para la variable Minimización del capital invertido en stock (MS) se analizaron los 03 ítems de esta categoría y nos dio un resultado de la prueba de KMO de 0,675 lo que representa que el análisis factorial es válido.

Tabla 41 Prueba KMO para la variable Minimización del capital invertido en stock

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,675
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	331,387
	gl	3
	Sig.	,000

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

- **Comunalidades**

La matriz de comunalidades nos permite examinar los valores de cada ítem, es decir, si el resultado que se obtiene es cercano al valor 1, significa que los ítems de las dimensiones del estudio serán considerados en el modelo.

La tabla, representa el resumen de los hallazgos de las comunalidades y nos indica que todas se encuentran cercanas al valor 1.

Tabla 42 Glosario de términos de dimensiones

Código	Dimensión de las técnicas bootstrapping financiero
FP	Financiación propia del emprendedor
RC	Reducción de la cuenta por cobrar -clientes
UC	Utilización conjunta recursos
CP	Negociación o retraso de pagos
MS	Minimización del capital invertido en stock

Fuente: Elaboración propia

Tabla 43 Comunalidades

Comunalidades		Inicial	Extracción
FP1	Renunció a su salario personal por un corto tiempo para financiar su negocio.	1,000	,874
FP2	Uso su tarjeta de crédito personal para gastos propios de su negocio	1,000	,491
FP3	Uso sus ahorros personales / retiro de CTS, AFP para iniciar su negocio.	1,000	,949
FP4	Obtuvo capital para su negocio a través del salario de otro trabajo independiente a su negocio.	1,000	,929
FP5	Solicitó préstamos de familiares o amigos.	1,000	,907
FP6	Obtuvo asesoría legal –contable gratuita de algún amigo o familiar para iniciar su negocio	1,000	,949
RC1	Ofreció descuentos a los clientes que pagan en efectivo.	1,000	,845
RC2	Ofreció descuentos a los clientes que pagan puntualmente.	1,000	,948
RC3	Recibió pagos y/o anticipos en efectivo de sus clientes antes de brindar el producto o servicio solicitado.	1,000	,889
UC1	Realizó compras de mercancía en volumen con otros negocios afines	1,000	,875
UC2	Realizó intercambio de productos o servicios con otros negocios en sus operaciones de venta.	1,000	,831
NP1	Negoció con sus proveedores para aplazar los días de pago.	1,000	,645
NP2	Alquiló equipo en lugar de comprar	1,000	,837
NP3	Compro equipo o mobiliario usado en lugar de nuevo	1,000	,847
NP4	Empleó a trabajadores temporales en lugar de permanentes	1,000	,818
NP5	Retrasó el día de pago de los empleados.	1,000	,703
NP6	Promovió que sus clientes promocionen su negocio en vez de pagar por publicidad	1,000	,831
MS1	Tomo ventaja para su negocio del uso de muestras gratuitas de equipo, servicios y/o productos	1,000	,749
MS2	Obtuvo mercancía en consignación.	1,000	,831
MS3	Hizo que sus clientes pagaran el costo de desarrollar un nuevo producto o servicio personalizado.	1,000	,582

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados SPSS

- **Varianza total explicada**

Luego del análisis de las comunalidades, se realizó el análisis de la Varianza

Total, observando que, en el resultado de este análisis, los valores se incrementan

hasta el componente cinco, esto nos indica que los ítems se agrupan en 5 factores con una explicación de 82.20 % respectivamente.

Tabla 44 Matriz de varianza total

		Varianza total explicada								
		Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
N°		Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	FP1	9.489	47.446	47.446	9.489	47.446	47.446	4.610	23.049	23.049
2	FP2	2.748	13.739	61.184	2.748	13.739	61.184	4.486	22.432	45.481
3	FP3	1.679	8.393	69.577	1.679	8.393	69.577	3.021	15.105	60.586
4	FP4	1.371	6.855	76.432	1.371	6.855	76.432	2.763	13.813	74.398
5	FP5	1.155	5.775	82.207	1.155	5.775	82.207	1.562	7.809	82.207
6	FP6	0.916	4.580	86.787						
7	RC1	0.834	4.170	90.957						
8	RC2	0.567	2.835	93.792						
9	RC3	0.341	1.706	95.498						
10	UC1	0.313	1.563	97.061						
11	UC2	0.224	1.121	98.182						
12	NP1	0.146	0.730	98.912						
13	NP2	0.079	0.395	99.307						
14	NP3	0.067	0.336	99.643						
15	NP4	0.034	0.169	99.812						
16	NP5	0.023	0.117	99.930						
17	NP6	0.008	0.040	99.970						
18	MS1	0.006	0.029	99.999						
19	MS2	0.000	0.001	100.000						
20	MS3	2.307E-16	1.154E-15	100.000						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Matriz de componente rotado^a

		Componente				
		1	2	3	4	5
NP3	Compro equipo o mobiliario usado en lugar de nuevo	0.876	0.026	0.077	0.130	0.083
NP2	Alquiló equipo en lugar de comprar	0.794	0.019	0.190	0.219	0.111
NP5	Retrasó el día de pago de los empleados	0.786	0.276	0.112	-0.122	0.077
MS2	Obtuvo mercancía en consignación.	0.702	-0.096	0.156	0.323	0.265
NP1	Negoció con sus proveedores para aplazar los días de pago.	0.677	0.181	-0.029	0.266	0.319
FP6	Obtuvo asesoría legal –contable gratuita de algún amigo o familiar para iniciar su negocio	0.034	0.869	0.091	0.108	0.027
FP3	Uso sus ahorros personales / retiro de CTS, AFP para iniciar su negocio.	0.004	0.824	0.069	0.207	0.040
FP2	Uso su tarjeta de crédito personal para gastos propios de su negocio	0.072	0.806	0.078	0.193	0.014
FP5	Solicitó préstamos de familiares o amigos.	0.202	0.525	0.422	0.280	-0.041
RC1	Ofreció descuentos a los clientes que pagan en efectivo	0.016	0.197	0.776	0.197	-0.044
RC2	Ofreció descuentos a los clientes que pagan puntualmente	-0.078	0.257	0.716	0.401	0.149
NP6	Promovió que sus clientes promocionen su negocio en vez de pagar por publicidad	0.389	-0.124	0.684	-0.020	0.105
RC3	Recibió pagos y/o anticipos en efectivo de sus clientes antes de brindar el producto o servicio solicitado	0.117	0.139	0.598	0.075	0.578
NP4	Empleó a trabajadores temporales en lugar de permanentes	0.497	0.109	0.554	-0.218	0.326
UC1	Realizó compras de mercancía en volumen con otros negocios afines	0.193	0.177	0.066	0.832	0.194
UC2	Realizó intercambio de productos o servicios con otros negocios en sus operaciones de venta.	0.068	0.357	0.121	0.666	0.241
FP4	Obtuvo capital para su negocio a través del salario de otro trabajo independiente a su negocio.	0.279	0.319	0.397	0.611	-0.280
FP1	Renunció a su salario personal por un corto tiempo para financiar su negocio.	0.282	0.420	0.200	0.554	-0.071
MS3	Emplea Ud. alguna técnica para controlar su stock de inventario	0.322	0.061	0.136	0.095	0.778
MS1	Tomo ventaja para su negocio del uso de muestras gratuitas de equipo, servicios y/o productos	0.497	-0.138	-0.012	0.162	0.603

Método de extracción: análisis de componentes principales.

a. La rotación ha convergido en 7 iteraciones.

4.4 Análisis de correlación

Para el modelo de nuestro estudio se procedió a aplicar un análisis factorial confirmatorio (AFC). Para esta estimación, empleamos el método de mínimos cuadrados ponderados diagonalmente (Diagonally Weighted Least Squares -DWLS). Consideramos este tipo de estimación ya que las dimensiones de las técnicas de bootstrapping financiero fueron medidas mediante escalas de Likert.

Planteamos el modelo de ecuación estructural y sus combinaciones lineales, es decir, mediante el AFC nos confirma que para la primera dimensión FP confirma que sus componentes lineales (FP1+FP2+FP3+FP4+FP5+FP6) le pertenecen a ese factor total “FP”.

Financiación propia del emprendedor	FP= \sim FP1+FP2+FP3+FP4+FP5+FP6
Reducción de la cuenta por cobrar -clientes	RC= \sim RC7+RC8+RC9
Utilización conjunta recursos	UC= \sim UC10+UC11
Negociación o retraso de pagos	NP= \sim NP12+NP13+NP14+NP15+NP16+NP17
Minimización del capital invertido en stock	MS= \sim MS18+MS19+MS20

Luego del planteamiento, realizamos algunos índices de ajustes para validar si los datos de la muestra se ajustan al modelo. Mediante el ajuste SRMR (Root Mean Square Residual) se obtuvo un resultado de 0.097 lo cual nos indica que es un buen ajuste para el modelo.

Fit indices				
SRMR	RMSEA	95% Confidence Intervals		RMSEA p
		Lower	Upper	
0.097	0.133	0.125	0.140	<.001

De igual manera, se aplicaron otros índices de ajuste incrementales como el Comparative Fit Index (CFI) obteniendo un resultado de 95%. Para este caso el autor Lai (2020) nos indica que un valor mayor o igual de 0.95 se considera que el modelo tiene un buen ajuste a la muestra. Asimismo, el ajuste de Tucker-Lewis Index (TLI) nos proporciona un valor de 94.9%, cumpliendo con el valor mayor o igual a 0.90 lo cual que considera un buen ajuste.

User model versus baseline model

	Model
Comparative Fit Index (CFI)	0.959
Tucker-Lewis Index (TLI)	0.949
Bentler-Bonett Non-normed Fit Index (NNFI)	0.949
Relative Noncentrality Index (RNI)	0.959
Bentler-Bonett Normed Fit Index (NFI)	0.953
Bollen's Relative Fit Index (RFI)	0.942
Bollen's Incremental Fit Index (IFI)	0.959
Parsimony Normed Fit Index (PNFI)	0.768

En la Figura 37, observamos las combinaciones lineales del modelo reducidas en base a sus principales índices de ajuste incrementales.

Figura 37 Reducción del Modelo confirmatorio técnicas de bootstrapping financiero

Estimation Method	DWLS
Optimization Method	NLMINB
Number of observations	375
Free parameters	117
Standard errors	Standard
Iterations	54
Residual (co)variance : ~ está correlacionada con	
	FP3~~FP6
	FP2~~FP5
	FP2~~FP3
	FP2~~FP6
	NP15~~NP17
	MS18~~MS20
	RC7~~RC8
<p>Nota. Variable (FP1,FP2,FP3,FP4,FP5,FP6,RC7,RC8,RC9,UC10,UC11,NP12,NP13,NP14,NP15,NP16,NP17,MS18,MS19,MS20) has been coerced to ordered type.</p> <p>Nota. Factors scores (latent predicted values) saved in the dataset. Varnames: PRFS_FP, PRFS_RC, PRFS_UC, PRFS_NP, PRFS_MS</p>	

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOVI

En el siguiente cuadro podemos apreciar cuanto aporta cada una de las combinaciones lineales (FP1, FP2, FP3, FP4, FP5, FP6, RC7, RC8, RC9, UC10, UC11, NP12, NP13, NP14, NP15, NP16, NP17, MS18, MS19, MS20) a los principales factores FP, RC, UC, NP, MS. En la columna se aprecia el valor de la beta estandarizada (β) para cada uno de ellos.

En referencia a los resultados de la Figura 38 expresamos los coeficientes para los ítems del modelo:

FP1	FP2	FP3	FP4	FP5	FP6
0.816	0.574	0.594	0.849	0.757	0.572

- FP: **0.816** FP1 + **0.574** FP2 + **0.594** FP3 + **0.849** FP4 + **0.757** FP5 + **0.572** FP6

Y así para cada una de las 05 categorías.

Figura 38 Estimaciones del modelo estructural

Estimates

Measurement model

Latent	Observed	Estimate	SE	95% Confidence Intervals		β	z	p
				Lower	Upper			
FP	FP1	1.000	0.0000	1.000	1.000	0.816		
	FP2	0.703	0.0340	0.636	0.770	0.574	20.7	<.001
	FP3	0.728	0.0310	0.667	0.789	0.594	23.5	<.001
	FP4	1.041	0.0347	0.972	1.109	0.849	30.0	<.001
	FP5	0.928	0.0319	0.866	0.990	0.757	29.1	<.001
	FP6	0.701	0.0307	0.641	0.761	0.572	22.8	<.001
RC	RC7	1.000	0.0000	1.000	1.000	0.586		
	RC8	1.313	0.0617	1.192	1.434	0.769	21.3	<.001
	RC9	1.197	0.0632	1.073	1.321	0.701	18.9	<.001
UC	UC10	1.000	0.0000	1.000	1.000	0.915		
	UC11	0.940	0.0360	0.870	1.011	0.860	26.1	<.001
NP	NP12	1.000	0.0000	1.000	1.000	0.837		
	NP13	1.071	0.0297	1.013	1.129	0.897	36.1	<.001
	NP14	1.062	0.0284	1.006	1.117	0.889	37.3	<.001
	NP15	0.783	0.0281	0.728	0.838	0.656	27.9	<.001
	NP16	0.900	0.0286	0.844	0.956	0.754	31.4	<.001
MS	MS17	0.557	0.0260	0.506	0.608	0.467	21.4	<.001
	MS18	1.000	0.0000	1.000	1.000	0.675		
	MS19	1.405	0.0507	1.306	1.504	0.949	27.7	<.001
	MS20	1.015	0.0419	0.933	1.097	0.685	24.2	<.001

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOVI

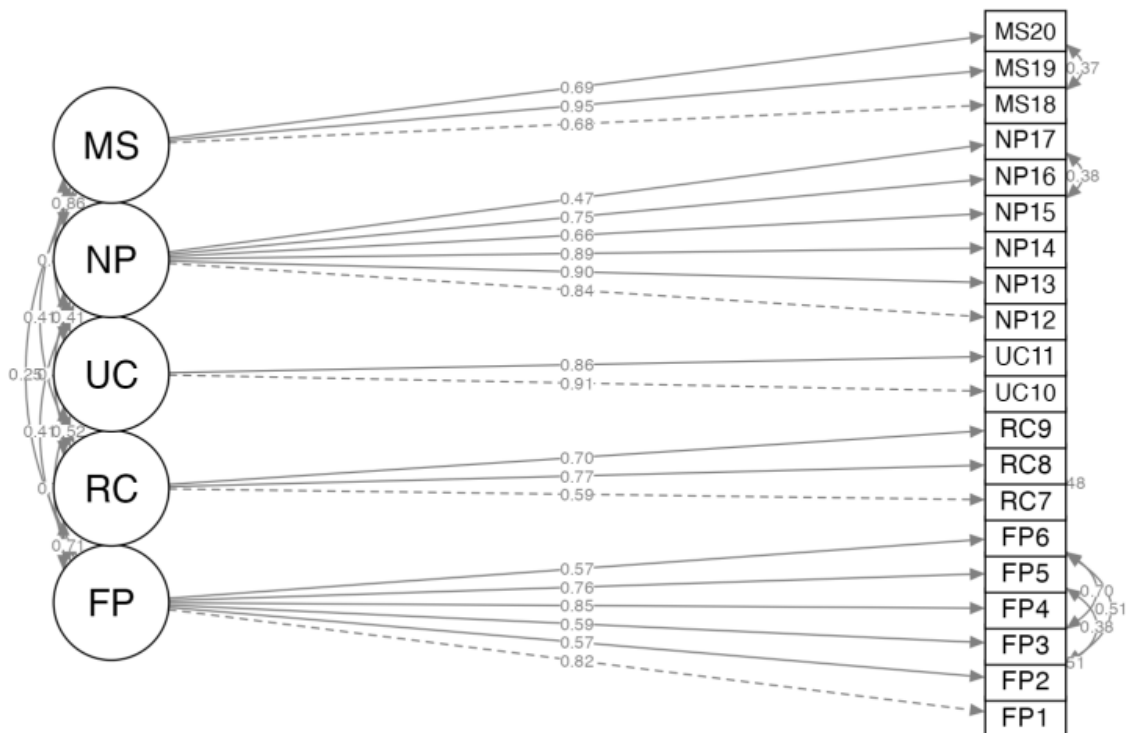
Tabla 45 Varianzas y Covarianzas del modelo estructural

Variances and Covariances

Variable 1	Variable 2	Estimate	SE	95% Confidence Intervals		β	z	p
				Lower	Upper			
FP3	FP6	0.464	0.0270	0.411	0.516	0.702	17.18	<.001
FP2	FP3	0.339	0.0331	0.274	0.404	0.514	10.25	<.001
FP2	FP6	0.342	0.0343	0.275	0.409	0.509	9.97	<.001
NP15	NP17	0.256	0.0453	0.167	0.345	0.383	5.64	<.001
MS18	MS20	0.199	0.0371	0.126	0.272	0.371	5.37	<.001
RC7	RC8	0.250	0.0434	0.165	0.335	0.483	5.76	<.001
FP2	FP5	0.202	0.0414	0.121	0.283	0.378	4.88	<.001
FP1	FP1	0.334	0.0000	0.334	0.334	0.334		
FP2	FP2	0.671	0.0000	0.671	0.671	0.671		
FP3	FP3	0.647	0.0000	0.647	0.647	0.647		
FP4	FP4	0.279	0.0000	0.279	0.279	0.279		
FP5	FP5	0.426	0.0000	0.426	0.426	0.426		
FP6	FP6	0.673	0.0000	0.673	0.673	0.673		
RC7	RC7	0.657	0.0000	0.657	0.657	0.657		
RC8	RC8	0.408	0.0000	0.408	0.408	0.408		
RC9	RC9	0.508	0.0000	0.508	0.508	0.508		
UC10	UC10	0.163	0.0000	0.163	0.163	0.163		
UC11	UC11	0.260	0.0000	0.260	0.260	0.260		
NP12	NP12	0.299	0.0000	0.299	0.299	0.299		
NP13	NP13	0.196	0.0000	0.196	0.196	0.196		
NP14	NP14	0.210	0.0000	0.210	0.210	0.210		
NP15	NP15	0.570	0.0000	0.570	0.570	0.570		
NP16	NP16	0.432	0.0000	0.432	0.432	0.432		
NP17	NP17	0.782	0.0000	0.782	0.782	0.782		
MS18	MS18	0.544	0.0000	0.544	0.544	0.544		
MS19	MS19	0.100	0.0000	0.100	0.100	0.100		
MS20	MS20	0.530	0.0000	0.530	0.530	0.530		
FP	FP	0.666	0.0294	0.608	0.724	1.000	22.69	<.001
RC	RC	0.343	0.0321	0.280	0.406	1.000	10.68	<.001
UC	UC	0.837	0.0394	0.759	0.914	1.000	21.23	<.001
NP	NP	0.701	0.0281	0.646	0.756	1.000	24.94	<.001
MS	MS	0.456	0.0260	0.405	0.507	1.000	17.55	<.001
FP	RC	0.340	0.0164	0.308	0.372	0.710	20.76	<.001
FP	UC	0.558	0.0205	0.518	0.598	0.748	27.22	<.001
FP	NP	0.279	0.0123	0.255	0.303	0.409	22.70	<.001
FP	MS	0.136	0.0109	0.115	0.158	0.247	12.55	<.001
RC	UC	0.280	0.0183	0.244	0.316	0.523	15.34	<.001
RC	NP	0.208	0.0122	0.185	0.232	0.425	17.10	<.001
RC	MS	0.161	0.0122	0.137	0.185	0.406	13.20	<.001
UC	NP	0.312	0.0162	0.280	0.344	0.407	19.23	<.001
UC	MS	0.269	0.0183	0.233	0.305	0.435	14.73	<.001
NP	MS	0.488	0.0178	0.453	0.523	0.863	27.39	<.001

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOV

Figura 39 Pat Model – Diagrama de las interdependencias del modelo



Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOVI

En la Figura 39, observamos el diagrama de interdependencias de nuestro modelo estructural, en el flujo observamos que la correlación de la variable en función al valor de la beta estandarizada. Las principales son: NP~~ MS es de 0.863, para la variable FP ~~ RC es de 0.71 y para FP ~~UC le corresponde 0.748.

Tabla 46 resultados de las varianzas y covarianzas del modelo

Variable 1	Variable 2	Estimate	SE	Lower	Upper	β	z	p
FP	RC	0.34	0.0164	0.308	0.372	0.71	20.76	< .001
FP	UC	0.558	0.0205	0.518	0.598	0.748	27.22	< .001
FP	NP	0.279	0.0123	0.255	0.303	0.409	22.7	< .001
FP	MS	0.136	0.0109	0.115	0.158	0.247	12.55	< .001
RC	UC	0.28	0.0183	0.244	0.316	0.523	15.34	< .001
RC	NP	0.208	0.0122	0.185	0.232	0.425	17.1	< .001
RC	MS	0.161	0.0122	0.137	0.185	0.406	13.2	< .001
UC	NP	0.312	0.0162	0.28	0.344	0.407	19.23	< .001
UC	MS	0.269	0.0183	0.233	0.305	0.435	14.73	< .001
NP	MS	0.488	0.0178	0.453	0.523	0.863	27.39	< .001

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOVI

- **Variable genero – técnicas bootstrapping financiero**

En base al modelo aplicamos **pruebas T para muestras independientes**, usando el estadístico de U de Mann-Whitney para explicar la significancia, respecto a la variable género y las categorías FP, RC, UC, NP, MS se obtienen los siguientes resultados en la Tabla

Tabla 47 Resultados de la prueba U de Mann Whitney-Variable género
Muestras Independientes- U de Mann - Whitney ($p < 0.05$)

Hipótesis		Estadístico	p	Decisión	Existe relación
H ₀ μ Femenino = μ Masculino	FP	13988	< .001	Se rechaza	
H _a μ Femenino \neq μ Masculino				Se acepta	Si
H ₀ μ Femenino = μ Masculino				Se acepta	
H _a μ Femenino \neq μ Masculino	RC	17205	0.809	Se rechaza	no
H ₀ μ Femenino = μ Masculino				Se rechaza	
H _a μ Femenino \neq μ Masculino	UC	14533	0.005	Se acepta	Si
H ₀ μ Femenino = μ Masculino				Se acepta	
H _a μ Femenino \neq μ Masculino	NP	17382	0.942	Se rechaza	no
H ₀ μ Femenino = μ Masculino				Se acepta	no
H _a μ Femenino \neq μ Masculino	MS	15839	0.122	Se rechaza	

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMОВI

Se observa que de las 05 categorías del financiamiento bootstrapping, solo tienen relaciones significativas la categoría de financiación propia del emprendedor y la de utilización conjunta de recursos.

De igual forma las categorías que no tienen una diferenciación significativa en cuanto al género son: reducción de la cuenta por cobrar (RC), negociación de pagos (NP), y minimización del capital invertido en stock (MS).

En la Tabla 48 se muestra la distribución normal de las 05 categorías del bootstrapping financiero y los resultados de los test de normalidad. En base al estadístico Shapiro – Will y el estadístico Kolmogorov-Smirnov el cual nos indica que tanto se ajusta la distribución normal, en nuestros resultados observamos que el p valor para todas las categorías es menor que 0.05 (p-valor < 0,05). Por tanto, las hipótesis alternas son rechazadas y se concluirá que si hay diferencias significativas ya que no hay diferencia entre las medias.

Tabla 48 Validación de distribución normal -variable género

		statistic	p
PRFS_FP	Shapiro-Wilk	0.955	< .001
	Kolmogorov-Smirnov	0.0965	0.002
	Anderson-Darling	4.13	< .001
		statistic	p
PRFS_RC	Shapiro-Wilk	0.934	< .001
	Kolmogorov-Smirnov	0.0912	0.004
	Anderson-Darling	4.82	< .001
		statistic	p
PRFS_UC	Shapiro-Wilk	0.962	< .001
	Kolmogorov-Smirnov	0.0742	0.032
	Anderson-Darling	2.84	< .001
		statistic	p
PRFS_NP	Shapiro-Wilk	0.975	< .001
	Kolmogorov-Smirnov	0.0581	0.159
	Anderson-Darling	1.86	< .001
		statistic	p
PRFS_MS	Shapiro-Wilk	0.985	< .001
	Kolmogorov-Smirnov	0.067	0.069
	Anderson-Darling	1.48	< .001

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOVI

- **Variable edad – técnicas bootstrapping financiero**

Para esta relación se plantea mediante Anova de un factor y el estadístico Kruskal-Wallis que: H0: Las medias de todos los grupos es igual y H1: Al menos una de las medias no es igual. Asimismo, se utilizó comparaciones dos a dos Dwass-Steel-Critchlow-Fligner.

Kruskal-Wallis

		χ^2	gl	p
FP	Financiación propia del emprendedor	30.1	4	< .001
RC	Reducción de la cuenta por cobrar -clientes	24.6	4	< .001
UC	Utilización conjunta recursos	25.5	4	< .001
NP	Negociación o retraso de pagos	4.65	4	0.325
MS	Minimización del capital invertido en stock	7.61	4	0.107

Tabla 49 Comparaciones dos a dos Dwass-Steel-Critchlow-Fligner

FP		W	p	Decision
18-24	45-54	-0.0288	1	Se acepta
25-34	45-54	1.7284	0.739	Se acepta
25-34	55 a 64 años	-1.805	0.706	Se acepta
35-44	55 a 64 años	1.1337	0.93	Se acepta
45-54	55 a 64 años	-2.5244	0.383	Se acepta
RC		W	p	Decision
25-34	35-44	-1.41	0.858	Se acepta
25-34	45-54	1.22	0.91	Se acepta
35-44	45-54	2.08	0.582	Se acepta
UC		W	p	Decision
18-24	25-34	-3.379	0.118	Se acepta
25-34	45-54	-0.415	0.998	Se acepta
25-34	55 a 64 años	-1.506	0.825	Se acepta
35-44	45-54	3.337	0.127	Se acepta
35-44	55 a 64 años	0.696	0.988	Se acepta
45-54	55 a 64 años	-1.53	0.816	Se acepta
NP		W	p	Decision
18-24	25-34	-0.141	1	Se acepta
18-24	35-44	-1.799	0.709	Se acepta
18-24	45-54	-0.634	0.992	Se acepta
18-24	55 a 64 años	-1.819	0.7	Se acepta
25-34	35-44	-1.23	0.908	Se acepta
25-34	45-54	-1.166	0.923	Se acepta
25-34	55 a 64 años	-2.501	0.392	Se acepta
35-44	45-54	-1.434	0.849	Se acepta
35-44	55 a 64 años	-2.165	0.542	Se acepta
45-54	55 a 64 años	-2.288	0.486	Se acepta
MS		W	p	Decision
18-24	25-34	-0.0337	1	Se acepta
18-24	35-44	-0.9316	0.965	Se acepta
18-24	45-54	-0.2979	1	Se acepta
18-24	55 a 64 años	-2.8992	0.242	Se acepta
25-34	35-44	-0.1367	1	Se acepta
25-34	45-54	-0.5933	0.994	Se acepta
35-44	45-54	-1.768	0.722	Se acepta
35-44	45-54	-1.768	0.722	Se acepta
45-54	55 a 64 años	-3.0924	0.185	Se acepta

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOVI

- **Variable Nivel de educación – técnicas bootstrapping financiero**

Kruskal-Wallis

	χ^2	gl	p
FP Financiación propia del emprendedor	33.9	4	< .001
RC Reducción de la cuenta por cobrar -clientes	17.6	4	0.001
UC Utilización conjunta recursos	23.8	4	< .001
NP Negociación o retraso de pagos	42.3	4	< .001
MS Minimización del capital invertido en stock	40.6	4	< .001

FP		W	P	Decision
Educacion secundaria	Tecnica	-0.935	0.965	Se acepta
Educacion secundaria	Univ incompleta	0.499	0.997	Se acepta
Tecnica	Univ incompleta	2.393	0.439	Se acepta
Univ completa	Postgrado	-0.259	1	Se acepta
RC		W	P	Decision
Educacion secundaria	Tecnica	0.379	0.999	Se acepta
Educacion secundaria	Univ completa	0.113	1	Se acepta
Educacion secundaria	Univ incompleta	1.611	0.786	Se acepta
Tecnica	Univ completa	-0.513	0.996	Se acepta
Tecnica	Univ incompleta	1.874	0.676	Se acepta
Univ completa	Univ incompleta	1.686	0.756	Se acepta
UC		W	P	Decision
Educacion secundaria	Tecnica	-3.48	0.1	Se acepta
Educacion secundaria	Univ incompleta	-3.212	0.154	Se acepta
Tecnica	Univ incompleta	-0.898	0.969	Se acepta
Tecnica	Postgrado	-3.302	0.134	Se acepta
Univ completa	Univ incompleta	2.452	0.413	Se acepta
Univ completa	Postgrado	-1.148	0.927	Se acepta
Univ incompleta	Postgrado	-2.918	0.236	Se acepta
NP		W	P	Decision
Educacion secundaria	Tecnica	0.796	0.98	Se acepta
Educacion secundaria	Univ incompleta	-1.975	0.63	Se acepta
Educacion secundaria	Postgrado	1.536	0.814	Se acepta
Tecnica	Postgrado	1.106	0.936	Se acepta
Univ completa	Univ incompleta	2.223	0.516	Se acepta
MS		W	P	Decision
Educacion secundaria	Tecnica	0.93	0.965	Se acepta
Educacion secundaria	Univ incompleta	-1.6	0.79	Se acepta
Educacion secundaria	Postgrado	0.556	0.995	Se acepta
Tecnica	Postgrado	-0.577	0.994	Se acepta
Univ completa	Univ incompleta	1.372	0.869	Se acepta
Univ incompleta	Postgrado	2.489	0.397	Se acepta

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOVI

- **Variable años de experiencia – técnicas bootstrapping financiero**

Kruskal-Wallis

	χ^2	gl	p
FP Financiación propia del emprendedor	29.6	2	< .001
RC Reducción de la cuenta por cobrar -clientes	16.6	2	< .001
UC Utilización conjunta recursos	33.6	2	< .001
NP Negociación o retraso de pagos	4.12	2	0.127
MS Minimización del capital invertido en stock	3.88	2	0.144

FP		W	P	Decision
0-1	2-4	-7.51	< .001	Se rechaza
0-1	Mas de 5	-2.87	0.106	Se acepta
2-4	Mas de 5	2.65	0.146	Se acepta
RC		W	P	Decision
0-1	2-4	-5.338	< .001	Se rechaza
0-1	Mas de 5	-3.59	0.03	Se rechaza
2-4	Mas de 5	0.183	0.991	Se acepta
UC		W	P	Decision
0-1	2-4	-8.04	< .001	Se rechaza
0-1	Mas de 5	-3.4	0.043	Se rechaza
2-4	Mas de 5	1.87	0.381	Se acepta
NP		W	P	Decision
0-1	2-4	2.846	0.109	Se acepta
0-1	Mas de 5	0.217	0.987	Se acepta
2-4	Mas de 5	-1.288	0.634	Se acepta
MS		W	P	Decision
0-1	2-4	1.18	0.68	Se acepta
0-1	Mas de 5	-2.51	0.177	Se acepta
2-4	Mas de 5	-2.41	0.205	Se acepta

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados JAMOVI

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

El presente estudio a través de la aplicación de un cuestionario a 375 emprendedores conductores de las microempresas de Lima Norte determinó que las técnicas del bootstrapping financiero:

Por tanto, las premisas expuestas quedaron absueltas. Asimismo, los resultados del análisis de esta muestra mediante estadísticos de correlación dieron aciertos importantes, en ello se destaca que, de las cinco categorías, la categoría de financiamiento propio (FP) y la de minimización de capital invertido en stock (MS) siguen un patrón común. Por otro lado, no se evidenció que alguna de las categorías tenga menor significancia para el estudio y para los emprendedores.

En esa línea, para la **hipótesis general** se evidenció en base al análisis factorial confirmatorio que si existe una relación positiva entre las características demográficas y el uso de las técnicas del bootstrapping financiero.

De igual manera, para las **hipótesis específicas, es decir la hipótesis 1** las características demográficas del emprendedor en su mayoría si tienen una relación positiva en la dimensión de **financiación propia**, respecto al género (H1a) existe relación con la dimensión, pero no hay diferencia significativa los emprendedores optan por hacer uso de sus ahorros personales así como las mujeres, ambos optarían por obtener préstamos de familiares o amigos, esto evidencia que no tienen ciertas preferencias al elegir en el conjunto de estas técnicas. Asimismo, la variable edad (H1b), para los grupos etarios de 18-24 años y el rango de 25-34 años si hay diferencias significativas, el nivel educativo (H1c) tienen relación con la dimensión, sin embargo, la variable la experiencia (H1d) no guarda relación, este resultado contrasta lo mencionado por (Fatoki, 2014) ya que parte de su estudio afirmaba que el emprendedor requería ciertos años de experiencia para favorecerse de algunas técnicas de esta dimensión.

La hipótesis 2, las características demográficas del emprendedor en su mayoría si tienen una relación positiva en la dimensión de **reducción de la cuenta por cobrar**, respecto al género (H2a) no existe relación con la dimensión, y no hay diferencia significativa entre

la elección y/o uso de este grupo de técnicas entre hombres y mujeres. Lo cual contrasta con los resultados del autor (Chipunza, L. T., & Chipunza, C., 2014). Asimismo, para la variable edad (H2b) el grupo etario de 25- 34 años y el rango de 45- 54 años no hay diferencias significativas en el uso de esta técnica. El nivel educativo (H2c) tienen relación con la dimensión, sin embargo, la variable la experiencia (H2d) no guarda relación, este resultado contrasta lo mencionado por (Chipunza, L. T., & Chipunza, C., 2014). ya que parte de su estudio afirmaba que las mujeres emprendedoras requerían ciertos años de experiencia para el uso adecuado de esta dimensión.

La hipótesis 3, las características demográficas del emprendedor en su mayoría si tienen una relación positiva en la dimensión de **utilización conjunta recursos**, respecto al género (H3a) no existe relación con la dimensión, y no hay diferencia significativa entre la elección y/o uso de este grupo de técnicas entre hombres y mujeres. Lo cual contrasta con los resultados del autor (Chipunza, L. T., & Chipunza, C., 2014). Asimismo, la variable edad (H3b), el nivel educativo (H3c) tienen relación con la dimensión, podemos identificar que en algunos niveles educativos no existe diferencias significativas respecto a una categoría del financiamiento bootstrapping, sin embargo, la variable la experiencia (H3d) si guarda relación, este resultado contrasta lo mencionado por el autor Chipunza (2014) ya que si existe diferencias significativas.

La hipótesis 4, las características demográficas del emprendedor en su mayoría si tienen una relación positiva en la dimensión de **negociación o retraso de pagos**, respecto al género (H4a) no existe relación con la dimensión, y no hay diferencia significativa entre la elección y/o uso de este grupo de técnicas entre hombres y mujeres. Lo cual contrasta con los resultados del autor (Chipunza, L. T., & Chipunza, C., 2014). Asimismo, la variable edad (H4b), el nivel educativo (H4c) tienen relación con la dimensión, podemos identificar que en algunos niveles educativos existen diferencias significativas, las

comparaciones de a dos, evidenció que al menos una de las combinaciones era diferente., asimismo, la variable la experiencia (H4d) guarda relación con el uso de esta dimensión, este resultado apoya lo mencionado por (Chipunza, L. T., & Chipunza, C., 2014). ya que parte de su estudio afirmaba que los emprendedores requerían ciertos años de experiencia para el uso adecuado de esta dimensión.

La hipótesis 5, las características demográficas del emprendedor en su mayoría si tienen una relación positiva en la dimensión de **minimización de capital invertido en stock (MS)** , respecto al género (H5a) no existe relación con la dimensión, y no hay diferencia significativa entre la elección y/o uso de este grupo de técnicas entre hombres y mujeres. Lo cual contrasta con los resultados del autor ya que mencionaba cierta preferencia por el género femenino (Tomory, 2014) . Asimismo, la variable edad (H5b), el nivel educativo (H5c) tienen relación con la dimensión, podemos identificar que en algunos niveles educativos existen diferencias significativas y hay mayor uso en emprendedores con educación técnica, las comparaciones de a dos, evidenció que al menos una de las combinaciones era diferente., respecto a la variable la experiencia (H5d) guarda relación, este resultado apoya lo mencionado por el autor (Block, J. H., Fisch, C., & Hirschmann, M., 2020) ya que parte de su estudio afirmaba que los emprendedores requerían ciertos años de experiencia para el uso adecuado de esta dimensión.

Por otro lado, el estudio evidencia que los emprendedores de las microempresas que no practican este conjunto de técnicas del financiamiento bootstrapping tienen cierta desventaja en el mercado, en cuanto a poder iniciar sus operaciones y/o a poner en marcha su idea de negocio. Del mismo modo, las microempresas que practican estas técnicas tienen una ventaja competitiva y la posibilidad de obtener un mejor desempeño financiero para sus negocios.

5.2 Recomendaciones

5.2.1 Académicas

Respecto al instrumento aplicado se recomienda para investigación futuras seguir la adaptación y contextualizarlo como se hizo para este estudio. Uno de los beneficios de este instrumento es que se adapta a las múltiples variables demográficas y psicográficas, es decir, que para estudios posteriores pueden considerar otras variables como: nivel de ingresos, nacionalidad, estado civil del emprendedor, entre otras. Asimismo, este estudio se abre otras posibilidades de enfoque, las cuales serían importante considerar. Como las diferencias étnicas o nacionalidades (enfocado a los inmigrantes) esto permitirá enriquecer y tener otras perspectivas en cuanto al uso de esta teoría del bootstrapping financiero.

Por otro lado, este estudio presenta ciertas limitaciones asociadas tanto en zonas geográficas y en volumen de casos objetivos. Por ello se recomendaría que pueda desarrollarse en otros distritos, y a nivel de todo Lima Metropolitana.

Dado que este estudio se limitó a las microempresas según los años de operatividad, las futuras investigaciones pueden considerar extender y conocer si un negocio de más de 3.5 años de funcionamiento hace uso de estas técnicas del bootstrapping financiero.

5.2.2 Prácticas

Se recomienda que los dueños de las microempresas deberían idear más estrategias en su gestión de negocio que promuevan el uso del bootstrapping financiero cuidando de tener un efecto mínimo de afectación en las partes interesadas y destacando el beneficio común entre ellos.

Igualmente, las microempresas deben trabajar en cooperación con las partes interesadas para obtener acceso a información que pueda vincularlos con proveedores, clientes y organizaciones de apoyo. Es decir, reforzar el sentido de comunidad o de pertenencia de grupo. Ya que en momentos de incertidumbre la ayuda puede ser canalizada de manera eficiente entre ellos.

Por otro lado, un buen uso eficiente de estas técnicas les permite a los emprendedores tener buena probabilidad de obtener a largo plazo un préstamo bancario, ya que no tendrán problemas de liquidez y/o solvencia para asumir sus gastos financieros con entidades bancarias.

Las técnicas de bootstrapping financiero, con mayor protagonismo en este estudio fueron: compartir espacio o local con rubros afines, emplear a familiares o amigos, compartir el uso de equipos, cobrar importe adicional por pagos de tarjeta de crédito y ejecutar su negocio desde casa son las técnicas más usadas y preferidas por los emprendedores de Lima Norte. Podemos recomendar que en todas las técnicas del bootstrapping financiero el emprendedor va a encontrar una ventaja competitiva al hacer uso de ella, sin embargo, es responsabilidad del conductor de negocio conocer cuál es la más adecuada para su negocio y con qué frecuencia puede hacer uso de esta.

.

BIBLIOGRAFÍA

- Ahmeti, F., & Prenaj, B. (2015). *A critical review of Modigliani and Miller's theorem of capital structure*. International Journal of Economics, Commerce and Management (IJEEM), 3(6).
- Azqueta Díaz de Alda, A. (2014). *El concepto de emprendedor: origen, evolución e introducción*. Universidad de Sevilla. In Simposio Internacional El Desafío de Emprender en la Escuela del Siglo XXI (2017).
- Barrera Lievano, J. A., Méndez Ortíz, E. L., & Parra Ramírez, S. M. (2022). Asociación de dependencia de factores determinantes de acceso al crédito "gota a gota" en micro, pequeñas y medianas empresas. *Apuntes*, 49(91), 189-210.
- BBVA. (2021). *Como financiar mi emprendimiento*. doi:<https://www.bbva.com.ar/economia-para-tu-dia-a-dia/ef/adquirencia/como-financiar-mi-emprendimiento.html>
- Berger, A. N., Bouwman, C. H., Norden, L., Roman, R. A., Udell, G. F., & Wang, T. (2022). *Piercing through opacity: Relationships and credit card lending to consumers and small businesses during normal times and the COVID-19 crisis*.
- Bernal Torres, C. A. (2000). *Metodología de la Investigación para Administración y Economía*.
- Bhide. (1992). *Bootstrap finance: The art of start-ups*. Harvard business review, 70(6)109-117.
- BID. (2020). *Informe del BID analiza el impacto del COVID-19 en las economías de la región andina*. Lima. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.18235/0002281>
- Block, J. H., Fisch, C., & Hirschmann, M. (2020). The determinants of bootstrap financing in crises: evidence from entrepreneurial ventures in the COVID-19 pandemic. *Small Business Economics*, 1-19.
- Botha, M., & Bignotti, A. (2016). Internships enhancing entrepreneurial intent and self-efficacy: Investigating tertiary-level entrepreneurship education programmes. *he Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 8(1), 1-15.
- Brush, Carter, N., & Hart, M. M. (2011). *The use of bootstrapping by women entrepreneurs in positioning for growth*. Venture Capital, 8(1), 15-31.
- Bunyasi, G. N. W. (2015). *Entrepreneurial Factors Influencing the Growth of Small and Medium Enterprises in Thika District, Kenya*. (Doctoral dissertation).
- Chaniago, H. (2021). Demographic characteristics and small business success: Evidence from Indonesia. *The Journal of Asian Finance , Economics and Business (JAFEB)*, 8(12), 399-409.
- Chipunza, L. T., & Chipunza, C. (2014). The Influence of Selected Demographic Variables on the Choice of Bootstrap Financing Methods in Small Owner-Managed Businesses in Zimbabwe. *Journal of Economics*, 5(2), 219-229.

- Clough, D. R., Fang, T. P., Vissa, B., & Wu, A. (2019). Turning lead into gold: How do entrepreneurs mobilize resources to exploit opportunities? *Academy of Management Annals*, 13(1), 240-271.
- Colina Ysea, F. J., Isea-Argüelles, J. J., & Aldana-Zavala, J. J. (2021). *Impacto del COVID-19 en pequeñas y medianas empresas del Perú*.
- COMEX. (2020). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú 2020*. Lima: COMEX PERÚ.
- Cornwall, J. R., Vang, D. O., & Hartman, J. M. (2019). Entrepreneurial financial management: An applied approach. *Routledge*.
- DATUM. (2020). *Emprendedores en contexto COVID-19* .
- Duarte Cueva, F. (2007). *Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. Contabilidad y Negocios*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281621764007>
- Fatoki. (2014). *The Financial Bootstrapping Methods Employed by New Micro Enterprises in the Retail Sector in South Africa*.
- Freear, Sohl, and Wetzel. (1995). Angels: personal investors in the venture capital market. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7(1), 85-94.
- Galvis Parada, N. M. (2019). *Análisis del crédito informal y su incidencia en pequeños comerciantes del municipio de Pamplona, Norte de Santander*.
- Gartner, W. B., Roberts, J., & Rabideau, M. (2015). Perspectives on arts entrepreneurship, part 2. *Artivate*, 4(2), 3-9.
- Ghosh, B. N. (2019). *Dependency theory revisited*. *Routledge*.
- Gianforte, G. (2007). *Bootstrapping Your Business: Start and Grow a Successful*. Minnesota: Adams Media.
- Guerra, C. E. H. (2012). Una investigación en emprendimiento: Caracterización del emprendedor. *Económicas cuc*, 33(1), 191-204.
- Guidant finance. (2023).
- Hanlon, D., & Saunders, C. (2007). Marshaling resources to form small new ventures: Toward a more holistic understanding of entrepreneurial support. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(4), 619-641.
- Harrison, R. T. (2004). *Financial bootstrapping and venture development in*. Reino unido.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2020). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. *Mcgraw-hill*, 80.
- Hillman, A. J., Withers, M. C., & Collins, B. J. (2009). Resource Dependence Theory: A Review. *Journal of Management*, 36(6), 1404-1427.
doi:<http://dx.doi.org/10.1177/0149206309343469>

- Hoffmann, A. O., Post, T., & Pennings, J. M. (2015). *How investor perceptions drive actual trading and risk-taking behavior*. *Journal of Behavioral Finance*, 16(1), 94-103.
- INEI. (2020). *Encuesta de opinion sobre el impacto del COVID-19 en las empresas*. Obtenido de https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/resultados-encuesta-covid-lima_metropolitana-2020.pdf
- INEI. (2022). *Demografía empresarial en el Perú*. Obtenido de <https://m.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/demografia-empresarial-8237/1/#lista>
- INEI. (2023). *Demografía empresarial en el Perú (Informe técnico N°01)*. Lima. Obtenido de <https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/demografia-empresarial-en-el-peru-iv-trimestre-2022.pdf>
- IPSOS. (2020). *El peruano postcuarentena*. Lima. Obtenido de https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2020-10/resumen_de_algunas_investigaciones_de_ipsos_peru.pdf
- IPSOS. (2021). *Perfil del Emprendedor Peruano del Bicentenario*. Lima. Obtenido de <https://www.ipsos.com/en/entrepreneurialism-time-pandemi>
- Joern H. Block, Christian Fisch, Mirko Hirschmann. (2021). *The determinants of bootstrap financing in crises: evidence from entrepreneurial ventures in the COVID-19 pandemic*.
- Jonsson, S., & Lindbergh, J. (2013). *The development of social capital and financing of entrepreneurial firms: From financial bootstrapping to bank funding*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(4), 661-686.
- Kantis, H. y Angelelli, P. (2020). *Los ecosistemas de emprendimiento de América Latina y el Caribe frente al COVID-19. Impactos, necesidades y recomendaciones*. Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kanze, D. (2023). *Gender in Entrepreneurship: Does it Still Matter in 2023?*
- Kawasaki G. (2009). *tips for successful bootstrapping*. Obtenido de Entrepreneur: <http://www.entrepreneur.com/article/201102>
- Kimani, S. M. (2020). *Financing preferences of micro, small and medium enterprises in Kenya: A discrete choice experiment*.
- Lai, K. (2020). Difference Between Nonnested Models Given Categorical Data: Measures and Estimation. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*. doi:10.1080/10705511.2020.1763802
- Lam, W. (. (2010). Funding gap, what funding gap? Financial bootstrapping: Supply, demand and creation of entrepreneurial finance. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(4), 268-295.
- Love, I., Nikolaev, B., & Dhakal, C. (2023). The well-being of women entrepreneurs: the role of gender inequality and gender roles. *Small Business Economics*, 1-28.

- Mabonga, M. W. (2020). *Financial bootstrapping strategy and sustainability of small and medium enterprises in Kanduyi Sub-County, Kenya*. *American International Journal of Business Management*, 3(8), 95-107.
- Moa-Liberty, A. W., Tunde, A. O., & Tinuola, O. L. (2016). The influence of self-efficacy and socio-demographic factors on the entrepreneurial intentions of selected Youth Corp members in Lagos, Nigeria. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, (34), 63-71.
- Mogollón León, S. L. (2019). Las competencias emprendedoras y su papel en la formación de la autoeficacia emprendedora.
- Monton P, Reyes LE, Alcover CM. (2022). Personal Characteristics for Successful Senior Cohousing: A Proposed Theoretical Model. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19 (4), 2241.
- Munyanyi, W. (2015). *Winborg and Landstrom's financial bootstrapping strategies and Zimbabwean rural entrepreneurs*.
- Mwobobia, F. M. (2012). The challenges facing small-scale women entrepreneurs: A case of Kenya. *International journal of business administration*, 3(2), 112.
- National Foundation of Women Business Owners. (2022). CARVING A NEW AMERICAN BUSINESS LANDSCAPE.
- Nchabeleng, M., Fatoki, O., & Oni, O. (2018). *Owners' characteristics and the financial bootstrapping strategies used by rural small businesses in South Africa*. *South Africa: Journal of Economics and Behavioral Studies*, 10(4 (J)), 277-286.
- Neeley, L., & Auken, H. V. (2009). The relationship between owner characteristics and use of bootstrap financing methods. *22(4)*, 399-412.
- Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M., & Schillaci, C. E. (2018). *The causal relation between entrepreneurial ecosystem and productive entrepreneurship: A measurement framework*. *The Journal of Technology Transfer*, 43(3), 640-673.
- Núñez M. y Larretape G. (2016). Bootstrapping: Emprender con lo nuestro. *Luján: RED Sociales*.
- OCDE. (2022). *Perspectivas económicas de América Latina 2022* . Obtenido de OCDE: <https://doi.org/10.1787/f2f0c189-es>
- ONU. (27 de Junio de 2023). *Naciones Unidas*. Obtenido de <https://www.un.org/es/>: <https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>
- OTIENO, A. O. & WEDA, C. (2023). Influence of demographic factors on the financial performance of small and medium-sized enterprises in Kajiado County, Kenya. *Reviewed Journal International of Business Management*, 4(1), 186-202.
- Pal, M. U. (2020). Bootstrapping: An innovative technique of business finance. *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research (IJMR)*, 6(3), 210-214.

- PROMPYME. (2021). *Informalidad laboral MYPE 2007 - 2021*. Lima. Obtenido de <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>
- Raccanello, K. (2013). *Fuentes informales de financiamiento. Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México*.
- Reynolds. (2016). *Does start-up financing influence start-up speed? Evidence from the panel study of entrepreneurial dynamics*. *Small Business Economics*, 46, 137-167.
- Rutherford, M. W., Pollack, J. M., Mazzei, M. J., & Sanchez-Ruiz, P. (2017). Bootstrapping: Reviewing the literature, clarifying the construct, and charting a new path forward. *Group & Organization Management*, 42(5), 657-706.
- SALAU, D., & NURUDEEN, A. (2022). Financial Bootstrapping and Organizational Performance: A Study of Some Selected SMEs In Oyo State. *IRE Journals*, 5(8), 192-202.
- Schofield, R. M. (2015). *Relationship between bootstrap financing, Number of employees, and small business success*. (Doctoral dissertation, Walden University).
- Scott, J. M., & Irwin, D. (2009). Discouraged advisees? The influence of gender, ethnicity, and education in the use of advice and finance by UK SMEs. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 27(2), 230-245.
- Serida et al. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor*. Lima: ESAN ediciones.
- Serida J, Alzamora J, Guerrero C, Borda A, Morales O. y GEM. (2019). *Global entrepreneurship monitor*. Lima.
- Serida Nishimura, J. F., Borda Reyes, A. J., Alzamora Ruiz, J., Morales Tristán, O., & Guerrero de Lizardi, C. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2018-2019*.
- Serida, J., Alzamora, J., Guerrero, C., Borda, A., & Morales, O. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2018-2019*. Universidad Esan. Lima: Centro de Desarrollo emprendedor. Obtenido de <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/2070>
- Smith, D. (2009). Financial bootstrapping and social capital: How technology-based start-ups fund innovation. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 10(2), 199-209.
- Stoica, O., Roman, A., & Rusu, V. D. (2020). The nexus between entrepreneurship and economic growth: A comparative analysis on groups of countries. *Sustainability*, 2(3), 1186.
- Teruel-Sánchez, R., Briones-Peñalver, A. J., Bernal-Conesa, J. A., & de Nieves-Nieto, C. (2021). Influence of the entrepreneur's capacity in business performance. *Business Strategy and the Environment*, 30(5), 2453-2467.

- Tomory, E. M. (2014). *Bootstrap Financing: Case Studies of Ten Technology-based Innovative Ventures: Tales from the Best*. PhD-disszertáció, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaság-tudományi Kar.
- Vanacker, T. R. (2010). *Pecking order and debt capacity considerations for high-growth companies seeking financing*. *Small Business Economics*, 35(1), 53-69.
- VISA. (2022).
- Winborg, J. (2001). *Financial bootstrapping in small businesses: Examining small business managers' resource acquisition behaviors*. *Journal of business venturing*, 16(3), 235-254.
- Winborg, J. and H. Landstrom. (2001). Financial bootstrapping in small businesses: Examining small business managers' resource acquisition behaviors. *Journal of business venturing*, 16(3), 235-254.
- Xi, G., Block, J. H., Lasch, F., Robert, F., & Thurik, R. (2016). Work experience from paid employment and the path to entrepreneurship. *Business takeover versus new venture Start-Up*.
- Yapa Abeywardhana, D. (2017). *Capital structure theory: An overview*. *Accounting and finance research*, 6(1).
- Zwane, B. K., & Nyide, C. J. (2016). Financial bootstrapping and the small business sector in a developing economy. *Corporate ownership & control (Online)*.

ANEXO 1: RESULTADOS DE COMPARACIONES**Comparaciones dos a dos Dwass-Steel-Critchlow-Fligner****Comparaciones entre parejas**

FP		W	p	Decision
18-24	25-34	-4.25	0.022	Se rechaza
18-24	35-44	-6.4986	< .001	Se rechaza
18-24	45-54	-0.0288	1	Se acepta
18-24	55 a 64 años	-4.8586	0.005	Se rechaza
25-34	35-44	-4.3219	0.019	Se rechaza
25-34	45-54	1.7284	0.739	Se acepta
25-34	55 a 64 años	-1.805	0.706	Se acepta
35-44	45-54	4.7939	0.006	Se rechaza
35-44	55 a 64 años	1.1337	0.93	Se acepta
45-54	55 a 64 años	-2.5244	0.383	Se acepta
RC		W	p	Decision
18-24	25-34	-3.52	0.092	Se rechaza
18-24	35-44	-4.47	0.014	Se rechaza
18-24	45-54	-4.05	0.034	Se rechaza
18-24	55 a 64 años	-6.32	< .001	Se rechaza
25-34	35-44	-1.41	0.858	Se acepta
25-34	45-54	1.22	0.91	Se acepta
25-34	55 a 64 años	-4.53	0.012	Se rechaza
35-44	45-54	2.08	0.582	Se acepta
35-44	55 a 64 años	-4.18	0.026	Se rechaza
45-54	55 a 64 años	-4.65	0.009	Se rechaza
UC		W	p	Decision
18-24	25-34	-3.379	0.118	Se acepta
18-24	35-44	-6.321	< .001	Se rechaza
18-24	45-54	-3.68	0.07	Se rechaza
18-24	55 a 64 años	-3.539	0.09	Se rechaza
25-34	35-44	-4.452	0.014	Se rechaza
25-34	45-54	-0.415	0.998	Se acepta
25-34	55 a 64 años	-1.506	0.825	Se acepta
35-44	45-54	3.337	0.127	Se acepta
35-44	55 a 64 años	0.696	0.988	Se acepta
45-54	55 a 64 años	-1.53	0.816	Se acepta
NP		W	p	Decision
18-24	25-34	-0.141	1	Se acepta
18-24	35-44	-1.799	0.709	Se acepta
18-24	45-54	-0.634	0.992	Se acepta
18-24	55 a 64 años	-1.819	0.7	Se acepta
25-34	35-44	-1.23	0.908	Se acepta
25-34	45-54	-1.166	0.923	Se acepta
25-34	55 a 64 años	-2.501	0.392	Se acepta
35-44	45-54	-1.434	0.849	Se acepta
35-44	55 a 64 años	-2.165	0.542	Se acepta
45-54	55 a 64 años	-2.288	0.486	Se acepta
MS		W	p	Decision
18-24	25-34	-0.0337	1	Se acepta
18-24	35-44	-0.9316	0.965	Se acepta
18-24	45-54	-0.2979	1	Se acepta
18-24	55 a 64 años	-2.8992	0.242	Se acepta
25-34	35-44	-0.1367	1	Se acepta
25-34	45-54	-0.5933	0.994	Se acepta
25-34	55 a 64 años	-3.7684	0.059	Se rechaza
35-44	45-54	-1.768	0.722	Se acepta
35-44	55 a 64 años	-3.5	0.096	Se rechaza
45-54	55 a 64 años	-3.0924	0.185	Se acepta

ANEXO 2: INFORME DE SIMILITUD



ANEXO 3: CUESTIONARIO DE REFERENCIA

All responses will be confidential.

Bootstrap Finance Survey

1. What is your line of business?

<input type="checkbox"/> Retail	<input type="checkbox"/> Arts or Entertainment
<input type="checkbox"/> Building or Construction	<input type="checkbox"/> Services or Consulting
<input type="checkbox"/> Wholesale	<input type="checkbox"/> Hotel or Restaurant
<input type="checkbox"/> Information	<input type="checkbox"/> Transportation
<input type="checkbox"/> Manufacturing	<input type="checkbox"/> Other _____
<input type="checkbox"/> Real Estate Rental or Leasing	

2. How many employees did you have in 2001?

	None	1-4	5-9	10-19	20-99	100+
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. What stage of development describes your business?

	Beginning	Growth	Maturity	Decline
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. How many people live in the community around your business?

	< 25,000	25,000 to 75,000	>75,000
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. What were your sales in 2001?

(In Thousands of \$)	< 100	100-249	250-499	500-999	1,000 -2,500	> 2,500
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. What was the change in sales from 1999 to 2000?

	>10% down	10-5% down	4-1% down	flat	1-4% up	5-10% up	>10% up
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. What was the change in sales from 2000 to 2001?

	>10% down	10-5% down	4-1% down	flat	1-4% up	5-10% up	>10% up
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. What was your profit margin on sales in 2001?

	< 0%	0-5%	6-10%	11-15%	>15%
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. Does your business normally use external financing?

	Yes	No
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10. Does your business currently have any long-term bank loans?

	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------

11. Do you think your firm has a good chance to get long-term bank loans?

	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------

12. Does your business currently have short-term bank loans?

	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------

13. Does your business currently have a line-of-credit at a bank?

	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------

14. Does your business currently have overdraft privileges at a bank?

	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------

15. Do you think your firm has a good chance to get short-term bank financing?

	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------

How often have you used the methods that follow?

	Never Used	Seldom Used	Occasionally Used	Regularly Used	Often Used
16. Buy used instead of new equipment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Borrow equipment for a short time	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Lease equipment instead of buy equipment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. "Beta test" to get low-cost new equipment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

OVER

All responses will be confidential.

	Never Used	Seldom Used	Occasionally Used	Regularly Used	Often Used
20. Use temporary employees	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Delay employees' pay day	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Co-op or pool purchases with other firms	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Get merchandise on consignment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Have a factor to buy your inventory	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Delay payments to suppliers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Barter for goods or services	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Have clients promote your name in their ads	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Get free consulting from universities	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Have client pay product development costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Offer discounts to customers who pay cash	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Offer discounts to customers who pay early	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Have customers make down payments	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Have a factor buy accounts receivable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Give up your personal salary for a while	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Use your private credit card for business	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Use your salary from another job	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Negotiate loans from relatives or friends	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Gain grants from government agencies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. Win grants from foundations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40. Earn grants from big corporations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Do you use any of the following techniques?

	Yes	No
41. Invoice customers promptly	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42. Charge interest on overdue payments from customers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43. Stop selling to late-paying customers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44. Give preference to customers who pay quickly	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45. Minimize money invested in inventory	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46. Employ relatives or friends at below-market salaries	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
47. Run the business completely at home	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
48. Run the business partially at home	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
49. Share the premises with other businesses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
50. Share employees with other businesses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
51. Share equipment with other businesses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

52. What is your gender? Female Male

53. What is your age? Under 30 30-40 41-50 51-60 Over 60

54. What is the highest level of your formal education?

Grammar school Middle school High school College Graduate Degree

Thank You!

ANEXO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: “Las características demográficas del emprendedor y su relación con el bootstrapping financiero, escenario 2023”

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables de estudio	Instrumentos
¿Cuál es la relación entre las características demográficas del emprendedor y el bootstrapping financiero, escenario 2023?	Demostrar cómo se relacionan las características demográficas del emprendedor y el uso del bootstrapping financiero, escenario 2023.	H0: Existe un alto grado de relación entre las características demográficas del emprendedor y el uso de las técnicas del bootstrapping financiero.	Var independientes: <ul style="list-style-type: none"> ● Género ● Edad ● Educación ● Experiencia 	Encuesta
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Proposiciones Específicas	Variables de las hipótesis específicas	Técnicas para el procesamiento
¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de financiación propia (FP) ?	Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de financiación propia (FP).	H1: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la dimensión financiación propia (FP) , escenario 2023.	Var dependiente: Técnicas bootstrapping financiero *FP - Financiación propia por el emprendedor *RC - Reducción de la cuenta por cobrar-Clientes *UC- Utilización conjunta de recursos *NP- Negociación o retraso de pagos -Proveedores *MC- Minimización del capital invertido en stock.	Cuestionario: Preguntas de control dicotómicas y múltiples. Para estimar la frecuencia se aplicará la escala Likert de 5 puntos, donde: 1 es “Nunca usado” y 5 es “Utilizado a menudo”
¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC) ?	Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC).	H2: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la dimensión de reducción de la cuenta por cobrar (RC) , escenario 2023.		
¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de utilización conjunta recursos (UC) ?	Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de utilización conjunta recursos (UC)	H3: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la dimensión de utilización conjunta recursos (UC) , escenario 2023.		
¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de negociación o retraso de pagos (NP) ?	Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de negociación o retraso de pagos (NP).	H4: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la dimensión de negociación o retraso de pagos (NP) escenario 2023.		
¿Cuál es la relación existente entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de minimización del capital invertido en stock (MS) ?	Determinar la relación entre las características demográficas del emprendedor y la dimensión de minimización del capital invertido en stock (MS).	H5: Las características demográficas del emprendedor tienen una relación positiva en la minimización del capital invertido en stock (MS) escenario 2023.		

ANEXO 4: CUESTIONARIO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Título: “Las características demográficas del emprendedor y su relación con el bootstrapping financiero, escenario 2023”

Este cuestionario busca conocer la aplicación de técnicas del bootstrapping financiero conocido como “autofinanciamiento” o financiamiento propio por parte del emprendedor de Lima Norte.

Fuente: Basado y adaptado de Neeley, L., & Auken, H.V. (2009); L. M. Nchabeleng (2017)

Marque con una (x) a qué distrito de Lima Norte pertenece:

- San Martín de Porres
 Independencia
 Los Olivos
Otro

SECCION A: CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DEL EMPRENDEDOR

Instrucción: Sírvase responder todas las preguntas, marcando con una (x) según corresponda

1. ¿Cuál es su género? Femenino Masculino
2. ¿Cuál es su edad actual? 18-24 años
 25-34 años
 35-44 años
 45-54 años
 55 a 64 años

3. ¿Cuál fue el nivel de educación alcanzado al momento de iniciar su negocio?

- () Educación secundaria
() Técnica
() Universitaria completa
() Universitaria incompleta
() Postgrado

4. ¿Cuántos años de experiencia tiene como emprendedor?

- 0-1 2-4 Más de 5 años

5. ¿Cuál fue su motivación para iniciar su negocio?

- Realización personal Desempleo Mejorar nivel de ingresos Covid-19

6. ¿Con cuál de las siguientes características relaciona Ud. al emprendedor peruano?

Perseverante Creativo/ ingenioso Comprometido Arriesgado

SECCION B: DATOS DEL NEGOCIO

7. ¿Cuántos años tiene su negocio actualmente?

a.- 0 a 1 años () b.- 2 a 3 años () c.- 3 años a más ()

8. ¿Cuál es el rubro o sector de su negocio?

Comercio al por menor Veterinaria
 Comercio al por mayor Hotel / restaurante /cafetería
 Centros de belleza Farmacia o servicios de salud
 Bodegas, bazares Servicios profesionales,
técnicos, etc.
Otros _____

9. ¿En el año 2022 ¿Cuál fue el número promedio de empleados que laboraban en su negocio?

1-2 3-4 5 a más

SECCION C: FINANCIAMIENTO BOOSTRAPPING

10. En el año 2022, su negocio fue financiado mediante:

Recursos propios (Ahorros personales) Préstamo de amigos/familiares Crédito bancario

11. Si utilizó financiamiento propio ¿Durante cuánto tiempo lo usó en su negocio?

a.- 0 a 1 años () b.- 1 a 2 años () c.- 3 a 4 años ()

12. ¿Desde que inició su negocio, necesitó Ud. algún préstamo bancario?

Sí No

13. ¿Cree que su negocio tiene una buena probabilidad de obtener algún préstamo bancario a corto plazo?

Sí No

14 ¿Utiliza o usó alguna de las siguientes técnicas en su negocio?

Técnicas bootstrapping financiero		si	no
		1	2
T1	Procura facturar a sus clientes en el menor tiempo posible		
T2	Cobra un importe adicional por pagos vencidos o atrasados a sus clientes		
T3	Cobra un porcentaje adicional si el medio de pago es con tarjeta de crédito		
T4	Dejó de vender o realizar operaciones con clientes que pagaron tarde		
T5	Da preferencia en atención a los clientes que pagan puntualmente		
T6	Empleó a familiares o amigos con un sueldo inferior al del mercado.		
T7	Ejecuta o maneja su negocio de forma parcial o completamente en casa		
T8	Comparte espacio o local con otros negocios de su rubro o afines		
T9	Comparte empleados temporales ² con otros negocios de su rubro		
T10	Comparte el uso de maquinaria, equipos y/o mobiliario con otros negocios		

² **empleados temporales** refieren a personal de vigilancia, técnicos de equipo, personal administrativo o contable, asesorías legales

15. ¿Con qué frecuencia ha utilizado las siguientes técnicas para la gestión de su negocio?

		1	2	3	4	5
		Nunca	Raramente	Ocasionalmente	regularmente	A menudo
A	FP - Financiación propia del emprendedor					
FP1	Renunció a su salario personal por un corto tiempo para financiar su negocio.					
FP2	Uso su tarjeta de crédito personal para gastos propios de su negocio					
FP3	Uso sus ahorros personales / retiro de CTS, AFP para iniciar su negocio.					
FP4	Obtuvo capital para su negocio a través de otro salario para iniciar su negocio.					
FP5	Obtuvo préstamo de familiares o amigos.					
FP6	Obtuvo asesoría legal –contable gratuita de algún amigo o familiar para iniciar su negocio					
B	RC -Reducción de la cuenta por cobrar - Clientes					
RC1	Ofreció descuentos a los clientes que pagan en efectivo.					
RC2	Ofreció descuentos a los clientes que pagan puntualmente.					

RC3	Recibió pagos y/o anticipos en efectivo de sus clientes antes de brindar el producto o servicio solicitado					
C	UC - Utilización conjunta de recursos					
UC1	Realizó compras de mercancía en volumen con otros negocios afines					
UC2	Realizó intercambio de productos o servicios con otros negocios en sus operaciones de venta.					
D	NP – Negociación o Retraso de pagos					
CP1	Negoció con sus proveedores para aplazar los días de pago.					
CP2	Alquiló equipo en lugar de comprar					
CP3	Compro equipo o mobiliario usado en lugar de nuevo					
CP4	Empleó a trabajadores temporales en lugar de permanentes					
CP5	Retrasó el día de pago de los empleados.					
CP6	Promovió que sus clientes promocionen su negocio en vez de pagar por publicidad					
E	MS- Minimización del capital invertido en stock					
MS1	Tomo ventaja para su negocio del uso de muestras gratuitas de equipo, servicios y/o productos					
MS2	Obtuvo mercancía, mobiliario y/o equipo, etc. en consignación o en condición de préstamo.					
MS3	Hizo que sus clientes pagaran el costo de desarrollar un nuevo producto o servicio personalizado.					

ANEXO 5: VALIDACION DE EXPERTOS

Validación de expertos nuevo instrumento adaptado

Trabajo de investigación:

Las características demográficas del emprendedor y su relación con el bootstrapping financiero,
escenario 2023

Ficha del instrumento original - Bootstrapping Survey

Ficha del instrumento	
Nombre original del instrumento	: Bootstrapping Survey
Autor	: Howard Van Auken and PhD Lynn Neeley.
Año de publicación	: 2009
País de procedencia	: EE. UU
Objetivos del instrumento	: Examinar la relación entre las variables: género, edad, educación, y experiencia en relación a las técnicas bootstrapping financiero.
Dimensiones que evalúa	: 05 dimensiones
	<ul style="list-style-type: none"> • Financiación propia del emprendedor (FP) • Reducción de la cuenta por cobrar (RC) • Utilización conjunta (UC) • Retraso de pagos (RP) • Minimización del capital invertido en stock (MS)
Calificación	: Escala de Likert

Fuente: Elaboración propia en base a (Neeley, L., & Auken, H. V, 2009)

Instrucciones al profesional que se solicita la revisión.

Por favor bajo la consideración de su experiencia en el tema se le pide revisar el cuestionario considerando la matriz de consistencia que también se anexa.

Seguir los siguientes criterios:

- **Pertinencia:** Este grado de pertinencia debe reflejar su posición con relación a la pertinencia del ítem dentro de la categoría teórica donde fue colocado.
Colocar un número del 1 al 5 para cada ítem, donde 1 es **discrepo totalmente** y 5 es **conuerdo totalmente**.
- **Concordancia:** Este grado de concordancia debe reflejar su posición con respecto a la redacción y nivel de comprensión de cada ítem presentado para las 5 categorías.
Colocar un número del 1 al 5 para cada ítem, donde 1 es **discrepo totalmente** y 5 es **conuerdo totalmente**.
- **Observación:** colocar la observación concreta con relación a lo solicitado previamente o con relación a algún otro aspecto del ítem que considere relevante según su opinión.

	Demographic characteristics	Características demográficas	Medición	Pertinencia	Concordancia	Obs
1	What is your gender?	¿Cuál es su género?	Dicotómica	5	5	
2	What is your age?	¿Cuál es su edad actual?	Escala ordinal	5	5	
3	What is the highest level of your formal education?	¿Cuál fue el nivel de educación alcanzado al momento de iniciar su negocio?	Escala ordinal	5	5	
4	¿How many years of experience do you have as an entrepreneur?	¿Cuántos años de experiencia tiene como emprendedor?	Escala ordinal	5	5	
	About business	Datos del negocio				
5	What stage of development describes your business?	¿Cuántos años tiene su negocio actualmente?	Escala ordinal	5	5	
6	What is your line of business?	¿Cuál es el rubro o sector de su negocio?	Opción múltiple	5	5	
7	How many employees did you have in 2001?	¿En el año 2022 ¿Cuál fue el número promedio de empleados que laboraban en su negocio?	Escala ordinal	5	5	
	Bootstrapping finance	Financiamiento boostrapping				
7		En el año 2022, su negocio fue financiado mediante:	Dicotómica	5	5	
8		Si utilizó financiamiento propio ¿Durante cuánto tiempo lo usó en su negocio?	Dicotómica	5	5	
9	Does your business normally use external financing?	¿Desde que inició su negocio, necesitó Ud. algún préstamo bancario?	Dicotómica	5	5	
10	¿Do you think your firm has a good chance to get short-term bank financing?	¿Cree que su negocio tiene una buena probabilidad de obtener algún préstamo bancario a corto plazo?	Dicotómica	5	5	
	Do you use any of the following techniques?	¿Utiliza o usó alguna de las siguientes técnicas en su negocio?				
T1	Invoice customers promptly	Procura facturar a sus clientes en el menor tiempo posible	Dicotómica	5	5	
T2	Charge interest on overdue payments from customers	Cobra un importe adicional por pagos vencidos o atrasados a sus clientes	Dicotómica	5	5	
T3	Charge interest on overdue payments from customers	Cobra un porcentaje adicional si el medio de pago es con tarjeta de crédito	Dicotómica	5	5	

T4	Stop selling to late-paying customers	Dejó de vender o realizar operaciones con clientes que pagaron tarde	Dicotómica	5	5	
T5	Give preference to customers who pay quickly	Da preferencia en atención a los clientes que pagan puntualmente	Dicotómica	5	5	
T6	Employ relatives or friends at below-market salaries	Empleó a familiares o amigos con un sueldo inferior al del mercado.	Dicotómica	4	5	
T7	Run the business partially at home	Ejecuta o maneja su negocio de forma parcial o completamente en casa	Dicotómica	5	5	
T8	Share the premises with other businesses	Comparte espacio o local con otros negocios de su rubro o afines	Dicotómica	5	4	
T9	Share employees with other businesses	Comparte empleados temporales ² con otros negocios de su rubro	Dicotómica	5	4	
T10	Share equipment with other businesses	Comparte el uso de maquinaria, equipos y/o mobiliario con otros negocios	Dicotómica	5	5	

		Dimensiones	Medición	Perinencia	Concordancia	Obs
A	Self-funded	FP - Financiación propia del emprendedor				
FP1	Give up your personal salary for a while	Renunció a su salario personal por un corto tiempo para financiar su negocio.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP2	Use your private credit card for business	Uso su tarjeta de crédito personal para gastos propios de su negocio.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP3	Use your salary from another job	Uso sus ahorros personales / retiro de CTS, AFP para iniciar su negocio.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP4	Negotiate loans from relatives or friends	Obtuvo capital para su negocio a través del salario de otro trabajo independiente a su negocio.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP5		Obtuvo préstamos de familiares o amigos.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP6	Get free consulting from universities	Obtuvo asesoría legal –contable gratuita de algún amigo o familiar para iniciar su negocio	Likert (frecuencia)	5	5	
B	Customer-based	RC - Reducción de la cuenta por cobrar -clientes				
RC7	Offer discounts to customers who pay cash	Ofreció descuentos a los clientes que pagan en efectivo.	Likert (frecuencia)	5	5	
RC8	Offer discounts to customers who pay early	Ofreció descuentos a los clientes que pagan puntualmente.	Likert (frecuencia)	5	5	

RC9	Have customers make down payments	Recibió pagos y/o anticipos en efectivo de sus clientes antes de brindar el producto o servicio solicitado.	Likert (frecuencia)	5	5	
C	Shared Equipment	UC - Utilización conjunta de recursos				
UC10	Co-op or pool purchases with other firms	Realizó compras de mercancía en volumen con otros negocios afines	Likert (frecuencia)	5	5	
UC11	Barter for goods or services	Realizó intercambio de productos o servicios con otros negocios en sus operaciones de venta.	Likert (frecuencia)	5	5	
D	Supplier-based	NP - Negociación o retraso de pagos				
NP12	Delay payments to suppliers	Negoció con sus proveedores para aplazar los días de pago.	Likert (frecuencia)	5	5	
NP13	Lease equipment instead of buy equipment	Alquiló equipo en lugar de comprar	Likert (frecuencia)	5	5	
NP14	Buy used instead of new equipment	Compró equipo o mobiliario usado en lugar de nuevo	Likert (frecuencia)	5	5	
NP15	Use temporary employees	Empleó a trabajadores temporales en lugar de permanentes	Likert (frecuencia)	5	5	
NP16	Delay employees' pay day	Retrasó el día de pago de los empleados.	Likert (frecuencia)	5	5	
NP17	Have clients promote your name in their ads	Promovió que sus clientes promocionen su negocio en vez de pagar por publicidad	Likert (frecuencia)	5	5	
E	Inventory-centered	MS - Minimización del capital invertido en stock				
MS18	"Beta test" to get low-cost new equipment	Tomo ventaja para su negocio del uso u venta de muestras gratuitas de equipo, servicios y/o productos	Likert (frecuencia)	5	5	
MS19	Borrow equipment for a short time	Obtuvo mercancía, mobiliario y/o equipo, etc. en consignación o en condición de préstamo.	Likert (frecuencia)	5	5	
MS20	Have client pay product development costs	Hizo que sus clientes pagaran el costo del desarrollo de un nuevo producto o servicio.	Likert (frecuencia)	5	5	



.....
 José A. Lara Mascaró

.....
 NOMBRE Y FIRMA DEL EXPERTO

Validación de expertos nuevo instrumento adaptado

Trabajo de investigación:

Las características demográficas del emprendedor y su relación con el bootstrapping financiero,
escenario 2023

Ficha del instrumento original - Bootstrapping Survey

Ficha del instrumento	
Nombre original del instrumento	: Bootstrapping Survey
Autor	: Howard Van Auken and PhD Lynn Neeley.
Año de publicación	: 2009
País de procedencia	: EE. UU
Objetivos del instrumento	: Examinar la relación entre las variables: género, edad, educación, y experiencia en relación a las técnicas bootstrapping financiero.
Dimensiones que evalúa	: 05 dimensiones
	<ul style="list-style-type: none"> • Financiación propia del emprendedor (FP) • Reducción de la cuenta por cobrar (RC) • Utilización conjunta (UC) • Retraso de pagos (RP) • Minimización del capital invertido en stock (MS)
Calificación	: Escala de Likert

Fuente: Elaboración propia en base a (Neeley, L., & Auken, H. V, 2009)

Instrucciones al profesional que se solicita la revisión.

Por favor bajo la consideración de su experiencia en el tema se le pide revisar el cuestionario considerando la matriz de consistencia que también se anexa.

Seguir los siguientes criterios:

- **Pertinencia:** Este grado de pertinencia debe reflejar su posición con relación a la pertenencia del ítem dentro de la categoría teórica donde fue colocado.
Colocar un número del 1 al 5 para cada ítem, donde 1 es **discrepo totalmente** y 5 es **concuerto totalmente**.
- **Concordancia:** Este grado de concordancia debe reflejar su posición con respecto a la redacción y nivel de comprensión de cada ítem presentado para las 5 categorías.
Colocar un número del 1 al 5 para cada ítem, donde 1 es **discrepo totalmente** y 5 es **concuerto totalmente**.
- **Observación:** colocar la observación concreta con relación a lo solicitado previamente o con relación a algún otro aspecto del ítem que considere relevante según su opinión.

	Demographic characteristics	Características demográficas	Medición	Pertinencia	Concordancia	Obs
1	What is your gender?	¿Cuál es su género?	Dicotómica	5	5	
2	What is your age?	¿Cuál es su edad actual?	Escala ordinal	5	5	
3	What is the highest level of your formal education?	¿Cuál fue el nivel de educación alcanzado al momento de iniciar su negocio?	Escala ordinal	5	5	
4	¿How many years of experience do you have as an entrepreneur?	¿Cuántos años de experiencia tiene como emprendedor?	Escala ordinal	5	5	
	About business	Datos del negocio				
5	What stage of development describes your business?	¿Cuántos años tiene su negocio actualmente?	Escala ordinal	5	5	
6	What is your line of business?	¿Cuál es el rubro o sector de su negocio?	Opción múltiple	5	5	
7	How many employees did you have in 2001?	¿En el año 2022 ¿Cuál fue el número promedio de empleados que laboraban en su negocio?	Escala ordinal	5	5	
	Bootstrapping finance	Financiamiento bootstrapping				
7		En el año 2022, su negocio fue financiado mediante:	Dicotómica	5	5	
8		Si utilizó financiamiento propio ¿Durante cuánto tiempo lo usó en su negocio?	Dicotómica	5	5	
9	Does your business normally use external financing?	¿Desde que inició su negocio, necesitó Ud. algún préstamo bancario?	Dicotómica	5	5	
10	¿Do you think your firm has a good chance to get short-term bank financing?	¿Cree que su negocio tiene una buena probabilidad de obtener algún préstamo bancario a corto plazo?	Dicotómica	5	5	
	Do you use any of the following techniques?	¿Utiliza o usó alguna de las siguientes técnicas en su negocio?				
T1	Invoice customers promptly	Procura facturar a sus clientes en el menor tiempo posible	Dicotómica	5	5	
T2	Charge interest on overdue payments from customers	Cobra un importe adicional por pagos vencidos o atrasados a sus clientes	Dicotómica	5	5	
T3	Charge interest on overdue payments from customers	Cobra un porcentaje adicional si el medio de pago es con tarjeta de crédito	Dicotómica	5	5	

T4	Stop selling to late-paying customers	Dejó de vender o realizar operaciones con clientes que pagaron tarde	Dicotómica	5	5	
T5	Give preference to customers who pay quickly	Da preferencia en atención a los clientes que pagan puntualmente	Dicotómica	5	5	
T6	Employ relatives or friends at below-market salaries	Empleó a familiares o amigos con un sueldo inferior al del mercado.	Dicotómica	4	5	
T7	Run the business partially at home	Ejecuta o maneja su negocio de forma parcial o completamente en casa	Dicotómica	5	5	
T8	Share the premises with other businesses	Comparte espacio o local con otros negocios de su rubro o afines	Dicotómica	5	4	
T9	Share employees with other businesses	Comparte empleados temporales ² con otros negocios de su rubro	Dicotómica	5	4	
T10	Share equipment with other businesses	Comparte el uso de maquinaria, equipos y/o mobiliario con otros negocios	Dicotómica	5	5	

		Dimensiones	Medición	Pertinencia	Concordancia	Obs
A	Self-funded	FP - Financiación propia del emprendedor				
FP1	Give up your personal salary for a while	Renunció a su salario personal por un corto tiempo para financiar su negocio.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP2	Use your private credit card for business	Uso su tarjeta de crédito personal para gastos propios de su negocio.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP3	Use your salary from another job	Uso sus ahorros personales / retiro de CTS, AFP para iniciar su negocio.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP4	Negotiate loans from relatives or friends	Obtuvo capital para su negocio a través del salario de otro trabajo independiente a su negocio.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP5		Obtuvo préstamos de familiares o amigos.	Likert (frecuencia)	5	5	
FP6	Get free consulting from universities	Obtuvo asesoría legal –contable gratuita de algún amigo o familiar para iniciar su negocio	Likert (frecuencia)	5	5	
B	Customer-based	RC - Reducción de la cuenta por cobrar -clientes				
RC7	Offer discounts to customers who pay cash	Ofreció descuentos a los clientes que pagan en efectivo.	Likert (frecuencia)	5	5	
RC8	Offer discounts to customers who pay early	Ofreció descuentos a los clientes que pagan puntualmente.	Likert (frecuencia)	5	5	

RC9	Have customers make down payments	Recibió pagos y/o anticipos en efectivo de sus clientes antes de brindar el producto o servicio solicitado.	Likert (frecuencia)	5	5	
C	Shared Equipment	UC - Utilización conjunta de recursos				
UC10	Co-op or pool purchases with other firms	Realizó compras de mercancía en volumen con otros negocios afines	Likert (frecuencia)	5	5	
UC11	Barter for goods or services	Realizó intercambio de productos o servicios con otros negocios en sus operaciones de venta.	Likert (frecuencia)	5	5	
D	Supplier-based	NP - Negociación o retraso de pagos				
NP12	Delay payments to suppliers	Negoció con sus proveedores para aplazar los días de pago.	Likert (frecuencia)	5	5	
NP13	Lease equipment instead of buy equipment	Alquilo equipo en lugar de comprar	Likert (frecuencia)	5	5	
NP14	Buy used instead of new equipment	Compro equipo o mobiliario usado en lugar de nuevo	Likert (frecuencia)	5	5	
NP15	Use temporary employees	Empleó a trabajadores temporales en lugar de permanentes	Likert (frecuencia)	5	5	
NP16	Delay employees' pay day	Retraso el día de pago de los empleados.	Likert (frecuencia)	5	5	
NP17	Have clients promote your name in their ads	Promovió que sus clientes promocionen su negocio en vez de pagar por publicidad	Likert (frecuencia)	5	5	
E	Inventory-centered	MS - Minimización del capital invertido en stock				
MS18	"Beta test" to get low-cost new equipment	Tomo ventaja para su negocio del uso u venta de muestras gratuitas de equipo, servicios y/o productos	Likert (frecuencia)	5	5	
MS19	Borrow equipment for a short time	Obtuvo mercancía, mobiliario y/o equipo, etc. en consignación o en condición de préstamo.	Likert (frecuencia)	5	5	
MS20	Have client pay product development costs	Hizo que sus clientes pagaran el costo del desarrollo de un nuevo producto o servicio.	Likert (frecuencia)	5	5	



FIDEL AMESQUITA CUBILLAS.

NOMBRE Y FIRMA DEL EXPERTO