



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS  
MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TESIS**

**LAS CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y SU RELACIÓN CON  
LA CREACIÓN DE NEGOCIOS EN EL DEPARTAMENTO DE LORETO  
DURANTE EL PERIODO 2019**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN GESTIÓN  
EMPRESARIAL**

**PRESENTADO POR: ISAÍAS RUIZ REÁTEGUI**

**ASESOR: ECON. JORGE LUIS ARRÚÉ FLORES, DR.**

**IQUITOS, PERÚ**

**2023**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS  
MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TESIS**

**LAS CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y SU RELACIÓN CON  
LA CREACIÓN DE NEGOCIOS EN EL DEPARTAMENTO DE LORETO  
DURANTE EL PERIODO 2019**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN GESTIÓN  
EMPRESARIAL**

**PRESENTADO POR: ISAÍAS RUIZ REÁTEGUI**

**ASESOR: ECON. JORGE LUIS ARRUE FLORES, DR.**

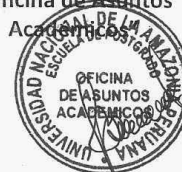
**IQUITOS, PERÚ**

**2023**



**UNAP**

Escuela de Postgrado  
"Oficina de Asuntos  
Académicos"



**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS  
N°071-2023-OAA-EPG-UNAP**

En Iquitos, en la plataforma virtual meet institucional de la Escuela de Postgrado (EPG) de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana (UNAP), a los veintiún días del mes de junio de 2023 a horas 11:00 a.m., se dió inicio a la sustentación de la tesis denominada "LAS CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y SU RELACIÓN CON LA CREACIÓN DE NEGOCIOS EN EL DEPARTAMENTO DE LORETO DURANTE EL PERIODO 2019", aprobado con Resolución Directoral N°0721-2023-EPG-UNAP, presentado por el egresado ISAIAS RUIZ REATEGUI, para optar el Grado Académico de Maestro en Gestión Empresarial, que otorga la UNAP de acuerdo a la Ley Universitaria 30220 y el Estatuto de la UNAP.

El jurado calificador designado mediante Resolución Directoral N°1186-2022-EPG-UNAP, esta conformado por los profesionales siguientes:

- Lic. Adm. Jorge Luis Mera Ramírez, Dr. (Presidente)
- Econ. Andrea Angulo Vela, Mgr. (Miembro)
- Econ. Ingrith Yoshiro Panduro Torres, Mgr. (Miembro)

Después de haber escuchado la sustentación y luego de formuladas las preguntas, éstas fueron respondidas: Satisfactorias

Finalizado la evaluación; se invitó al público presente y al sustentante abandonar el recinto; y, luego de una amplia deliberación por parte del jurado, se llegó al resultado siguiente:

La sustentación pública y la tesis han sido: APROBADA con calificación Muy Buena.

A continuación, el Presidente del Jurado da por concluida la sustentación, siendo las 1:00 PM del veintiuno de junio de 2023; con lo cual, se le declara al sustentante APTO, para recibir el Grado Académico de Maestro en Gestión Empresarial.

Lic. Adm. Jorge Luis Mera Ramírez, Dr.  
Presidente

Econ. Andrea Angulo Vela, Mgr.  
Miembro

Econ. Ingrith Yoshiro Panduro Torres, Mgr.  
Miembro

Econ. Jorge Luis Arrué Flores, Dr.  
Asesor

Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonía del Perú, rumbo a la acreditación

Calle Los Rosales cuadra 5 s/n, San Juan Bautista, Maynas, Perú  
Teléfono: (5165) 261101 Correo electrónico: [postgrado@unapikitos.edu.pe](mailto:postgrado@unapikitos.edu.pe) [www.unapikitos.edu.pe](http://www.unapikitos.edu.pe)



**TESIS APROBADA EN SUSTENTACIÓN PÚBLICA EL 21 DE JUNIO DEL  
2023 EN LA PLATAFORMA VIRTUAL INSTITUCIONAL DE LA ESCUELA  
DE POSTGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONÍA  
PERUANA, EN LA CIUDAD DE IQUITOS – PERÚ.**



.....  
**LIC. ADM. JORGE LUIS MERA RAMIREZ, DR.  
PRESIDENTE**



.....  
**ECON. ANDREA ANGULO VELA, DRA.  
MIEMBRO**



.....  
**ECON. INGRITH YOSHIRO PANDURO TORRES, MGR.  
MIEMBRO**



.....  
**ECON. JORGE LUIS ARRÚE FLORES, DR.  
ASESOR**



Nombre del usuario:  
**Universidad Nacional de la Amazonia Peruana**

ID de Comprobación:  
**71034574**

Fecha de comprobación:  
**04.08.2022 09:10:44 CDT**

Tipo de comprobación:  
**Doc vs Internet**

Fecha del Informe:  
**04.08.2022 09:11:11 CDT**

ID de Usuario:  
**Ocultado por Ajustes de Privacidad**

Nombre de archivo: **Para Antiplagio Isaias Ruiz Reategui**

Recuento de páginas: **42** Recuento de palabras: **9972** Recuento de caracteres: **64027** Tamaño de archivo: **572.01 KB** ID de archivo: **82071770**

## 10.8% de Coincidencias

La coincidencia más alta: **3.51%** con la fuente de Internet (<https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12737/>).

10.8% Fuentes de Internet

428

Página 44

No se llevó a cabo la búsqueda en la Biblioteca

## 17.4% de Citas

Citas

38

Página 45

No se han encontrado referencias

## 0% de Exclusiones

No hay exclusiones

## Modifind

Modificaciones del texto detectadas. Busque más detalles en el informe en línea.

Caracteres sustituidos

1

Este trabajo se lo dedico a mis padres, por su apoyo incondicional, sus consejos y todo el esfuerzo que realizaron para que llegue hasta aquí.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mis padres por ser guías y ayuda durante esta investigación, a todos mis profesores de la maestría en gestión empresarial por su invaluable colaboración, a mis hermanos, y a toda mi familia por su gran apoyo. también se lo agradezco a toda mi familia por motivarme siempre en seguir mis estudios y en esforzarme cada día más para conseguir mis objetivos.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

	<b>Páginas</b>
Carátula	i
Contracarátula	ii
Acta de sustentación	iii
Jurado	iv
Resultado del informe de similitud	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Índice de contenidos	viii
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos	x
Resumen	xi
Abstract	xii
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>01</b>
<b>CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO</b>	<b>05</b>
1.1 Antecedentes	05
1.2 Bases teóricas	10
1.3 Definición de términos básicos	15
<b>CAPÍTULO II: VARIABLES E HIPÓTESIS</b>	<b>18</b>
2.1 Variables y su operacionalización	18
2.2 Formulación de la hipótesis	20
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA</b>	<b>21</b>
3.1 Tipo y diseño de la investigación	21
3.2 Población y muestra	22
3.3 Técnicas e instrumentos	22
3.4 Procedimientos de recolección de datos	23
3.5 Técnicas de procesamiento y análisis de los datos	24
3.6 Aspectos éticos	24
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS</b>	<b>26</b>
<b>CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS</b>	<b>36</b>
<b>CAPÍTULO VI: PROPUESTA</b>	<b>39</b>
<b>CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES</b>	<b>41</b>
<b>CAPÍTULO VIII: RECOMENDACIONES</b>	<b>42</b>
<b>CAPÍTULO IX: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>44</b>
<b>ANEXOS</b>	
Anexo N°01: Matriz de consistencia.	
Anexo N°02: Tabla de operacionalización de variables.	
Anexo N°03: Instrumento de recolección de datos.	
Anexo N°04: Estadística complementaria.	



## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Páginas</b>
Tabla N°1: Estadísticas descriptivas de la variable ingreso para los jefes del hogar.	27
Tabla N°2: Estadísticas descriptivas de la variable ingreso para los que no son jefes del hogar.	27
Tabla N°3: Estadísticas descriptivas de la variable ingreso mensual neto de las mujeres.	27
Tabla N°4: Estadísticas descriptivas de la variable ingreso mensual neto de las mujeres.	27
Tabla N°5: Estadísticas descriptivas de los desempleados de acuerdo con el nivel de ingresos	29
Tabla N°6: Estadísticas descriptivas de los empleados de acuerdo con el nivel de ingresos	29
Tabla N°7: Estadísticas descriptivas de la educación superior de acuerdo con los niveles de ingresos.	30
Tabla N°8: Estadísticas descriptivas de la secundaria de acuerdo con los niveles de ingresos.	30
Tabla N°9: Estadísticas descriptivas de los individuos con mas de 10 años de experiencia laboral de acuerdo con los niveles de ingresos.	31
Tabla N°10: Estadísticas descriptivas de los individuos que con 5 a 10 años de experiencia laboral de acuerdo con los niveles de ingresos	31
Tabla N°11: Estadísticas descriptivas de los individuos con menos de 5 años de experiencia laboral de acuerdo con los niveles de ingresos.	31

## ÍNDICE DE FIGURA

	<b>Páginas</b>
Figura N°1: Distribución de los ingresos mensuales netos de los individuos de la región Loreto.	28

## RESUMEN

La región de Loreto es considerada como una de las regiones donde el nivel de creación de emprendimientos enfrenta un gran conjunto de desafíos importantes, entre ellos, la desigualdad de oportunidades y las brechas de género. Para el año 2018, se registró que 8 de cada 10 individuos Loretanos tienen trabajos informales, y aunque hay aproximadamente 33,000 MIMYPES en la zona, solo el 12% se consideran trabajos formales, Ministerio del trabajo (2019). El trabajo de investigación trata de cubrir la falta de información y de estudios sobre la importancia de los factores sociodemográficos en la creación de negocios en el departamento de Loreto. En este sentido, encontramos que las características sociodemográficas de una persona influyen en la posibilidad de crear una empresa propia en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019. Por tanto, los factores sociodemográficos específicos que determinan el proceso emprendedor son: la dinámica familiar (en específico si es jefe del hogar o no), el nivel de educación, el nivel de ingresos, la empleabilidad, la experiencia laboral, y el género de los individuos.

**Palabras Clave:** Factores socioeconómicos, emprendimiento, empresas, empleo MYPES, Loreto, Desarrollo.

## ABSTRACT

The Loreto region is considered one of the regions where the level of entrepreneurship creation faces a large set of important challenges, including unequal opportunities and gender gaps. For the year 2018, it was found that 8 out of 10 individuals from Loreto have informal jobs, and although there are approximately 33,000 MIMYPES in the area, only 12% are considered formal jobs, Ministry of Labor (2019). The research work tries to cover the lack of information and studies on the importance of sociodemographic factors in the creation of businesses in the department of Loreto. In this sense, we find that the sociodemographic characteristics of a person influence the possibility of creating their own company in the department of Loreto, during the period 2019. Therefore, the specific sociodemographic factors that determine the entrepreneurial process are: family dynamics (specifically whether he is the head of the household or not), the level of education, the level of income, employability, work experience, and the gender of the individuals.

**Keywords:** Socioeconomic factors, entrepreneurship, companies, employment MYPES, Loreto, Development.

## INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el informe del Global Entrepreneurship Monitor GEM 2020, y a los autores Kelley, Singer y Herrington (2020), Perú tiene el 17,8% de nuevos emprendedores, ocupando el puesto número dos de entre los países de América Latina y el quinto a nivel mundial en niveles de emprendimiento, el porcentaje de empresas que participan activamente en la fase de creación o también llamado de otra forma, puesta en marcha de la creación u operación de nuevas empresas, también conocida como la característica tasa de actividad emprendedora, esta tasa es del 22,2%. no solo tendencias relativamente altas, sino también en alza, especialmente a nivel de las pequeñas, medianas y microempresas (MIPYMES).

Según datos del Ministerio de la Producción (2020), en 2015 se crearon 126.000 pequeñas, medianas y microempresas formales, frente a 220.000 en 2019, por lo que la tasa de crecimiento anual promedio es de 11,8%. Se considera que el proceso de formación de firmas o empresas nuevas se dé generalmente para los niveles de pequeñas, medianas y microempresas, por otro lado, según datos del Ministerio de la Producción (2020), en el año 2019 existían en el Perú 1348611 empresas formales, de las cuales el 80,15% eran personas naturales y el resto eran organizaciones corporativas. En resumen, se puede concluir que las dinámicas del proceso emprendedor de las nuevas empresas en el Perú son de carácter individualizado. Esto abre la posibilidad de una importante pregunta, cual es la relación de las características sociodemográficas con la creación de empresas o negocios en la región de Loreto, durante el periodo 2011 – 2019.

Por otro lado, la Investigación de las condiciones de Empleo y Oportunidades Laborales Juveniles de Loreto, que fue desarrollada por el Plan Internacional en febrero de 2021, (Plan International, 2021), muestra que existen desigualdades en las oportunidades para que los jóvenes reciban formación técnica profesional e ingresen al mercado laboral. Esto se debe a que las personas que viven en una situación de pobreza enfrenten más obstáculos que fomentan la dificultad de su desarrollo social, personal y económico.

Sin embargo, es muy conocido que, con la llegada de la pandemia y el aislamiento social, una gran proporción de jóvenes han perdido sus trabajos y actualmente no tienen una fuente de ingresos estable. Aquí, para ser precisos, hay que tener en cuenta que a las mujeres les resulta mucho más difícil encontrar trabajo porque tienen que cuidar de sus familias, hijos e incluso pacientes. Estas responsabilidades no se toman en serio ni se pagan, y ocupan la mayoría de su tiempo. tiempo.

La región de Loreto es considerada como una de las regiones donde el nivel de creación de emprendimientos enfrenta un gran conjunto de desafíos importantes, entre ellos, la desigualdad de oportunidades y las brechas de género. Para el año 2018, se registró que 8 de cada 10 individuos Loretanos tienen trabajos informales, y aunque hay aproximadamente 33,000 MIMYPES en la zona, solo el 12% se consideran trabajos formales, Ministerio del trabajo (2019).

Para las mujeres, el embarazo en la adolescencia es un riesgo principal para garantizar la independencia económica y su respectivo crecimiento personal y profesional. En esta región, es bien conocida que la tasa de embarazo precoz en los adolescentes llegó a un pico del 30,4% en 2017, en comparación con el promedio nacional, que fue del 13,4% en el mismo año. Pero esto no es todo, la violencia doméstica contra las mujeres en Loreto alcanzó el 70%, superior al promedio nacional registrado de 68,2%. Además, las conductas discriminatorias en contra y hacia las mujeres sobre las tomas de decisiones importantes no se utilizan como excusa, lo que les impide obtener determinadas oportunidades de formación y generación de ingresos; además, este rol no les permite desempeñar un papel activo en la comunidad, y mucho menos iniciar sus propios negocios, Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables (2021).

Otro factor importante en esta teoría es el desarrollo de la educación, pues es un indicador importante. Según el INCORE (2020), la proporción de jóvenes de 15 años que han completado la educación secundaria en Loreto es del 43% y del 60,6% en el resto del país. Sin duda, estas cifras dificultan que los jóvenes dominen los conocimientos necesarios para poder desarrollar

sus propios negocios e ingresar al mercado laboral formal. En el mismo sentido, si queremos, de alguna manera promover o incentivar que se incrementen los niveles de emprendimiento en el Perú, y, sobre todo, en el departamento de Loreto, es muy importante trabajar de la mano con las organizaciones e instituciones que permitan, de cierta forma capacitar a los jóvenes desde temprana edad, y brindarles las herramientas que necesitan para construir negocios sustentables. no solo para garantizar su independencia económica, sino también para crear oportunidades de empleo.

De acuerdo con datos mostrados por Oliver y Marshall (2012), las características sociodemográficas individuales pueden llegar a influir o afectar en el proceso emprendedor, y este es el aspecto menos estudiado en econometría, principalmente por las dificultades para brindar la información necesaria, aunque estos factores se consideran los más importantes, como Álvarez y Valencia, (2008) y Shane y Venkataraman (2000). Por otro lado, en el departamento de Loreto, no existe un estudio de nivel econométrico sobre los niveles de influencia de las características sociodemográficas individuales en las decisiones de crear o fomentar los negocios o de otra forma, ser dueños de una empresa o emprendimiento. En lo que respecta a Perú, en el contexto de un acelerado nivel de crecimiento del producto interno bruto (PIB), existen enormes discrepancias con las tasas de crecimiento a nivel departamental, sobre todo, para el caso de Loreto.

Por tanto, y de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020), el departamento de Loreto presentó una tasa de crecimiento anual de aproximadamente 1.2% durante el período 2009 - 2019, esta es una tasa muy baja de crecimiento en comparación con las tasas de crecimiento de otros departamentos. En este contexto es muy importante determinar cuál es la relación de las características sociodemográficas y el proceso de creación de negocios Importancia teórica:

Poder investigar los fenómenos de la creación de negocios se transforma relevante en tanto este tiene que ver con los determinados procesos de formación de emprendimientos y de empresarios, los que son decisivos para el crecimiento económico y la prosperidad de los países. La

presente investigación es muy relevante teóricamente, dado que existen muy pocos estudios sobre este tópico en el Perú y no existe ningún estudio en Loreto. El trabajo de investigación trata de cubrir la falta de información y de estudios sobre la importancia de los factores sociodemográficos en la creación de negocios en el departamento de Loreto.

Los hallazgos a nivel regional, para el caso de Loreto detallarán y cuantificarán las variables sociodemográficas más importantes para la creación de empresas, lo que potencialmente permitirá a las autoridades estatales implementar medidas específicas relacionadas con las variables sociodemográficas que pueden aumentar efectivamente la tasa de creación de nuevas empresas.

Los resultados de la investigación del departamento de Loreto también podrían permitir a las autoridades departamentales o regionales comprender mejor la dinámica empresarial en su región, para que puedan implementar políticas específicas para aumentar la tasa de creación de empresas en dicha región.



## **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Antecedentes.**

En el año 2018, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel causal, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a la economía mexicana, y cuyo objetivo fue determinar la influencia de los factores sociales en la probabilidad de que los mexicanos emprendan nuevos negocios.

La investigación determinó que existen factores sociales que inciden en la probabilidad de que los mexicanos emprendan nuevos negocios, para ellos los autores utilizaron información de la base de datos de GEM 2015, que es una base de datos sobre variables empresariales de diversos países, el autor tomo como factores explicativos variables sociales y realizó una regresión logística binaria para México.

La investigación concluyó que las probabilidades de los mexicanos emprendan depende de la percepción económica actual, de capacidad educativa o grado de instrucción, del miedo al fracaso e inversión informal; por otro lado, aunque variables como la educación, la edad, los ingresos altos y la red social tienen un impacto positivo en la probabilidad de iniciar un negocio, no son estadísticamente significativas. (Elizundia, 2018).

En el año 2018, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel causal, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a la economía de Estados Unidos, y cuyo objetivo fue determinar el impacto de los recursos financieros y el capital humano en la posibilidad de convertirse en un nuevo emprendedor en los Estados Unidos de América.

La investigación determinó que la posibilidad de emprendimiento de los ciudadanos estadounidenses se ve afectada positivamente por el capital humano, pero no por los recursos financieros, para ello, los

autores realizan una regresión logística con base en la información proporcionada por el Estudio del Grupo de Dinámica de Emprendimiento (PSED).

La investigación concluyó que la educación superior y el autoempleo (utilizado como indicador de capital humano) resultaron ser las principales variables decisivas, El ingreso de los hogares (utilizado como indicador de recursos financieros) no muestra significación estadística. Finalmente, si la persona es hombre, blanca o mayor, la probabilidad de iniciar un negocio es mayor, tener casa propia y su evolución de valor en el mercado tiene una influencia favorable y muy importante en el emprendimiento y la creación de nuevos negocios. (Kim, Aldrich y Keister, 2018).

En el año 2018, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel causal, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a la economía de Estados Unidos, y cuyo objetivo fue determinar el impacto de las características sociales y demográficas en la posibilidad de convertirse en un nuevo emprendedor en los Estados Unidos de América.

La investigación determinó que donde encontraron para los Estados Unidos, que más donaciones de viviendas y un mayor valor de mercado tienen un impacto positivo en el espíritu empresarial, específicamente, los autores encontraron que un aumento del 10% en el valor de la vivienda aumentará la probabilidad de iniciar un negocio en un 14%.

La investigación concluyó que también encontraron que esta probabilidad se correlaciona positivamente con el nivel de educación y las condiciones del matrimonio. (Corradin y Popov (2018).

En el año 2017, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel causal, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a las economías de Latinoamérica y el

Caribe, y cuyo objetivo fue estimar que la probabilidad de que los individuos se conviertan en empresarios.

La investigación determinó los tres indicadores utilizados, como normas cívicas, capital social y actividades asociativas son estadísticamente significativos, para ello los autores utilizaron una regresión logística binomial utilizando la información correspondiente a los países de Latinoamérica y el Caribe proporcionada por la World Value Survey Association en 2017.

La investigación concluyó que existe una relación causal y positiva entre el capital social y el emprendimiento empresarial, para desarrollar este trabajo, los autores, establecieron tres indicadores de capital social: normas cívicas, actividades asociativas y la confianza. (Doh y Zolnik, 2017).

En el año 2017, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel causal, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a la economía de Estados Unidos, y cuyo objetivo fue encontrar los factores que influyen en la creación de nuevas empresas.

La investigación determinó que el capital humano, la innovación, el capital financiero, los recursos nacionales en infraestructura y el entorno empresarial en los 50 estados miembros de los Estados Unidos poseen una importante influencia, en la creación de empresas, para encontrar estos resultados, los autores utilizaron un modelo econométrico de dos etapas.

La investigación concluyó que existe una relación causal entre el capital humano y la tasa de creación de nuevas empresas, esta relación causal es positiva y estadísticamente significativa, además de que esta relación causal se da a través de la educación universitaria que incrementa el capital humano y la tasa de creación de empresas. (Knights, Smith y Budumuru, 2017).

En el año 2017, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel causal, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a la economía de Estados Unidos, y cuyo objetivo fue determinar el impacto de los factores económicos en la probabilidad de convertirse en empresario en los Estados Unidos.

La investigación determinó que, la relación entre los ingresos y la propensión a convertirse en emprendedor tiene forma de U, en sus estimaciones econométricas, para ello los autores utilizan los salarios como una aproximación del ingreso personal.

La investigación concluyó que las personas de ingresos bajos y altos tienen más probabilidades de convertirse en empresarios, mientras que las personas de ingresos medios tienen más probabilidades de volverse dependientes de los empleados. (Poschke, 2017).

En el año 2016, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel correlacional, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a las economías de Latinoamérica y el Caribe, y cuyo objetivo fue analizar los factores sociodemográficos determinantes en la creación de empresas.

La investigación determinó que la educación superior, la educación secundaria y La experiencia laboral puede tener un impacto positivo en la creación de nuevas empresas, para ello los autores usaron datos de corte transversal del “Proyecto de Monitoreo del Emprendimiento Global de 2006” y usando un modelo econométrico de mínimos cuadrados ordinarios, para los países de Latinoamérica y el caribe.

La investigación concluyó que tener la educación secundaria y terciaria y tener experiencia empresarial incrementan la posibilidad de que un individuo emprenda, en términos de flexibilidad, los emprendedores de 35 a 44 años tienen una mayor flexibilidad empresarial (0,40%), seguidos por el grupo de 18-34 años (0,30%). Las

elasticidades de la educación secundaria y la educación superior son 0,16% y 0,08%, respectivamente. (Álvarez y Valencia, 2016).

En el año 2016, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel correlacional, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a las economías de Latinoamérica y el Caribe, y cuyo objetivo fue estimar que la probabilidad de que los individuos se conviertan en empresarios.

La investigación determinó que los factores socioeconómicos y demográficos poseen una relación con la posibilidad de que los individuos se conviertan en empresarios, pues estos factores pueden incrementar o disminuir la posibilidad de que los individuos prefieran desempeñarse en el área de negocios.

La investigación concluyó que la posibilidad de que los hombres decidan convertirse en empresarios es el doble que la de las mujeres, y que las edades que contribuyen más a esta probabilidad se encuentran entre 18 y 64 años. Por otro lado, el estar jubilado y no tener ningún grado de estudios reduce en gran medida esta posibilidad, finalmente, aunque un poco debatible, los niveles de educación secundaria o superior alcanzados, los niveles de ingresos y el desempleo no mostraron significación estadística en dicho estudio. (Arenius y Minniti, 2016).

En el año 2016, se llevó a cabo una investigación de tipo cuantitativa, de nivel causal, de diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a la economía peruana, y cuyo objetivo fue determinar los factores sociales que tiene impacto en la probabilidad de iniciar un negocio en el Perú.

La investigación determinó que el parámetro estimado del cuadrado de la edad produce un signo negativo, lo que indica que, aunque la probabilidad de emprendimiento aumenta con la edad, la tasa de este aumento está disminuyendo. En términos de capital social, se estima que las mujeres que pertenecen a organizaciones sociales tienen

más probabilidades de asumir responsabilidades que las mujeres que carecen de dicho capital social, aquellos con educación superior tienen menos probabilidades de iniciar un negocio en un 84,9%; finalmente, el estado civil no mostró significación estadística.

La investigación concluyó que la edad y la toma de decisiones de capital de riesgo se ven afectados por el tamaño social y familiar en un sentido positivo, y la educación y los ingresos familiares en un sentido negativo. Por lo tanto, cuanto más probable es que una jefa de hogar peruana inicie su propio negocio, cuanto mayor sea la organización social, más miembros de la familia, menor será la duración de los estudios y menor será el ingreso familiar. (León y Huari, 2016).

## **1.2 Bases teóricas.**

### **1.2.1 Creación de negocios**

Durante, los procesos de creación o de formación de empresas, se logra destacar la determinada idea de poner en marcha una empresa. En principio, según Ferrater (1964, p. 367), "la palabra creación puede entenderse en cuatro sentidos en filosofía: (1) El ser humano produce algo a partir de una determinada realidad preexistente, pero de esta manera las cosas producidas por él no se encuentran necesariamente en esta realidad; (2) Algo es producido naturalmente por la cosa preexistente, pero el efecto no está contenido en la causa, o no hay una necesidad estricta de este efecto; (3) Algo deificación de la realidad preexistente, desde el caos anterior para producir orden o el universo; (4) producto de Dios de la nada ". En opinión del autor, la creación del hombre y la creación de Dios son una relación dialéctica, si no conoce la relación causal dual entre las dos, no podrá comprender completamente una de ellas.

En un sentido más específico, si bien la creación humana en general, y la creación comercial en particular, tiene una lógica auto poética, está interrelacionada con el entorno: los cambios en el entorno producen cambios en la creación, y la creación humana afecta al

entorno. La creación de empresas se construye dentro del concepto de emprendimiento o emprendimiento empresarial. Aunque Richard Cantillon (1680-1734) designó el término emprendimiento hace mucho tiempo, Joseph Schumpeter (1883-1950) le dio el correspondiente desarrollo y promoción, uno de los principales autores de la fuerza. Para Schumpeter (1963), el emprendedor puede llegar a ser un agente dinámico, creativo y orientado al crecimiento que genera innovación y desequilibrio de manera que tiene un impacto decisivo en el desarrollo social.

El concepto de crear una empresa es similar a iniciar una empresa. Por tanto, la Real Academia Española (2012) define el comportamiento emprendedor como “estar comprometido y poner en marcha un trabajo, un negocio, una empresa, especialmente cuando se encuentra con dificultades o peligros”. En este sentido, todo emprendimiento es riesgoso e incierto, por lo que no importa quién lo implemente, muestra un determinado grado de actitud emprendedora relativa y atrevida. En este caso, el nivel de emprendimiento se puede conceptualizar como la capacidad de poder crear y lograr gestionar nuevas empresas; el espíritu empresarial puede entenderse como el espíritu empresarial inherente a la innovación y el cambio disruptivo, pero también puede entenderse como la capacidad de toma de decisiones del espíritu empresarial.

El espíritu empresarial es un concepto filosófico que trasciende el acto de establecer una empresa. Es cierto que quien decide emprender un negocio es un emprendedor, pero quien decide por un empleo remunerado también puede ser considerado un cumplidor de objetivos y un emprendedor. Como empresario laboral personalmente satisfecho, trata de hacer efectiva su actitud empresarial. Los emprendedores no son necesariamente los que crean nuevos productos, servicios e ideas, pero también pueden imitar lo mejor que existe y decidir implementarlo. En el sentido de Schumpeter, aunque los innovadores son emprendedores, no todos los emprendedores son innovadores. El

espíritu empresarial también puede incluir la creación o copia de ideas o productos existentes.

El concepto de emprendedor de Schumpeter trasciende al creador de la empresa. Se lo ve como un ser o un agente con características innovadoras y desestabilizadoras, así como un elemento central del sistema económico. Si bien la creación y gestión de empresas y sociedades es esencialmente el campo de la ciencia administrativa, está también participa o involucra algunos importantes elementos que pertenecen a diversas disciplinas, lo que requiere un enfoque multidisciplinario y multidimensional en su análisis epistemológico (Giannetti y Simo Nov, 2015).

Sin embargo, Kalantaridis (2011) considera profundamente que la convergencia de algunos importantes factores sociales, personales, culturales, económicos, históricos e institucionales durante el proceso de gestión o las actividades empresariales, que logran dificultar el nivel de sistematización en un solo sistema teórico integral, esto de hecho, representa en una determinada forma, la debilidad de conceptos y metodología.

La creación de la empresa se construyó en tal situación, en este caso, la situación actual y el desarrollo del negocio no son todo certeza e información. Por tanto, aunque la persona que fundó la empresa busca obtener cierto tipo de beneficios personales de forma racional, la decisión familiar o social no tiene un componente irracional, pues el riesgo es la posibilidad de no gestionar con éxito el negocio. En este sentido, Sarasvathy (2003) cree que la toma de decisiones del emprendimiento cognitivo contiene componentes racionales e irracionales, en el lenguaje de la epistemología contemporánea, el concepto de emprendimiento o creación de trabajo empresarial es mayor a solo el hecho de crear una empresa.

El análisis y la discusión epistemológica se centran más en los emprendedores que en los creadores corporativos, por lo tanto, el



desarrollo de conceptos y teorías sobre el espíritu empresarial, el espíritu empresarial, los empresarios, etc. tiene un mayor impulso, mientras que el establecimiento de empresas generales, especialmente pequeñas empresas, es raro. Sin embargo, y, por otro lado, en el marco de las diferencias conceptuales existentes, tenemos a Alonso y Galve (2008), quienes consideran y creen que hay una relación ya preestablecida entre ser aspirante a emprendedor y al crear su propia empresa.

A pesar de que la decisión de crear una empresa, por pequeña que sea, significa en términos de espíritu emprendedor, hasta cierto punto, la literatura sobre este tema enfatiza que el proceso de cambio, investigación, innovación, crecimiento y desarrollo de las empresas, mucho más que la mera puesta en marcha de esta. Por tanto, existen una serie de métodos teóricos sobre el emprendimiento.

La gran amplia y variada literatura sobre estos tópicos, estipula o resalta con mayor énfasis que los procesos de procesos de investigación, crecimiento, cambio, desarrollo e innovación de las empresas que en el espíritu empresarial. Por tanto, hay una serie de métodos de teoría empresarial desarrollados por Schumpeter, Kizner, Drucker, Stevenson, Timmons, así como también a otros autores. Los debates teóricos sobre el espíritu empresarial a gran escala siempre se han centrado en el espíritu empresarial. Por tanto, según Veciana (2006), se presta más atención a los proyectos de innovación de grandes emprendedores independientes y empresas existentes, ignorando los análisis relacionados con: creación de empresas, pequeñas y medianas, así como empresas y familiares de la empresa, y, por otro lado, Porras (2006) cree que el proceso emprendedor y la realización de un fenómeno complejo como la creación de una empresa siguiendo la perspectiva de la autopsiéis.

### **1.2.2 Características socioeconómicas.**

Los factores sociales y económicos, como los ingresos, la educación, el empleo, la seguridad de la comunidad y los apoyos sociales pueden afectar significativamente qué tan bien y cuánto tiempo vivimos. Estos factores afectan nuestra capacidad para tomar decisiones saludables, pagar la atención médica y la vivienda, controlar el estrés y más.

Las oportunidades sociales y económicas que tenemos, como buenas escuelas, empleos estables y redes sociales sólidas, son fundamentales para lograr vidas largas y saludables. Por ejemplo, el empleo proporciona ingresos que dan forma a las opciones sobre vivienda, educación, cuidado infantil, alimentos, atención médica y más. En contraste, el desempleo limita estas opciones y la capacidad de acumular ahorros y activos que pueden ayudar a amortiguar en tiempos de dificultades económicas.

Los factores sociales y económicos no se consideran comúnmente cuando se trata de salud, sin embargo, las estrategias para mejorar estos factores pueden tener un impacto aún mayor en la salud a lo largo del tiempo que las tradicionalmente asociadas con la mejora de la salud, como las estrategias para mejorar los comportamientos de salud.

En todo el país, existen diferencias significativas en las oportunidades sociales y económicas para los residentes en comunidades que han sido privadas de inversiones o que han sufrido discriminación. Estas brechas afectan desproporcionadamente a las personas de color, especialmente a los niños y jóvenes.

En el área de Factores Sociales y Económicos de las Clasificaciones de Salud del Condado analizamos:

- Educación, que muestra quién en una comunidad se ha graduado de la escuela secundaria o ha asistido a alguna

universidad, además del porcentaje de adolescentes y adultos jóvenes de 16 a 19 años que no están trabajando ni en la escuela.

- Empleo, detallando estadísticas de desempleo.
- Ingresos, mirando a los niños en la pobreza y la desigualdad de ingresos.
- Apoyo familiar y social, que proporciona información sobre los niños en hogares monoparentales y el acceso a oportunidades sociales.
- Seguridad comunitaria, midiendo los delitos violentos y las muertes por lesiones.

### **1.3 Definición de términos básicos.**

Creación de empresa: El proyecto de creación de una nueva empresa está cada vez más asociado al concepto de emprendimiento, sobre todo por encontrarse en un entorno tecnológico altamente competitivo y en rápida evolución, (Pitre, Gaspar y Hernández, 2020).

Densidad de población: Es el número promedio de personas que viven por unidad de superficie (generalmente por kilómetro cuadrado), por lo cual se divide la población total de una unidad geográfica o administrativa por la superficie total, (INEI, 2019).

Distribución de la población: Es la forma en que se halla distribuida, en valores porcentuales, la población en un territorio dado, la información se presenta como el peso relativo que tiene el número total de población de cada unidad geográfica, respecto con la superior, (INEI, 2019).

Edad mediana de la población: La edad de las personas que dividen la población en dos grupos iguales. La mediana de edad de la

población se puede obtener para la población total, así como para otras unidades administrativas divididas por el país (INEI, 2019).

**Emprendimiento:** Es un proceso de innovación, una actividad no se limita a la realización de un producto, sino que se ubica en el proceso cognitivo de concepto, diseño y creación de valor (Marín y Igor, 2014).

**Emprendimiento empresarial:** Esta actividad implica la creación de nuevas empresas, el empoderamiento de empresas existentes y la expansión de la empresa en el mercado global (Duarte, 2007).

**Emprendedor:** Un emprendedor es alguien que identifica una oportunidad y crea una organización (o adquiere o se vuelve parte de una organización) para enfrentar nuevas oportunidades de negocio (Freire, 2004).

**Esperanza de vida:** Esta es la esperanza de vida promedio de un individuo que sufre muerte de la tabla de supervivencia al nacer, en esta estadística se incluye la esperanza de vida de un grupo etario específico, (Sánchez Vázquez, 2018).

**Índice de Envejecimiento:** Indica cómo ha cambiado el crecimiento de la población adulta en relación con la población más joven de la población (INEI, 2019).

**Pobreza:** La condición de las personas que viven en hogares donde el gasto per cápita es insuficiente para obtener una canasta básica de alimentos distinta de alimentos vivienda, vestido, educación, salud, transporte, tecnologías de la información y comunicación, etc. (INEI, 2015).

**Plan de Negocios:** Un plan de negocios es un documento que identifica, analiza y describe el proyecto de negocios a ejecutar. Se convirtió en una guía de los pasos que debían dar las empresas (Sánchez Vázquez, 2018).

Tasa de dependencia del hogar: es la relación promedio entre la población económicamente inactiva y la población económicamente activa del hogar, que resulta de la población menor de 15 años más la población de 65 años y más, y la población de 15 a 64 años (INEI, 2019).

Tasa bruta de mortalidad: Es un indicador de mortalidad de uso común, que indica la frecuencia de muertes en una población durante un período específico (INEI, 2019).

Tasa de Crecimiento Poblacional: Es el crecimiento de la población en un período determinado, expresado como porcentaje, y se basa en el supuesto de que, durante el período de observación, la población en estudio puede ser considerada como una población que representa un crecimiento exponencial, es decir, su Crecimiento en función del tiempo según una ley exponencial (INEI, 2019).

Tasa Total de Fecundidad: Esta tasa representa el promedio de hijos que tiene una mujer durante sus años reproductivos, según su grupo de edad, y no se encuentra en riesgo de muerte desde el nacimiento hasta el final de su período reproductivo (INEI, 2019).

## CAPÍTULO II: VARIABLES E HIPÓTESIS

### 2.1 Variables y su operacionalización.

- Variables.
  - a) Creación de negocios.
  - b) Características sociodemográficas.
- Definición conceptual.
  - a) Creación de negocios: Es la creación de una empresa o pequeña empresa en la cual se emplea una serie de recursos materiales, humanos y económicos.
  - b) Características sociodemográficas: Son el conjunto de características biológicas, socioeconómicas y culturales.
- Definición operacional.
  - a) Variable dependiente (Y): Creación de negocios.
  - b) Variable independiente (X): Características sociodemográficas.
- Indicadores.
  - a) Numero de negocios creados.
  - b) Edad del individuo.
  - c) Nivel de educación.
  - d) Ingreso mensual.
  - e) Horas de trabajo a la semana.
- Índices (Ítem).
  - a) Del número de negocios creados:
    - Más de 150 mil empresas.
    - Entre 70 mil y 150 mil empresas.
    - Menos de 70 mil empresas.
  - b) De la edad del individuo.
    - Mayores de tercera edad: mayores de 65 años.
    - Adultos: entre 30 y 65 años.
    - Jóvenes: menores de 30 años.
  - c) Del nivel de educación:
    - Superior universitario: más de 17 años de estudio.
    - Superior no universitario: entre 14 y 17 años de estudio.
    - Secundaria: entre 9 y 14 años de estudio.

- Primaria: entre 3 y 9 años de estudio.
- Inicial: menos de 3 años de estudio.

d) Ingreso mensual:

- Ingresos altos: más de S/ 6000.
- Ingresos medios: entre S/ 1500 a S/ 6000.
- Ingresos bajos: menos de S/ 1500.

e) De las horas de trabajo a la semana:

- Más de 40 horas a la semana.
- Entre 25 a 40 horas a la semana.
- Menos de 25 horas a la semana.

➤ Instrumento.

El instrumento que se utilizó fue la Ficha de Registro de Datos, en la que se recopilarán datos relacionados a los factores socioeconómicos que se relacionan con la creación de negocios o emprendimiento en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.

➤ Tabla de operacionalización de variables

Variable	Descripción	Tipo por su naturaleza	Indicadores	Índices	Instrumento
Creación de negocios.	Creación de negocios: Es la creación de una empresa o pequeña empresa en la cual se emplea una serie de recursos materiales, humanos y económicos.	Variable dependiente (Y): Creación de negocios.	a) Numero de negocios creados.	Del número de negocios creados: - Más de 150 mil empresas. - Entre 70 mil y 150 mil empresas. - Menos de 70 mil empresas.	Ficha de Registro de Datos.
Características sociodemográficas.	Características sociodemográficas: Son el conjunto de características biológicas, socioeconómicas y culturales.	Variable independiente (X): Características sociodemográficas	b) Jefe del hogar. c) Educación. d) Ingreso. e) Empleo f) Experiencia laboral. g) Genero	b) del indicador jefe del hogar. - Es jefe del hogar. - No es jefe del hogar. c) De la educación: - Superior. - Secundaria. - Primaria. - Inicial. d) Ingreso mensual: - Ingresos altos. - Ingresos medios. - Ingresos bajos. e) Del empleo. - Empleado. - Desempleado. f) De la experiencia laboral. - Mayor a 10 años. - Entre 5 y 10 años. - Menor a 5 años.	Ficha de Registro de Datos.

## **2.2 Formulación de la hipótesis.**

### **2.1 Hipótesis general.**

Las características sociodemográficas tienen una relación positiva con la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.

### **2.2 Hipótesis específicas**

1. El nivel de ingresos de los individuos tiene una relación negativa con la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.
2. El nivel de educación tiene una relación positiva con la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.
3. El estar desempleado tiene una relación positiva con la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.



## CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

### 3.1 Tipo y diseño de la investigación.

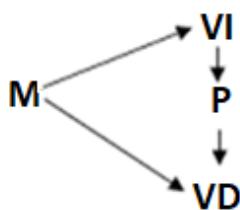
Este trabajo de investigación se clasifica como una investigación de tipo cuantitativa, puesto que la investigación cuantitativa es un método estructurado de recopilación y análisis de información obtenida a través de diversas fuentes, presentado análisis numéricos y estadísticos como medias, promedios y desviaciones estándar.

Así mismo, y como ya se resaltó este proceso, es el que se lleva a cabo utilizando herramientas estadísticas y matemáticas para cuantificar la pregunta de investigación.

De la misma forma, se puede clasificar o categorizar a esta investigación, como una investigación de naturaleza no experimental, puesto, que los que se utilizan para las variables fueron obtenidas o recopiladas de fuentes secundarias sin ningún tipo de manipulación agrede o de forma intencionada de estas, (Mousalli, 2015).

Finalmente, podemos clasificar esta investigación como de diseño correlacional, puesto que pretendemos cuantificar y medir la relación entre nuestras variables independiente y dependiente.

El método de investigación se puede expresar de la siguiente manera:



Dónde:

M = Muestra de la investigación.

O1 = Observación de la variable creación de negocios.

O2 = Observación de las variables factores sociodemográficos.

r = Correlación entre variables.

### **3.2 Población y muestra.**

#### **Población de estudio.**

La población de estudio estará conformada por 1,039,372 individuos que pertenecen a la población Loreto, y sobre las cuales se evaluará los factores sociodemográficos que influyen en el nivel de emprendimiento en la región de Loreto, durante el periodo 2019.

#### **Tamaño de la muestra de estudio.**

La muestra que conformara el estudio consta de 42,732 individuos, los cuales pertenecen a la base de datos del ENAHO y para su recopilación, se utilizó un tipo de muestreo y procedimiento de selección de muestra; la muestra fue probabilística y estratificada y fue obtenida de la base de datos del Enaho 2019, y fue realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

#### **Criterios de selección.**

- Criterios de inclusión: Individuos que pertenecen al departamento de Loreto durante el periodo de estudio.
- Criterios de exclusión: Individuos que no pertenecen al departamento de Loreto y no se ubican durante el periodo de estudio.

### **3.3 Técnica e instrumentos.**

#### **Técnica.**

Siguiendo las definiciones de Martínez (2013), la técnica es una herramienta de investigación que propone reglas para organizar las etapas del proceso de investigación, y así mismo, brinda herramientas para la recolección, clasificación, medición, correlación y análisis de datos, y brinda los medios para que la ciencia la aplique. Dado estas

consideraciones, para la investigación se utilizará la técnica de revisión denominada documental o secundaria.

### **Instrumento de recolección de datos.**

En cuanto a los instrumentos utilizados para el proceso de recolección de datos que se utilizará, será el registro de datos, la cual es la herramienta más utilizada en cuanto a la investigación cuantitativa y para la recolección de datos, así mismo, este instrumento, permite evidenciar las características del estudio, como señala Cárdenas (2013).

### **3.4 Procedimientos de recolección de datos.**

- Primero se seleccionó e identifiqué las variables y los indicadores que fueron necesarios para desarrollar y elaborar la investigación durante el periodo de estudio.
- Posteriormente identificamos y procedimos al diseño de la técnica e instrumento de recolección de datos en el que se registraron los datos de las variables e indicadores que fueron necesarios para poder desarrollar la investigación.
- Una vez diseñado el instrumento y las técnicas de recolección de datos, se procedió a registrar la información y los datos de las instituciones oficiales como el Instituto Nacional de Estadística e Informática y el Ministerio de Economía y Finanzas.
- Procedimos también a recoger información de trabajos previos, así como apoyo teórico de diversos autores que aportarán una clara definición de las variables estudiadas y el tratamiento de los datos recogidos sobre las mismas.
- Se seleccionaron y diseñaron los métodos utilizados para realizar la investigación, así como los necesarios un correcto desarrollo y lograr responder a las preguntas de investigación.
- Se elaboró la base de datos, el cual se procesó en el software estadístico Stata para desarrollar la metodología elegida.

### **3.5 Técnicas de procesamiento y análisis de los datos.**

- Una vez recolectado los datos estadísticos necesarios para el desarrollo de la investigación, se registraron en una base datos para su posterior análisis en un software estadístico.
- Se elaboraron un análisis de estadísticas descriptivas sobre las variables e índices, este análisis comprendió una descripción de la población, la media, moda, la mediana y la varianza.
- Posteriormente se diseñó el modelo estadístico con el cual se logró responder las preguntas planteadas, cumplir los objetivos y probar las hipótesis de la investigación.
- Luego, se procedió a elaborar los gráficos y tablas que se usaron para el análisis de variables de la investigación, esto se utilizó para poder desarrollar la sección de análisis de variables.
- Para el desarrollo de la sección de análisis de variables, se utilizó la hoja de cálculo, a través del software Excel para Windows.
- Una vez analizadas descriptivamente las variables, se realizó un análisis inferencial sobre modelos estadísticos detallados con el fin de sintetizar o inferir conclusiones útiles para el estudio.
- Las tablas y gráficos tuvieron en cuenta los objetivos y supuestos de la investigación.
- Se aplicó una prueba estadística consistente en el estadístico “t-student”, que ayudó a probar las hipótesis propuestas.
- Utilizamos tablas, gráficos y pruebas estadísticas para redactar el presente informe final de tesis y someterlo a los ejemplos correspondientes para su evaluación.

### **3.6 Aspectos éticos.**

La investigación se desarrolló de forma totalmente cristalina y confiable, se basó, además, en datos reales, omitiendo cambios, respetando los fundamentos científicos, teóricos y/o metodológicos. De la misma manera, la investigación fue elaborada y respaldada a través de un certificado de autoría tutelado por la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, en este sentido, además de la asesoría

metodológica y académica de expertos en la materia; además, el trabajo fue probado con los softwares de anti-plagio pertinentes, que certificaron la veracidad, y/o autenticidad del trabajo, de acuerdo con el porcentaje especificado por la Universidad.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS

### 4.1 Análisis de variables.

Procedemos a analizar las variables utilizadas en el presente trabajo de investigación.

Nuestra primera variable para examinar será nuestra variable de ingreso, para la cual, presentamos una descripción estadística categorizándolos por su rol en el hogar, específicamente, si el individuo es jefe del hogar o no es jefe del hogar, en este sentido, observamos que los individuos que son jefe del hogar, corresponden al en nuestra muestra es de 804 individuos que representa aproximadamente el 17% de nuestra muestra, además presentan un ingreso promedio de S/ 2212.14 soles, un valor mínimo de 76 y una desviación estándar de S/ 1376.793 soles, por otro lado, los individuos que no son jefes del hogar en la muestra son de 3928 que representa aproximadamente el 83% de nuestra muestra, estos individuos presentan un ingreso promedio de S/ 824.32 soles, un valor mínimo 59 y una desviación estándar de S/ 799.61 soles.

Este análisis nos muestra la gran diferencia o brecha salarial que existe entre los individuos de acuerdo a su rol social del hogar, pues el ingreso mínimo de los individuos que son jefe del hogar, supera al ingreso mínimo de los individuos que no son jefe del hogar en hasta un 22% su valor, también podemos ver que la dispersión es mucho mayor en los individuos que no son jefe del hogar, pues su desviación estándar es mucho mayor que aquellos individuos son jefe del hogar, esto nos indica que existe una clara más heterogeneidad o desigualdad en los ingresos de acuerdo al rol en el grupo familiar.

Al analizar las estadísticas descriptivas del ingreso total neto de acuerdo al sexo de los individuos, vemos que 2649 de los individuos de la muestra son hombres, aproximadamente, el 56% de la muestra y el 2083 restante son mujeres, las cuales representan aproximadamente el 44% de los individuos de la muestra, también podemos observar que el ingreso medio de los hombres es de aproximadamente S/ 1,322.12 soles y el ingreso medio de

las mujeres es de S/ 1,142.23 soles; es decir de acuerdo a los datos de la muestra, las mujeres ganan aproximadamente S/ 179.89 soles menos que los hombres. También podemos observar que existe mayor desigualdad entre los ingresos de las mujeres que en los ingresos de los hombres, esto está representado por la desviación estándar, en la cual se aprecia que la dispersión de los ingresos de los hombres es de S/ 1248.7 soles y la dispersión de los ingresos de las mujeres es de S/ 1135.5 soles.

**Tabla 1: Estadísticas descriptivas de la variable ingreso para los jefes del hogar.**

-> jefe del hogar = Es jefe del hogar

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Ingreso_tot1	804	2212.14	1376.793	76	8000

**Tabla 2: Estadísticas descriptivas de la variable ingreso para los que no son jefes del hogar.**

-> jefe del hogar = No es jefe del hogar

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Ingreso_tot1	3928	824.32	799.61	48	8000

**Tabla 3: Estadísticas descriptivas de la variable ingreso mensual neto de las mujeres.**

-> Sexo = mujer

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Ingreso_tot1	2649	1322.12	1248.7	53	8000

**Tabla 4: Estadísticas descriptivas de la variable ingreso mensual neto de las mujeres.**

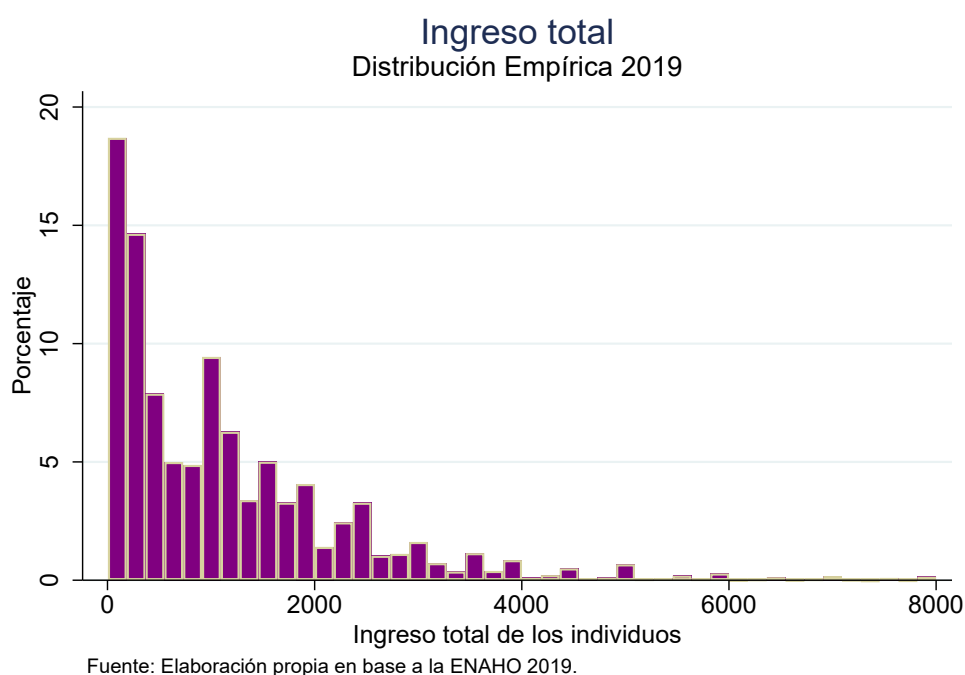
-> Sexo = hombre

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Ingreso_tot1	2083	1142.23	1135.5	48	8000

Si observamos el histograma del nivel de ingreso mensual neto de los individuos, podemos observar que aproximadamente el 80% del total de la

muestra se sitúa en ingresos bajos entre S/ 133 soles y S/ 1930 soles; y menos del 3% se sitúa en ingresos más altos que S/ 5000 soles, lo que nos indica que la distribución de ingresos de los individuos del distrito de Iquitos, están en un porcentaje muy bajo y existe mucha desigualdad, lo que apoya los resultados del Instituto Nacional de Estadística e Informática y el Banco Central de Reserva del Perú, calificando a Loreto, como una de las regiones más pobres del Perú.

**Figura 1: Distribución de los ingresos mensuales netos de los individuos de la región Loreto.**



Continuando con el análisis de nuestras variables, pasamos a la variable empleo de los individuos; vemos que vemos que 567 individuos se encuentran en situación de desempleo, los cuales representan aproximadamente 11.9% y en cuanto al 4165 restante, estos se encuentran en empleados o con trabajos, los cuales representan el 88.1%, en este sentido si analizamos el nivel de ingreso de acuerdo a la situación de empleo, los individuos en desempleo poseen un ingreso promedio mensual de S/ 137.07 soles, y el ingreso promedio mensual de los individuos empleados es de aproximadamente S/ 1984.87, en otras palabras, los individuos que se encuentran empleados ganan en promedio 14 veces más que los no empleados.



Cabe resaltar que, aunque los individuos desempleados no perciben ingresos del trabajo si lo hacen de otras fuentes como las ayudas sociales o donaciones u otras fuentes, por este motivo, el ingreso no es nulo, puede interpretarse económicamente que los S/ 137 es el gasto promedio de subsistencia. Cabe resaltar que la distribución de ingresos de los empleados es y desempleados es muy heterogéneo y los desempleados tienen mayor variabilidad o desviación estándar.

**Tabla 5: Estadísticas descriptivas de los desempleados de acuerdo con el nivel de ingresos**

-> Empleo = desempleado

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Ingreso_to~1	567	137.07	21961.16	48	2034

**Tabla 6: Estadísticas descriptivas de los empleados de acuerdo con el nivel de ingresos**

-> Empleo = Empleado

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Ingreso_to~1	4165	1984.87	1320	148	8000

Al analizar las estadísticas descriptivas del desempleo de acuerdo con el género de los individuos, vemos que aproximadamente, el 56% de la muestra son hombres y el 2083 restante son mujeres, las cuales representan aproximadamente el 44% de los individuos de la muestra, en este sentido, también observamos que el nivel de mujeres desempleadas es de aproximadamente 520 de las mujeres de la muestra se encuentran desempleadas, lo que corresponde al 25% del total de las mujeres en la muestra, mientras que el número de hombres desempleados es de 477, lo que corresponde solo el 18% del total de hombres en la muestra.

En la variable años de la educación, podemos observar que los individuos que pertenecen poseen educación superior poseen un ingreso promedio de S/ 2965.2, los individuos que poseen educación secundaria, como nivel máximo de educación alcanzado, poseen un ingreso de S/ 739.43

y aquellos que poseen como máximo de educación alcanzado la educación primaria, poseen un ingreso de S/ 324.3. también observamos que los niveles de dispersión son altos en todas las categorías, sin embargo, los de educación superior tiene menos dispersión.

En ese sentido, observamos una desviación estándar de S/ 646.23 para los de educación superior, una desviación estándar de S/ 325.45 a los de educación secundaria y una desviación de S/ 346.23 para los individuos del nivel de educación primaria. Además, los individuos con educación superior corresponden a aproximadamente el 23% de los individuos, los que poseen hasta educación secundaria el 65%, y los que poseen solo educación primaria el 12%

**Tabla 7: Estadísticas descriptivas de la educación superior de acuerdo con los niveles de ingresos.**

-> Educacion = Superior

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.
Ingreso	1088	2965.2	646.23

**Tabla 8: Estadísticas descriptivas de la secundaria de acuerdo con los niveles de ingresos.**

-> Educacion = Secundaria

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.
Ingreso	3076	739.43	325.45

Posteriormente analizamos la variable experiencia laboral, las estadísticas descriptivas nos indica que los individuos con más de 10 años de experiencia laboral, tienen ingresos mucho mayores que el resto de individuos, en específico el ingreso promedio de estos es de S/ 2067.89, además, el ingreso promedio de los que poseen entre 5 y 10 años de experiencia laboral, es de aproximadamente S/ 896.43, y por último, los que

poseen menos de 5 años de experiencia laboral, tienen ingresos promedios de aproximadamente S/ 548.23, cabe resaltar que los de menor experiencia laboral también poseen mayores desviación estándar, en este sentido, los de más de 10 años de experiencia laboral, poseen una desviación estándar de S/ 1008.34, los de entre 5 y 10 años de experiencia, poseen una desviación estándar de 549.13, y los de menos de 5 años, muestran una desviación de S/ 401.67.

**Tabla 9: Estadísticas descriptivas de los individuos con mas de 10 años de experiencia laboral de acuerdo con los niveles de ingresos.**

-> Experiencia > 10

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.
Ingresos	1514	2067.89	1008.34

**Tabla 10: Estadísticas descriptivas de los individuos que poseen de 5 a 10 años de experiencia laboral de acuerdo con los niveles de ingresos.**

-> Experiencia >= 5 y <= 10

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.
Ingresos	3123	896.43	549.13

**Tabla 11: Estadísticas descriptivas de los individuos con menos de 5 años de experiencia laboral de acuerdo con los niveles de ingresos.**

-> Experiencia < 5

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.
Ingresos	95	548.23	401.67

## 4.1 Modelo Econométrico y estimación:

### 4.2.1 Modelo de regresión no lineal probabilística:

Para responder a nuestras hipótesis y dada la naturaleza de nuestras variables usaremos un modelo Logit, la cual especificaremos de la siguiente manera:

$$P(\text{Emprendimineto}) = F(\beta_0 + \beta_1(\text{Ingreso}) + \beta_2(\text{Jefe del hogar}) + \beta_3(\text{Horas de trabajo}) + \beta_4(\text{Educacion}) + \beta_5(\text{Empleo}) + \beta_6(\text{Experiencia laboral}) + \beta_7(\text{Genero}) + u_{i,t}) \quad (1)$$

Donde:

- $F$  es la forma funcional de la distribución de nuestro modelo, que en este caso es una distribución logística (Logit).
- $P(\text{Emprendimineto})$  representa la probabilidad de que un individuo emprenda o crea una empresa.
- $\beta_0$  es el intercepto u ordenada de origen del modelo.
- $\beta_i, i = (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8)$  Son los parámetros de las variables independientes miden la relación lineal de la variable independiente con la dependiente.
- **Ingreso** Es nuestra variable independiente, mide el ingreso neto mensual, está expresado en soles.
- **Jefe del hogar** Es una de nuestras variables independientes, indica el rol del individuo en la familia, en específico, si es jefe del hogar o no.
- **Empleo** Esta variable indica si el individuo esta empleado o desempleado.
- **Experiencia laboral** Esta variable indica el número de años de experiencia laboral de los individuos.
- **Educacion** Es otra de nuestras variables independientes, y mide el nivel de educación que posee cada individuo.
- **Genero** Esta variable indica el género del individuo

- $u$  es el termino de error o perturbación del modelo, engloba todos los factores que afectan a la variable dependiente pero que no se encuentran especificadas en el modelo.

Al estimar el modelo Logit, encontramos que todas las variables son estadísticamente significativas y el modelo posee un buen ajuste con los datos; sin embargo, estos resultados no pueden interpretarse como variaciones porcentuales o efectos hacia la variable dependiente, para ello es necesario calcular los efectos marginales del modelo Logit.

Al interpretar los resultados de los efectos marginales de nuestro modelo, podemos observar que el coeficiente de la variable “Jefe del hogar” es de 0.18753 y que resulta ser significativo incluso a un 95% de confianza, esto nos indica que los individuos que son jefe del hogar tienen, tienen un 1.88% más de probabilidad de ser emprendedor o crear una empresa, manteniendo el resto de factores constantes; por otro lado, el coeficiente de la variable “Educación” es de 0.59117, lo cual nos indica que un incremento de la categoría o nivel de educación del individuo de la región de Loreto incrementa que este emprenda o crea una empresa en 59.1%, manteniendo el resto de factores constantes.

De igual manera el coeficiente de la variable “Ingreso” es de -0.004867 esto nos indica que, si el individuo en promedio incrementa en su ingreso en S/ 100 soles, esto disminuye la probabilidad de que el individuo crea una empresa o emprenda en aproximadamente un 4.8% y si se incrementa en 1000 soles, la probabilidad disminuye en 48% manteniendo el resto de las variables de manera constante o sin alteración.

En cuanto al coeficiente de la variable Empleo, es de -0.46122, esto indica que un individuo empleado tiene aproximadamente, 46% menos de probabilidad de emprender que un individuo desempleado, sin considerar ninguna alteración adicional de los demás factores, esto es estadísticamente significativa al nivel del 95%.

En el mismo sentido, el coeficiente de la variable Experiencia, es de -0.04013, lo que indica que el nivel de experiencia si se incrementa en 10 años,

se disminuirá la probabilidad de emprender en aproximadamente un 40%, manteniendo el resto de los factores constantes. Continuando con el análisis de los resultados, observamos que el coeficiente de la variable “Genero” es del 0.025652, lo que indica que los hombres poseen en promedio un 2.5% más de probabilidad de emprender que las mujeres si poseen los mismos niveles de educación, experiencia, ingreso, ambos están empleados y ambos son jefes del hogar.

#### **4.2.2 Pruebas de validación del modelo:**

Continuando con el análisis de nuestro modelo, procedemos a realizar las diversas pruebas para modelos de regresión no lineales, para de poder validar y corroborar la correcta estimación de nuestro modelo y determinar que los resultados no se deban a una regresión o relación espuria; nos muestra el porcentaje de predicción correctamente realizada.

La matriz de confusión es una técnica para resumir el rendimiento de un modelo no lineal que trata de estimar probabilidades, la precisión de clasificación del modelo por sí sola puede ser engañosa si tiene un número desigual de observaciones en cada clase, como es el caso de nuestros datos estimados.

Al estimar la matriz de confusión del modelo, podemos observar que nuestro modelo predijo 3880 casos de individuos que emprenden, cuando en realidad, estos individuos si emprenden o crean empresas, y predijo 852 casos de individuos que emprenden, cuando estos individuos en realidad no emprenden; por otro lado, nuestro modelo correctamente predijo 3407 casos en los que los individuos no emprenden cuando en realidad no emprenden y predijo 1325 casos en los que los individuos no emprenden, cuando en realidad si habían emprendido.

El coeficiente de sensibilidad hace referencia a que el porcentaje correctamente predicho de individuos que emprendieron, y el coeficiente de especificidad, hace referencia al porcentaje correctamente predicho de los individuos que no emprendieron.

Finalmente, la medida general de calidad de estimación de nuestro modelo es el “porcentaje correctamente clasificado”, que es de un 86%; de acuerdo con (Wooldridge, 2015), si dicho porcentaje es mayor que 75%, entonces el modelo es correcto y no presenta errores de especificación; este resultado nos indica que, de cada 100 individuos que logran emprender, el modelo 86 de dichos casos.

## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Para el departamento de Loreto, los parámetros encontrados, muestran una alta significancia estadística para las variables de jefe del hogar educación, educación, ingreso, empleo, experiencia laboral y género.

Además, y en este sentido, los resultados mostraron que la probabilidad de que un individuo que vive en el departamento de Loreto inicie un negocio o empresa, depende de si es jefe del hogar. En caso el individuo lo sea, este posee una probabilidad mayor de emprender un negocio o empresa; además, los resultados muestran que aquellos individuos con un mayor nivel de estudios, así como aquellos que poseen una amplia experiencia laboral tienen mayores posibilidades de emprender o crear una empresa.

Además, cabe resaltar que estas probabilidades se verán afectadas de manera negativamente siempre y cuando el individuo tenga un bajo nivel de educación, tenga un alto ingreso o este correctamente empleado.

Cabe resaltar que a pesar de un error de pronóstico moderado del 5% (en este caso asumimos un nivel de significancia del 95%), las regresiones nos indican que las características como el género, la dinámica del hogar, la educación, el ingreso, la empleabilidad y la experiencia, afectan todos significativamente la probabilidad de emprender, con respecto al género, los resultados sugieren que los hombres poseen más probabilidades de iniciar un negocio que las mujeres (dentro de un margen de error preestablecido del 5%).

En este sentido, los resultados encontrados difieren del encontrado a nivel país por otros autores, pues como señala (Álvarez y Valencia, 2016) para el caso país, los individuos que llegan a poseer mayores ingresos personales, así como aquellos que reducen la probabilidad de iniciar un negocio. Así mismo, para el caso país, también señalan que las mujeres son ligeramente más propensas que los hombres a iniciar sus propios negocios, según las regresiones econométricas desarrolladas por los autores. Estos resultados, también están en línea con el informe del GEM (2015/2016) que muestra que



la tasa de emprendimiento en etapa temprana (TEA) de la población femenina peruana es del 22,5%, ligeramente superior al 21,9% de los hombres.

Esto también es presentado, de acuerdo con la lógica presentada por Aldrich y Cliff (2003), las mujeres pueden llegar a ser más propensas a ser emprendedoras por dos razones: primero, su creciente integración en el mercado laboral tiende a inducir las a adquirir experiencia laboral y acumular capital financiero y social; segundo, las desigualdades que experimentan las mujeres en el mercado laboral generan frustración, lo que puede llevarlas a emprender sus propios negocios. En este sentido, nuestros resultados difieren con los antecedentes.

De acuerdo con el efecto marginal calculado, el jefe de hogar tiene un 25.7% más probabilidades de iniciar un negocio que otros miembros del hogar. Este resultado es consistente con lo encontrado por Gluzmann et al., también en Perú. (2012). Sin embargo, el INEI considera jefe de hogar a la persona mayor de 14 años que es responsable del mantenimiento del hogar, organiza las tareas del hogar y toma la mayoría de las decisiones financieras. Por tanto, el jefe de hogar, al gozar de cierto dominio y control sobre los demás miembros del hogar, tiene una mayor capacidad para tomar decisiones empresariales cuando lo considere conveniente o necesario.

En comparación con los que no tenían educación, los que incrementan su nivel de educación poseen un 59% más de probabilidades de iniciar un negocio. Esta relación entre educación superior y probabilidad emprendedora es consistente con la relación encontrada por Alba-Ramírez (1994). Esto, a su vez, es consistente con los datos de la OIT (2014) de que la mayoría (69%) de los empresarios informales en el Perú no tienen educación superior. La menor probabilidad de iniciativa empresarial entre las personas con un alto nivel educativo puede estar relacionada con el factor del costo de oportunidad.

En cuanto a los resultados con coeficiente negativo, respecto a la variable ingreso y empleo, esto tiene total sentido, pues al tener mayores ingresos, los individuos, no poseen incentivos monetarios para emprender, dado que sus ingresos medianos a altos lo mantienen en un estado de

conformidad económica, las necesidades no motivan a emprender en estos niveles, por lo tanto, a mayores ingresos, menos emprendimiento. Lo mismo pasa con el empleo, los desempleados poseen más probabilidades de emprender dado que al no contar con empleo deben buscar otras formas de obtener recursos, siendo la mejor estrategia emprendiendo. En este sentido, los con un empleo estable, generalmente no emprenden por el nivel de seguridad que le da sus empleos.

## CAPÍTULO VI: PROPUESTAS

En base a la sección de antecedentes, resultados y la sección de discusión de resultados, en esta sección se presentan presento algunas propuestas que podrían incentivar la creación de negocios en el Departamento de Loreto, teniendo en cuenta las características sociodemográficas de la región:

1. Programas de capacitación empresarial: Implementar programas de capacitación empresarial dirigidos a los jóvenes y adultos en Loreto. Estos programas pueden incluir cursos de emprendimiento, gestión empresarial, marketing, finanzas y habilidades gerenciales. Se pueden establecer alianzas con instituciones educativas, organizaciones empresariales y expertos en el campo para ofrecer capacitación de calidad.
2. Acceso a financiamiento: Establecer fondos de capital semilla y programas de microcréditos específicamente destinados a emprendedores en Loreto. Estos fondos y programas pueden brindar asistencia financiera a aquellos que deseen iniciar un negocio, especialmente aquellos que pertenecen a grupos desfavorecidos. Además, se pueden establecer alianzas con instituciones financieras locales para facilitar el acceso a préstamos y otros servicios financieros.
3. Promoción de la educación emprendedora: Introducir la educación emprendedora en las escuelas de Loreto desde una edad temprana. Esto implica la integración de conceptos y habilidades empresariales en el currículo escolar, así como la organización de actividades extracurriculares relacionadas con el emprendimiento. También se pueden establecer alianzas con universidades y centros educativos para ofrecer programas de emprendimiento a nivel superior.
4. Apoyo a emprendedores mujeres: Diseñar programas específicos que brinden apoyo y capacitación a las emprendedoras en Loreto. Esto puede incluir mentoría, asesoramiento empresarial, acceso a redes de contacto y oportunidades de financiamiento dirigidas a mujeres que

deseen iniciar un negocio. Además, se pueden establecer alianzas con organizaciones de mujeres y organismos gubernamentales para fortalecer el apoyo a las emprendedoras.

5. Desarrollo de incubadoras y espacios de coworking: Establecer incubadoras de negocios y espacios de coworking en Loreto, donde los emprendedores puedan trabajar, compartir conocimientos y establecer redes de apoyo. Estos espacios pueden proporcionar acceso a recursos como oficinas compartidas, servicios empresariales, asesoramiento y eventos de networking.
6. Promoción del emprendimiento rural: Fomentar el emprendimiento en las áreas rurales de Loreto mediante la creación de programas y proyectos que brinden apoyo específico a los emprendedores en estas áreas. Esto puede incluir capacitación en agricultura sostenible, desarrollo de productos artesanales, turismo comunitario y otros sectores económicos relevantes para la región.
7. Alianzas público-privadas: Fomentar la colaboración entre el sector público, el sector privado y las organizaciones de la sociedad civil para impulsar el emprendimiento en Loreto. Esto puede involucrar la creación de programas conjuntos, el intercambio de recursos y conocimientos, la promoción de eventos empresariales y la facilitación de la inversión en proyectos emprendedores.

## **CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES**

Las características sociodemográficas de una persona influyen en la posibilidad de crear una empresa propia en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019. Por tanto, los factores sociodemográficos específicos que determinan el proceso emprendedor son: la dinámica familiar (en específico si es jefe del hogar o no), el nivel de educación, el nivel de ingresos, la empleabilidad, la experiencia laboral, y el género de los individuos.

Los individuos que son jefe del hogar poseen mayores niveles de educación, menores niveles de ingresos y se encuentran desempleados, así como más experiencia y los individuos que sean hombres, estos poseen más posibilidades de emprender que otras con poca educación, con empleo y altos niveles de ingresos, menos experiencia, ser miembro del hogar y ser mujeres, esto solo en el departamento de Loreto, y durante el periodo 2019.

Por lo tanto, si queremos incrementar el nivel de creación de empresas y el nivel de emprendimiento, es necesario afectar de manera positiva estos factores, para que las personas emprendan y mejoren su calidad de vida.

En estos sentidos, podemos corroborar nuestra hipótesis general y nuestras hipótesis alternativas. Además, las propuestas, conclusiones y recomendaciones, pueden usarse para mejorar el nivel o diseñar más y mejores políticas públicas que mejoren el emprendimiento en el departamento de Loreto.

## **CAPÍTULO VIII: RECOMENDACIONES**

En el marco de los hallazgos estadísticos encontrados en la investigación, se pueden hacer varias recomendaciones de política para acelerar el ritmo de creación de empresas, las cuales son las siguientes:

1. Apoyo a la creación de empleo: Establecer incentivos fiscales y programas de apoyo para las empresas que generen empleo en la región de Loreto. Esto puede alentar a los emprendedores a expandir sus negocios y contratar a más personas, contribuyendo así al crecimiento económico y al desarrollo social.
2. Promoción del turismo y las industrias locales: Impulsar la promoción del turismo en Loreto y apoyar el desarrollo de las industrias locales. Esto puede generar oportunidades de negocio para emprendedores locales, como la creación de servicios turísticos, la artesanía y la producción de alimentos tradicionales.
3. Promoción del emprendimiento rural y sostenible: Fomentar el emprendimiento en las zonas rurales de Loreto, promoviendo la diversificación de actividades económicas y el desarrollo sostenible. Esto implica brindar capacitación específica en actividades como la agricultura sostenible, la producción artesanal y el turismo comunitario. También es importante promover la conservación del medio ambiente y el uso responsable de los recursos naturales.
4. Acceso a financiamiento inclusivo: Establecer mecanismos de financiamiento inclusivos que faciliten el acceso a capital para emprendedores en Loreto. Esto puede incluir la creación de fondos de inversión social, programas de microcréditos y el establecimiento de alianzas con instituciones financieras locales que comprendan las necesidades y realidades de los emprendedores locales.
5. Fortalecimiento de redes de apoyo empresarial: Establecer y fortalecer redes de apoyo empresarial en Loreto, donde los emprendedores puedan intercambiar conocimientos, experiencias y

recursos. Esto puede realizarse a través de la creación de asociaciones empresariales locales, espacios de coworking y eventos empresariales regulares. Además, se pueden establecer alianzas con organizaciones empresariales y cámaras de comercio para brindar apoyo adicional.

6. Sensibilización y promoción del emprendimiento: Realizar campañas de sensibilización y promoción del emprendimiento en Loreto, dirigidas a la población en general. Esto implica destacar historias de éxito de emprendedores locales, difundir información sobre los recursos y oportunidades disponibles, y crear una cultura emprendedora positiva. Además, se pueden organizar eventos y ferias empresariales para exhibir y promover los productos y servicios locales.

## CAPÍTULO IX: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, M. J. (2016). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*.
- Álvarez, A., y Valencia. (2008). Un análisis de los factores sociodemográficos determinantes en la creación de empresas en el marco de la interculturalidad. *Revista de Economía Mundial*, (18), 341-353.
- Arenius, P., y Minniti, M. (2016). Perceptuales variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, (24), 233-247.
- Corradin, S., y Popov, A. (2018). House price, home equity and entrepreneurs. Working Paper Series 1544.
- Doh, S., y Zolnik, E. (2017). Social capital and entrepreneurship: An exploratory analysis. *African Journal of Business Management*, 5 (12), 4961-4975.
- Duarte. (2007). Empresa y Crecimiento Empresarial. *Revista Contabilidad y Negocios PUCP*.
- Elizundia, M. (2018). Factores personales y sociales que influyen en el emprendimiento femenino en México. *Revista Administracion y Finanzas*.
- Freire. (2004). La base del emprendimiento: el mismo emprendedor. *Revista Dinero*.
- Giannetti, M., y Simonov, A. (2015). On the determinants of entrepreneurial activity: Social norms, economic environment and individual characteristics. *Swedish Economic Policy Review*, (11), 269-313.
- INCORE. (2020). Índice de competitividad regional. INCORE.
- Kelley, D., Singer, S., y Herrington. (2020). Global Entrepreneurship Monitor. Babson College.
- Kim, P., Aldrich, H. E., y Keister, L. A. (2018). If i were rich?. The impact of financial and human capital on becoming a nascent entrepreneur. Babson College.
- León, J., y Huari, D. (2016). Determinantes del proceso de emprendimiento empresarial femenino en el Perú. *Revista Pensamiento Crítico*, (13), 57-70.
- Marín, A., y Igor, R. (2014). Revisión teórica y propuesta de estudio sobre el emprendimiento social y la innovación tecnológica. *Multidisciplinary Scientific Journal*.
- MIMP. (2021). Informe anual. Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables.
- MTPE. (2019). Informe anual. Ministerio del trabajo.
- Oliver, W., y Marshall, M. (2012). What do we really know about entrepreneurs?. An analysis of nascent entrepreneurs in Indiana. Working Paper.
- Plan Internacional. (2021). "Condiciones de empleo y oportunidades laborales para las y los jóvenes en Loreto". Plan Internacional.
- Poschke, M. (2017). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37 (3), 693–710.
- PRODUCE. (2020). Informe anual 2019. Ministerio de la producción.



- RAE. (2012). Diccionario de la Lengua Española. 32ª edición. Real Academia Española.
- Schumpeter, J. (1963). Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancia, capital, crédito, interés y ciclo económico. Fondo de Cultura Económica.
- Shane, S., y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25 (1), 217-226.
- Singh-Knights, D., Smith, D. K., y Budumuru, Y. (2017). Determinants of entrepreneurship and small business activity: A two-stage regression analysis. Division of Resource Management West Virginia University, Morgantown, WV.
- Veciana, J. (2012). Creación de empresas como programa de investigación científica.
- Alba-Ramírez, A. (1994). Self-employment in the midst of unemployment: the case of Spain and the United States. *Applied Economics*, 26 (3), 189-204.
- Alderete, M. (2012). El impacto de las TIC en la actividad emprendedora a nivel de países. VLVII Reunión Anual - Asociación Argentina de Economía Política.
- Aldrich, H. E. y Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business*
- Aldrich, H.E., Carter, N.M. y Ruef, M. (2002). With very little help from their friends: gender and relational composition of nascent entrepreneurs' start-up teams. *Frontiers of Entrepreneurship Research 2002*.
- Aleixandre, G. y Moyano, P. B. (2010). Factores condicionantes de la creación de empresas para las provincias españolas. *The Future of the Cohesion Policy*.
- Alonso, M. J. y Galve, C. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*, (26),
- Alvarez, A. y Valencia, P. (2008). Un análisis de los factores sociodemográficos determinantes en la creación de empresas en el marco de la interculturalidad. *Revista de Economía Mundial*, (18), 341-353.
- Álvarez, C. y Urbano, D. (2008). Entorno e iniciativa emprendedora: una perspectiva institucional.
- Álvarez, C., Noguera, M. y Urbano, D. (2012). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino, un estudio cuantitativo en España. *ResearchGate*.
- Amit, R., Muller, E. y Cockburn, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10 (2), 95-106.
- Arab, E. y Díaz, A. (2015). Impacto de las redes sociales e internet en la adolescencia: aspectos positivos y negativos. *Revista Médica de la Clínica Condes*.
- Arenius, P. y Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, (24), 233-247.
- scent\_Entrepreneurship\_Small\_Business\_Economics

- Ashcroft, A., Holden, D. y Low, K. (2004). Potencial entrepreneurs and the selfemployment choice decision. Discussion Papers in Economics No. 04-16. Glasgow: University of Strathclyde.
- Audretsch, D. (2003). Entrepreneurship: A survey of the literature. (Enterprise Papers No. 14). Bruselas: European Communities.
- Audretsch, D. B., Carree, M. A. y Thurik, A. R. (2002) Does Entrepreneurship Reduce Unemployment?. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2001-074/3.
- Aworemi, J. R., Abdul-Azeez, I. A. y Opola, N. A. (2010). Impact of socio-economic factors on the performance of small-scale enterprises in Osun State, Nigeria. *International Business Research*, 3 (2), 92-99.
- Bhagavatula, S., Elfring, T. Van Tilburg, A. y Van de Bunt, G. G. (2010). How social and human capital influence opportunity recognition and resource mobilization in India's handloom industry. *Journal of Business Venturing*,
- Blanchflower, D., Oswald, A. y Stutzer, A. (2001). Latent Entrepreneurship Across Nations. *European Economic Review*, 45 (4-6), 680-691.
- Bracke, P., Hilber, C. y Silva, O. (2013). Homeownership and entrepreneurship: the role of commitment and mortgage debt. IZA: Discussion Paper No 7417.
- Brunet, I. y Alarcón, A. (2005). Análisis comparativo de los factores condicionantes de la creación de empresas en los ámbitos rural y urbano. *Revista universitaria de ciencias del trabajo* (6), 547-573.
- Burt, R. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behavior*, (22), 345- 423.
- Capelleras, J., Cotín, I., Sanchez, V. M. y Larraza, M. (2013). The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship. *Investigaciones Regionales*, (26), 97-113.
- Carter, N.M, Gartner, W. y Reynolds, P.D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151-166.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. INTECCHILE.
- Clark, K., Drinkwater, S. y Robinson, C. (2015). Self-Employment amongst migrant groups in England and Wales: New evidence from census microdata. *Discusión Paper No. 9539*.
- Coltrane, S. (2000). Research on household labor: modeling and measuring the social embeddedness of routine family work. *Journal of Marriage and the Family*, 62 (4), 1208–1233.
- Contín, I., Larraza, M. y Mas, I. (2007). Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos: evidencia a partir de los datos REM de Navarra. *Revista de Empresa*, (20), 10-19.
- Corradin, S. y Popov, A. (2013). House price, home equity and entrepreneurships. Working Paper Series 1544
- Davidsson, P. y Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.
- Delmar, F. y Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship y Regional Development*, 12, 1-23.
- De Soto, H. (2000). El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en

Occidente y fracasa en el resto del mundo. El Comercio: Lima, Perú.  
Díaz de León, D. y Cancino, C. A. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos rurales exitosos. CID: Working Paper.

# **ANEXOS**

## Anexo N°01: Matriz de consistencia.

Título de la investigación	Problema de investigación	Objetivos de la investigación	Hipótesis	Tipo de diseño de estudio	Población de estudio y procesamiento	Instrumento de recolección
<p>LAS CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y SU RELACIÓN CON LA CREACIÓN DE NEGOCIOS EN EL DEPARTAMENTO DE LORETO DURANTE EL PERIODO 2019".</p>	<p><b>General</b> ¿Cuál es la relación Las características sociodemográficas y la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019?</p> <p><b>Específicos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cuál es la relación entre el nivel de ingresos de los individuos y la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019?</li> <li>2. ¿Cuál es la relación entre el nivel de educación y la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019?</li> <li>3. ¿Cuál la relación entre es el el estar desempleado y la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019?</li> </ol>	<p><b>General</b> Determinar la relación entre las características sociodemográficas y la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.</p> <p><b>Específicos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Determinar la relación entre el nivel de ingresos de los individuos y la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.</li> <li>2. Determinar la relación entre el nivel de educación y la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.</li> <li>3. Determinar la relación entre el estar desempleado y la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.</li> </ol>	<p><b>General</b> Las características sociodemográficas tienen una relación positiva con la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.</p> <p><b>Específicas</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El nivel de ingresos de los individuos tiene una relación negativa con la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.</li> <li>2. El nivel de educación tiene una relación positiva con la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.</li> <li>3. El estar desempleado tiene una relación positiva con la creación de negocios en el departamento de Loreto, durante el periodo 2019.</li> </ol>	<p><b>Tipo de investigación.</b> Cuantitativa por su naturaleza, y Correlacional por su nivel de explicación.</p> <p><b>Diseño de investigación.</b> No Experimental.</p>	<p><b>Población.</b> 196,685 hogares.</p> <p><b>Procesamiento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Se sistematizó la data con Excel.</li> <li>➤ Se elaboraron tablas y gráficos.</li> <li>➤ Se calculó el Coeficiente de Correlación (r).</li> <li>➤ Se calculó el Coeficiente de Determinación (R<sup>2</sup>).</li> <li>➤ Se elaboró el Informe Final de Tesis.</li> </ul>	<p>Ficha de registro de datos.</p>

**Anexo N°02: Tabla de operacionalización de variables.**

Variable	Descripción	Tipo por su naturaleza	Indicadores	Índices	Instrumento
Creación de negocios.	Creación de negocios: Es la creación de una empresa o pequeña empresa en la cual se emplea una serie de recursos materiales, humanos y económicos.	Variable dependiente (Y): Creación de negocios.	a) Numero de negocios creados.	Del número de negocios creados: - Más de 150 mil empresas. - Entre 70 mil y 150 mil empresas. - Menos de 70 mil empresas.	Ficha de Registro de Datos.
Características sociodemográficas.	Características sociodemográficas: Son el conjunto de características biológicas, socioeconómicas y culturales.	Variable independiente (X): Características sociodemográficas	b) Jefe del hogar. c) Educación. d) Ingreso. e) Empleo f) Experiencia laboral. g) Genero	b) del indicador jefe del hogar. - Es jefe del hogar. - No es jefe del hogar. c) De la educación: - Superior. - Secundaria. - Primaria. - Inicial. d) Ingreso mensual: - Ingresos altos. - Ingresos medios. - Ingresos bajos. e) Del empleo. - Empleado. - Desempleado. f) De la experiencia laboral. - Mayor a 10 años. - Entre 5 y 10 años. - Menor a 5 años.	Ficha de Registro de Datos.

**Anexo N° 03: Instrumento de Recolección de Datos.**

**Ficha de Registro de Datos N° 01**

Numero de observaciones	Creación de negocios	Características sociodemográficas					
	Numero de negocios creados	Jefe del hogar.	Educación.	Ingreso.	Empleo.	Experiencia laboral.	Genero
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
.							
.							
.							
42,732							

## Anexo N° 04: Estadística complementaria.

### Resultados del modelo Logit.

. logit Emprendimiento Jefe del hogar Educacion Ingreso Empleo Experiencia laboral Genero.

Iteration 0: log likelihood = -634.88801  
 Iteration 1: log likelihood = -617.13154  
 Iteration 2: log likelihood = -615.05105  
 Iteration 3: log likelihood = -615.04828  
 Iteration 4: log likelihood = -615.04828

Logistic regression	Number of obs	=	4,732
	LR chi2(8)	=	39.68
	Prob > chi2	=	0.0000
Log likelihood = -615.04828	Pseudo R2	=	0.5312

Beca18	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Jefe del hogar	.187531	.0357185	2.11	0.005	.0647606	1.772746
Educacion	.591173	.273425	2.07	0.009	.0023508	1.179995
Ingreso	-.0048671	.0037075	-1.97	0.015	-.0709326	.0611983
Empleo	-.0256179	.0085014	-3.01	0.000	-.0422804	-.0089553
Experiencia	-.0004013	.0001596	-1.88	0.024	-.0005141	.0001116
Genero	-8.39e-06	4.62e-06	-1.91	0.016	-2.62e-06	.0000194

### Efectos marginales del modelo Logit.

Average marginal effects	Number of obs	=	4,732
Model VCE : OIM			

Expression : Pr(Emprendimiento), predict()  
 dy/dx w.r.t. : Jefe del hogar Educacion Ingreso Empleo Experiencia laboral Genero

	Delta-method				
	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Jefe del hogar	.25740	.025181	2.11	0.005	.0647606 1.772746
Educacion	.591173	.273425	2.07	0.009	.0023508 1.179995
Ingreso	-.13869	-.083591	-1.97	0.015	-.0709326 .0611983
Empleo	-.461212	-.087518	-3.01	0.000	-.0422804 -.0089553
Experiencia	.04013	.00256	-1.88	0.024	-.0005141 .0001116
Genero	.0256179	.01245	-1.91	0.016	2.62e-06 .0000194



## Matriz de Confusión

Logistic model

Classified	True	
	D	$\sim D$
+	3380	852
-	1325	3047
Total	906	23976

Classified + if predicted  $\Pr(D) \geq .5$

True D defined as  $!= 0$

Sensitivity	$\Pr(+ D)$	87.00%
Specificity	$\Pr(- \sim D)$	96.00%
Positive predictive value	$\Pr(D +)$	99.39%
Negative predictive value	$\Pr(\sim D -)$	99.61%
False + rate for true $\sim D$	$\Pr(+ \sim D)$	13.00%
False - rate for true D	$\Pr(- D)$	4.00%
False + rate for classified +	$\Pr(\sim D +)$	0.61%
False - rate for classified -	$\Pr(D -)$	0.39%
Correctly classified		86%