

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
MENCIÓN: FINANZAS

**EL EMPRENDIMIENTO Y SU ACCESIBILIDAD AL MICROCRÉDITO EN EL
MUNICIPIO LIBERTADOR DE MÉRIDA, VENEZUELA**

Trabajo final para optar al grado de Magíster Scientiae
en Administración Mención Finanzas

Autor:
Tarik Omar Souky Bracho

Tutora:
Marling Coromoto Rojas Rivas

Mérida, marzo de 2020

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
ACTA VEREDICTO.....	ii
ÍNDICE GENERAL.....	iii
ÍNDICE DE CUADROS.....	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	vi
RESUMEN.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	viii
 CAPITULO I	
EL PROBLEMA.....	1
Planteamiento del problema.....	1
Objetivos de la investigación.....	7
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos.....	7
Justificación de la investigación.....	8
Alcance y limitaciones.....	9
 CAPITULO II	
MARCO TEÓRICO.....	10
Antecedentes de la investigación.....	10
Bases Teórico conceptuales.....	18
Fundamentos teóricos de la investigación.....	18
El emprendimiento.....	20
Evolución histórica del emprendimiento.....	20
Definición e importancia de emprendimiento.....	22
Las fases del emprendimiento.....	26
Perspectivas que dimensionan la percepción del emprendimiento....	29
El emprendimiento como motor económico en el mundo.....	33
Emprendimiento en Venezuela.....	35
El Microcrédito.....	38
Definición del microcrédito.....	38
Evolución histórica del microcrédito.....	40
Funcionamiento y características del microcrédito.....	42
Instituciones que impulsan el Microcrédito.....	43
Fundamentos Legales.....	50
Constitución de la República Bolivariana de Venezuela.....	50
Ley de Instituciones del Sector Bancario.....	51
Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microf..	51
Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social.....	52
Operacionalización de Variables.....	54

CAPITULO III	
MARCO METODOLÓGICO.....	59
Enfoque de investigación.....	59
Tipo de investigación.....	60
Diseño.....	61
Población y muestra de estudio.....	62
Técnicas e Instrumentos de recolección y procesamiento de datos.....	64
Procedimiento de la investigación.....	68
 CAPITULO IV	
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	69
Presentación de Resultados.....	69
 CAPITULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	91
Conclusiones.....	91
Recomendaciones.....	99
 REFERENCIAS.....	99
 ANEXOS.....	104
A Instrumento: Cuestionario para emprendedores del municipio Libertador del estado Mérida.....	105
B Expertos consultados.....	109

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro	Pág.
1 Instituciones que impulsan el microcrédito en el Municipio Libertador del Estado Mérida.....	48
2 Población de emprendedores certificados en el municipio Libertador de Mérida.....	63
3 Distribución de frecuencias y porcentajes de respuesta sobre los ítems 1 al 11 referentes a las características de los emprendedores encuestados en el municipio Libertador de Mérida.....	69
4 Distribución de frecuencias y porcentajes de respuesta sobre los ítems 12 al 14 referentes al funcionamiento de las instituciones para otorgar créditos en el municipio Libertador de Mérida.....	79
5 Distribución de frecuencias y porcentajes de respuesta sobre los ítems 15 al 25 referentes a la percepción del emprendedor en cuanto a accesibilidad a los microcréditos.	82
6 Distribución de frecuencias y porcentajes de respuesta sobre los ítems 26 al 36 referentes al alcance del microcrédito en el sector emprendedor.	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico	Pág.
1 Cartera de créditos dirigida a Microempresarios	5
2 Edad de los emprendedores encuestados en el municipio Libertador de Mérida. (Ítem 1). Elaborado con datos del cuestionario.	71
3 Género de los emprendedores encuestados del municipio Libertador de Mérida. (Ítem 2).	72
4 Nivel educativo de los emprendedores encuestados en el municipio Libertador de Mérida (Ítem 3).	72
5 Profesión u ocupación de los emprendedores encuestados en la ciudad de Mérida (Ítem 4).	73
6 Años de experiencia de los emprendedores encuestados (Ítem 5).	74
7 Ramo o tipo de actividad económica de los emprendedores encuestados (Ítem 6).	75
8 Tipo de activos como garantía para los microcréditos (Ítem 7).	76
9 Tipo de propiedad del negocio (Ítem 8).	76
10 Tipo de necesidad que orienta la solicitud del microcrédito (Ítem 9).	77
11 Nivel de ingreso mensual (Ítem 10).	77
12 Cantidad de veces que se ha beneficiado de microcréditos durante los últimos 3 años (Ítem 11).	78
13 Requerimientos para optar a microcréditos (Ítem 12).	79
14 Actividades productivas financiadas por las instituciones microfinancieras (Ítem 13).	80
15 Composición de la cartera microcrediticia y tipología de préstamos ofertados (Ítem 14).	81
16 Nivel de conocimiento sobre las ofertas de financiamiento. (Ítem 15).	83
17 Nivel de conocimiento sobre el tipo de actividad que financian las instituciones microfinancieras. (Ítem 16).	83
18 Nivel de conocimiento sobre la normativa legal que apoya el emprendimiento. (Ítem 17).	84
19 Nivel de conocimiento sobre instituciones que ofrecen microcréditos. (Ítem 18).	85
20 Percepción del emprendedor sobre la razonabilidad de los microcréditos. (Ítems 19 al 25).	86
21 Alcance del microcrédito en la fase inicial del emprendimiento. (Ítems 26, 27 y 28).	88
22 Alcance del microcrédito en la fase de crecimiento del emprendimiento. (Ítems 29, 30 y 31).	89
23 Alcance del microcrédito en la fase de consolidación del emprendimiento. (Ítems 32 al 36).	90

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
MENCIÓN: FINANZAS

**EL EMPRENDIMIENTO Y SU ACCESIBILIDAD AL MICROCRÉDITO EN EL
MUNICIPIO LIBERTADOR DE MÉRIDA, VENEZUELA**

Autor: Tarik Omar Souky Bracho
Tutora: Marling Rojas Rivas
Fecha: Marzo de 2020

RESUMEN

La presente investigación pretende analizar la accesibilidad del emprendedor a los microcréditos ofrecidos por las instituciones bancarias y microfinancieras del municipio Libertador del estado Mérida. La metodología utilizada es de tipo descriptiva con un diseño no experimental, transversal y de campo. Para el desarrollo de la etapa de recolección de datos se utilizó una encuesta, tipo cuestionario mixto con diferentes opciones de respuesta y una escala de Likert aplicada a una población total finita, conformada por veinticuatro (24) emprendedores. La importancia de esta investigación consistió en distinguir las características del emprendimiento en el municipio Libertador del estado Mérida, describir los elementos requeridos por las instituciones tanto públicas como privadas para el otorgamiento de microcréditos, identificar la percepción del emprendedor en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos y la determinación del alcance del microcrédito en el sector emprendedor, en su fase inicial, de crecimiento y de consolidación, como aporte para el desarrollo económico sustentable en el municipio Libertador del Estado Mérida.

Descriptores: Emprendimiento, microcréditos, microfinanzas, instituciones microfinancieras, economía social.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la sociedad ha estado vinculado a buscar la manera más adecuada de encaminar las condiciones que le permitan mejorar la calidad de vida de las personas y su entorno. El reto de muchas personas es la búsqueda constante de satisfacer una serie de necesidades que le contribuyan a crear y generar valor a las actividades que realizan. En esta dinámica cobra protagonismo el emprendimiento como una de las acciones más comunes como alternativa para superar problemas de pobreza, desempleo y autoempleo.

Una de las principales características de los emprendedores es la de empoderarse en el desarrollo de una actividad que por circunstancias o por conocimiento despliegan a lo largo de un proceso que culmina al ver consolidada la idea, bien sea transformada en un servicio, un bien o un producto.

La sociedad venezolana en estos momentos padece de problemas graves a nivel social, cultural, espiritual, económico y político entre otros, lo que hace que la estabilidad del empleo tanto a nivel gubernamental como privado esté en dificultades debido a los problemas mencionados. Los emprendedores como parte de la solución a estos problemas desarrollan actividades que le permiten a él a su entorno familiar y a su comunidad, condiciones para contribuir a la salida de la crisis económica, generando empleo, aportando impuestos, conocimientos y bienestar social.

Es necesario mencionar que las actividades que desarrollan los emprendedores requieren de experticia adicional como el manejo de herramientas administrativas (mercadeo, medición del riesgo, toma de decisiones, microfinanzas, motivación y gestión de talento humano). Sin

embargo, la intuición, el olfato y la experiencia, son habilidades que el emprendedor posee y acompañan al desarrollo de las mismas.

Una vez que se ponen en marcha estos trabajos los emprendedores comienzan a presentar algunos obstáculos en el camino, los cuales necesita ir resolviendo como parte de la actividad que pretende desarrollar. En su mayoría, el capital para el inicio del plan de negocios proviene de aportes propios o de microcréditos de diversas fuentes y a lo largo del tiempo poca es la información que se conoce para que las personas puedan desarrollar iniciativas productivas particulares o colectivas en procura del crecimiento sustentable.

En este contexto, la presente investigación se propone como objetivo general evaluar la accesibilidad del emprendedor a los microcréditos ofrecidos por las instituciones bancarias y microfinancieras del municipio Libertador del estado Mérida. Por medio de cuatro objetivos específicos que comprenden la identificación de características, descripción de los elementos requeridos por las instituciones tanto públicas como privadas para el otorgamiento de microcréditos en el municipio Libertador del estado Mérida, precisión de la percepción del emprendedor en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos en esta ciudad y por último determinar el alcance del microcrédito en el sector emprendedor, en su fase inicial, de crecimiento y de consolidación, como aporte para el desarrollo económico sustentable en el municipio Libertador del estado Mérida.

El presente estudio se justificó ante la necesidad de información, conocimiento y dominio de los tópicos vinculados al desarrollo o crecimiento de los emprendedores desde el punto de vista social, la posibilidad que tienen los emprendedores de acuerdo a su etapa en emprendimiento y el acceso al microcrédito. De la misma manera desde el punto de vista académico, la investigación se justifica ya que se aplicaron definiciones, teorías y técnicas propias de las ciencias administrativas y financieras,

enriqueciendo el análisis. En este mismo sentido se contribuye con la generación de nuevas líneas de investigación referidas a la labor de los emprendedores a fin de proponer un panorama más claro acerca de la accesibilidad al financiamiento.

La metodología aplicada se basó en una investigación que combinó la revisión documental con el trabajo de campo sobre una muestra de la población, conformada por emprendedores certificados en el municipio Libertador del estado Mérida, base de datos suministrada por organismos oficiales competentes en la materia, la labor empírica se desarrolló con un instrumento como lo fue la entrevista. Posteriormente el procesamiento y análisis de los datos recabados se apoyó en recursos estadísticos y técnicas propias de las ciencias financieras.

A continuación, se presentan cinco capítulos, el capítulo I comprende el planteamiento del problema, objetivo general, específicos, justificación y delimitación. El capítulo II vislumbra el marco teórico, el cual se inicia con los antecedentes de investigaciones previas, luego se presentan los fundamentos teóricos, seguido de los fundamentos conceptuales, el emprendimiento, el microcrédito, posteriormente los fundamentos legales y el cuadro de operacionalización de las variables.

Por su parte, el capítulo III está referido al marco metodológico planteado para la investigación, el cual contiene el enfoque, tipo, diseño, población y muestra de estudio, técnicas e instrumento de recolección de datos, procesamiento y procedimiento utilizado en la investigación. En el capítulo IV se exponen los resultados de la investigación y finalmente en el capítulo V están plasmadas las conclusiones en función de los objetivos propuestos en la investigación, así como las recomendaciones que se derivaron.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

El emprendimiento a nivel mundial ha sido un factor clave para el desarrollo de las sociedades como base fundamental para generar autoempleo, representa una alternativa para empoderarse de una idea, llevarla a cabo y generar ingresos que permitan la sustentabilidad, crecimiento individual, familiar, colectivo y empresarial. Un aspecto primordial para el emprendimiento radica en la disponibilidad de los recursos financieros para el desarrollo de la idea, cuya fuente puede provenir de recursos propios del emprendedor o del financiamiento externo por parte de terceros.

Una de las alternativas más atractivas para los emprendedores se ubica en las microfinanzas que, según Mena (2004), indica que “la noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a personas con bajos ingresos. Entre estas posibilidades, la mayoría de las instituciones del sector se ha dedicado al microcrédito” (p. 1). En este sentido, el microcrédito aporta una serie de elementos con características particulares que permite a los emprendedores y a las capas más desfavorecidas de la población, acceder a herramientas financieras bien sea por medio de la iniciativa individual o como grupos de personas organizadas en cooperativas, asociaciones civiles, pequeños o medianos empresarios.

En América Latina, cuando se habla de la oferta de microcréditos se conocen algunas experiencias exitosas que son referencia como lo es el

caso de las *upgrading* que según Larraín (2009) “se refiere a la transformación de organizaciones de microfinanzas no gubernamentales (ONG) en entidades formales supervisadas por las autoridades bancarias” (p. 10). Algunos de los casos más emblemáticos en este ámbito corresponden a Calpía en El Salvador, Chispa de Nicaragua, Finamerica de Colombia, Compartamos en México, Mi Banco en Perú, Banco ProCredity Banco Sol Los Andes de Bolivia.

Otro caso relevante es el *downscaling*, que según el mismo autor Larraín (2009) “es el proceso a través del cual las instituciones financieras formales, tradicionalmente fuera del ámbito de las microfinanzas, se involucran en este sector”(p. 6). Algunos de los ejemplos más significativos del *downscaling* son Banco Agrícola en El Salvador, Banco Solidario y Credifeen Ecuador, Banco Santander/Banefe de Chile, Banco de Crédito del Perú, Banco Caja Social en Colombia y también entidades estatales que entraron al sector siendo las más emblemáticas Banco do Nordeste de Brasil y Banco Estado de Chile.

En el caso de Venezuela, a partir del año 1987 se dan los primeros indicios para la creación de organizaciones de desarrollo social por iniciativa privada, tales como: La Fundación Eugenio Mendoza, Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP), el Fomento del Desarrollo Popular (FUDEP) y la Fundación de la Vivienda Popular. A partir de los años 90 el Estado venezolano comienza a implementar políticas públicas con el Programa de Economía Popular de Apoyo a la Familia. Este organismo creado por el presidente de la época, Carlos Andrés Pérez busca compensar el impacto del programa macroeconómico que se pretendía implementar en ese periodo. Sin embargo, a partir del año 1999 iniciativas privadas abordan el tema microfinanciero y se crean una serie de organizaciones públicas, privadas y mixtas, con la intención de atender a las comunidades más

necesitadas en cuanto al otorgamiento de los créditos orientados al emprendimiento.

En el año 2001, se promulga la Ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero (2001), donde se establece la normativa de funcionamiento de este sector, en la cual se definen conceptos clave como los siguientes:

Microcrédito: crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.

Sistema Microfinanciero: Conjunto de entes u organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promuevan, intermedien o financien tanto a personas naturales; sean autoempleadas, desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas. (p. 4)

Dentro del contexto del microcrédito y el sistema microfinanciero, un rol protagonista es ejecutado por el emprendedor, quien es la persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes, servicios, asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo mirar su entorno, sino también descubrir las oportunidades ocultas. Posee iniciativa propia, sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, incluso de ser necesario, sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores.

Según Sabaté, Muñoz y Ozomek (2005) las microfinanzas mundialmente representan un mecanismo creado como instrumento para salir de la pobreza, así mismo se asocia con el emprendimiento, por medio del financiamiento de iniciativas formales a la luz de proyectos productivos,

coadyuvando a la inserción de los sectores más desfavorecidos de la población en el mercado laboral. Es necesario mencionar que las personas que van en búsqueda de microcréditos por lo general están enfocados en el mejoramiento de la calidad vida de su familia, atendiendo así, los temas relacionados con la salud, vivienda, educación, alimentación y por supuesto la microempresa a la cual se dedican.

En Venezuela, desde hace varias décadas existen disposiciones legales en torno a la oferta de microcréditos por parte de la banca pública y privada, cuyas instituciones están obligadas a cumplir con lo dispuesto en la normativa legal. En primera instancia está la Ley del sector bancario y otras instituciones financieras (2001) la cual en su artículo 24, estableció que el sistema bancario destinaría parte de su cartera al otorgamiento de microcréditos, señalando que “los bancos universales, bancos comerciales y entidades de ahorro y préstamo, deben destinar para este concepto, el 1% del capital del monto de la cartera crediticia al cierre del ejercicio semestral anterior, hasta alcanzar el 3% en un plazo de 2 años”.

Posteriormente, esta ley es derogada tras la promulgación de la Ley de Instituciones del Sector Bancario (2014), la cual contempla en su cuarta disposición transitoria que se mantiene ese 3% como porcentaje mínimo de la cartera crediticia que las instituciones bancarias destinarán al otorgamiento de microcréditos en el sistema microfinanciero y microempresarial del país. La tendencia de esta actividad durante los últimos años se puede apreciar en el siguiente gráfico.

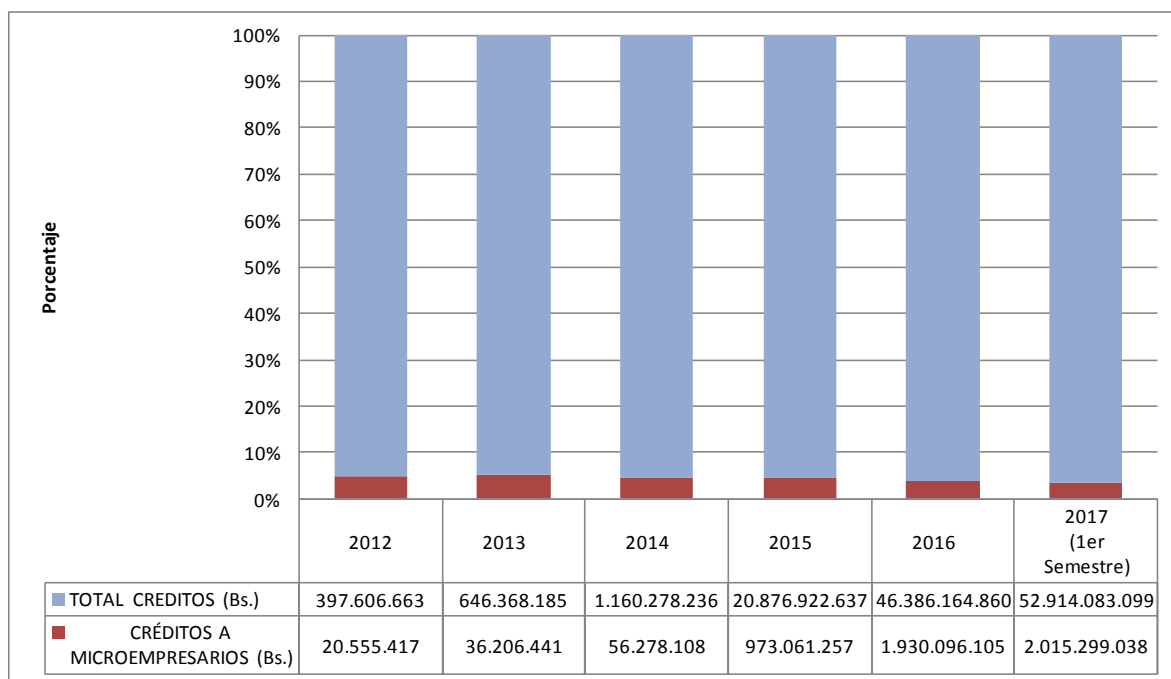


Gráfico 1. Cartera de microcréditos otorgados por instituciones bancarias. Elaborado con datos de SUDEBAN. (2017) Balance General de Publicación "Forma E". Gerencia General de Regulación - Gerencia de Investigación y Estadístico

En este sentido, el gráfico anterior muestra la información suministrada por la Superintendencia de Instituciones del Sector Bancario (SUDEBAN), donde señala que en promedio un 4,7% del total de créditos otorgados por las entidades bancarias, bien sean públicas o privadas, están destinados al sector de microempresarios. Adicionalmente, SUDEBAN reporta un listado de tres bancos microfinancieros que operan en el país, los cuales son: Bancrecer, S.A. Banco Microfinanciero, Banco de la Gente Emprendedora (BANGENTE) C.A. y Mi Banco, Banco Microfinanciero, C.A.

Sin embargo, llama la atención que a pesar del alcance de la cuota establecida y el cumplimiento de las disposiciones legales en materia de oferta de microcréditos en Venezuela, el municipio Libertador del estado Mérida, no cuente con la presencia de sucursales de las entidades bancarias mencionadas en el párrafo anterior, las cuales están dedicadas específicamente a estimular el emprendimiento por medio de los

microcréditos, lo cual trae como consecuencia limitaciones en las oportunidades para el sector emprendedor de esta localidad.

El municipio Libertador del estado Mérida se caracteriza por la presencia de un alto índice de emprendimientos, según lo reporta la Cámara de Comercio del Estado Mérida (2017) a través de FEDECAMARAS, motivado a que el municipio cuenta con características particulares, entre las que destacan la distinción de ciudad universitaria, con gran parte de su población joven, capacitada, productiva y creativa, a eso se le suma la poca diversidad de las fuentes de ingresos, que en su mayoría dependen de manera directa o indirecta del sector universitario, los organismos oficiales, el turismo o la prestación de servicios.

En este orden de ideas, el sector emprendedor queda sujeto a la oferta de la banca universal pública, privada y a las instituciones microfinancieras (IMF), tales como el Fondo Merideño para el Desarrollo Sustentable (FOMDES) y el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), que operan en Mérida bajo la figura de entes gubernamentales, los cuales procuran recursos financieros para el desarrollo de iniciativas. Sin embargo, se puede observar que existen ciertos requerimientos que no están acordes con los principios microfinancieros, por ejemplo en el caso de los bancos universales, un requisito fundamental es la bancarización del cliente, mientras que en la práctica muchos de los usuarios del microcrédito recurren a él precisamente por no contar con un perfil bancario o con las garantías exigidas, entre otros aspectos.

Por esta razón surge una serie de interrogantes como las que se señalan a continuación:

- ¿Cuáles son las características distintivas del emprendimiento en el municipio Libertador del estado Mérida?

- ¿Cómo funciona el sistema bancario público, privado y los programas de apoyo a emprendedores de las IMF para el otorgamiento de microcréditos al sector emprendedor en el municipio Libertador del estado Mérida?
- ¿Cuál es la percepción de los emprendedores en cuanto a la accesibilidad que se tiene con respecto a los microcréditos?
- ¿Cuál es el alcance del microfinanciamiento para el emprendimiento en sus distintas fases de creación, puesta en marcha o crecimiento y consolidación, como aporte para el desarrollo económico sustentable de este importante municipio de la entidad merideña?

Ante esta serie de interrogantes se plantea el objetivo general y los objetivos específicos que delimitan la presente investigación

Objetivos

Objetivo General

Analizar la accesibilidad del emprendedor a los microcréditos ofrecidos por las instituciones bancarias y microfinancieras del municipio Libertador del estado Mérida.

Objetivos específicos

1. Distinguir las características del emprendimiento en el municipio Libertador del Estado Mérida.
2. Describir los elementos requeridos por las instituciones tanto públicas como privadas para el otorgamiento de microcréditos en el municipio Libertador del estado Mérida.
3. Identificar la percepción del emprendedor en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos en Mérida.

4. Determinar el alcance del microcrédito en el sector emprendedor, en su fase inicial, de crecimiento y de consolidación, como aporte para el desarrollo económico sustentable en el municipio Libertador del estado Mérida.

Justificación

La investigación se justifica en virtud de que pretende determinar la eficacia de alcance de los microcréditos para la masa de emprendedores que hacen vida en el municipio Libertador del estado Mérida. Un estudio sobre el acceso al financiamiento a través de la descripción del funcionamiento de los organismos que participan en este proceso, como lo es la banca pública, la banca privada y las instituciones microfinancieras, sumado a la identificación de características que determinan el sector emprendedor y su percepción con respecto a la accesibilidad a los microcréditos, como fuente de recursos para financiar las diferentes etapas de sus proyectos.

En el ámbito social, se pretende hacer aportes para el sector emprendedor de la ciudad de Mérida, dando a conocer el escenario que ofrecen las instituciones dedicadas a la oferta de microcréditos a este sector, en sus diferentes etapas de desarrollo, vale decir, en su fase inicial, de crecimiento o de consolidación.

Desde el punto de vista académico, una investigación sobre los tópicos descritos, se justifica por el hecho del análisis a profundidad de variables que intervienen en el desarrollo de las comunidades emprendedoras que no disponen de los recursos necesarios para impulsar las ideas semilla, y que encuentran en el microcrédito una alternativa para solucionar esa problemática. Además permite la aplicación de conocimientos propios las disciplinas de las ciencias sociales y económicas, particularmente del área de administración y finanzas. Generando una contribución a la línea de investigación sobre Finanzas Organizacionales del Centro de

Investigación y Desarrollo Empresarial (CIDE) de la Universidad de Los Andes, con mayor énfasis en el tema de Microfinanzas, abriendo interrogantes para futuras investigaciones y serviría de referencia a las mismas.

Es importante señalar que en el largo plazo, la difusión de este tipo de investigación, coadyuva a la incursión de potenciales prestatarios al sistema formal de la banca e instituciones del estado, permitiendo el crecimiento de la cartera de clientes, así como el desarrollo y expansión de instrumentos en el área de microcréditos. Además, se estaría contribuyendo a incrementar el aporte tributario regional y nacional, así como propiciando la generación de mayor fuente de empleos.

Alcance y limitaciones

Con respecto al alcance de la investigación, se pretende demostrar las opciones de financiamiento a las que se puede acceder a través de la formalización de los emprendedores en las diferentes instituciones que ofrecen servicios financieros y de financiamiento, en el Municipio Libertador del Estado Mérida, basado en el análisis de la situación encontrada durante el periodo comprendido en los años 2017, 2018 y 2019.

En relación con las limitaciones, destaca la dificultad de acceso a bases de datos oficiales, ya que se elevó la solicitud ante diferentes organismos públicos vinculados con los microcréditos sin obtener respuesta oportuna acerca de información fundamental para realizar la investigación empírica. Por otra parte, se encontraron limitantes de conectividad, electricidad e internet, necesarios para la consulta permanente de información disponible de interés en el presente estudio.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

El presente capítulo contiene el marco teórico de la investigación, el cual está conformado por los constructos, las definiciones y los tópicos que describen cada una de las variables referidas al emprendimiento y a la dinámica de los microcréditos con el objetivo de exponer ampliamente el tema propuesto, iniciando con los antecedentes de investigaciones previas en el ámbito internacional, nacional y local, seguido de las bases teórico-conceptuales, los fundamentos legales y finalmente, la operacionalización de las variables.

Antecedentes de la investigación

Para el desarrollo de esta investigación fueron consultados y analizados varios trabajos que contribuyeron significativamente a la contextualización del estudio. A continuación se presentan los antecedentes de la investigación en el ámbito internacional.

Antecedentes Internacionales

Gaytán (2017), en su artículo *Asociación entre el perfil del empresario y el éxito en el emprendimiento internacional*, señala que el emprendimiento internacional por parte del sector empresarial de México es básico para la economía del país, vía sus exportaciones. Hasta el momento dicho sector, y por tanto su economía, es altamente dependiente del mercado de los Estados Unidos de América. En el estudio se describe la problemática que afecta dicho sector de la economía mexicana, así como la asociación entre el perfil del empresario y el éxito en el emprendimiento internacional.

El estudio fue realizado en Jalisco, México y está referenciado a la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) por ser el área de mayor concentración de empresas exportadoras de este estado. En cuanto a los resultados del grupo de empresarios participantes en el estudio muestran que sí existe asociación entre el perfil del empresario y el éxito en el emprendimiento internacional, los elementos del perfil directamente asociados con el éxito en el emprendimiento internacional son: empuje, influencia y cumplimiento.

La investigación de Gaytán, se considera un valioso antecedente internacional para el presente trabajo en virtud de que a nivel internacional se observa en general una tendencia a incentivar la apertura de los mercados y a potenciar el emprendimiento, por lo que cobra relevancia consolidar la orientación en el manejo del empuje, la influencia y el cumplimiento de obligaciones, como aspectos clave para la competitividad y el desarrollo. Adicionalmente el investigador presenta el perfil del empresario, aspecto que sirvió en el análisis a la hora de identificar características distintivas de los emprendedores estudiados en el presente trabajo.

Otro antecedente relevante es presentado por García, Saavedra y García (2017), en su artículo sobre *“Estudio de impacto del financiamiento microempresarial en Tunja (Colombia) y Arequipa (Perú). Hacia una cultura de éxito financiero empresarial”*, en el cual señala que el objetivo se enfoca principalmente en estudiar del sector micro empresarial en las ciudades de Tunja (Colombia) y Arequipa (Perú). A partir de algunos antecedentes que muestran mayor vulnerabilidad de este sector frente al acceso de financiamiento por parte del sistema financiero, se busca conocer ¿Cuál es el impacto de la utilización de la financiación por parte de los microempresarios Tunjanos y Arequipeños?, se tomó una muestra representativa de 287 microempresas inscritas en la Cámara de Comercio de Tunja, Colombia y 383 microempresas del sector Mype de Arequipa, Perú. El análisis de los

resultados permite ver algunos aspectos que tienen en cuenta los microempresarios a la hora de tomar decisiones financieras. Se evidencia que su principal fuente de ingresos para crear el negocio son los ahorros propios o familiares. En un mínimo porcentaje acuden a las entidades financieras, sin embargo en ambas ciudades los microempresarios contemplan a futuro la posibilidad de acudir a la banca para adquirir crédito.

La investigación de García, Saavedra y García, refleja un escenario similar al tema tratado en el presente estudio, es interesante porque comprende dos países distintos, como lo son Colombia y Perú, pero que cuentan con características similares a la dinámica de los microempresarios en Venezuela. Sirve de referencia en cuanto al manejo de las fuentes de financiamiento para el desarrollo de sus actividades, destacando la necesidad de hacer énfasis en el uso de las entidades formales por los múltiples beneficios que pudieran obtener.

En este mismo contexto, son valiosos los aportes de Peláez, Cueva, Campoverde, Vallejo y Peña (2015), quienes en el artículo *Análisis del microcrédito en el sistema financiero ecuatoriano y en la economía popular y solidaria*; señalan que el microcrédito constituye una de las soluciones más exitosas para integrar a la población excluida del sistema financiero. El modelo del Banco Grameen ha constituido la base del desarrollo de las microfinanzas en varios países del mundo y el Ecuador no ha sido ajeno a este proceso. Desde esta perspectiva, se destaca el reconocimiento constitucional de la Economía Popular y Solidaria (EPS), la misma que propone una visión de cambio, tanto económica como social. El artículo argumenta sobre los cambios que ha promovido la adopción de la Economía Popular y Solidaria, tomando como referencia el microcrédito que en esencia tiene un enfoque no lucrativo para el desarrollo productivo, en Ecuador se gestiona tanto en el sistema financiero tradicional como en las instituciones de la EPS. Destacándose que el desarrollo de las operaciones de

microcrédito en ambos sistemas es similar y que no existen visiones diferentes de desarrollo.

Este antecedente, sirve de referencia para el presente estudio en vista de que da a conocer el enfoque ecuatoriano con respecto al uso del microcrédito en el sistema financiero, a partir de las metodologías del Grameen Bank, similares a las aplicadas en Venezuela, así mismo explica el rango constitucional que se le da a esta herramienta para el emprendedor en Ecuador, así como la relevancia que adquiere frente a los temas vinculados con el desarrollo.

Antecedentes nacionales

En el ámbito nacional destaca el trabajo de Terán y Blas (2016), en su artículo *Oportunidades de emprendimiento en Venezuela*, el cual se trata de una investigación documental apoyada en la planeación prospectiva. La prospectiva como metodología se inscribe en el intento de descifrar algunas pautas del futuro, estudiando las tendencias a largo plazo que se pueden establecer a partir del análisis del presente. Por tanto, se estudian los emprendimientos deseables, los emprendimientos actuales en Venezuela y luego se presentan las oportunidades que pueden encontrar los emprendedores en el país. En los resultados se evidencia que las oportunidades de negocios estarán dirigidas a empresas responsables, capaces de desarrollar productos y servicios seguros, que no causen daño a la salud ni al medio ambiente.

Con respecto a emprendimientos en Venezuela, el principal sector en el cual se desarrollan los nuevos negocios es el sector del comercio de alimentos, seguido por el sector servicios, el manufacturero y el primario. En conclusión, entre las oportunidades de emprendimiento en Venezuela están: comercialización de alimentos (que involucren los alimentos orgánicos), productos y servicios para adultos mayores y jóvenes especiales, diseñar

productos con la reutilización de residuos sólidos, servicios que involucren actividades deportivas, plantearse redes y sistemas inteligentes, apuntar a la virtualización y a los sistemas informáticos relacionados con la salud.

El trabajo presentado por Terán y Blas (2016) representa un valioso antecedente para la investigación en curso referida al emprendimiento, en virtud de que arroja información reciente sobre tendencias de los usuarios, esto permite analizar circunstancias precisas que se encuentran vinculadas con las distintas variables, tales como los principales sectores, las áreas de influencia y los aspectos legales, sociales, políticos o económicos, que pueden estar influenciando la dinámica del sector microfinanciero en el país. Por otra parte, la visión prospectiva facilita la visualización de los diferentes escenarios.

Por su parte, Pacífico, Meza y Nogales (2015) en su trabajo de investigación titulado *Programa de microcrédito de la banca comunal para el desarrollo social del sector de la economía informal de municipio Girardot del estado Aragua, durante el período 2011-2013*, señalan que la investigación tuvo como propósito evaluar los programas de microcréditos ofrecidos por la banca comunal como una oportunidad para el desarrollo social del sector de la economía informal. El estudio se realizó en la zona centro de Maracay del municipio Girardot, donde se desarrolla gran parte de la economía informal del sector y se encuentran las sedes de las entidades de la banca comunal. Se fundamentó en las teorías: económica, financiera, de financiamiento y del desarrollo sustentable.

El estudio se enmarcó en una investigación de campo, de tipo descriptiva con modalidad evaluativa, a fin de obtener la información necesaria que permitió establecer los soportes para la evaluación de los programas de microcréditos de la banca comunal. En este sentido, la población de esta investigación estuvo conformada por los ochenta (80) propietarios y/o arrendatarios de las Minitiendas Center, ubicadas en la Av.

Miranda del centro de Maracay, Municipio Girardot donde se encuentra el sector de la economía informal objeto de este estudio. Las técnicas de recolección de datos a utilizadas fueron la observación directa y la encuesta y como instrumento el cuestionario. Del estudio se concluyó principalmente la necesidad de evaluarlos programas de financiamiento a través de los microcréditos ofrecidos por la banca comunal a los sectores informales de la economía para su desarrollo.

El aporte de Pacífico, Meza, Nogales y Zamora, representa un valioso antecedente de la presente investigación ya que indaga sobre la necesidad de la evaluación en los programas de financiamiento ofrecidos por la banca comunal a los sectores informales de la economía, entre los que destaca gran número de emprendedores de una región del centro del país, que denota características muy particulares de productividad microempresarial.

Antecedentes locales

En lo que se refiere al ámbito del estado Mérida son valiosos los aportes de Rangel y Tinto (2014), quienes publican un artículo titulado *El rol de la innovación en los emprendimientos exitosos del área metropolitana de Mérida*, en el cual se señala que en las actuales condiciones de competitividad, las empresas locales se enfrentan al desafío de mantener su desarrollo económico dentro de mercados que se encuentran cada vez más saturados. Ante esta realidad, se presenta la interrogante de cómo se puede mejorar esta situación para así construir organizaciones con éxito y continuidad en el tiempo.

A partir de esta premisa la investigación tuvo como propósito determinar el rol de la innovación en los emprendimientos exitosos del área metropolitana de Mérida. Para esto se establecieron los criterios que permiten catalogar un emprendimiento como exitoso, a su vez se identificaron los elementos innovadores que presentaron las empresas

calificadas como emprendimientos éxitos. Para lograrlo se aplicó un enfoque mixto, de tipo exploratorio-descriptivo con un diseño correlacional-causal, a través del análisis factorial. Los resultados obtenidos evidencian que el rol de la innovación es potenciar el éxito y la permanencia en el tiempo a través de la participación del mercado, la competitividad y la productividad. Todo esto a partir de la realización de innovaciones relacionadas con la adquisición de tecnología incorporada o no al capital, así como de actividades de mercadeo y comercialización, diseño de productos y servicios, capacitación e innovación y desarrollo.

Los hallazgos y consideraciones de los autores de este estudio llevado a cabo en la ciudad de Mérida, contribuye al análisis del impacto del microcrédito en desarrollo de los emprendedores, puesto que señalan que los emprendimientos exitosos del área metropolitana de Mérida financian las innovaciones en un 54,3% con recursos propios y un 43,6% con la banca comercial. Sólo un 1,1% ha recibido financiamiento del Estado a pesar de que existe un marco legal y políticas públicas que pueden impulsar la innovación, pero que no han sido aprovechados por estos emprendimientos, posiblemente por falta de conocimiento o porque consideran que no están orientados a empresas establecidas.

Por último, otro antecedente local que vincula las variables objeto del presente estudio, es el aporte de Contreras (2016), en su tesis doctoral titulada *Desempeño de las cajas e instituciones microfinancieras rurales del Estado Mérida*, en él refiere que las microfinanzas están orientadas a ofrecer servicios financieros a la población sin acceso al sistema financiero formal. En Venezuela, aún se encuentran en proceso de desarrollo y la mayoría de los programas microfinancieros existentes se dirigen al medio urbano, con poca incidencia sobre el sector rural, el cual agrupa, en términos relativos, a la mayor porción de la población pobre. Tiene como objetivo general evaluar el desempeño de Cajas Rurales (CRs) y otras instituciones microfinancieras

(IMFs), así como una Organización no Gubernamental (ONG). El método usado fue el evaluativo, comparativo y confirmatorio, mediante encuestas dirigidas a representantes de las IMFs, la ONG y a los presidentes y tesoreros de las CRs; igualmente se utilizó una matriz de registro para recopilar la información financiera. Los resultados reportan logros relevantes sobre las CRs, en términos de metodología microfinanciera y viabilidad económico-financiera.

Por su parte, las IMFs han funcionado gracias a los aportes del Estado y a la estructura y funcionamiento disponible a nivel nacional y estatal, mientras que la ONG tiene, como fortaleza, la oferta de microcréditos al sector turismo (Mucuposadas) y como debilidad la dependencia de subsidios. No obstante, las CRs reportan debilidades de articulación, alcance, productividad, eficiencia, en su gestión gerencial y financiera, mientras que, en las IMFs, hay debilidades de metodología microfinanciera, desempeño, intermediación financiera y carencia de indicadores de cobertura, profundidad, desempeño financiero, además de la dependencia de contribuciones públicas.

Al comparar CRs con las IMFs y la ONG, se observa a las CRs con mayores fortalezas y menos debilidades, estas últimas son fácilmente superables, sin embargo, en el caso de las IMFs las debilidades reportadas son más de tipo estructural lo cual limita su desarrollo bajo los esquemas ideales de IMFs rurales, ambos grupos tienen grandes oportunidades de desarrollarse, dada la importancia del sector rural en el estado Mérida. Tales resultados permiten profundizar en la evaluación de desempeño de IMFs y temas afines, en tanto a considerar el apoyo y asesoría a las CRs, IMFs y ONG, por parte de especialistas en el tema, a fin fortalecer su gestión, para que, a su vez, estas IMFs contribuyan con la disminución de la pobreza.

En este contexto es valioso destacar que a pesar de que la investigación de Contreras está enfocada al sector rural de Mérida, hace una

evaluación comparativa del desempeño de las Instituciones Microfinancieras de carácter público, tanto nacional como regional, que apoyan el microcrédito en el Estado Mérida, lo que facilita una visión más amplia sobre las fortalezas y debilidades en torno a las instituciones que generan la oferta del microcrédito en la región merideña.

Bases teórico-conceptuales

Las bases teórico conceptuales de la presente investigación representan la recopilación de la información que facilita la comprensión de los tópicos vinculados, a fin de precisar algunos constructos sobre el emprendimiento y el microcrédito, tales como sus fundamentos teóricos, evolución histórica, definición, características, tipos, importancia, fases, perspectivas, funcionamiento, instituciones que lo impulsan, entre otros aspectos relevantes. A continuación se desarrolla cada una de las variables objeto de estudio.

Fundamentos teóricos de la investigación

Esta sección recoge las posturas teóricas más relevantes sobre el emprendimiento desde los primeros indicios hasta la concepción actual, según los aportes de Lupiáñez, Priede y López-Cózar (2014) el término emprendedor se conoce desde 1755, cuando el economista Richard Cantillon lo utiliza para referirse a una persona de negocios que opera bajo condiciones donde existe un alto grado de incertidumbre en la demanda.

Esta concepción da pie a los primeros fundamentos teóricos diferenciando la función del empresario con respecto a la del capitalista o el que aporta el capital, alejándose de las teorías clásicas que solo concedían importancia al funcionamiento de los mercados. Más adelante, autores de la Escuela Austriaca, plantean su principal desencuentro con los clásicos y los neoclásicos en negar el equilibrio de la economía y la posibilidad del completo conocimiento de la información de los agentes económicos.

Resaltan también las contribuciones de Schumpeter al tema del emprendimiento a principios del siglo XX, quien en su obra Teoría del desarrollo económico, definió a los emprendedores como a aquellos individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados y plantea la creación de empresas innovadoras como factor de desarrollo económico en el marco de su teoría de destrucción creativa. Algunos de los señalamientos más relevantes de los constructos presentados por Schumpeter exponen tres premisas fundamentales:

1. La actividad emprendedora es el proceso de desarrollar nuevas combinaciones de medios de producción para aprovechar las oportunidades de beneficio que ofrecen los mercados en un periodo de tiempo limitado.
2. La competencia en la economía capitalista era un proceso dinámico, que resulta incompatible con la concepción neo-clásica del desarrollo como un proceso de progresión armonioso en constante evolución.
3. No existe posibilidad de alcanzar un equilibrio estático, puesto que serán precisamente los emprendedores quienes a través de su actividad lo modifiquen para establecer nuevas posiciones monopolísticas a través de la introducción de innovaciones.

Cabe señalar que a finales del siglo XX, Kirzner comparte las teorías de Schumpeter y resalta la importancia del emprendedor en el modelo de crecimiento capitalista, sin embargo, no cuestiona que el emprendedor sea la causa de desequilibrio de la economía, agregando que por el contrario es él quien la conduce al equilibrio a través del proceso de emprendimiento, en un contexto de alternancia sistemática.

Por su parte, Urbina (2014), indica que “Earl contribuye a la Teoría psicológica del emprendimiento a través del estudio de la conducta económica de las organizaciones, comprensión de la modernidad en las decisiones y el acercamiento a la noción del comportamiento humano, su

adaptación y satisfacción” (p.59). Así mismo el autor presenta la traducción propia de un extracto de Earl donde expone:

Las necesidades de la economía normativa y la ciencia administrativa, para una completa teoría de la empresa, debe conducir a un intento de comprender el proceso actual de hacer decisiones de negocios. En esas dos áreas, la noción del comportamiento de la adaptación y satisfacción, son dibujadas desde la psicología y están cambiando bruscamente la visión clásica de la maximización en el emprendimiento (p. 60).

En este contexto se puede observar que las diferentes posturas presentadas a través de las corrientes del pensamiento administrativo en distintos momentos de la historia, apuntan hacia la necesidad de analizar el emprendimiento, no solo desde un punto de vista económico, sino que también existe la necesidad de estudiar sus diferentes aristas, ya que el emprendimiento se vincula con la complejidad social, debido al alcance en los efectos sobre superación de metas económicas (individuales, familiares o colectivas), percepción, adaptación y satisfacción.

El emprendimiento

Uribe y De Pablo (2011), señalan que el sector emprendedor agrupa aquellas personas que se dedican a la creación de nuevos productos, procesos o servicios, se identifica como aquellas personas que están caracterizadas por tener un estado de innovación permanente muy motivada y comprometida que planifican, ejecutan y están expuestas al riesgo, son capaces de construir o realizar actividades empresariales prácticamente desde la nada con pocas herramientas, sin embargo siempre orientado al logro de los objetivos que se plantean.

Evolución histórica del emprendimiento

Según Vázquez (2015), el término emprendimiento fue acuñado por primera vez por el economista irlandés Richard Cantillon, a principio del siglo

XVII, posteriormente, otros estudiosos definieron esta expresión de distintas maneras, entre ellos:

- 1803: Jean-Baptiste Say, que lo concibe como un agente económico que une todos los medios de producción, intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia un área de alta productividad y alto rendimiento.
- 1934: Joseph Alois Schumpeter: los emprendedores son innovadores que buscan destruir el statu-quo de los productos y servicios existentes para crear nuevos productos y servicios.
- 1964: Peter Drucker: el emprendimiento busca el cambio, responde a él, explota sus oportunidades y convierte una fuente en un recurso.
- 1975: Howard Stevenson: el emprendimiento es la búsqueda de oportunidades independientemente de los recursos controlados inicialmente.
- 1982: Verin: hace una recopilación histórica y muestra cómo a partir de los siglos XVII y XVIII se calificaba de emprendedor al arquitecto y al maestro de obra. De esta manera se identificaba en ellos características de personas que emprendían la construcción de grandes obras por encargo, como edificio y casas.

La ocurrencia de ciertos hechos a través de la historia mundial ha determinado el impulso del emprendimiento, por ejemplo las guerras mundiales, la revolución industrial, los conflictos sociales, económicos y políticos, así como también las revoluciones tecnológicas y científicas de la modernidad.

Se observa que la evolución histórica del emprendimiento lo lleva a ubicarse en la actualidad bajo una concepción que lo asocia con el concepto de empresa y lo identifica como una actividad económica particular, que requiere de evaluación previa sobre la producción y su equivalente en dinero, que en todo momento de la ejecución los criterios para evaluar la empresa ya

están determinados en variables de producto y dinero. En la concepción moderna, el emprendimiento pasa de ser una actividad tomadora de riesgos económicos, a un proceso de innovaciones en un espacio económico creativo que ha generado el enorme cambio tecnológico.

Definición e importancia del emprendimiento

Según RAE (2017), el término emprendedor deriva de la voz castellana emprender, que proviene del latín, coger o tomar, aplicándose originalmente a los aventureros, principalmente militares, término que posteriormente pasó a tener connotaciones comerciales. La palabra fue considerada por primera vez en el Diccionario de autoridades de 1732, para definir a la persona que emprende, se determina a hacer y ejecutar, con resolución o empeño, alguna operación considerable y ardua. Posteriormente, se generalizó para identificar tomadores de riesgos económicos o propietarios de empresas. Esta connotación aún perdura como sentido general de la palabra en países de habla hispana.

Es hacer notar que el emprendimiento busca generar el autoempleo y recursos que contribuyan a mejorar el acceso a la educación, salud, vivienda, procurar la generación de nuevas plazas de trabajo y contribuir con el desarrollo de las comunidades. A continuación se presenta una serie de autores con diferentes enfoques en torno al emprendimiento, con la intención de generar un campo visual amplio sobre el tema.

Según lo reseña Uribe y De Pablo (2011), el concepto emprendimiento se asocia con valores positivos, ya que habitualmente se refiere a personas con empuje e iniciativa, que se lanzan a la aventura de crear una empresa, superando las dificultades que puedan encontrarse en dicho proceso.

Por su parte Shane y Venkataraman (2000), establecen que la actividad emprendedora se basa en el descubrimiento, evaluación y

explotación de oportunidades, lo que implica innovación en productos y servicios, en procesos productivos, en estrategias y formas de organización.

De este conjunto de definiciones se puede deducir que el emprendimiento es la acción desarrollada por las personas con cualidades de empuje, iniciativa, creatividad e ingenio. Con valores positivos, actitud y aptitud que le permiten crear superando las dificultades. La actividad emprendedora se basa en el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades, determinan la calidad de las nuevas empresas

En lo que se refiere a la importancia, Vázquez (2015) señala que actualmente el emprendimiento toma protagonismo motivado a la necesidad de un gran número de personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Existen en el entorno social, una serie de aspectos problemáticos que incentivan el emprendimiento, como lo son: el alto porcentaje de desempleo, insuficiencia de plazas disponibles, baja calidad de los empleos existentes, inconformidad con los honorarios, entre otros. Creado en las personas la necesidad de generar ingresos por medio de la creación de sus propios negocios, pasando de ser empleados a ser empleadores.

En muchos países del mundo, las estructuras gubernamentales comprenden bien la importancia del emprendimiento, en apoyo a estas iniciativas fomentan programas de soporte financiero o capacitación para crear su propia unidad productiva. La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta difícil ofrecer empleo a toda la población. Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento es una alternativa viable para muchas personas o familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos y mejorar su calidad de vida.

El emprendedor y sus características

Según lo expone Baumol (1990), el emprendedor se define como:

La figura que sugiere la creatividad y el ingenio de las innovaciones, determina la calidad de las nuevas empresas con el fin de asegurar la supervivencia de sus negocios. De la misma manera, apunta que la estructura de incentivos existentes en la economía es la que motiva a los emprendedores a crear empresas; así pues, la creación de una empresa dependerá de la utilidad y deseabilidad de una carrera emprendedora. (p. 893)

En este contexto, el emprendedor es un individuo capaz de llevar a cabo un proyecto sin importar las adversidades que se puedan presentar en el camino. Sabe interpretar las características y señales en el entorno que no se ven con facilidad, posee cualidades de liderazgo y está en continua comunicación con grupos de su entorno de manera tal que pueda estar constantemente motivado.

Las personas que conforman el sector emprendedor cuentan con una serie de características relevantes, que según Vázquez (2015) pueden ser clasificadas como características sociales, económicas o cualitativas. Entre las características sociales se pueden mencionar las que abarcan la dimensión de las capacidades socioproductivas como son:

- Edad
- Sexo
- Nivel educativo
- Profesión
- Años de experiencia en la actividad emprendida, entre otros.

Por su parte las características económicas están vinculadas a la acción que desempeña tanto el emprendedor como los aspectos distintivos del lugar de trabajo, entre las que destacan:

- Ramo o actividad específica en la cual se dispone su labor

- Ubicación física de la microempresa
- Estado del inventario de bienes para el trabajo, se refiere a la cantidad y calidad de los bienes muebles e inmuebles, herramientas, equipos de trabajo y maquinaria.
- Inventario de materia prima
- La tenencia de la propiedad de la microempresa, si la misma es propia, unipersonal, familiar, etc.
- Nivel de ingresos generados de la actividad empresarial.
- Nivel de egresos y erogaciones.

Existen muchas otras características que distinguen al sector emprendedor, éstas son de tipo cualitativo, son difíciles de medir o cuantificar, dependen de aspectos de la personalidad, el entorno y las circunstancias de vida. Entre las más relevantes se pueden señalar las siguientes:

- Persistencia: Es una característica que define a las personas para llevar a cabo y realizar un idea, es muy difícil que todo salga la primera vez que se intenta, por lo tanto tiene la capacidad para levantarse de los fracasos que se presentan a diario.
- Compromiso y horarios de trabajo: No miden el trabajo en función de horario, lo mide en función de resultados y objetivos planteados.
- Adaptación: El entorno, la competencia y los cambios naturales del área de desempeño no son una barrera para el emprendedor, ésta es una característica común que proporciona una mejora de alguna función.
- Creatividad: por lo general no ven problemas sino soluciones.
- Seguridad: en sí mismos y no temen al riesgo.
- Confianza y empoderamiento de la idea: Se necesita creer en lo que se está haciendo para fomentar y desarrollar todas las actividades que

se realizan, exaltando las posibilidades de llevar a cabo la idea para conseguir financiamiento e inversionistas.

- Búsqueda constante de información.
- Establecimiento de objetivos, metas y actividades.
- Independencia, autonomía y autocontrol.
- Capacidad de análisis: Un emprendedor es un observador agudo de su realidad, mira, observa procesos y conductas actuales para solucionar algo, y decide mejorarlo o innovar completamente para darle una mejor o más oportuna solución al problema.
- Inteligencia Emocional: debe poder controlar y entender sus emociones, sin esta capacidad, será rápidamente sobrepasado por los hechos diarios, llegando a cuadros depresivos, lo que altamente nocivo para el emprendimiento.
- Adaptación a la realidad o a las necesidades de su entorno.

Por lo anterior, es evidente que el conjunto de características que debe tener un emprendedor en su vida diaria simbolizan una escalera elíptica para acercarse cada vez más a su meta, que es poner en funcionamiento su idea inicial. Estas características son complementadas con competencias que enmarcan el éxito del emprendimiento, tales como pensamiento crítico, visión holística, liderazgo, trabajo en equipo, adecuada toma de decisiones, resiliencia, optimismo, técnicas gerenciales, negociación y ética.

Las fases del emprendimiento

En este apartado Fuentes (2017), señala que los emprendimientos atraviesan momentos cumbres en cuanto a los problemas que representan el hecho de germinar y llegar al punto de equilibrio. En este proceso se distinguen las etapas o fases que se describen a continuación:

Fase inicial.

Es la etapa de pre-emprendimiento, determinada por la visualización, parte de tener una idea de negocio, que puede terminar en un plan o modelo de negocios, sin embargo, ésta se constituye por todos los pasos previos a la apertura o puesta en funcionamiento de una idea de negocio. Lo que incluye:

- Concretar la idea emprendedora.
- Formalización de la figura jurídica: Crear la empresa, desde el punto de vista legal, reserva de nombre, registro de comercio, apertura del ciclo contable, trámites bancarios, etc.
- Regularización: Tramitar los permisos requeridos para el inicio de operaciones, permisos municipales, sanitarios e impositivos.
- Marketing: De ser necesario invertir en imagen, diseños, material POP, publicidad, manejo de redes sociales (social media), otros.
- Deberes formales: Registro de libros contables, facturación, pagos de aranceles.
- Conformación del inventario inicial requerido para las operaciones.

En esta primera fase, el emprendedor desarrolla competencias para iniciar su proyecto, es un proceso de investigación y aprendizaje para identificar una idea y desarrollar una serie de competencias que le permitirá llevar la idea a la práctica, no tiene una relación directa con la edad, nivel educativo o ubicación. Esta fase inicial requiere una primera inversión de recursos financieros.

Fase de crecimiento

En este mismo sentido Fuentes (2017), indica que esta etapa no es igual para todos los emprendedores, por lo tanto se puede subdividir en varios momentos, algunos aplican y otros no, todo dependerá de la naturaleza del negocio al cual se dediquen. La fase de crecimiento puede iniciar con un proceso de germinación que consiste en tener un proyecto de producto, pero que requiere de inversiones superiores o de mayor tiempo

para lograr tenerlo listo y funcional, para ofrecerlo al público general. Los casos típicos son las empresas de software o de productos innovadores.

En esta etapa, la mayor angustia de un emprendedor es conseguir un espacio donde desarrollar su producto, se habla de incubadoras o socios industriales, que le permitan tener una estructura de pruebas y conseguir socios con experiencia en el sector. Demás está decir que el dinero (o la falta de él) será otro aspecto importante en esta etapa.

Superado este paso, el emprendedor estará en capacidad de producir su primer prototipo, generar fuentes de empleo (bien sea para sí mismo o para terceros) y realizar las primeras ventas o facturas, en consecuencia debe comenzar a generar ingresos que le permitan recuperar parte de la inversión u honrar deudas, aún estas ventas son insuficientes para lograr mantener operativo al emprendimiento. Este momento se puede denominar como el "camino en el desierto emprendedor", ya que la empresa vivirá necesidad de liquidez y cada venta lucirá como un espejismo.

Normalmente, el capital inicial, si no se ha agotado por completo con las etapas previas, estará muy resentido para lograr mantener las operaciones sin ayudas externas como crédito de terceros, aumento de las ventas, reducción de los gastos, atrasos en los pagos, etc. Para superar esta etapa de la fase de crecimiento es menester llegar al punto de equilibrio lo más rápido posible, que le permita una situación financiera en la cual logre tener iguales ingresos que egresos, es decir, que el emprendimiento es capaz de escalar por sí mismo y sostenerse sin necesidad de agregarle capital externo.

Fase de consolidación

Cuando el proyecto está creciendo, supera la etapa de escalamiento y alcanza el punto de equilibrio, allí se ubica en la fase de consolidación, donde las funciones operacionales están claras y se pasa de un

emprendimiento (pivote de empresa) a una empresa formal. En esta fase final el emprendedor deja de ser un administrador en la incertidumbre y se convierte en un administrador de recursos.

En la etapa de consolidación el emprendedor puede tomar decisiones que le permitan expandir el proyecto, recurrir a créditos o ampliación de capital, para invertir, extender el tamaño de las operaciones iniciales y asegurar la sustentabilidad. Esta fase también implica lograr la adultez financiera y productiva del proyecto, lo que significa ampliación de las plazas de personal, desarrollo de capital intelectual, generación de estrategias para fortalecer el desarrollo de la región, diversificación productiva e incursión nuevos emprendimientos.

La consolidación del emprendimiento propicia las adaptaciones del proyecto inicial a las necesidades reales que el mercado ha apuntado, lo que significa reestructurar el emprendimiento, hasta lograr no sólo mantenerse más tiempo en el punto de equilibrio, sino obtener beneficios anuales, para luego pensar en una expansión o incursionar en traspasar fronteras, abordando otros segmentos del mercado.

Perspectivas que dimensionan la percepción del emprendimiento

Por su parte Gartner (1985), señala que el emprendimiento cuenta con una serie de perspectivas que suponen la percepción, tanto espacial como ambiental, de este sector desde diferentes puntos de vista, en el presente trabajo se explican brevemente cuatro perspectivas fundamentales, como son: la perspectiva psicológica o cognitiva, la perspectiva económica, la perspectiva de procesos y la perspectiva cultural. Las cuales remiten una mejor comprensión de la percepción espacial, es decir los aspectos que afectan el emprendimiento en el tiempo y el espacio, igualmente, lo que se refiere a la percepción ambiental, que tiene que ver con el manejo del entorno. A continuación cada una:

La perspectiva del comportamiento

Se refiere a la exaltación de la influencia de la persona, sin mucho impacto. Su propósito es identificar el perfil psicológico que diferencia al emprendedor exitoso; no reconoce la complejidad del fenómeno emprendedor por lo que sus resultados no fueron satisfactorios. Gartner (1985) señala que existen muchos tipos de emprendedores, muchas maneras de ser emprendedor y sus características de empresas son tan variadas como las condiciones del entorno en que se desarrollan. En consecuencia, el análisis del emprendimiento debe cambiar hacia modelos interdisciplinarios o multivariados que perciban la complejidad de la persona, la empresa y el entorno; por lo tanto, cualquier modelo que trate de interpretar el emprendimiento debe tener características económicas, psicológicas, sociales o culturales.

Al efectuar un análisis de los estudios sobre la personalidad de los emprendedores, Gartner (1988) manifiesta que presentan necesidades de cumplimiento y de dependencia, un gusto por el riesgo y un sentimiento por controlar su destino, anotando que este tipo de estudios son vanos y no contribuyen a su definición, siendo fundamental volver al estudio de los mecanismos por los cuales la organización existe, donde el agente empresarial se permite existir. De esta forma la personalidad emprendedora está al servicio del comportamiento de los emprendedores, lo cual es un enfoque conductista que considera al emprendimiento como un evento contextual, resultado de varias influencias.

Perspectiva psicológica o cognitiva

Fonrouge (2002), reseña que la perspectiva psicológica o cognitiva es aquella que muestra al individuo desde el punto de vista de su comportamiento, por lo tanto es más cognitiva porque genera conocimiento. La comportamental genera dos corrientes, por un lado aquello que define al

emprendimiento como eso que es el emprendedor, no se limita al estudio de lineamientos de la personalidad como el análisis del lugar de control, de la aversión al riesgo o de los deseos de independencia. Y por otra parte, la corriente de lo que hace el emprendedor, donde se analiza al contextos de las representaciones de fracasos o éxitos, los resultados, la perseverancia, los resultados deseados o la información para la toma de decisiones.

La perspectiva económica

Muchos autores han servido de referencia, entre ellos destacan Schumpeter en 1949, McClelland en 1961 y Drucker en 1980, ya que perciben al individuo como promotor e impulsador de la obtención de beneficios a partir de la actividad económica que desarrolla. Esta perspectiva se construye mediante el debilitamiento de la práctica para identificar, apoyar y aconsejar al emprendedor potencial mediante la estructura de modelos asociados a los objetivos de maximización de beneficios, caracterizándose por su aporte teórico. La existencia o la falta de emprendimiento es pieza fundamental en los desarrollos económicos de una sociedad. Drucker (2002), señala que el emprendimiento y la innovación son las rutas por las cuales el empresario genera riqueza o incrementa los recursos existentes, desarrollando esa perspectiva económica.

La perspectiva de procesos

Según Bygrave y Hofer (1991), el individuo es el centro de atención en una relación dialógica entre su desarrollo y la creación de valor económico. Sus relaciones repercuten en el desarrollo de la persona, como característica humanista, estableciendo retos para el fenómeno del emprendimiento. Se caracteriza por su definición de procesos de emprendimiento de todas las acciones, actividades y funciones relacionadas con la percepción de oportunidades y la creación de empresas, para su desarrollo

Perspectiva cultural

Tal como lo expresa Aktouf (2001), desde una perspectiva antropológica, señala que decidir es transformar una voluntad humana en acto; es el elemento intermediario entre el pensamiento y la acción, es el momento del paso al acto emprendedor propiamente dicho. Dice que en todo momento tenemos infinidad de actos posibles o probables; decidir se convierte entonces en hacer elecciones de manera constante, en seleccionar en cada circunstancia dada un acto emprendedor.

El proceso de decisión es la forma como se obra y se actualiza esta opción emprendedora. Aktouf señala que es evidente todo el peso que puede tener la decisión, elemento del proceso administrativo considerado desde siempre como el más importante; es el elemento que influye en el emprendimiento y por ende en la vida de las organizaciones, porque es el momento en que se actualiza la concepción que uno se hace de la empresa y de sus componentes. Es en la toma de decisiones donde se manifiesta con máxima claridad la naturaleza del emprendimiento, de las relaciones que discurren en la organización, la forma en que se considera al personal y el alcance de su aporte a la empresa.

Dependiendo del grado de incertidumbre y riesgo, el emprendedor busca tomar decisiones para aprovechar oportunidades que existen en el entorno, con base en su pensamiento creativo e innovador para elaborar, mejorar o transformar productos y servicios, para sacarlos al mercado, decidiendo sobre sus especificaciones o características. En este contexto, las decisiones desde lo antropológico son producto de los imaginarios, representaciones o mentalidades sobre la forma de concebir las oportunidades de innovación, de creación y de negocio.

El emprendimiento como motor económico en el mundo

La escuela Austriaca a través de Menger (1981), señala que existen demandas insatisfechas que serían los empresarios emprendedores capaces de manejar de forma adecuada para desarrollar bienes y servicios. A partir de esta situación los incentivos que existen en el entorno en donde se desenvuelven los emprendedores se crean condiciones para desarrollar nuevos modelos de negocios, también esto asociado a la creatividad y posibilidades de éxito que de acuerdo con la utilidad y proceso de desarrollo del negocio pueda contribuir a la carrera emprendedora. Cabe destacar que el emprendimiento implica la creación y generación de valor, cualquiera sea las razones por la cual se formó. Por su parte, Wennekerys Thurik (1999) afirman que:

El emprendimiento es la capacidad manifiesta y el deseo de los individuos, ya sea por ellos mismos o mediante equipos, dentro o fuera de organizaciones existentes, de crear nuevas oportunidades económicas, esto es, nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción, etc., e introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y uso de los recursos y de las instituciones. (p. 27)

Aparece así la figura del emprendedor como elemento catalizador de las diferentes fuerzas del mercado y como actor principal para explicar el funcionamiento de la economía y, en consecuencia, surge la necesidad de contar con una teoría del emprendedor más completa. La planificación estratégica es un factor clave para conocimiento de la actividad que se pretende realizar o que se está realizando, manejar herramientas gerenciales, tales como, manejo financiero, manejo logístico, presupuestario, contable, metas y objetivos en corto plazo de manera que le permita hacer frente a las condiciones de mercado.

Existen varios modelos y autores que destacan la labor del emprendimiento como factor clave para el desarrollo económico de las naciones, como por ejemplo: Audretsch y Keilbach (2004), quienes establecen un modelo de determinantes e impactos del capital emprendedor. Por su parte, Wong, Ho y Autio (2005), realizan su propuesta en la que relacionan el crecimiento con el número de empresas creadas y la intensidad de innovación tecnológica

En todo caso, existen diferencias y también coincidencias entre autores, investigadores y practicantes del emprendedurismo. De igual manera lo que se plantea es aportar a la sociedad, a través de innovación, tecnologías, ideas conocimiento, generación de empleo, es transmisor de conocimiento contribuye a la sociedad y participa activamente en el entorno en donde se desenvuelve, el conocimiento que maneja puede convertirlo en valor económico, en desarrollo social, de esta manera se convierte poco a poco en factor clave para participar formalmente en los indicadores económicos de un país.

El emprendimiento a nivel mundial ha sido un factor clave para el desarrollo de las sociedades como base fundamental para generar autoempleo y, en general, como alternativa para empoderarse de una idea y llevarla a cabo. A su vez intentar generar ingresos que permitan la sustentabilidad, crecimiento familiar, colectivo, individual y empresarial. De la misma manera, las microfinanzas han venido a aportar una serie de elementos innovadores con características particulares que permiten tanto a los pobres y a los más necesitados, así como también a grupos de personas organizadas en cooperativas, asociaciones civiles, en pequeños y medianos empresarios y de acuerdo y dependiendo del tipo del contexto en que éste se encuentre, de cómo se mida o valide la información de cada país, tendrá así su manera de visualizar o aplicar las herramientas con la que será medida la iniciativa del modelo de negocio de interés.

Emprendimiento en Venezuela

El emprendimiento en Venezuela se encuentra amparado actualmente, por los Ministerios del Poder Popular de Economía y Finanzas, y Economía Comunal, quienes son los órganos rectores en materia de promoción, fomento, expansión, financiamiento, asistencia técnica integral y recuperación de las organizaciones vinculadas con el desarrollo económico del país, incluyendo al sector emprendedor, las pequeñas y medianas industrias, y las unidades de propiedad social. Entre sus dependencias operativas se puede mencionar: El Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) y el Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES). Apoyados principalmente en la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2008), que establece el soporte del Estado como estímulo al emprendimiento, con mayor énfasis en el desarrollo de programas especiales de capacitación y financiamiento a emprendedores.

Adicionalmente existen múltiples organizaciones e instituciones, tanto públicas como privadas, que apoyan las iniciativas emprendedoras en Venezuela, entre ellas destacan las que se mencionan a continuación, en orden aleatorio:

- El Centro de Emprendedores, del Instituto de Estudios Superiores de Administración IESA.
- Programas en numerosas Universidades como la Universidad Simón Bolívar USB, la Universidad del Zulia LUZ, Universidad Católica Andrés Bello UCAB, Universidad Central de Venezuela UCV, Universidad de los Andes ULA. Universidad de Carabobo UC.
- Parques tecnológicos y observatorios.
- Diferentes bancos públicos, privados y de desarrollo.
- Emisoras televisivas que mantiene programas dedicados a la difusión de emprendimientos venezolanos.

- La Fundación Ideas.

Una de las organizaciones que ha causado mayor impacto es la Fundación Ideas, creada en el año 2004, sin fines de lucro, por las empresas Innovex, Capital en Tecnología, C.A.; Corporación CANTV; Mercantil Banco Universal y Siemens. Teniendo como objetivo estimular iniciativas para el desarrollo de una cultura de innovación, generación de nuevos negocios y propuestas de interés social sostenibles a largo plazo. De igual forma, propiciar la capacitación, redes de apoyo y asesorías que faciliten a los emprendedores concretar sus iniciativas. Una de las actividades abanderadas es el Concurso Ideas, que busca crear incentivos y estímulos para promover el emprendimiento, a través de un proceso de apoyo, capacitación, selección y premiación de los mejores planes de negocio y de emprendimiento social concursantes.

Por otra parte, el Centro de Emprendedores IESA, igualmente, organizaciones internacionales, como Global Entrepreneurship Monitor y el Gemconsortium.org, señalan a Venezuela como uno de los países con un alto número de emprendimientos ya que existen experiencias célebres, que en oportunidades son producto de sociedades de amigos, familiares, préstamos bancarios, alianzas con quien ya tiene experiencia, voluntariados o colaboraciones que se generan grandes logros, y se han dedicado a competir con empresas del calzado, ropa, chocolates, bisutería, joyería artesanal, tecnología, diseños, publicidad, alimentos, productos de higiene y uso personal, entre otros.

Por su parte, Perozo (2017), en la IX Reunión Nacional de Gestión de Investigación y Desarrollo, auspiciada por la Universidad Central de Venezuela (UCV), señala que algunos aspectos del emprendimiento en Venezuela, tienen que ver fundamentalmente con el ciudadano, visualizando desempeños, motivaciones, situaciones organizacionales, comunitarias, empresariales, de gobierno, individuales, políticas públicas, privadas,

entorno, economía, finanzas, derechos, entre otros. Hace referencia a los entornos regionales y nacionales, paseándose en los siglos XX y XXI, la aptitud y actitud del individuo al asumir nuevos proyectos en búsqueda de la rentabilidad, subsistencia y supervivencia. Retrocesos y avances explorando la orientación al desarrollo social, lo cual se construye atendiendo y dando respuestas en función de los intereses de los seres humanos de las localidades.

Perozo (2017), también señala que muchos venezolanos creen que no se puede emprender en Venezuela por las condiciones inhóspitas, insoportables, frustración, miedo, falta de recursos, otros. Otros venezolanos, piensan que a pesar de la crisis y situación hostil en Venezuela, consideran que se pueden desarrollar estrategias para afrontar las adversidades y son más proactivos, concluyendo que:

En Venezuela, como en otras latitudes, se ha manejado el emprendimiento, como el desarrollo de capacidades de innovación, supervivencia, de alianzas estratégicas, avances investigativos, desarrollos personales, retos, ofrecimiento de soluciones integrales sustentadas en la gestión del conocimiento, el desarrollo de la inteligencia organizacional, personal, en cuanto a aptitud, actitud, incremento de productividad, generación de nuevas cadenas productivas, superación de la disrupción productiva empresarial, las cadenas de valor empresarial o bien en las nuevas propuestas empresariales, se convierten en una especie de gestión dinámica del conocimiento organizacional, en las diversas propuestas en las cuales se incursiona, motivan a los participantes a la gestión interna con apoyo de las investigaciones, evaluaciones, con posibilidad de generar ganancias (p. 15).

El punto de vista de Perozo (2017), expresa que lo que despierta en los individuos la competitividad y el deseo de “salir airoso en el emprendimiento que hayan pensado generar, corrigiendo sobre la marcha, permitiendo el éxito de la innovación” (p. 15). Esto no está ajeno a otros aspectos que influyen de manera negativa sobre el emprendimiento, tales como la

incertidumbre, la falta de información, inestabilidad, inseguridad, desequilibrios en estratos sociales de bajos recursos económicos, aspiraciones comunitarias, individuales, situaciones organizacionales, políticas implementadas, entre otros.

En este contexto es evidente que en Venezuela existe un clima gubernamental, jurídico y estructural que favorece el desarrollo del sector emprendedor, sin embargo existe la necesidad de impulsar dos aspectos fundamentales para alcanzar el éxito definitivo, en primer lugar crear un escenario de financiamiento claro, seguro y al alcance del microempresario; en segundo lugar, impulsar académicamente la incorporación de los conceptos de emprendimiento y formación técnica para el desarrollo del emprendimiento, que facilite información didáctica, metodologías y herramientas que faciliten el proceso de emprendimiento en el país.

El Microcrédito

El siguiente apartado contiene los elementos descriptivos del microcrédito, con el objetivo de contextualizar la variable y comprender su dinámica, iniciando con su definición, una reseña de la evolución histórica, funcionamiento y características del microcrédito, microfinanzas y las instituciones que impulsan el Microcrédito.

Definición del microcrédito.

Según la definición propuesta por la Cumbre de Microcrédito - Microcredit (Summit-2002) referida por Gutiérrez-Nieto (2005), el microcrédito se identifica con aquellos programas que otorgan pequeños préstamos a personas de escasos recursos para gestionar autoempleo y así generar renta. Sin embargo, las instituciones financieras han hecho que este término se convierta en un producto financiero que permite hacer negocios con sus

clientes aplicando de una u otra manera criterios técnicos y de conceptos bancarios.

El microcrédito o las microfinanzas también se fundamenta en la creación de diversos servicios financieros (depósitos, préstamos) a personas, familias, comunidades organizadas con la finalidad de poder invertir en salud, vivienda, hacer frente a las emergencias familiares. Con la implementación de los microcréditos en teoría debería existir un acompañamiento en donde las personas son formadas en el manejo de las microempresas, en liderazgo, autoestima, educación y cultura financiera.

De acuerdo a Lacalle, Rico, Márquez y Durán (2010), quienes realizan una serie de aclaraciones sobre la definición de los microcréditos, acuerdan que objetivo final es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, constituyendo una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros, son préstamos que deben ser reembolsados (el principal más los intereses) y se caracterizan por ayudar a pequeños microempresarios a crear su propio negocio.

Por otro lado, Gutiérrez-Nieto (2005) indica que el microcrédito, constituye una innovación surgida aparentemente en el siglo XX en una búsqueda de la extensión de los servicios de préstamo a los pobres y excluidos financieros. Se considera como creador del mismo a Muhammad Yunus y el Grameen Bank que preside como la institución pionera, a finales de los años 70.

En este orden de ideas, se concluye que los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los cuales mejorar su nivel de vida y el de sus familias.

Evolución histórica del microcrédito

Mena (2004), indica que el microcrédito tiene su origen en Europa a mediados del siglo XV, a raíz de la creación de la primera casa de empeño por un monje italiano, que otorgaba préstamos con garantías prendarias, a fin de contrarrestar la usura. En el siglo XVII, nace el Sistema Irlandés de Fondo de Préstamos con miras a financiar la agricultura. En el siglo XIX aparece el concepto de cooperativa financiera. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, comienzan a otorgarse préstamos para reconstrucción y capitalización de la economía, convirtiéndose en una práctica alternativa para las economías sucesivas.

Según lo presenta Mena (2004), la historia del sistema microfinanciero moderno tiene sus inicios a partir de Mohamed Yunus, creador de la metodología adelantada por el Grameen Bank, también llamado 'banco de los pobres', siempre ha pensado que erradicar la pobreza es una cuestión que "nos atañe a todos". Por esta razón, ideó un sistema para otorgar pequeños créditos flexibles con bajas tasas de interés y sin aval -los microcréditos- a las personas que no pueden acceder a un préstamo tradicional: los más pobres. Yunus, nació en Bangladesh, en 1940 y estudió Ciencias Económicas en Nueva Delhi. Posteriormente, amplió sus estudios en EEUU con becas de las instituciones Fullbright y Eisenhower. El economista regresó a su país en 1972 para dirigir el departamento de Economía de la Universidad de su ciudad natal. Fue allí donde percibió el abismo que existe entre las teorías que enseñaba y la realidad.

Por tal razón se hace especial referencia a una de las experiencias más importantes y difundidas en el ámbito de los microcréditos, que desarrolló un sistema de créditos basados en la confianza mutua, responsabilidad y participación, sin garantías reales. Basado en un proyecto para promover servicios bancarios con dinero propio, dirigidos a mujeres pobres dedicadas a actividades microfinancieras en las zonas rurales de Bangladesh. Luego

amplió los créditos con fondos que obtuvo ofreciéndose como garante, cuya recuperación fue totalmente exitosa. Dos años más tarde nace el Banco Grameen, cuya experiencia ha sido replicada en casi 100 países del mundo, demostrando que el microcrédito es un instrumento efectivo en el alivio a la pobreza.

Mena (2004) también señala que ante el impacto positivo de esta experiencia, se sumaron algunas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que comenzaron a dar microcréditos con recursos provenientes de filantrópicos, con un resultado efectivo en la recuperación de la cartera, lo que indicaba que el proceso era sostenible. Posteriormente, estas ONG crearon alianzas estratégicas con bancos locales en la búsqueda de financiamiento mientras que ellos proporcionaban las garantías y la coordinación de los recursos. A partir de los años 90, los bancos detectaron este sistema como un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para atender las necesidades de este segmento del mercado.

En este mismo sentido, en las últimas décadas se ha observado a nivel mundial, un repunte en el apoyo gubernamental al sector microfinanciero, especialmente a través de procesos de capacitación para impulsar la autogestión comunitaria y la movilización de recursos monetarios. Se han impulsado procesos de profesionalización de su personal, desarrollando mecanismos de evaluación de riesgo para esta clientela, sistemas de información propios y ampliación de la oferta, diversificándose, no solo a ofrecer préstamos productivos, sino créditos para vivienda, educación, micro leasing, seguros, remesas o productos de ahorro. En la actualidad el ámbito del microcrédito alcanza diversas escalas, incluso ha llegado a convertirse en banca convencional en algunos países, existen redes de información con multitud de instituciones que operan en torno a este mercado.

Funcionamiento y características del microcrédito

Según las consideraciones de Lacalle, Rico, Márquez y Durán (2010), la forma más generalizada de funcionamiento en cuanto al otorgamiento y manejo del microcrédito es conceder un préstamo pequeño y de acuerdo al cumplimiento del pago, se otorga otro préstamo por el mismo monto o más grande una vez que se paga el primero. Dentro de las características más relevantes del microcrédito según la distinción hecha por Lacalle, Rico, Márquez y Durán (2010:19), se pueden citar las siguientes:

- El monto de los préstamos individuales es generalmente bajo.
- Poseen tasas de interés acordes a la realidad del usuario, sin dejar de ser rentables para el financista.
- Son herramientas para reducir las diferencias en el acceso a los recursos.
- Son préstamos y como tal, deben ser reembolsados, es decir que distan de ser una donación.
- La metodología crediticia está basada en la reputación o la confianza y no en virtud del respaldo.
- Exige poca documentación
- Mayor coeficiente de mano de obra
- La recuperación de los créditos suele hacerse en periodos cortos.
- La cartera de préstamos es elevada
- No cuenta con garantías reales

El microcrédito puede ser de tipo individual o empresarial. El primero, es un crédito que se otorga a aquellas personas que generalmente desarrollan una actividad productiva y que debe presentar un fiador como garantía para el otorgamiento. Por su parte, el microcrédito empresarial está dirigido a personas jurídicas que realizan una actividad productiva y que cuentan con el respaldo o la garantía de los socios.

En este punto, es necesario resaltar que las microfinanzas se refieren a una definición más amplia del microcrédito ya que, hace referencia a otras alternativas y productos que conforman los servicios financieros de la banca tradicional. Una de las posibilidades que ofrecen estos servicios son las líneas de crédito, que permiten a los clientes de los bancos financiarse para poder cumplir con las actividades relacionadas con la empresa, servicios de seguro sobre patrimonio, financiamiento para compra de maquinaria, contingencia para momentos complicados en el entorno económico y social.

Lacalle (2002), enuncia que las microfinanzas pueden ayudar a los más pobres en cuatro niveles fundamentales:

- *A nivel individual.* Al incrementarse los ingresos, la capacidad de ahorro y un mayor control sobre los recursos, los beneficiarios serán menos vulnerables y podrán dejar atrás la supervivencia diaria para comenzar a planificar su futuro y equilibrar el consumo.
- *A nivel familiar o del hogar.* Gracias a los servicios microfinancieros es posible mejorar la alimentación, la salud, la educación de los componentes de la familia, realizar mejoras en la vivienda e incrementar el nivel de bienestar familiar.
- *A nivel comunitario.* La comunidad se desarrolla económicamente a través de las actividades microempresariales puestas en marcha, las cuales proveen de bienes y servicios, atraen recursos y generan empleo.
- *A nivel institucional.* La puesta en marcha de servicios microfinancieros llegan a tener algún impacto en el marco institucional de su país, región o localidad.

Instituciones que impulsan el Microcrédito

Según lo señalan González-Vega, Prado y Miller (2002), existen dos factores previos que determinan el funcionamiento de las instituciones para

impulsar el microcrédito; por una parte, el sistema bancario tradicional exige una serie de requisitos que no se adecúan a las características del microempresario, y por otra parte, esta situación da paso a una fuente de recursos del sector financiero informal, que es más accesible, rápido y directo, pero no constituye la mejor opción, debido a la falta de profundidad de intermediación, pocas garantías legales y elevadas tasas de interés, provocando la especulación y la usura.

Así mismo, González-Vega, Prado y Miller (2002), refieren que ante el escenario descrito, tanto el sector formal como el informal, no constituyen las mejores opciones para desarrollar proyectos microfinancieros, es por ello que algunos países de Asia, África y Latinoamérica han hecho énfasis en el desarrollo de políticas que propendan la creación o fortalecimiento de las instituciones dedicadas al otorgamiento de microcréditos, al alcance de emprendedores, entre quienes existe un elevado porcentaje de mujeres, grupos indígenas, sectores de bajos recursos económicos, miembros de hogares rurales o periurbanos, fundamental para el sostenimiento y desarrollo de los países.

Instituciones de microcrédito en América Latina

Una de las características presentes en la economía de América Latina, según Velásquez (2005), reseña que es el crecimiento desorbitado del sector informal, tal como lo reportan las cifras del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), más del 50% de la población económicamente activa de Latinoamérica trabaja en la economía informal. De aquí la importancia de fomentar las microfinanzas para apoyar a ese ejército de microempresarios, a fin de ayudarlos a salir de la pobreza. Los empresarios informales generalmente no tienen acceso a la banca tradicional y se ven en la necesidad de acudir a los prestamistas y usureros, o a las casas de empeño, que les imponen condiciones muy onerosas.

Ellos necesitan capital para la adquisición de materias primas y herramientas, la mayoría no poseen garantías colaterales o carecen de reconocimiento legal, por lo cual no pueden obtener préstamos de las instituciones financieras formales. Hay más de 50 millones de microempresas en América Latina y el Caribe, las cuales emplean a más de 120 millones de personas. Su contribución a la producción nacional está entre 10% y 50%, dependiendo del país. Sin embargo, se estima que menos del 5% de las microempresas en América Latina tienen acceso a fuentes institucionales de crédito.

De acuerdo a los aportes de Rojas (2011), en Latinoamérica el sistema microfinanciero ha tenido una importante evolución desde la década de los 70, con la presencia de instituciones que van desde las de tipo comercial y especializadas hasta las ONG de fines múltiples, utilizando en sus metodologías préstamos individuales y préstamos a grupos solidarios, con capital proveniente de fondos donados, sociales, gubernamentales, créditos interbancarios, ahorros de clientes, entre otros.

Rojas (2011), afirma que durante las últimas décadas, las economías latinoamericanas experimentaron cambios estructurales profundos, especialmente en el sector financiero, redefiniendo parámetros en cuanto a su reglamentación, lo que hizo posible la transformación de prestamistas que operaban como fundaciones sin fines de lucro, pasando a ser intermediarios financieros formales, mejorando considerablemente el acceso a los mercados microfinancieros.

Entre las instituciones que han impulsado el sector de microcréditos en América latina, destacan: Emprender de Argentina, BancoSol de Bolivia, Acción Internacional de Brasil, Propesa de Chile, Cooperativa Emprender de Colombia, Banco del Comercio en Costa Rica, CrediFé en Ecuador, Calpia (Banco ProCredit) en El Salvador, SogeSol en Haiti, Funadeh en Honduras, Financiera Compartamos en México, Procrédito en Nicaragua, Mibanco en

Perú, Fundasol en Uruguay, BanGente en Venezuela. Igualmente, otras organizaciones como CARE, Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA), Corporación Andina de Fomento (CAF), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Catholic Relees Serv, VariousNGO's Village, Banks and grassrootsorg. Fondo Capital Social (FONCAP).

Instituciones que impulsan el microcrédito en Venezuela

Rojas (2011), señala que en Venezuela el microcrédito tiene sus orígenes formales en el modelo de las Cooperativas de Ahorro y Préstamo, las cuales son entidades que muestran la manera típica cómo funciona el microcrédito, después de un ahorro programado es otorgado un préstamo, determinado por la capacidad de pago durante un período corto. El mecanismo de control es dinámico y ejecutado por miembros de la organización. Las cooperativas tienen su fundamento en la Ley General de Asociaciones Cooperativas, las Providencias emanadas de la Superintendencia Nacional de Cooperativas (SUNACOO) y sus propios reglamentos internos.

Adicionalmente la antigua Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2001), contempla lo referido a las operaciones de intermediación de esas entidades, con respecto al deber de destinar al otorgamiento de microcréditos el uno por ciento (1%) del capital del monto de la cartera crediticia hasta alcanzar el tres por ciento (3%) en un plazo de dos (2) años. Con el fin de crear, estimular, promover o desarrollar el sistema microfinanciero y microempresarial del país, atender la economía popular y alternativa. Tópico que se mantiene como medida transitoria en la actual Ley de instituciones financieras del Sector Bancario (2014).

Por su parte CIARA (2004), revela que los sistemas microfinancieros en Venezuela, están conformados por un conjunto de organizaciones que proporcionan acceso a los servicios económicos sobre bases sostenibles,

participativas, incrementan sus ingresos, mejoran la organización comunitaria y elevan la calidad de vida. Entre las que se pueden mencionar un gran conjunto que comprende la banca pública, banca privada, banca de desarrollo, organismos multilaterales, ONG, instituciones públicas o privadas, cooperativas de ahorro y préstamo, fondos rotatorios y cajas rurales.

Las organizaciones que han denotado mayor participación en cuanto al otorgamiento de microcréditos en Venezuela son: Asociación Civil Acción Campesina, Banco de Desarrollo de la Mujer (BANMUJER), Banco de la Gente Emprendedora (BanGente), Banco Bicentenario del Pueblo Soberano, Banco Banesco, las Cajas Rurales creadas por la Fundación de Capacitación e Innovación para apoyar la Reforma Agraria (CIARA), Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI) y la Institución Microfinanciera Cuenta Conmigo.

Instituciones que impulsan el microcrédito en el municipio Libertador del estado Mérida

Con el objeto de dimensionar el contexto de las instituciones que impulsan el microcrédito en el Municipio Libertador de Mérida, se hará en primer lugar una breve descripción del mencionado municipio y posteriormente se describirán las características distintivas de tales instituciones.

El municipio Libertador es la capital del estado Mérida, en Venezuela. Tiene una extensión territorial de 803 km², Se encuentra dividido en 15 parroquias, de las cuales 13 pertenecen a la zona urbana de la ciudad y 2 son parroquias rurales. Según lo reporta el censo 2011 del Instituto Nacional de Estadística (INE) (2017), el municipio Libertador cuenta con una población de 217.537 habitantes lo que representa el 26,4 % de la población total del estado Mérida, esto significa que 1 de cada 5 de los habitantes del total de la Entidad, son residentes habituales del Municipio Libertador.

Como se señaló en secciones anteriores, el municipio Libertador cuenta con un elevado número de emprendimientos, según lo reporta la Cámara de Comercio del Estado Mérida (2017) a través de FEDECAMARAS, motivado a que en el municipio hacen vida una gran cantidad de población joven, capacitada técnica y académicamente, con rasgos de productividad y creatividad, a eso se le suma la poca diversidad de las fuentes de ingresos, que en su mayoría dependen de manera directa o indirecta del sector universitario, los organismos oficiales, el turismo o la prestación de servicios.

En este sentido, el sector emprendedor genera una vasta demanda de recursos financieros a fin de impulsar sus actividades en las diferentes fases del emprendimiento, vale decir: fase inicial, fase de crecimiento o fase de consolidación, una de las alternativas más viables está representada por los microcréditos ofrecido por diferentes instituciones, entre las que destacan las señaladas en el cuadro que se presenta a continuación.

Cuadro 1. Instituciones que impulsan el microcrédito en el Municipio Libertador del Estado Mérida.

Nº	Clasificación	Institución
1	Banca Pública	Banco Bicentenario del Pueblo Soberano
2	Banca Privada	BANESCO
3	Instituciones Microfinancieras (IMF)	Fondo Merideño para el Desarrollo Sustentable (FOMDES)
4	Instituciones Microfinancieras (IMF)	Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI),

Fuente: Adaptación propia a partir de Contreras (2016:230) e información disponible de las propias IMF.

Estas instituciones tienen sus propios trámites y normativas internas para el otorgamiento de microcréditos, en líneas generales se pueden señalar los siguientes:

Referente a la documentación requerida

- Registro Mercantil: Constituye un documento que contiene información precisa de la microempresa, tiene por objeto la inscripción de los

titulares individuales o sociales en actos o contratos de conformidad con la ley.

- Inventario de Activos: Lista ordenada de bienes y demás cosas valorables que pertenecen al emprendedor o la microempresa.
- Estados financieros: Son informes que consolidan la información sobre la situación económica, financiera y los cambios que experimenta el emprendedor o la microempresa, a una fecha o periodo determinado. Los más comunes son: Balance personal (del microempresario), Balance inicial o de apertura (cuando se trata de una microempresa constituida), Estado de situación financiera (anteriormente conocido como Balance General de la microempresa), Estado de rendimiento financiero (anteriormente conocido como Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultados), Flujo de Efectivo y Estado de movimiento de las cuentas patrimoniales.
- Deberes tributarios: Se refiere a la obligación de presentar y pagar los impuestos para los que aplique el emprendedor o la microempresa, de acuerdo a su actividad económica. El más común es la declaración del Impuesto sobre la Renta.
- Flujo de caja proyectado: Es un estado financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que espera obtener la microempresa en un período dado. Refleja el comportamiento de algunos rubros contables como por ejemplo los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc.
- Garantías o fianzas. Es un acto por medio del cual se establece un compromiso, bien sea por parte de terceras personas o sobre la propiedad de algún activo o bien, con el fin de otorgar mayor seguridad al cumplimiento de un pago del microcrédito.

Referente a la actividad productiva

- Propuesta emprendedora: Es un resumen que sintetiza globalmente la iniciativa que se aspira desarrollar. Incluye diversos aspectos como la descripción del producto o servicio, el modelo de negocio, los aspectos innovadores, ventajas competitivas, filosofía, valores y/o las bases de conocimientos que sirven de sustento.
- Plan de inversión: Es un mapa de ruta que marca el camino que habrá de tener el dinero del microcrédito dentro de la gestión financiera. A través de la planificación financiera se definen los objetivos y metas, posteriormente se expresan en términos monetarios para describir el destino de la inversión, según los rubros que se estima cubrir.

Fundamentos legales

Los fundamentos legales del tema de investigación van orientados a analizar el marco jurídico del emprendimiento conjuntamente con el sistema de microcréditos, los cuales tienen su basamento principalmente en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000), la Ley de instituciones financieras del sector bancario (2014), la Ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero (2001) y la Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social (2008).

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000)

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000), en su artículo 110 señala que el Estado reconoce el interés público del conocimiento y la innovación, entre otros, por ser instrumentos fundamentales para el desarrollo económico, social y político del país, así como para la seguridad y soberanía nacional. Para el fomento y desarrollo de esas actividades, el Estado destinará recursos suficientes y creará el sistema nacional de ciencia y tecnología de acuerdo con la ley.

Igualmente, el artículo 308 hace referencia a que el Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.

En consecuencia es claro que la Carta Magna de Venezuela, ampara el desarrollo de actividades del sector emprendedor bajo la figura de microempresa o cualquier otra forma asociativa para el trabajo, así como también garantiza el financiamiento y la capacitación oportuna a fin de fortalecer el desarrollo económico del país y sus habitantes.

Ley de instituciones financieras del sector bancario (2014)

Esta ley contempla en las disposiciones transitorias que los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras, en el ejercicio de sus operaciones de intermediación, deben mantener el porcentaje mínimo del tres por ciento (3%) de la cartera crediticia que los bancos universales, bancos comerciales y entidades de ahorro y préstamo destinarán al otorgamiento de microcréditos o colocaciones en aquellas instituciones establecidas o por establecerse, que tengan por objeto crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero y microempresarial del país, para atender la economía popular y alternativa.

Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero (2001)

La ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero (2001) aplica en su totalidad ya que contempla los aspectos concernientes al desarrollo de las microfinanzas, la economía popular y el sistema financiero alternativo, definiendo términos elementales. En su artículo 4 señala a las asociaciones civiles prestadoras de servicios

bancarios o no bancarios, como objeto de la ley. Se refiere a la capacitación y asistencia técnica, el fondo de desarrollo microfinanciero, los criterios para el otorgamiento de créditos, el análisis crediticio, lapsos y las sociedades de garantías recíprocas.

Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2008)

Esta ley tiene por objeto regular el proceso de desarrollo integral de la pequeña y mediana industria (PYMI) y unidades de propiedad social, a través de su promoción y financiamiento mediante el uso de sus recursos o de terceros, ejecución de programas basados en los principios rectores que aseguren la producción, la conservación, el control, la administración, el fomento, la investigación y el aprovechamiento racional, responsable y sustentable de los recursos naturales, teniendo en cuenta los valores sociales, culturales, de intercambio y distribución solidaria.

En su articulado se establece lo concerniente al apoyo, la asistencia técnica, capacitación integral, financiamiento en las diferentes fases, desde la concepción hasta la fase de comercialización, intercambio solidario y consumidor final. Garantiza el financiamiento por medio de las entidades financieras públicas o privadas, bancarias y no bancarias, a través de convenios, líneas de crédito, contratos de provisión de fondos, fideicomisos y cualquier otro contrato. Establece las medidas para el financiamiento tendientes a promover el desarrollo y fortalecimiento de la PYMI, a fin de facilitar el acceso al Sector Financiero Público.

Destaca el artículo 31, que expresa lo referente a la implementación de programas especiales de estímulo a los proyectos de inversión presentados por emprendedores, fijando anualmente, a través de manuales o instructivos internos, los requerimientos y las condiciones para la gestión de financiamientos preferenciales, que permitan la creación y fortalecimiento de pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social, en

aquellos sectores considerados prioritarios en el Plan Estratégico Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social. Beneficios excepcionales.

Igualmente el artículo 32, señala que en situaciones económicas coyunturales que se amerite asistencia financiera con carácter de urgencia, INAPYMI podrá constituir mecanismos que permitan conceder financiamientos sin garantía, para la ejecución de proyectos productivos destinando hasta un cincuenta por ciento (50%) de su cartera de financiamiento.

Con esta revisión realizada sobre los fundamentos legales culmina el marco teórico y conceptual de la presente investigación, lo cual da paso a la operacionalización de las variables objeto de estudio en función de los objetivos que se persiguen, a continuación que se muestra un cuadro que contiene las variables, dimensiones, indicadores y los parámetros a ser considerados.

Operacionalización de variables de la investigación

Objetivo General: Analizar la accesibilidad del emprendedor a los microcréditos ofrecidos por las instituciones bancarias y microfinancieras del municipio Libertador del estado Mérida.

Objetivos Específicos	Variables	Dimensiones	Indicador	Parámetros /escala	Ítem
1. Distinguir las características del emprendimiento en el municipio Libertador del Estado Mérida.	Características del emprendimiento	Dimensión social	Porcentaje de emprendedores por grupos de edad	Edad	1
			Porcentaje de emprendedores por género	Femenino	2
				Masculino	
				Otro	
			Porcentaje de emprendedores por nivel educativo	Primaria	3
				Secundaria	
				Técnica	
				Universitaria	
			Porcentaje por tipos de profesión u ocupación	Diversas profesiones u ocupaciones	4
				Años de Experiencia	5
		Dimensión económica	Porcentaje de emprendedores por tipo de actividad económica	Comercio	6
				Servicio	
				Construcción	
				Manufactura	
				Otro	

			Porcentaje de emprendedores por tipo de activos como garantía para microcréditos	Muebles	7
				Inmuebles	
				Otros	
			Porcentaje de emprendedores por tipo de propiedad del negocio	Personal	8
				Familiar	
				Sociedad	
			Porcentaje de emprendedores por tipo de necesidad que orienta la solicitud	Otro	9
				Materia Prima	
				Inversión en activos	
			Porcentaje de emprendedores según nivel de ingresos	Capital de trabajo	10
				Otros	
				Menor o igual al salario mínimo Entre 1,5 y 5 salarios mínimos Superior a 5 salarios mínimos	
2. Describir los elementos requeridos por las instituciones tanto públicas como privadas para el otorgamiento de microcréditos en el municipio Libertador del estado Mérida.	Elementos requeridos por las instituciones para el otorgamiento de microcréditos	Microfinanzas y emprendimiento	Lista de requerimientos para optar a microcréditos	Número de veces que se ha beneficiado de microcréditos durante los últimos tres años	11
				Ninguna vez ____ 1 a 2 veces ____ 3 a 4 veces ____ más de 5 veces ____	
				Registro Mercantil	
				Inventario	
				Estados financieros	
				Deberes tributarios	
				Flujo de caja proyectado	
				Garantías o fianzas	
				Proyecto o propuesta emprendedora	12

3. Identificar la percepción del emprendedor en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos en Mérida.	Percepción del emprendedor en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos	Conocimiento del emprendedor		Plan de inversión	13
				Otras	
			Lista de actividades productivas financiadas por las instituciones microfinancieras	Comercio	
				Servicios	
				Construcción	
				Manufactura	
				Otro	
			Composición de la cartera microcrediticia y tipología de préstamos ofertados	Grupos solidarios Préstamo individual Fondo rotatorio Otra	14
			Nivel de conocimiento sobre las ofertas de financiamiento	Alto	15
				Medio	
				Bajo	
			Nivel de conocimiento sobre el tipo de actividad que financian las instituciones microfinancieras	Alto	16
				Medio	
				Bajo	
			Nivel de conocimiento sobre la normativa legal que apoya el emprendimiento	Constitución de la República Ley de instituciones del sector bancario Ley del sistema microfinanciero Ley para la PyMI y UPS	17
			Nivel de conocimiento sobre	Banca universal pública	18

			instituciones que ofrecen microcréditos	Banca universal privada Fondo Merideño para el Desarrollo Sustentable (FOMDES) Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) Otras	
		Razonabilidad del microcrédito	Porcentaje de opiniones sobre la razonabilidad del tiempo de aprobación de créditos otorgados por las instituciones microfinancieras	Altamente razonable, razonable, mediamente razonable, poco razonable, irrazonable	19
			Porcentaje de opiniones sobre razonabilidad del tiempo de liquidación del crédito aprobado por las instituciones microfinancieras	Altamente razonable, razonable, mediamente razonable, poco razonable, irrazonable	20
			Porcentaje de opiniones sobre razonabilidad de la cantidad de requisitos para optar a microcréditos solicitados por las instituciones microfinancieras	Altamente razonable, razonable, mediamente razonable, poco razonable, irrazonable	21
			Porcentaje de opiniones sobre razonabilidad de la tasa de interés otorgada por las instituciones microfinancieras	Altamente razonable, razonable, mediamente razonable, poco razonable, irrazonable	22

			Porcentaje de opiniones sobre nivel de acompañamiento por parte de la institución microfinanciera	Altamente razonable, razonable, mediamente razonable, poco razonable, irrazonable	23
			Porcentaje de opiniones sobre razonabilidad de la modalidad de pago otorgado por las instituciones microfinancieras	Altamente razonable, razonable, mediamente razonable, poco razonable, irrazonable	24
			Porcentaje de opiniones de razonabilidad de las garantías exigidas por las instituciones microfinancieras	Altamente razonable, razonable, mediamente razonable, poco razonable, irrazonable	25
4. Determinar el alcance del microcrédito en el sector emprendedor, en su fase inicial, de crecimiento y de consolidación, como aporte para el desarrollo económico sustentable en el municipio Libertador del estado Mérida.	Alcance del microcrédito en el sector emprendedor	Fase inicial del emprendimiento	Destino del microcrédito	Siempre, a veces, nunca, no sé	26
			Efectividad en el modelo de negocio	Siempre, a veces, nunca, no sé	27
			Capacitación y adiestramiento	Siempre, a veces, nunca, no sé	28
		Fase de crecimiento	Elaboración de prototipos	Siempre, a veces, nunca, no sé	29
			Marketing	Siempre, a veces, nunca, no sé	30
			Generación de nuevas plazas de trabajo	Siempre, a veces, nunca, no sé	31
		Fase de consolidación del emprendimiento	Desarrollo de conocimiento y experiencia	Siempre, a veces, nunca, no sé	32
			Diversificación productiva	Siempre, a veces, nunca, no sé	33
			Incursión nuevos emprendimientos	Siempre, a veces, nunca, no sé	34
			Desarrollo de la región	Siempre, a veces, nunca, no sé	35
			Aportes a la sociedad	Siempre, a veces, nunca, no sé	36

Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

El presente capítulo concentra los elementos que componen el marco metodológico de la investigación, está conformado por el enfoque, tipo, diseño, población, muestra, técnicas e instrumentos de recolección y procesamiento de datos. Igualmente, se describe el instrumento a utilizar, por último, se muestra el procedimiento de la investigación. Al respecto, Hernández, Fernández y Baptista (2010), expresan que “el marco metodológico se refiere a la variedad de acciones que permiten analizar el fondo del problema, a través de procedimientos específicos” (p. 64).

En este sentido, el marco metodológico que se muestra a continuación facilita el establecimiento del conjunto de acciones necesarias para dar respuesta al problema de investigación referido al acceso del sector emprendedor a los microcréditos ofrecidos en el municipio Libertador del estado Mérida, mediante la aplicación de técnicas que garanticen su validez científica. En esta sección, se determinará la forma cómo se desarrollará la investigación en función de los objetivos propuestos.

Enfoque de Investigación

El enfoque de una investigación está referido a cómo se va a abordar la investigación, cuáles elementos del tema se van a estudiar y desde cuáles perspectivas se va a realizar el estudio. Según Balestrini (2006), “En función de la relación histórica, descriptiva, experimental y de tiempo que exista en un tema de investigación, se definen dos enfoques fundamentales: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo” (p.128).

En la presente investigación, el enfoque utilizado es el cuantitativo, en el cual según Balestrini (2006):

“El investigador se caracteriza por plantearse un problema de estudio delimitado y concreto, donde sus preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas y donde somete a prueba las hipótesis mediante el empleo de los diseños de investigación apropiados, recolectando datos numéricos de los fenómenos de estudio y los procesa mediante procedimientos estadísticos”. (p.132).

El enfoque cuantitativo facilitará la recolección, procesamiento y análisis de datos sobre el objeto de estudio, así como interpretar con métodos estadísticos las posibles relaciones entre las variables investigadas. En este sentido, dentro de la presente investigación que busca analizar el acceso del sector emprendedor a los microcréditos, ofrecidos por las instituciones microfinancieras, la banca pública y privada del Municipio Libertador del Estado Mérida.

Tipo de Investigación

Para Hernández, Fernández y Baptista (2010), el tipo de investigación se establece de acuerdo con la problemática que se desea solucionar, los objetivos que se pretenden lograr y la disponibilidad de recursos. En el caso de la presente investigación, es considerada de tipo descriptiva ya que facilitó el análisis de los aspectos que intervienen en el sector emprendedor con respecto al acceso de los microcréditos para financiar sus operaciones.

En concordancia con lo referido por Hernández, Fernández y Baptista (2010), “los estudios descriptivos miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar” (P. 117). Sobre la base de un tipo de investigación descriptiva se pudo analizar el comportamiento del fenómeno formulado tanto en el planteamiento del problema como en el objetivo general y específicos.

Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación para Hernández, Fernández y Baptista (2010), “se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea” (p. 221), se considera una estrategia, ya que se basa en criterios que toman en cuenta el periodo en que se capta la información y la evolución del fenómeno estudiado.

Dentro de estas consideraciones, el diseño del presente estudio es no experimental, transversal y de campo. Se considera no experimental porque la variable no es manipulada, ni se construyen las situaciones intencionalmente, esta decisión se apoya en lo expuesto por Hernández, et al. (2010), “los diseños no experimentales se aplican al estudio que se realizan sin manipulación deliberada de las variables y solo se observan los fenómenos naturales para después analizarlos” (p. 269); es decir, se trata de una investigación donde las variables no se alteran intencionalmente, solo se observa el acceso de los emprendedores de Mérida, con respecto a la oferta de microcréditos en el municipio Libertador del estado Mérida.

La distinción transversal de la presente investigación, parte del hecho en el que los datos se recolectan en un solo momento, de acuerdo a lo indicado por Hernández, et al. (2010), quien afirma que “los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia o interrelación en un momento dado” (p. 270).

En lo que se refiere a la ubicación como investigación de campo, es necesario citar a Chávez (2007), quien expresa que: “la investigación de campo se basa en métodos o técnicas que permiten recoger datos en forma directa de la realidad donde ocurren o se presentan los hechos” (p. 171). Un todo de acuerdo con esta teoría, en el presente estudio se toma la

información aplicando el instrumento de recolección de datos directamente a los emprendedores del municipio Libertador de Mérida.

Población y Muestra de la Investigación

Los estudios científicos aplicados en las ciencias económicas y sociales debe ejecutarse mediante sujetos de investigación, que representan la población, así lo describe a Chávez (2007), quien define a la población como “la totalidad del fenómeno a estudiar, en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p. 89).

En el caso de la investigación que motiva el presente trabajo, se cuenta con una población de veinticuatro (24) emprendedores, que conforman la base de datos suministrada por FEDECAMARAS Seccional Mérida. Estas personas cumplieron con los parámetros establecidos por esta organización para ser certificados como emprendedores ya que aprobaron satisfactoriamente el Programa Progreso y Bienestar, el cual promueve el emprendimiento y la innovación a través de la capacitación y alcance de metas a la luz del acompañamiento de FEDECAMARAS con diversos sectores de la sociedad civil. Este programa se desarrolla en dos etapas, la primera se denomina Aprendiendo a Emprender, su objetivo es otorgar herramientas al emprendedor para la construcción de un modelo de negocios a través de la utilización del Modelo Canvas.

La segunda etapa se denomina Aprendiendo a emprender en crecimiento, dando continuidad al proyecto y fortaleciendo áreas como la capacidad de desarrollar e incrementar clientes, estructura organizativa y funcional de la empresa, prácticas financieras y rentabilidad. El programa se desarrolla en una modalidad semipresencial. De esta manera FEDECAMARAS suministra una base de datos con un alto grado de confiabilidad para desarrollar la presente investigación, en lo que se refiere a

la determinación de experiencias, formación y características distintivas de los emprendedores que se muestran en el siguiente cuadro.

Cuadro 2. Población de emprendedores certificados en el municipio Libertador de Mérida.

N°	Ramo del emprendimiento
1	Chocolatería
2	Distribuidora de productos lácteos
3	Mascotas
4	Diseño y Publicidad
5	Embutidos
6	Joyería artesanal
7	Chocolatería
8	Microempresa mercantil
9	Capacitación Corporativa
10	Minimarket
11	Confección de ropa
12	Textil y confección
13	Servicios de belleza
14	Diseño y construcción
15	Diseño y confección
16	Comercializadora de alimentos
17	Pastelería
18	Manicure y pedicura
19	Modistería
20	Chocolatería
21	Catering
22	Distribución productos agrícolas
23	Venta de accesorios para damas- tienda física y virtual
24	Artesanía en madera

Fuente: FEDECAMARAS, (2019). *Base de datos de emprendedores seccional Mérida*

Cabe destacar, que los datos particulares como nombre del emprendedor o de la microempresa, ubicación, teléfono o correo electrónico, entre otros, fueron manejados bajo el principio de resguardo de la privacidad

y confidencialidad, previo acuerdo con FEDECAMARAS y con cada uno de los colaboradores participantes en la muestra.

En cuanto a la muestra de la investigación, Sabino (2007) indica que ésta “representa una parte de la población de los sujetos de la investigación” (p. 83), complementariamente, Parra (2008) define la muestra como una parte (sub-conjunto) de la población, obtenida con el propósito de investigar propiedades que posee la población, es decir que dicho sub-conjunto represente a la población del cual se extrajo.

No obstante, en la presente investigación no se realizó muestreo, tomando en consideración las apreciaciones de Hernández, Fernández y Baptista (2010), quienes refieren que “cuando una población es pequeña se debe incluir el total del número de elementos o sujetos que conforman la población censal; con la finalidad de disminuir el margen de error en los resultados” (p. 319). En este sentido, se realizó un estudio de tipo censal.

Técnicas e Instrumentos de recolección y procesamiento de datos

Las técnicas de recolección de datos según Chávez (2007), “representan la estrategia más adecuada para poder observar el fenómeno y analizar sus causas, consecuencias, implicaciones en otros hechos posibles” (p.240). La siguiente etapa en el diseño metodológico, se refiere a la definición y construcción de las técnicas e instrumentos a través de las cuales se pretende recolectar los datos requeridos para analizar el acceso del sector emprendedor a los microcréditos en Mérida.

En lo que se refiere a las técnicas utilizadas, se realizó en primer lugar, una indagación documental de fuentes bibliográficas, presentado en el planteamiento del problema, marco teórico y marco metodológico. En segundo lugar, se diseñó un instrumento para la recolección de los datos, que consiste en un cuestionario dirigido a los sujetos de estudio identificados

en la muestra, es decir, las personas que conforman en sector emprendedor del Mérida. Para Hernández, Fernández y Baptista (2010), los instrumentos de recolección de datos constituyen los medios naturales, a través de los cuales se hace posible la obtención y archivo de la información requerida para la investigación.

Técnica de recolección de datos

En el caso de la presente investigación, se utilizará como técnica de recolección de datos de campo la Encuesta, definida por Hurtado (2007), como: “una técnica de adquisición de información de interés sociológico, mediante un formulario/cuestionario previamente elaborado” (p.76), a través del cual se puede conocer la opinión o valoración del sujeto o grupo seleccionado en una muestra sobre un asunto dado. De igual forma, Arias (2006), define encuesta como “una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de si mismos, o en relación con un tema en particular” (p.72).

En este trabajo se utilizó una Encuesta escrita, de tipo cuestionario autoadministrado, contentivo de preguntas cerradas y opciones de respuesta en función de las variables a medir a la luz de una escala tipo Likert, que de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2010), la misma consiste en una escala ordinal que mide un escalamiento referente donde pueden entrar afirmaciones que tienen relación directa o indirectamente con el objeto considerado.

El instrumento está dividido en cuatro secciones, la primera vinculada con los aspectos y características generales del encuestado, la segunda contentiva de indicadores sobre el funcionamiento de las instituciones para el otorgamiento del microcrédito, la tercera sección contiene los indicadores que permiten identificar la percepción de los emprendedores en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos y la última sección está conformada por los

indicadores conducentes a la determinación del alcance del microcrédito en el sector emprendedor, en su fase inicial, de crecimiento y de consolidación.

El referido instrumento está conformado por treinta y seis (36) ítems, en función de las variables, dimensiones e indicadores presentados en el cuadro de operacionalización de las variables de investigación. En este sentido, se presentaron diferentes opciones de respuesta, desde el ítem 1 hasta el 18 se presentan alternativas de respuesta de selección múltiple, mientras que a partir del ítem 19 hasta el 25 se ofrecen planteamientos de acuerdo a una escala tipo Likert de cuatro (4) alternativas de respuesta: Razonable, medianamente razonable, poco razonable e irrazonable. A partir del ítem 26 hasta el 36, la escala tipo Likert de cuatro (4) muestra las alternativas: Siempre (S), A veces (AV), Nunca (N), No sé (0). (Ver Anexo A).

Validez y confiabilidad de los instrumentos

Según Hernández, Fernández y Baptista (2004), la validez de un instrumento se refiere al grado en que mide la variable que pretende evaluar, puede ser de contenido, criterio y de constructo. En la presente investigación se aplicó un instrumento consistente de un cuestionario dirigido a los emprendedores del municipio Libertador del estado Mérida, siendo necesaria la validación por parte de expertos. En este sentido, se solicitó el juicio de cuatro (04) personas con amplia experiencia en investigación, emprendimiento y estadística (Ver anexo B), quienes evaluaron aspectos de contenido, formulación, comprensión, pertinencia y forma del cuestionario, hicieron las observaciones de manera oportuna y finalmente valoraron utilizando una lista de verificación determinando que el instrumento estaba apto para su aplicación.

En cuanto a la confiabilidad, Hernández, Fernández y Baptista (2004), hacen referencia a la confiabilidad como el grado en que la aplicación repetida de un instrumento de medición al mismo fenómeno genera similares

resultados, para lo cual existen diversos procedimientos, cuyas formulas producen coeficientes de confiabilidad que pueden oscilar entre 0 y 1, donde 0 significa nula confiabilidad y 1 representa máxima. Para este caso en particular se consideró el Coeficiente alfa de Cronbach, desarrollado por J. L. Cronbach, ya que requiere una sola administración del instrumento a un grupo de referencia, para luego realizar los cálculos correspondientes. En este sentido fue necesaria la aplicación de una prueba piloto a un número reducido de tres (03) personas con características similares pero que no formaron parte de la muestra, se utilizó el Coeficiente Alfa de Cronbach, mediante la aplicación de la fórmula siguiente:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum St^2}{St^2} \right]$$

Dónde:

α	= Coeficiente de Confiabilidad	K	= N° de Ítems.
$\sum St^2$	= Sumatoria de varianza de los porcentajes de cada ítem.	St^2	= Varianza de los puntajes totales.

Alfa estima el límite inferior del coeficiente de confiabilidad en función de los componentes del cuestionario: el número de ítems (o longitud de la prueba) y la proporción de varianza total de la prueba debida a la covarianza entre sus partes (ítems). Ello significa que la fiabilidad del test depende de su longitud y de la covarianza entre sus ítems, para lo cual se determinó la sumatoria, promedio, varianza y covarianza de los datos obtenidos en la aplicación de la prueba piloto.

Los resultados obtenidos fueron procesados mediante la fórmula para determinar el Coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo un valor de 0,95 lo que indicó que el instrumento es altamente confiable. Se eligió esta técnica por considerarla la más apropiada ya que se basa en la consistencia y precisión de las respuestas del individuo respecto a los ítems del instrumento.

Procesamiento de datos

Considerando que el estudio es de carácter descriptivo, no experimental y de campo, el análisis de los datos se realizó mediante la aplicación de procedimientos básicos de estadística descriptiva. En tal sentido, señala Chávez (2007), que se utiliza este tipo de tratamiento cuando se requiere tener una idea global de todo el conjunto de los datos, agrupándolos en distribución, construyéndose tablas y gráficos, que permitirán visualizar los resultados.

Con las presentes consideraciones culmina la descripción del marco metodológico de la investigación desarrollada, a continuación se presentan los resultados obtenidos en el trabajo de campo, acompañado de su respectiva interpretación en función de los objetivos propuestos.

www.bdigital.ula.ve

CAPITULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este capítulo contiene los resultados obtenidos en la presente investigación, los cuales se muestran en cuadros y gráficos en función de las variables objeto de estudio, una vez procesados los datos recopilados en la encuesta para emprendedores aplicada a un total de veinticuatro (24) personas certificadas en las bases de datos de FEDECAMARAS y el FOMDES (ver Cuadro 2), con el objeto de obtener su opinión referente a las características del sector emprendedor en sus diferentes fases y su percepción en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos, según el funcionamiento de la banca pública, privada y las instituciones microfinancieras de Mérida.

La primera sección de la encuesta se orientó a identificar determinar las características del emprendedor que optan al microcrédito en el Municipio Libertador del Estado Mérida. A continuación se presenta un cuadro con los resultados frecuenciales, porcentuales y gráficos para facilitar su visualización e interpretación, correspondientes a los ítems 1 al 11.

Cuadro 3. Distribución de frecuencias y porcentajes de respuesta sobre los ítems 1 al 11 referentes a las características de los emprendedores encuestados en el municipio Libertador de Mérida.

1	Edad	menos de 20		entre 21 y 30		entre 31 y 40		entre 41 y 50		entre 51 y 60		más de 60		TOTAL	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
		0	0%	4	17%	9	38%	8	33%	2	8%	1	4%	24	100%

2	Genero	masculino		femenino		otro		TOTAL	
		F	%	F	%	F	%	F	%
		5	21%	19	79%	0	0%	24	100%

3	Nivel educativo	primaria		secundaria		técnico		universitario		otro		ninguno		TOTAL	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
		2	8%	3	13%	4	17%	12	50%	3	13%	0	0%	24	100%

4	Profesión u ocupación	Abogado	%	Administrador	%	Agricultor	%	Arquitecto	%	Artesano	%	Biólogo	%	Comerciante	%
		1,00	4%	4,00	17%	1,00	4%	2,00	8%	1,00	4%	1,00	4%	1,00	4%
		Contador Púb.	%	Costurera	%	Diseñador	%	Economista	%	Estudiante	%	Estudios 4to. Nivel	%	Farmacéutico	%
		2,00	8%	1,00	4%	2,00	8%	1,00	4%	0,00	0%	1,00	0,04	1,00	4%
		Lic. Idiomas	%	Nutrición y Dietética	%	Técnico en informática	%	TSU Administración	%	F	%				
		0,00	0%	1,00	4%	1,00	4%	3,00	13%	24,00	100%				

5	Años de experiencia en el negocio	AÑOS		AÑOS		AÑOS							
		PROMEDIO		MÁS ANTIGÜO		MÁS RECIENTE							
		11		40		1							

6	Ramo o actividad económica	comercio		servicios		construcción		manufactura		otro		TOTAL	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
		8	33%	4	17%	0	0%	10	42%	2	8%	24	100%

7	Tipo de bienes que posee	inmuebles		muebles		otros		TOTAL							
		F	%	F	%	F	%	F	%						
		6	25%	14	58%	4	17%	24	100%						

8	La propiedad de la	Personal propia		En sociedad		Familiar		otro		TOTAL					
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
		5	21%	8	33%	10	42%	1	4%	24	100%				

9	¿La necesidad de su	materia prima		bienes de capital		capital de trabajo		otro		TOTAL					
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
		16	67%	1	4%	6	25%	1	4%	24	100%				

10	Ingreso mensual generado	Menor o igual al		Entre 1,5 y 5		Superior a 5		TOTAL							
		F	%	F	%	F	%	F	%						
		0	0%	3	13%	21	88%	24	100%						

11	En los últimos (3) años,	Ninguna vez		1 a 2 veces		3 a 4 veces		más de 5 veces		TOTAL					
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
		3	13%	19	79%	2	8%	0	0%	24	100%				

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada. (2019)

En el cuadro anterior se aprecian los resultados de frecuencia y porcentuales de los indicadores 1 al 11 correspondientes a las características de los emprendedores encuestados en el Municipio Libertador del Estado Mérida. A fin de facilitar la interpretación visual de los resultados, se presentan gráficos utilizando diseños circulares y de barras, acompañados de un análisis descriptivo de la situación de cada uno de los ítems.

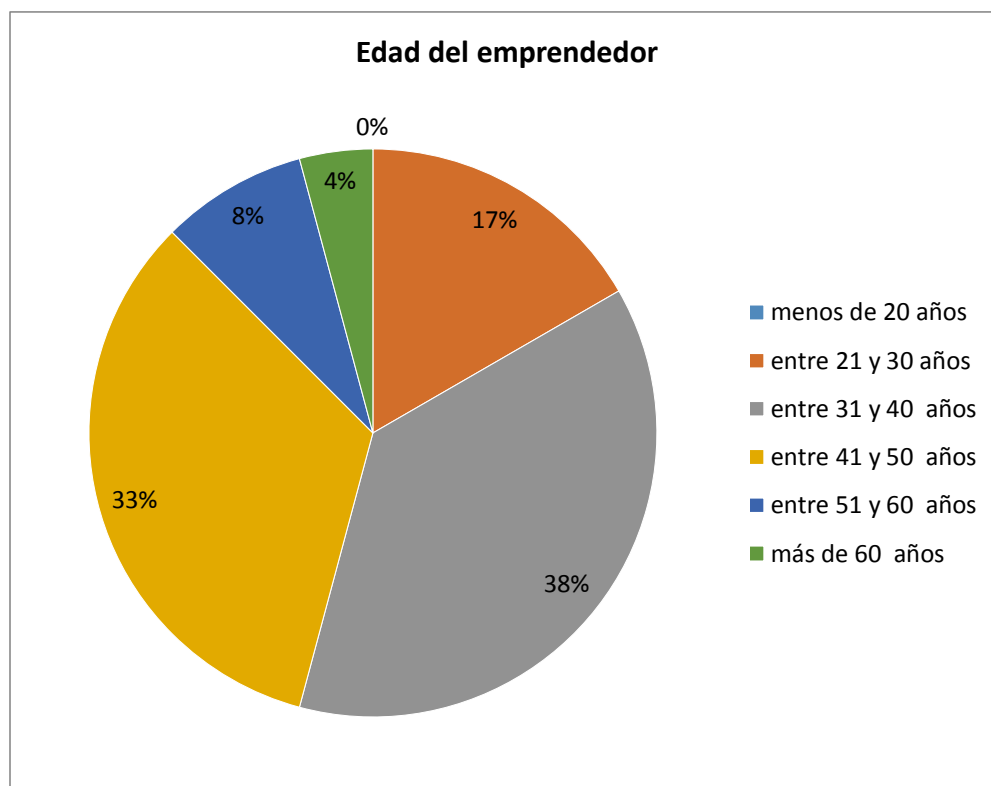


Gráfico 2. Edad de los emprendedores encuestados en el municipio Libertador de Mérida. (Ítem 1). Elaborado con datos del cuestionario.

En el gráfico anterior se puede apreciar que un 38% de los emprendedores objeto de estudio se ubican entre 31 y 40 años de edad, el 33% está comprendido en el rango de 41 a 50 años, el 17% de 21 a 30 años, el 8% son menores de 20 años y por último, un 4% refiere tener más de 60 años de edad. Lo cual es indicativo de que la mayoría de los emprendedores son personas jóvenes con un grado de madurez suficiente para asumir los retos y compromisos generados por el negocio a su cargo.

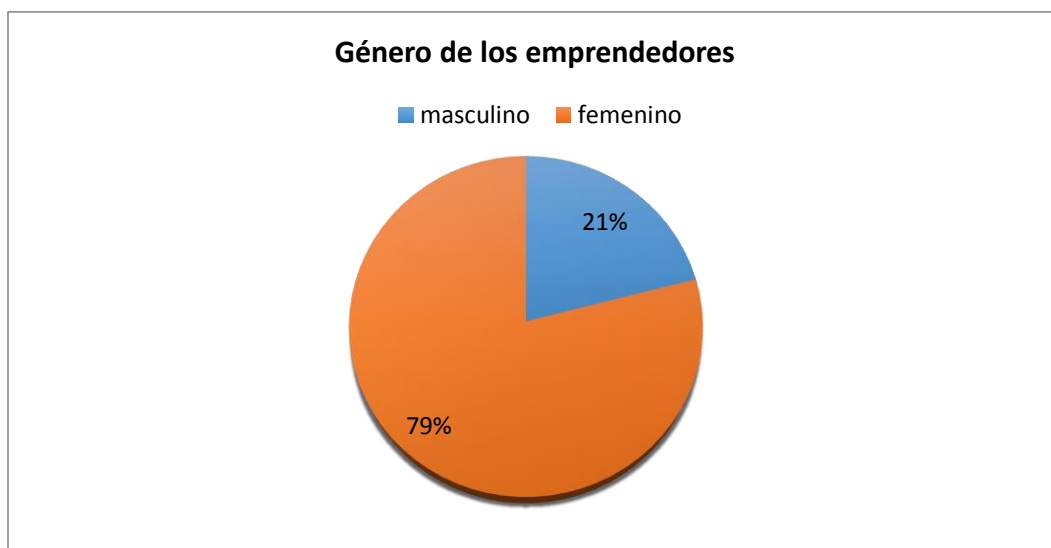


Gráfico 3. Género de los emprendedores encuestados del municipio Libertador de Mérida. (Ítem 2). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico 3 muestra que un 79% de los emprendedores del municipio Libertador del estado Mérida, corresponden al género femenino mientras que el 21% se ubican en el género masculino. Lo cual indica que las mujeres tienen una participación muy importante en lo que se refiere a emprendimiento.

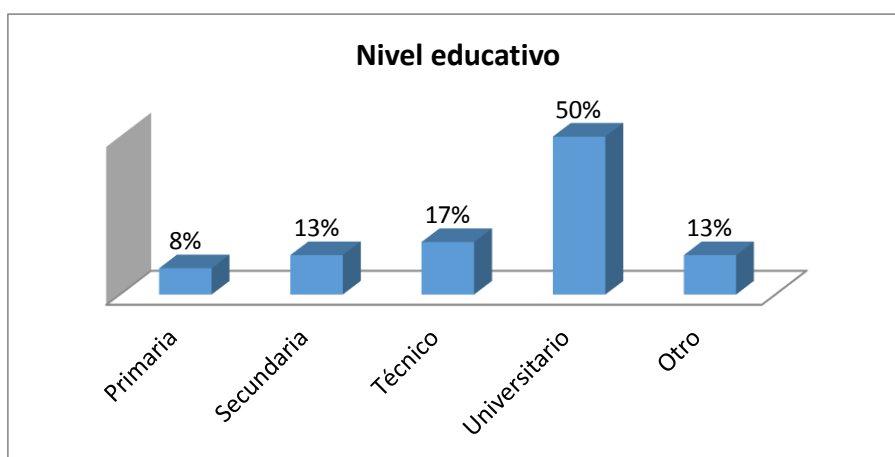


Gráfico 4. Nivel educativo de los emprendedores encuestados en el municipio Libertador de Mérida (Ítem 3). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico 4 muestra que el 50% de los emprendedores son profesionales universitarios, el 17% son técnicos, en secundaria y postgrado se ubica un 13% para cada uno, mientras que el 8% reportó un nivel educativo de primaria. Por lo cual se puede inferir que una mayoría significativa de los encuestados se encuentran preparados académicamente.

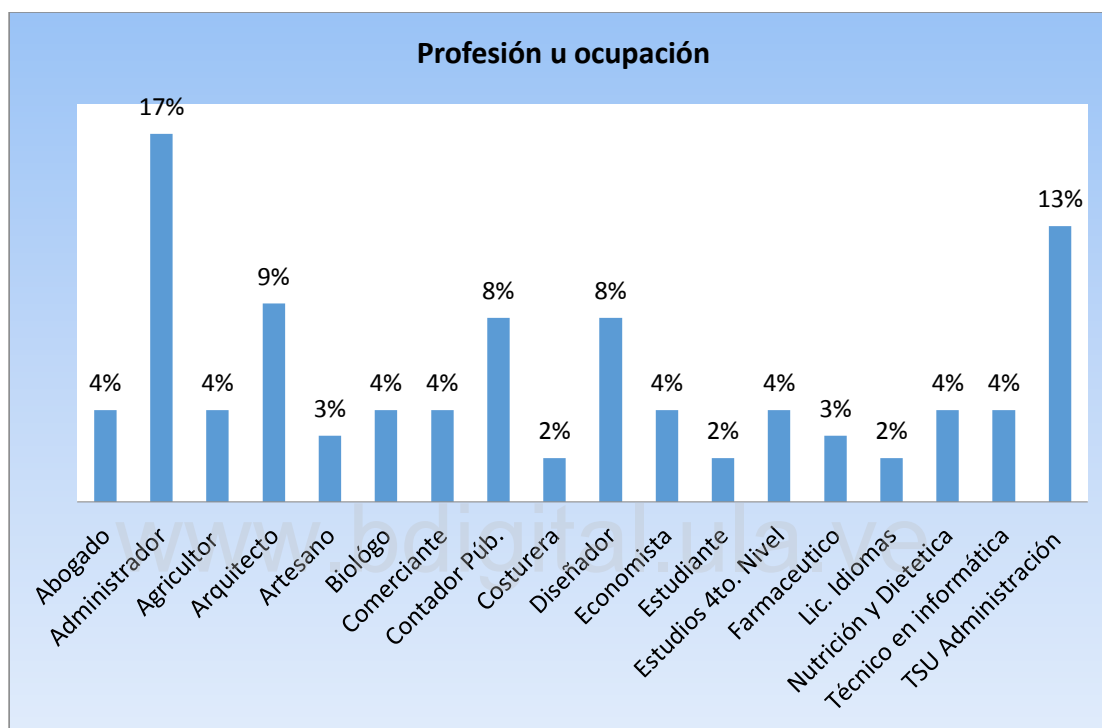


Gráfico 5. Profesión u ocupación de los emprendedores encuestados en la ciudad de Mérida (Ítem 4). Elaborado con datos del cuestionario.

En lo que se refiere a la profesión u ocupación de los emprendedores encuestados (ver Gráfico 5), se observa que el 17%, el 13% y un 8% pertenecen al área de las ciencias administrativas y contables, seguidas de arquitectos y diseñadores en un 9% y 8% respectivamente, mientras que entre 4% y 2% se ubica el resto de las profesiones u ocupaciones, tales como abogado, agricultor, artesano, biólogo, comerciante, costurero, farmacéutico, idiomas, nutrición y dietética y técnico en informática. El 2% de

los encuestados manifestó tener como ocupación actual la actividad estudiantil.

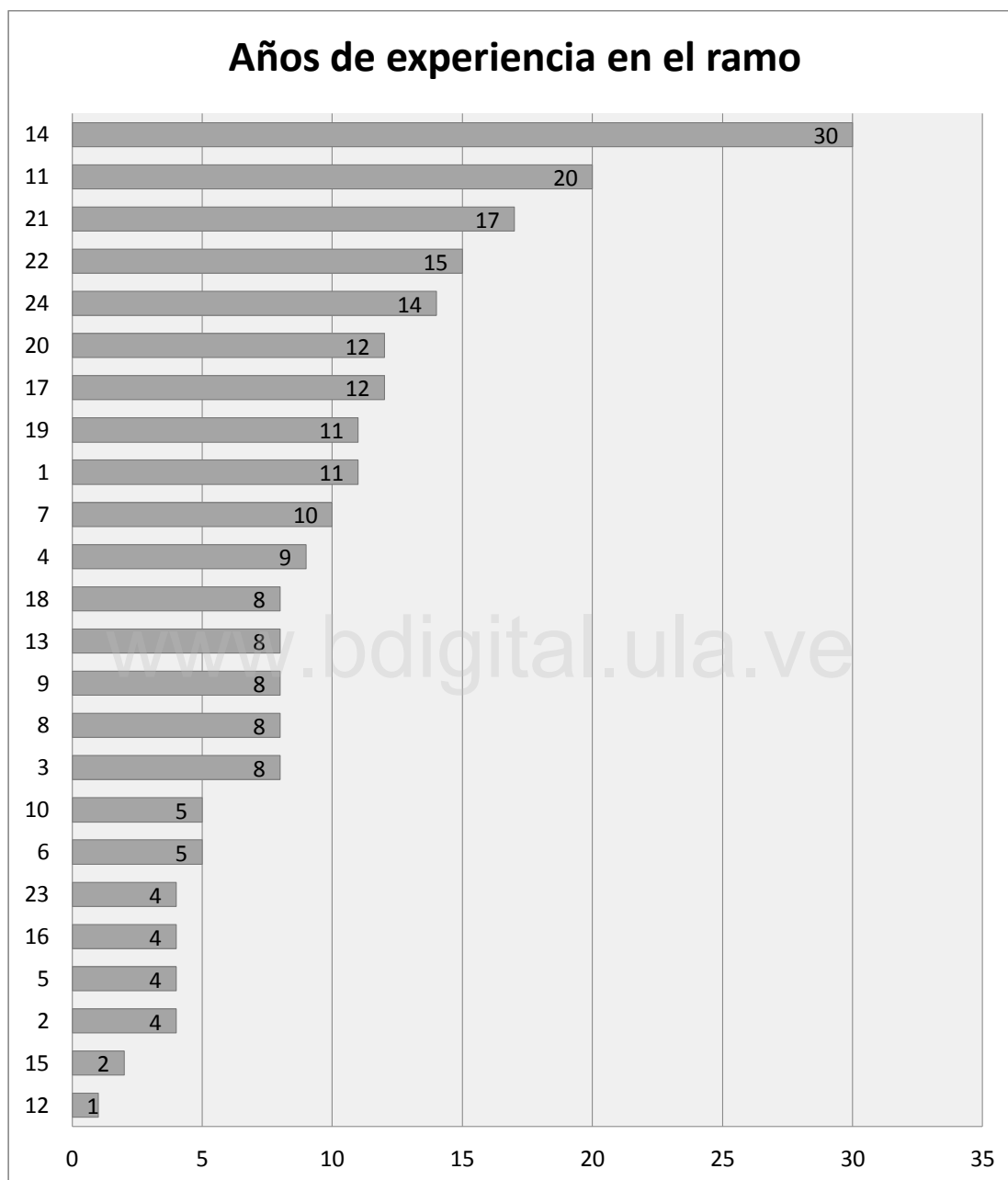


Gráfico 6. Años de experiencia de los emprendedores encuestados (ítem 5). Elaborado con datos del cuestionario.

Nota: la numeración ubicada en el eje vertical corresponde a los 24 emprendedores encuestados según se puede apreciar en el cuadro 2 titulado: Población de emprendedores certificados en el municipio Libertador de Mérida.

En lo que se refiere a los años de experiencia en el ramo, la actividad agrícola se perfila como la más antigua con 30 años de trayectoria, mientras que la más reciente se ubica en 1 año dedicada al diseño de textiles y confección. Cabe destacar que los emprendedores encuestados refieren un promedio de 10 años de experiencia, siendo este resultado evidencia de que los emprendimientos se sustentan en prácticas estables, de amplio conocimiento del mercado y funcionamiento lo que puede convertirse en una ventaja competitiva que propenda la perdurabilidad del negocio en el tiempo.

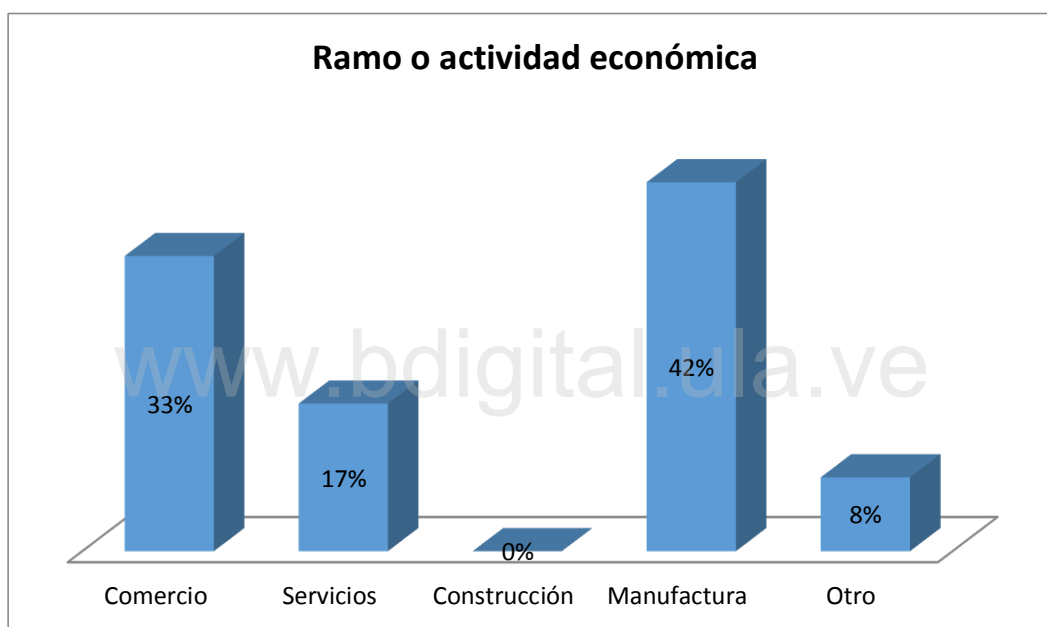


Gráfico 7. Ramo o tipo de actividad económica de los emprendedores encuestados (Ítem 6). Elaborado con datos del cuestionario.

Se observa en el gráfico 7 que la mayoría de los encuestados se dedican a actividades de manufactura y comercio, alcanzando el 42% y 33% respectivamente, mientras que un 17% se orienta por prestación de servicios y un 8% a otro tipo de acciones.

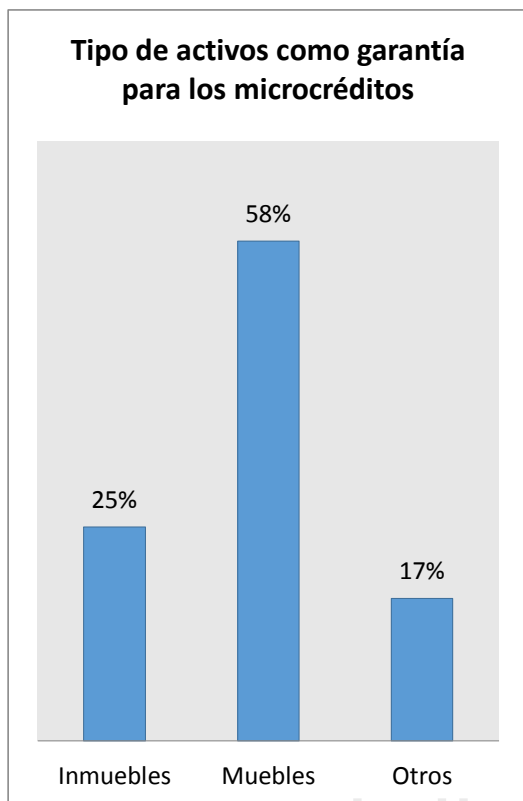


Gráfico 8. Tipo de activos como garantía para los microcréditos (Ítem 7). Elaborado con datos del cuestionario.

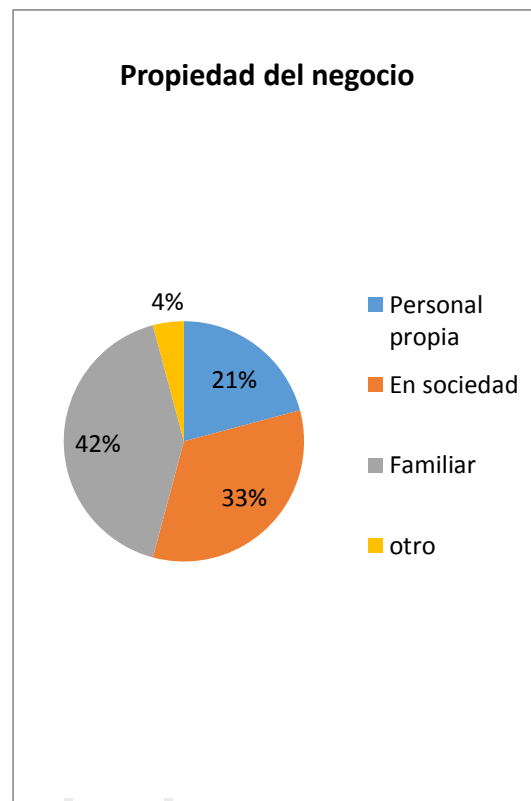


Gráfico 9. Tipo de propiedad del negocio (Ítem 8). Elaborado con datos del cuestionario.

Los gráficos precedentes reflejan el tipo de activos y la propiedad del negocio, a saber, el gráfico 8 refleja que el 58% de los encuestados colocan como garantías para solicitar microcréditos los bienes muebles de su empresa, el 25% optan por los inmuebles y un 17% lo hace a través de otros medios. Por su parte, en lo que se refiere a la propiedad de la microempresa, el gráfico 9 muestra que la misma se ubica en un 42% como de índole familiar, el 33% en sociedad, 21% es unipersonal y un 4% otra forma de propiedad distinta.

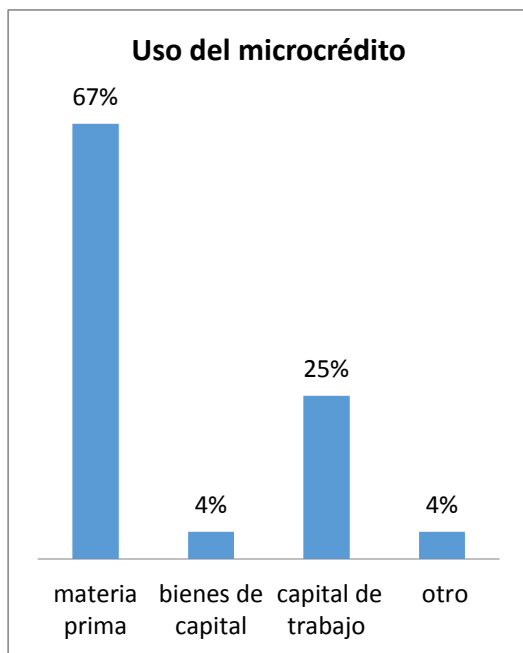


Gráfico 10. Tipo de necesidad que orienta la solicitud del microcrédito (Ítem 9). Elaborado con datos del cuestionario.

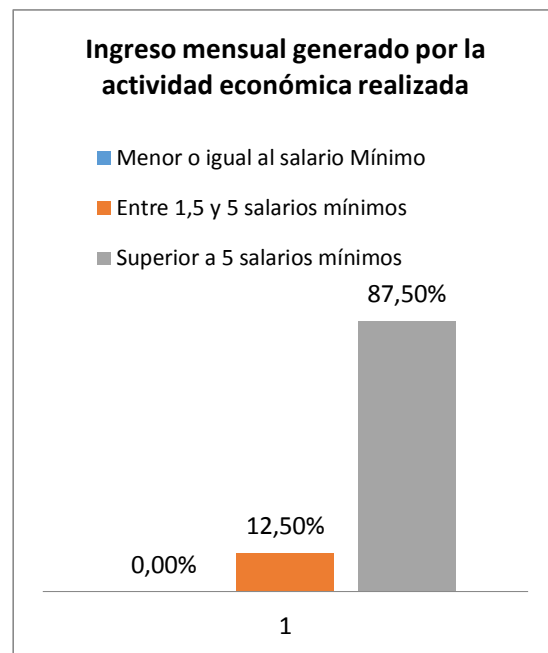


Gráfico 11. Nivel de ingreso mensual (Ítem 10). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico 10 muestra la opinión de los emprendedores encuestados con respecto al tipo de necesidad que motiva el uso del microcrédito, donde un 67% manifiesta que es destinado a adquisición de materia prima, un 25% a capital de trabajo mientras que un 4% destina el crédito a la adquisición de bienes de capital y el resto a otros usos.

Por su parte, en el gráfico 11 se puede apreciar que el 87,5% de la muestra opina que sus ingresos mensuales generados producto de la actividad económica de su emprendimiento superan los cinco (05) salarios mínimos, un 12,5% manifiesta ubicarse entre 1,5 y 5 salarios mínimos. Ningún emprendedor manifestó tener ingresos menores iguales a salario mínimo (que para septiembre de 2019 se ubica en Bs. 40.000,00)

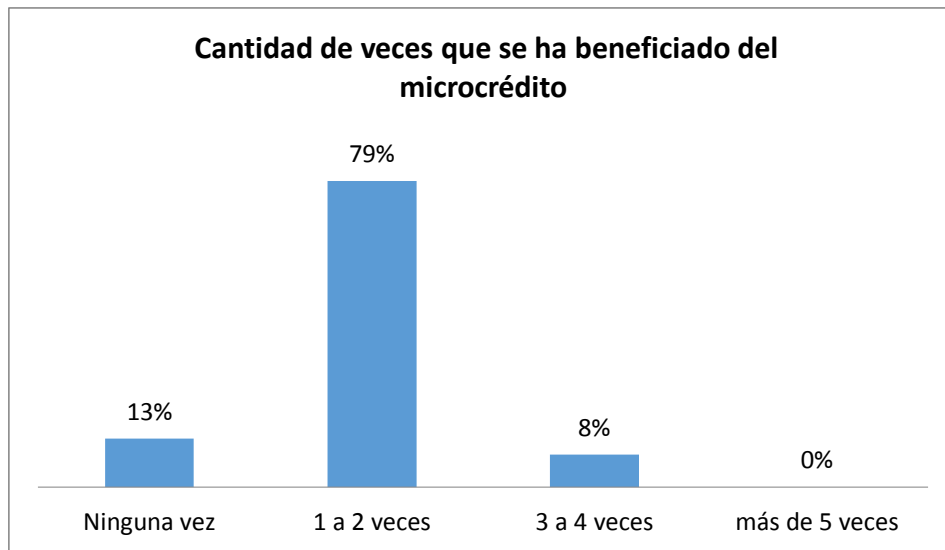


Gráfico 12. Cantidad de veces que se ha beneficiado de microcréditos durante los últimos 3 años (Ítem 11). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico 12 refleja que la mayoría de los encuestados se ha beneficiado de 1 a 2 veces de los microcréditos en los últimos 3 años, mientras que el 13% no lo ha hecho ninguna vez en el periodo de evaluación y finalmente un 8% ha sido favorecido de 3 a 4 oportunidades de acceder a los microcréditos durante los años consultados.

Una vez presentados los resultados correspondientes a las características de los emprendedores que optan al microcrédito en el Municipio Libertador del estado Mérida, se procede a mostrar la descripción del funcionamiento de las instituciones que otorgan microcréditos en el municipio objeto de estudio. A continuación se presentan los resultados correspondientes a los ítems 12 al 14.

Cuadro 4. Distribución de frecuencias y porcentajes de respuesta sobre los ítems 12 al 14 referentes al funcionamiento de las instituciones para otorgar créditos en el municipio Libertador de Mérida.

12	¿Al momento de solicitar un microcrédito que tipo de documentación le es requerida?, Marque con una x de acuerdo al tipo de institución financiera
----	--

Documentación básica requerida	Banca Pública	Banca Privada	Instituciones Microfinancieras
Registro Mercantil	7	8	10
Inventario	4	5	9
Estados financieros	7	7	13
Deberes tributarios	6	5	6
Flujo de caja proyectado	4	5	5
Garantías o fianzas	6	5	12
Propuesta emprendedora	6	6	13
Plan de inversión	6	7	12
Otras			

13	¿Qué tipo de actividades productivas son	Comercio		servicios		construcción		manufactura		otro		TOTAL	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
		15	29%	10	19%	9	17%	15	29%	3	6%	52	100%

14	Los tipos de préstamos que ofrecen las entidades	para grupos		préstamo		fondo rotatorio		otro		TOTAL	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
		3	13%	15	63%	0	0%	6	25%	24	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada. (2019)

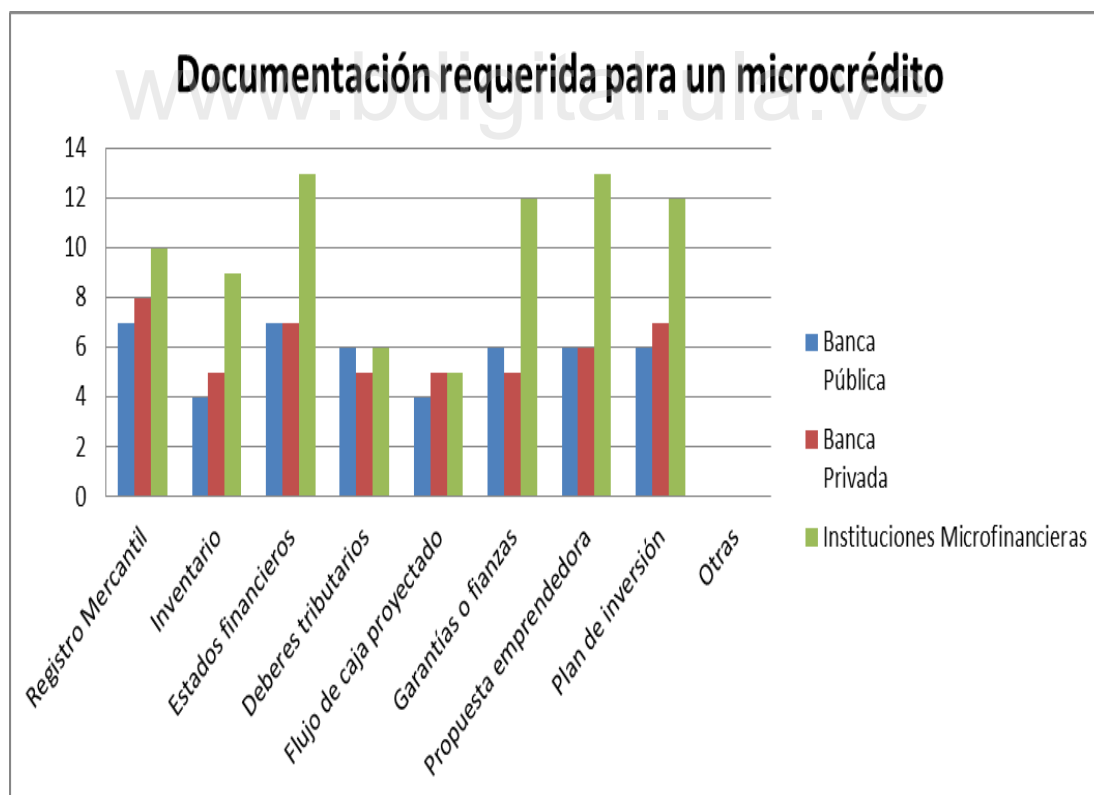


Gráfico 13. Requerimientos para optar a microcréditos (Ítem 12). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico 13 muestra la opinión de los emprendedores quienes manifiestan en su mayoría que tanto la banca pública, banca privada y las instituciones microfinancieras (como el Fondo Merideño de Desarrollo Económico y Social del Estado Mérida –FOMDES-) a la hora de estudiar las solicitudes de crédito, requieren del emprendedor principalmente el registro mercantil y los estados financieros, mientras que el plan de inversión es solicitado con mayor énfasis en las instituciones microfinancieras. De igual forma, en lo que se refiere a la propuesta emprendedora (o proyecto) es muy importante para las microfinancieras, no obstante en la banca no es un requisito de peso. En cuanto al inventario, las garantías o fianzas, tienen mayor relevancia para las microfinancieras. Finalmente, los deberes tributarios y flujo de caja proyectado no tienen relevancia significativa en .

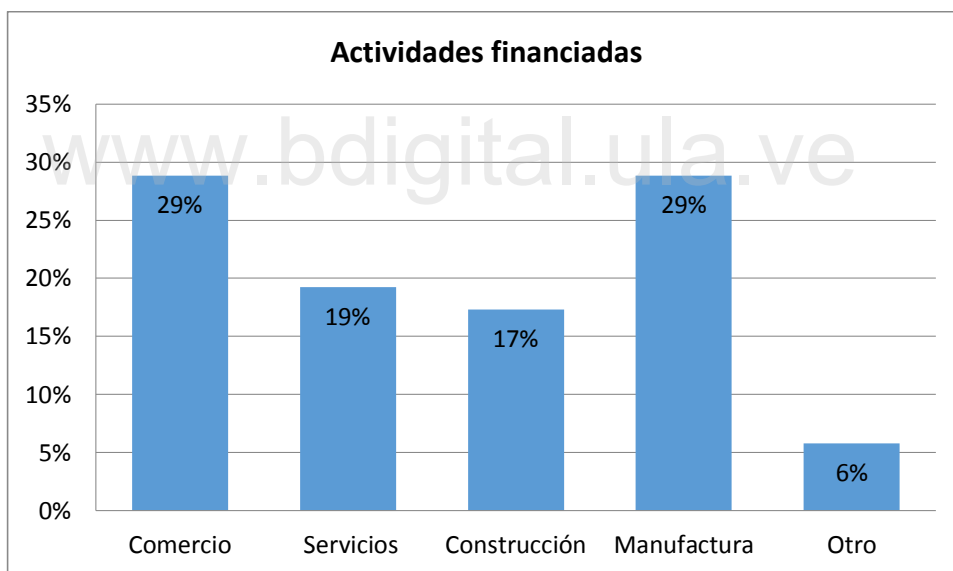


Gráfico 14. Actividades productivas financiadas por las instituciones microfinancieras (Ítem 13). Elaborado con datos del cuestionario

El gráfico 14 indica que las principales actividades financiadas por las instituciones microfinancieras del Municipio Libertador del estado Mérida, son el comercio y la manufactura ubicándose con un 29% cada una, seguida de las actividades de prestación de servicios con un 19%, la construcción un 17% y otras actividades un 6%.

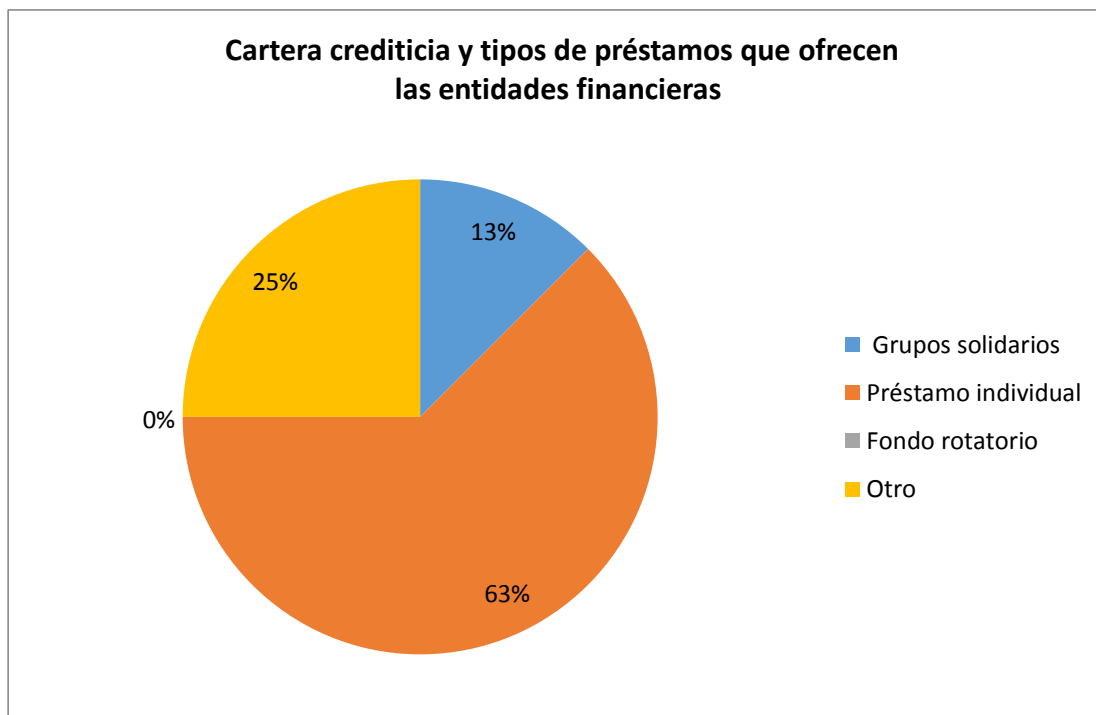


Gráfico 15. Composición de la cartera microcrediticia y tipología de préstamos ofertados (Ítem 14). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico anterior expresa que según la opinión de los emprendedores encuestados, los tipos de préstamos que ofrecen las entidades financieras son: el préstamo individual en un 63%, otro tipo de préstamo un 25% (cómo préstamos con garantía prendaria, préstamo hipotecario o financiamiento por medio de tarjeta de crédito), préstamos grupales un 13% y ningún emprendedor manifestó conocer de préstamos otorgados bajo la modalidad de fondos rotatorios (también conocidos como prestamos revolving).

Con esta información culmina la sección correspondiente al funcionamiento de las instituciones para el otorgamiento de microcréditos. A continuación se muestra la distribución de respuesta sobre los ítems referentes a la percepción del emprendedor en cuanto a accesibilidad a los microcréditos en cuestión.

Cuadro 5. Distribución de frecuencias y porcentajes de respuesta sobre los ítems 15 al 25 referentes a la percepción del emprendedor en cuanto a accesibilidad a los microcréditos.

III. PERCEPCIÓN DEL EMPRENDEDOR EN CUANTO A LA ACCESIBILIDAD DE LOS MICROCRÉDITOS														
15	Su nivel de conocimiento con respecto a las ofertas de financiamiento a través del microcrédito es	alto		medio		bajo		ninguno		TOTAL				
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%			
		1	4,2%	9	37,5%	10	41,7%	4	16,7%	24	100%			
16	Su nivel de conocimiento sobre el tipo de actividad que financian las instituciones microfinancieras es	alto		medio		bajo		ninguno		TOTAL				
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%			
		1	4%	9	38%	11	46%	3	13%	24	100%			
17	Del marco legal existente, cuales leyes tiene usted conocimiento que regulen el acceso a los microcréditos?	Constitución de la		Ley del sector		Ley de estimulo...		Ley para PyMI y		Todas las		otras		TOTAL
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
		2	7%	4	15%	2	7%	3	11%	7	26%	3	11%	27
18	Cuales de las instituciones que se mencionan conoce usted como organismo que ofrece microcréditos en Mérida?	Banca pública		Banca privada		Fondo Merideño		Instituto Nacional		Todas las		otras		TOTAL
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
		3	11%	3	11%	3	11%	0	0%	17	61%	2	7%	28
Item	Pregunta	Razonable		Medianamente		Poco razonable		Irrazonable		No sabe no		TOTAL		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
19	¿El tiempo de aprobación de créditos otorgados por las instituciones microfinancieras?	7	29%	6	25%	4	17%	5	21%	2	8%	24	100%	
20	¿El tiempo de liquidación del crédito aprobado por las instituciones microfinancieras?	8	33%	4	17%	5	21%	5	21%	2	8%	24	100%	
21	¿Cantidad de requisitos para optar a microcréditos en instituciones microfinancieras?	10	42%	5	21%	4	17%	3	13%	2	8%	24	100%	
22	¿La tasa de interés otorgada por las instituciones microfinancieras?	12	50%	9	38%		0%	1	4%	2	8%	24	100%	
23	¿El nivel de acompañamiento por parte de las instituciones microfinancieras?	8	33%	3	13%	9	38%	1	4%	3	13%	24	100%	
24	¿La modalidad de pago otorgado por las instituciones microfinancieras?	13	54%	7	29%	1	4%	1	4%	2	8%	24	100%	
25	¿Las garantías exigidas por las instituciones microfinancieras?	14	58%	3	13%	4	17%	1	4%	2	8%	24	100%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada. (2019)

Dimensión: conocimiento del emprendedor

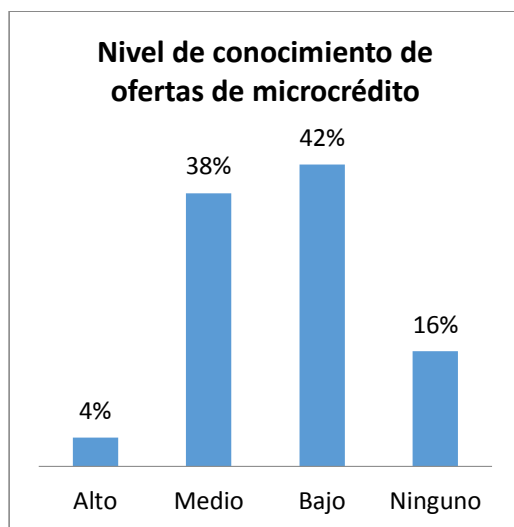


Gráfico 16. Nivel de conocimiento sobre las ofertas de financiamiento. (Ítem 15).

Elaborado con datos del cuestionario.

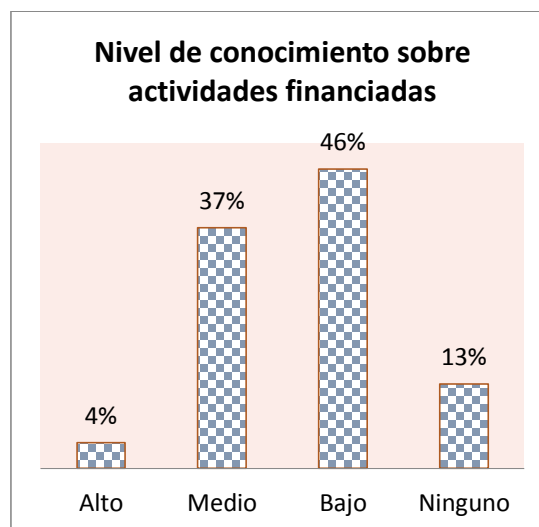


Gráfico 17. Nivel de conocimiento sobre el tipo de actividad que financian las instituciones microfinancieras. (Ítem 16).

Elaborado con datos del cuestionario.

Los gráficos 16 y 17 presentan tendencias muy similares, los cuales muestran la opinión de los emprendedores encuestados con respecto a su nivel de conocimiento sobre las ofertas de financiamiento y el tipo de actividades que son financiadas por las instituciones, al respecto la mayoría dijo poseer un nivel bajo (42% en cuanto a las ofertas de financiamiento y 46% en lo referente al tipo de actividad que financian). Igualmente, manifestaron poseer un nivel medio (ubicándose en un 38% y 37% en ambos casos respectivamente), mientras que el 16% y el 13% opina no poseer ningún conocimiento y solo el 4% de los encuestados manifiesta un conocimiento alto sobre los temas en cuestión. Lo cual es indicativo de que existen deficiencias en los métodos de divulgación o búsqueda de la información.

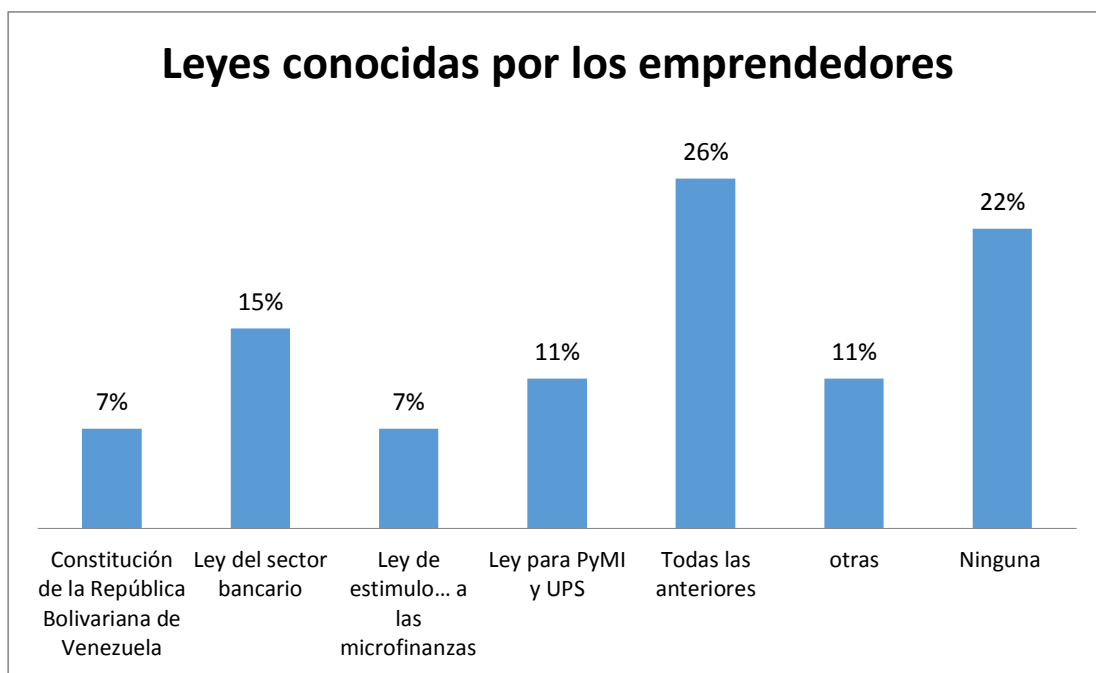


Gráfico 18. Nivel de conocimiento sobre la normativa legal que apoya el emprendimiento. (Ítem 17). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico 18 describe el nivel de conocimiento de los emprendedores encuestados sobre la normativa legal, el 26% manifiesta conocer todas las leyes mencionadas por su vinculación con el emprendimiento, en contraste con un 22% que indica no conocer ninguna ley, el 15% refiere conocer la ley del sector bancario, un 11% la Ley para la pequeña y mediana Industria y Unidades de Producción Social, igualmente un 11% refiere conocer otras leyes relativas al tema, mientras que sólo un 7% manifestó conocer la Ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero, así como un 7% indicó saber que la Constitución de la República contempla protección para el emprendimiento. Los resultados precedentes son indicativos de que existe un conocimiento elemental del marco legal que apoya las actividades de emprendimiento en cualquiera de sus etapas, sin embargo se destaca un porcentaje muy bajo de emprendedores que conocen la ley de microfinanzas, la cual representa el marco legal más cercano a la actividad mercantil desarrollada.

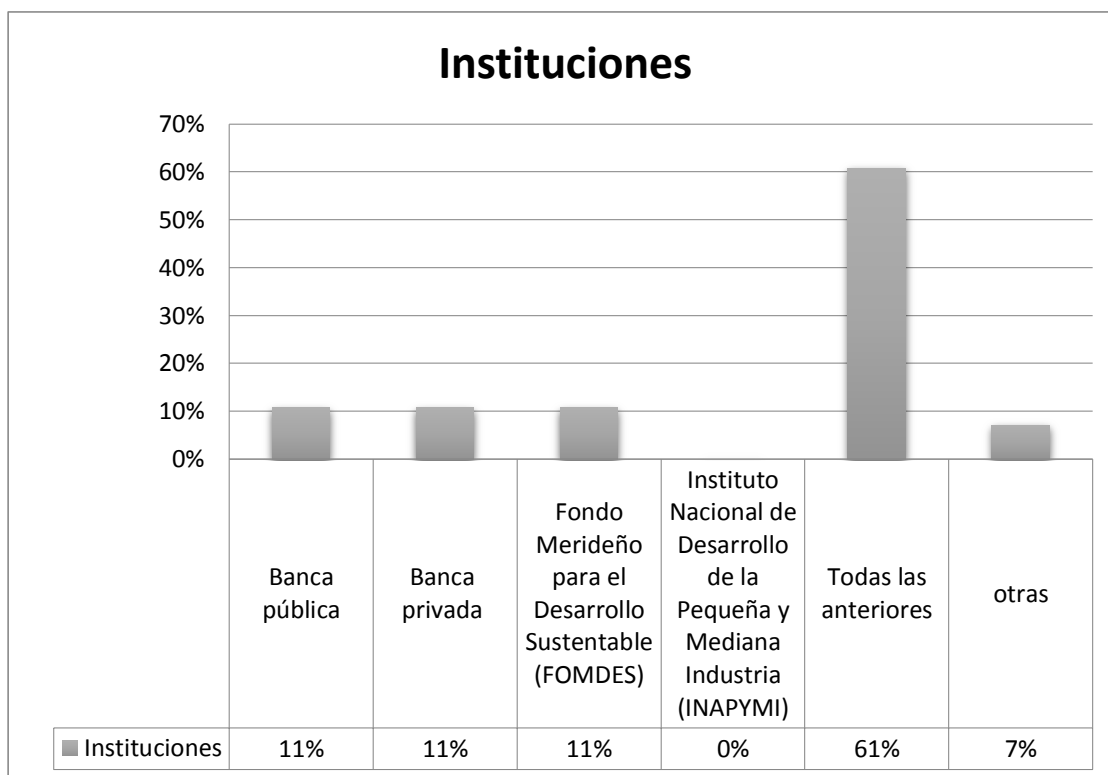


Gráfico 19. Nivel de conocimiento sobre instituciones que ofrecen microcréditos. (Ítem 18). Elaborado con datos del cuestionario.

En lo que se refiere al nivel de conocimiento sobre instituciones que ofrecen microcréditos (ver gráfico 19), el 61% de los emprendedores objeto de estudio refieren conocer que tanto la banca pública, la banca privada, el Fondo Merideño de Desarrollo Económico y Social del Estado Mérida (FOMDES) y el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI). El 11% señaló que solo conoce al menos una de las alternativas mencionadas anteriormente, un 7% indica conocer otras instituciones de financiamiento, como por ejemplo las cajas rurales. Los resultados mostrados reflejan que la mayoría de los emprendedores encuestados poseen información sobre las opciones con las que cuentan para obtener dinero de terceros a fin de sufragar sus operaciones. En la siguiente sección se describirá dimensión de la investigación que corresponde a la razonabilidad del microcrédito.

Dimensión: razonabilidad del microcrédito.

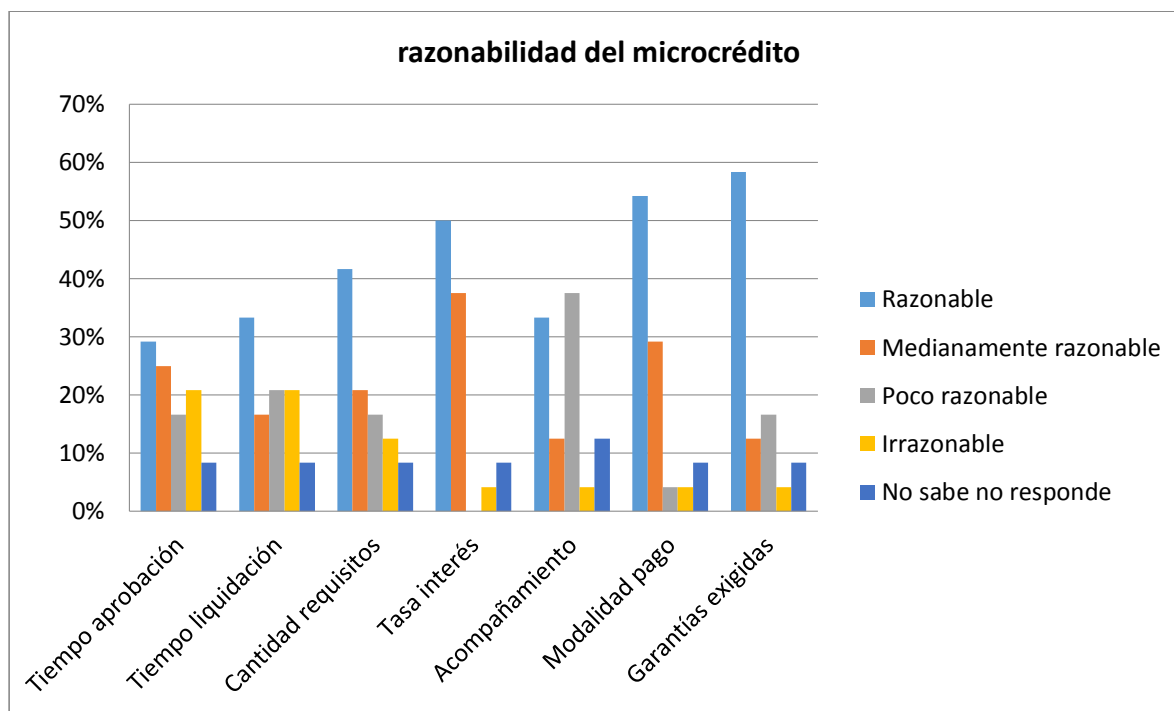


Gráfico 20. Percepción del emprendedor sobre la razonabilidad de los microcréditos. (Ítems 19 al 25). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico 20 refleja que en la mayoría de los ítems consultados a los emprendedores que conforman la muestra de la presente investigación, entre un 58% y 29% de los encuestados consideran como razonables aspectos como el tiempo de aprobación de los créditos otorgados por instituciones, el tiempo de liquidación, la cantidad de requisitos solicitados, la tasa de interés, la modalidad de pago otorgadas y las garantías exigidas. En lo referente al acompañamiento por parte de las instituciones, un 38% lo ve como poco razonable.

A continuación se muestra la distribución de respuestas y posteriormente la descripción gráfica de los resultados correspondientes a la opinión sobre el alcance de los microcréditos en las diferentes fases del emprendimiento.

Cuadro 6. Distribución de frecuencias y porcentajes de respuesta sobre los ítems 26 al 36 referentes al alcance del microcrédito en el sector emprendedor.

Item	Pregunta	Siempre		A veces		Nunca		No sé		TOTAL	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Fase inicial del emprendimiento											
26	¿El dinero del microcrédito (MC) es destinado para lo que originalmente fue proyectado?	18	75%	6	25%		0%		0%	24	100%
27	¿La inversión del MC es efectiva en el modelo de negocio previsto en fase inicial?	15	63%	9	38%		0%		0%	24	100%
28	¿Invierte el MC en capacitación y adiestramiento del personal?	10	42%	6	25%	8	33%		0%	24	100%
Fase de crecimiento del emprendimiento											
29	Durante la fase de crecimiento, ¿el MC es utilizado para elaboración de prototipos?	9	38%	5	21%	9	38%	1	4%	24	100%
30	¿El MC es utilizado para marketing de la microempresa, productos y servicios?	7	29%	11	46%	6	25%		0%	24	100%
31	¿La microempresa a su cargo ha generado nuevas plazas de trabajo?	11	46%	8	33%	4	17%	1	4%	24	100%
Fase de consolidación del emprendimiento											
32	¿Considera usted que su microempresa desarrolla el conocimiento y experiencia?	23	96%	1	4%		0%		0%	24	100%
33	¿Ha diversificado su producción?	15	63%	5	21%	4	17%		0%	24	100%
34	¿Ha incursionado en nuevos emprendimientos?	5	21%	13	54%	6	25%		0%	24	100%
35	¿A partir de su emprendimiento se generan estrategias para fortalecer el desarrollo de la región?	16	67%	7	29%	1	4%		0%	24	100%
36	¿Considera que su emprendimiento hace aportes a la sociedad?	21	88%	2	8%		0%	1	4%	24	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada. (2019)

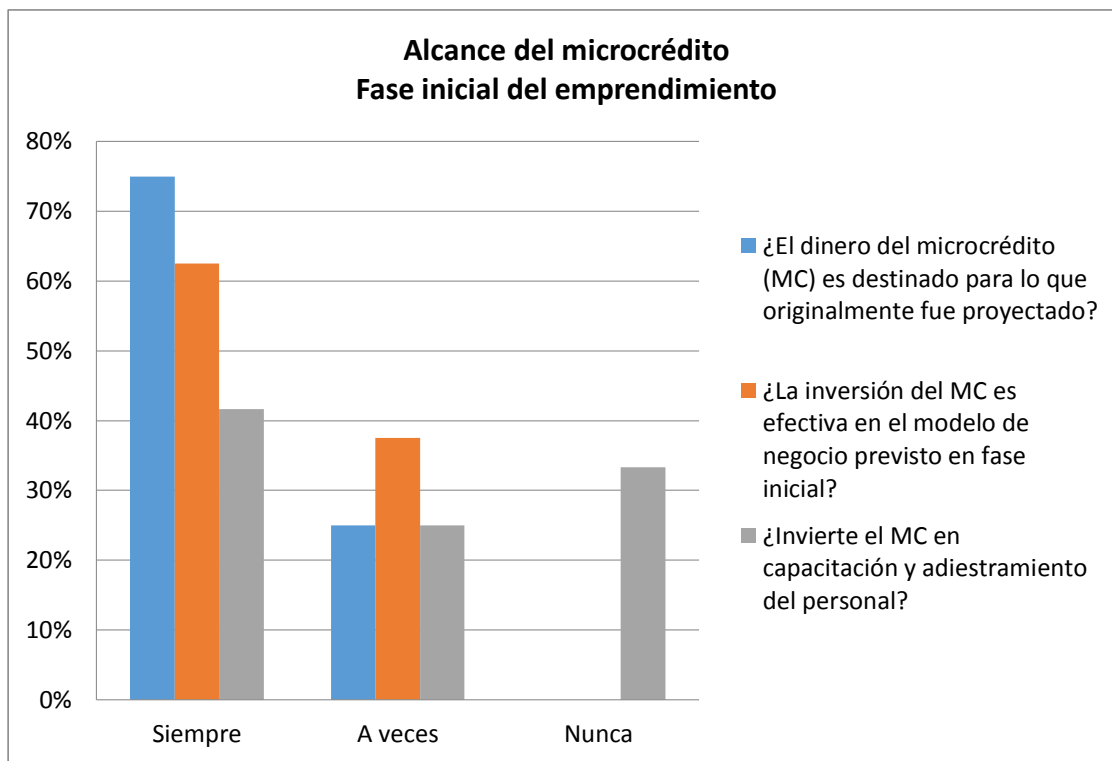


Gráfico 21. Alcance del microcrédito en la fase inicial del emprendimiento. (Ítems 26, 27 y 28). Elaborado con datos del cuestionario.

En el gráfico 21 se observa que el 75% de los emprendedores encuestados, manifiestan que siempre utilizan el dinero del microcrédito para lo que fue solicitado, mientras que el 25% opina que a veces lo usa para lo que tenía proyectado. En cuanto a la efectividad del microcrédito en el modelo de negocio, el 63% opina que siempre es así y el 37% opina que a veces esto sucede. Finalmente cuando se les consultó si invierten el microcrédito en capacitación y adiestramiento del personal, un 42% refiere que siempre lo destina a este rubro, un 25% opina que a veces lo hace y el 33% indica que nunca invierte el microcrédito en capacitación.

Los resultados precedentes son indicativos de que el alcance del microcrédito en la fase inicial del emprendimiento es diverso, destinándose para capitalización, inversión y fortalecimiento de la capacitación en el área de negocio donde se ubique el negocio.

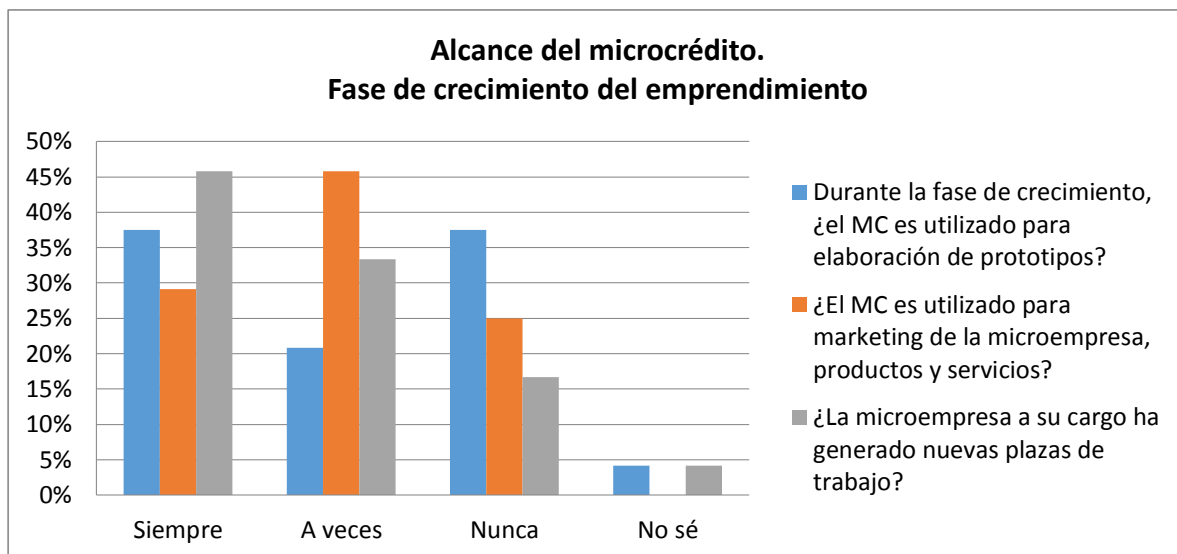


Gráfico 22. Alcance del microcrédito en la fase de crecimiento del emprendimiento. (Ítems 29, 30 y 31). Elaborado con datos del cuestionario.

El gráfico 22 refleja los resultados de las consultas hechas a los emprendedores objeto de estudio, referente a su opinión sobre el alcance del microcrédito durante la fase de crecimiento del negocio. En este sentido, cuando se les consultó sobre el uso de los recursos del financiamiento para la elaboración de prototipos, los emprendedores respondieron en un 38% siempre destinarlo, un 21% a veces, mientras que el 38% manifiesta nunca usarlo para este concepto y un 4% no sabe. En el caso del uso para marketing, el 46% refiere usarlo a veces para este tipo de inversión, el 29% lo usa siempre y el 6% nunca.

Por su parte, lo que corresponde al ítem 31 referido a la consulta sobre la generación de nuevas plazas de trabajo por parte de la microempresa a cargo de los emprendedores encuestados, los mismos refieren en un 46% que es positivo, el 33% seleccionó la opción A veces, un 17% dice nunca haber generado nuevos puestos de empleo y un 4% no sabe.

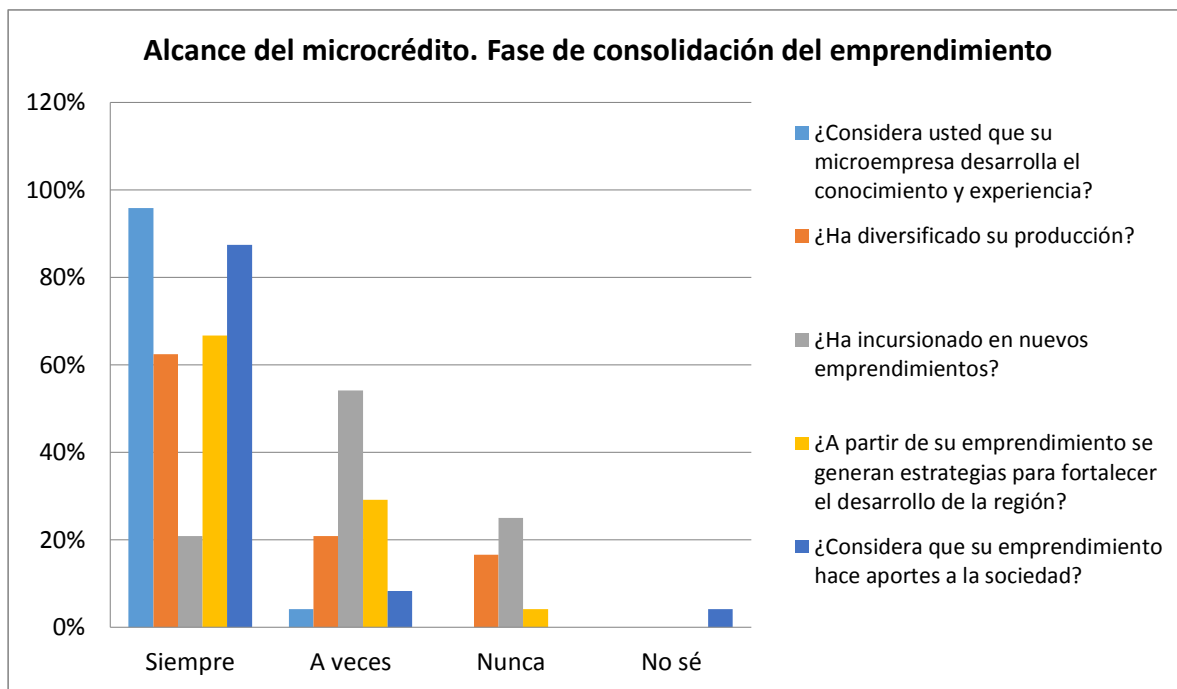


Gráfico 23. Alcance del microcrédito en la fase de consolidación del emprendimiento. (Ítems 32 al 36). Elaborado con datos del cuestionario.

En el gráfico precedente se observan las respuestas con respecto al alcance del microcrédito en la fase de consolidación del emprendimiento, en la cual se encontró que el 96% de los encuestados consideran que su microempresa siempre desarrolla conocimiento y experiencia. Por su parte, un 63% siempre ha diversificado la producción, el 21% lo ha hecho a veces y solo el 17% nunca lo ha hecho.

En lo que se refiere a nuevos emprendimientos el 54% de los encuestados manifestó que a veces incursiona en novedades productivas, el 25% nunca lo hace y el 21% indicó que siempre se aventura en este sentido. Asimismo, el 67% opina que su emprendimiento siempre genera estrategias para fortalecer el desarrollo de la región, y finalmente es de destacar que el 88% consideran que su negocio siempre hace aportes positivos a la sociedad. Con estas consideraciones culmina la presentación de resultados, a continuación se presentan las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este último capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones producto de la investigación, después de haber analizado y explorado la problemática encontrada en los emprendedores y su accesibilidad a los microcréditos en el municipio Libertador del estado Mérida. En resumen, el estudio se inició con una revisión bibliográfica lo que facilitó la contextualización del problema y la arquitectura del marco teórico-conceptual, luego se procedió a la exploración de campo a través de la aplicación de una encuesta dirigida a los emprendedores certificados por FEDECAMARAS, seccional Mérida, conjuntamente con el FOMDES, lo cual permitió llegar a las conclusiones y recomendaciones que se especifican a continuación.

Conclusiones

1. Características del emprendimiento en el municipio Libertador del estado Mérida.

Con base en los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas, se pudo determinar que los emprendedores encuestados en el municipio Libertador del Estado Mérida cuentan con características distintivas tanto en la dimensión social como en la económica, dentro de la primera se identifican aspectos vinculados con la edad, el género, el nivel educativo, profesión, ocupación y experiencia. Mientras que en la dimensión económica se conocieron características como el tipo de actividad, activos con los que cuentan como garantía, propiedad del negocio, necesidades que orientan el uso de microcréditos, nivel de ingresos y número de veces que se han beneficiado de este tipo de financiamiento, al respecto se determinó lo siguiente:

- a) La edad promedio se ubica entre 30 y 50 años, lo cual es indicativo de que los emprendedores objeto de estudio son personas jóvenes pero con la madurez necesaria para inyectar a su negocio la fuerza, compromiso y dedicación necesaria para el éxito.
- b) En su mayoría, los emprendedores consultados en el municipio Libertador del estado Mérida son de género femenino, lo cual revela el protagonismo de la mujer en la sociedad venezolana asumiendo un rol empresarial, alcanzando posiciones relevantes en la producción de bienes y servicios, haciendo valer sus derechos en la sociedad productiva, liderizando procesos, contribuyendo al fortalecimiento de la economía familiar y por ende sumando al desarrollo de la región.
- c) Los emprendedores están capacitados profesionalmente, lo cual les otorga ventajas competitivas de conocimientos teóricos, metodológicos, técnicos y habilidades que permiten optimizar tanto su área de negocio como en el manejo empresarial mejorando los diferentes procesos.
- d) En cuanto a las profesiones y ocupaciones, la mayoría de los emprendedores están vinculados con el área de las ciencias económicas y sociales, no obstante existe diversidad de profesiones. Aunado a esto se encontró que los mismos cuentan con un promedio de 10 de experiencia, lo cual muestra que poseen suficiente experiencia en el sector en el que se desenvuelven.
- e) En lo que se refiere a la actividad económica, los emprendedores de Mérida se dedican a la manufactura y comercio principalmente.
- f) Poseen bienes muebles como activos que prefieren colocar como garantías a la hora de solicitar créditos.
- g) La mayoría de la propiedad de los negocios de los emprendedores se caracterizan por ser de tipo familiar o en sociedad.
- h) El uso del microcrédito está generalmente destinado a la compra de materia prima.

- i) Los ingresos promedio mensuales se ubican superiores a los cinco (05) salarios mínimos actuales.
- j) Los emprendedores se benefician de 1 a 2 veces trianualmente del microcrédito. Este resultado indica que si optan por utilizar el financiamiento como opción para apalancar sus actividades, éstos cumplen con los rangos y plazos para solicitar nuevos créditos.

En resumen se puede decir que los emprendedores del municipio Libertador de Mérida, cuentan con un total de diez (10) características distintivas, distribuidas en cuatro (04) características sociales y seis (06) características económicas.

2. Funcionamiento de las instituciones tanto públicas como privadas para el otorgamiento de microcréditos en el municipio Libertador del estado Mérida.

Según los hallazgos encontrados, las instituciones que otorgan microcréditos en el municipio Libertador del estado Mérida solicitan una lista de requerimientos a la hora de analizar los créditos, entre estos requisitos resaltan el registro mercantil del negocio, los últimos estados financieros básicos (Estado de situación financiera, conocido anteriormente como balance general; Estado de rendimiento, conocido anteriormente como Estado de resultados o Estado de Ganancias y Pérdidas) y el plan de inversión donde se detallen aspectos vinculados con las compras que se realizarán con el dinero solicitado. En algunos casos se solicita la propuesta emprendedora o proyecto, este requisito dependerá del tipo de emprendimiento, igualmente aplica a la hora de solicitar garantías o fianzas, las cuales por lo general son prendarias por medio de bienes o solidarias a través del compromiso de terceros; ocasionalmente se requiere el inventario

de existencias, el cumplimiento de deberes tributarios y rara vez es solicitado el estado de flujo de caja proyectado.

En este mismo sentido se puede mencionar que de acuerdo a la opinión de los emprendedores, las principales actividades financiadas por las instituciones financieras del Municipio Libertador del estado Mérida son las actividades comerciales o mercantiles, así como la manufactura principalmente. Se refiere también el financiamiento en menor cuantía de actividades vinculadas con la prestación de servicios, la construcción y otras acciones. Estos préstamos son en su mayoría de tipo individual.

3. Percepción del emprendedor en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos en Mérida.

En lo que se refiere a la percepción del emprendedor sobre la accesibilidad a los microcréditos en Mérida, se dividió en dos dimensiones, la primera se refiere al conocimiento del emprendedor en aspectos como las ofertas de financiamiento, el tipo de actividades que se financian, la normativa legal y el conocimiento sobre las instituciones que ofrecen microcrédito en el municipio Libertador del estado Mérida. Por su parte, la segunda dimensión contiene los tópicos vinculados a la razonabilidad del microcrédito, específicamente en lo referente al tiempo de aprobación y liquidación del crédito, la cantidad de requisitos solicitados, la tasa de interés aplicada, el acompañamiento recibido, modalidad de pago y las garantías exigidas.

En este sentido, se puede determinar que la dimensión de conocimiento del emprendedor se ubica en un nivel de medio a bajo en lo que se refiere a los créditos ofrecidos y el tipo de actividades que potencialmente se pudieran financiar. En lo que respecta al marco legal y las instituciones financieras que ofrecen microcrédito en el municipio Libertador del estado Mérida, los emprendedores tienen un nivel de conocimiento elemental, ya que en su

expresan familiaridad con algunas leyes que rigen la actividad del sector al cual pertenecen pero la mayoría desconoce algunos aspectos clave. Sin embargo, en cuanto a las instituciones y características del microcrédito, son conocidas ampliamente por los emprendedores encuestados.

En el mismo orden de ideas, la percepción del emprendedor referida a la dimensión de razonabilidad del microcrédito, las respuestas se inclinan a que la mayoría de los ítems consultados (tales como tiempo de aprobación y liquidación del crédito, la cantidad de requisitos solicitados la tasa de interés aplicada, modalidad de pago y las garantías exigidas, mencionados anteriormente) son razonables, con excepción el acompañamiento recibido lo cual es indicativo de que una vez que la institución otorga el crédito solo queda a la espera de los pagos que honren el financiamiento y se desvincula del emprendedor en otros aspectos como metodologías de acompañamiento, seguimiento y evaluación sobre el uso del microcrédito.

Retomando las teorías propuestas por Gartner (1985), citado en el capítulo II de la presente investigación, la percepción del emprendimiento viene dada en función de perspectivas tanto espaciales como ambientales condicionadas por lo psicológico o cognitivo, lo económico, los procesos y la cultura que identifica al emprendedor. El autor Gartner (*Ob. Cit.*) señala que existen muchos tipos de emprendedores y las características de empresas son muy variadas así como las condiciones del entorno en que se desarrollan.

En el caso que se analiza en la presente investigación, la perspectiva económica juega un papel preponderante en virtud de que los emprendimientos objeto de estudio son negocios con fines de lucro y determinan el nivel de vida del emprendedor, por lo tanto estudiosos de la materia como Schumpeter, 1949; McClelland, 1961; Hagen, 1962; y Casón, 1982, perciben al individuo como promotor e impulsador de la obtención de beneficios a partir de actividad económica que desarrolla.

Consecuentemente, Aktouf (2001) también citado en el capítulo II de esta investigación, explica que según el grado de incertidumbre y riesgo el emprendedor toma decisiones para aprovechar oportunidades que existen en el entorno, entonces se puede concluir que en la medida en que los emprendedores del municipio Libertador del estado Mérida tengan un nivel elevado de conocimiento y las condiciones cuenten con altos criterios de razonabilidad, estarán dadas las condiciones para que los negocios prosperen superando cada una de las etapas del emprendimiento.

4. Alcance del microcrédito otorgado al sector emprendedor en el municipio Libertador del Estado Mérida.

El último objetivo está asociado a cada una de las fases del emprendimiento, por lo que se concluye que en la fase inicial los emprendedores del municipio Libertador del estado Mérida destinan los recursos monetarios provenientes del microcrédito para lo que originalmente lo solicitaron, causando un impacto positivo de efectividad sobre el modelo de negocio, igualmente se pudo apreciar que un porcentaje considerable invierten el microcrédito en capacitación y adiestramiento del personal.

Tal como lo señala Fuentes (2017), los emprendimientos en su fase inicial necesitan principalmente concretar la idea emprendedora, formalizar la figura jurídica, regularizar trámites, conformar un inventario inicial requerido para las operaciones y desarrollar competencias para iniciar su proyecto. Entonces en el caso objeto de estudio, el alcance del microcrédito en la primera fase de los emprendedores de Mérida se encuentra dentro de los parámetros esperados.

La segunda fase tiene que ver con el crecimiento del emprendimiento, la cual indica que según la naturaleza del negocio, se consolida el proceso de germinación del proyecto o del producto, producir prototipos, generar fuentes de empleo (bien sea para sí mismo o para terceros) y realizar las

primeras ventas o facturas, en consecuencia debe comenzar a generar ingresos e invertir en marketing. Los resultados arrojados en la presente investigación indican que un alto porcentaje de los emprendedores destinan los recursos para la elaboración de prototipos, invierten en marketing y generación de nuevas plazas de trabajo, aspectos que son indicativos de que el alcance del microcrédito en Mérida permite el escalamiento del emprendedor en su fase de crecimiento. Cabe destacar que un porcentaje significativo de emprendedores manifestó que nunca invierten en prototipos, lo cual se podría interpretar como un signo del poco uso de estrategias que se apoyan en la experiencia previa del cliente.

Por último, la tercera fase se refiere a la consolidación del emprendimiento, la cual indica que el negocio alcanzó el punto de equilibrio, pasa de un emprendimiento a una empresa formal que administra recursos. En esta fase el emprendedor puede expandir el proyecto, recurrir a créditos o ampliación de capital, nuevas inversiones, ampliar el tamaño de las operaciones iniciales y asegurar la sustentabilidad, ampliación de las plazas de personal, desarrollo de capital intelectual, generación de estrategias para fortalecer el desarrollo de la región, diversificación productiva e incursión nuevos emprendimientos.

Los resultados obtenidos en el proceso investigativo indican que los emprendedores del municipio Libertador del estado Mérida despliegan conocimiento y experiencia, diversifican la producción, generan estrategias para fortalecer el desarrollo de la región y hacen aportes positivos a la sociedad; estos rasgos que son indicios de que el alcance del microcrédito para los emprendedores que se ubican en esta última fase les permite reestructurar el emprendimiento, mantenerse en el punto de equilibrio, obtener rentabilidad y abordar otros segmentos del mercado, entre otras ventajas.

Recomendaciones

Es pertinente señalar que los emprendedores objeto de estudio cuentan con características que les permite acceder a los microcréditos ofrecidos por las instituciones bancarias y microfinancieras del municipio Libertador del estado Mérida. En la medida que se evalúen las posibilidades de acceso del emprendedor a los microcréditos, se estará optimizando la toma de decisiones de parte de los emprendedores así como el diseño de políticas públicas basadas en la consideración de los distintos escenarios que pueden influir en la autogestión sostenible de este tipo de microempresas, las cuales tienen un rol fundamental en la sociedad actual ante los cambios sociales y económicos de nuestros tiempos. Por lo que se recomienda ampliar los canales de información sobre emprendimiento y las diferentes fuentes de financiamiento existentes en el estado Mérida, asimismo es pertinente la realización de trabajos de investigación complementarios, con diferentes tipologías de abordajes en la diversidad de sus dimensiones que contribuyan de forma eficaz al desarrollo integral de las microfinanzas.

REFERENCIAS

- Aktouf, O. (2001). *La Administración: entre tradición y renovación*. Cali, Colombia: Universidad del Valle – GaetanMoerin.
- Arias, F. (2006). *Proyecto de Investigación. Guía para su elaboración*. Caracas, Venezuela: Ediciones Espiteme.
- Audretsch, D. y Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship and regional growth: An Evolutionary interpretation. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14 (5), pp. 605-616
- Balestrini, A. (2006). *Metodología: Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación*. Madrid, España: Spersing.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, vol. 80, pp. 893-921.
- Bygrave, W. y Hofer, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2), pp. 13-22.
- Cámara de Comercio del Estado Mérida. (2017). *Boletín FEDECAMARAS*, Disponible en . <http://www.FEDECAMARAS.org.ve/eventos/club-de-emprendedores/>. [Consultado el 8-8-2017].
- Chávez, N. (2007). *Introducción a la Investigación Educativa*. (5ª. Ed.) Maracaibo, Venezuela: La Columna.
- CIARA. (2004). *Manual para la conformación de organizaciones microfinancieras (Cajas Rurales)*. Trabajo no publicado. Caracas: Fundación CIARA.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*. N° 5.453, marzo 24, 2000.
- Contreras, I. (2016). *Desempeño de las cajas e instituciones microfinancieras rurales del Estado Mérida*. (Tesis de Doctorado). Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela.
- Drucker, P. (2002). *The Discipline of Innovation. The Innovative Enterprise, Best of HBR*. USA: Harvard Business Review.
- FEDECAMARAS, seccional Mérida. (2019). *Base de datos de emprendedores*. Documento no publicado.

- Fonrouge, C. (2002). *Entrepreneur / Manager: deux acteurs d'une même pièce. Communication AIMS XI Conférence annuelle. En Actes des colloques de l'Association Internationale de Management Stratégique AIMS.* Disponible en: www.estrategie-aims.com/. [Consultado el 10/12/2018]
- Fuentes, F. (2017). *Fases del Emprendimiento.* Documento en línea disponible en: <http://www.emprendovenezuela.net/2013/11/cuales-son-las-etapas-de-un.html>. [Consultado el 12/08/2017]
- García, N., Saavedra, P. y García, N. (2017). Estudio de impacto del financiamiento microempresarial en Tunja (Colombia) y Arequipa (Perú). Hacia una cultura de éxito financiero empresarial. *Rev. Tzhoecon, Edición Vol. 9 / N° 02*, versión electrónica ISSN 1997-3985. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.26495/rtzh179.221711> [Consultado el 31-07-2017]
- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomena of venture creation. *Academy of Management Review*, 10 (4), pp. 696-706.
- Gartner, W. (1988). Who is an entrepreneur is the wrong question. *American Small Business*, 13, pp. 11-31.
- Gaytán, O. (2017). Asociación entre el perfil del empresario y el éxito en el emprendimiento internacional. *PAAKAT: Rev. Tecnol. Soc. Vol. 7, N° 12*, pp. 214-237.
- González-Vega, C., Prado, F. y Miller, T. (2002). *El reto de las microfinanzas en América latina: la visión actual.* (2ª. Ed.) Caracas, Venezuela: CAF.
- Gutiérrez-Nieto, B. (2005). Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 51, pp.25-50.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación.* (5ª. Ed.) México D.F., México: McGraw-Hill Interamericana.
- Hurtado, J. (2007). *Metodología de la investigación holística.* Caracas, Venezuela: Instituto Universitario de Tecnología Caripito, Servicios y Proyecciones para América Latina (SYPAL). 7ª Edición.
- Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (INE). (2017). *Censo poblacional del municipio Libertador del estado Mérida.* Disponible en: http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=95&Itemid=26. [consultado: 13/08/2017].

- Lacalle, M. (2002). *Microcréditos, de pobres a empresarios*. Barcelona, España: Editorial Ariel.
- Lacalle, M., Rico, S., Márquez, J. y Durán J. (2010): *Glosario básico sobre microfinanzas, reedición ampliada Cuaderno Monográfico nº. 12*. Madrid, España: Foro NantikLum de Microfinanzas.
- Larraín, P. (2009). *¿Existe un modelo de microfinanzas en América Latina?*. Publicaciones CEPAL. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5196-existe-un-modelo-microfinanzas-america-latina>. [Consultado: 23/10/2017].
- Ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero. (2001). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* N° 37.164, marzo 22, 2001.
- Ley de Instituciones del Sector Bancario (2014). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* N° 40.557, diciembre 8, 2014.
- Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2001). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* N° 5.555, noviembre 13, 2001.
- Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2008). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* N° 38999, del 21 de agosto de 2008. Decreto N° 6.215
- Lupiáñez, L., Priede, T. y López-Cózar, C. (2014). *El emprendimiento como motor del crecimiento económico*. Boletín económico de ICE N° 3048 del 1 al 28 de febrero de 2014.
- Mena, B. (2004). *Microcréditos: un medio efectivo para el alivio a la pobreza*. Documento de Campo Cultural en línea: <http://biblioteca.municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/Microfinanzas%20en%20Argentina.pdf> [Consultado: 01/08/2017].
- Menger, C. (1981). *Principles of economics*. Alabama, USA: Ludwig von Mises Institute.
- Pacífico, Y., Meza, G. y Nogales, Matilde. (2015). *Programa de microcrédito de la banca comunal para el desarrollo social del sector de la economía informal de Municipio Girardot del estado Aragua durante el período 2011-2013*. (Tesis de Maestría). Universidad de Yacambú, Venezuela.

- Parra, J. (2008). *Guía de muestreo*. 1era edición. Maracaibo, Venezuela: Ediciones Consejo de Publicaciones LUZ.
- Peláez, L., Cueva N., Campoverde, R., Vallejo, J. y Peña, M. (2015). Análisis del microcrédito en el sistema financiero ecuatoriano y en la economía popular y solidaria. *Revista Sur Academi. N° 4, Vol 2diciembre 2015* ISSN: 1390-9245. pp: 70 – 79.
- Perozo, M. (2017). Algunos aspectos del emprendimiento en Venezuela. *Conferencia presentada en la IX Reunión Nacional de Gestión de Investigación y Desarrollo. AVEGID-AIGID*. Universidad Central de Venezuela (UCV).
- RAE (2017). Diccionario Etimológico. Disponible en: <http://dle.rae.es/?w=etimolog%C3%ADa>. [Consultado el 25-07-2017.]
- Rangel, A. y Tinto, J. (2014). El rol de la innovación en los emprendimientos exitosos del área metropolitana de Mérida. *Revista Provincia N° 31, enero-junio 2014*, pp. 67-120.
- Rojas, M., (2011). *La Planificación Financiera, estrategia de fortalecimiento en las Cajas Rurales del Municipio Rangel en el Estado Mérida*. (Tesis de Maestría). Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela.
- Sabaté, A., Muñoz, R., y Ozomek, S. (2005). *Finanzas y Economía Social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. Fundación OSDE. Buenos Aires, Argentina: Altamira.
- Sabino, C. (2007). *El Proceso de investigación*. Caracas, Venezuela: Editorial Panapo.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, vol. 25, pp. 217-226.
- SUDEBAN. (2017). *Balance General de Publicación "Forma E". Gerencia General de Regulación - Gerencia de Investigación y Desarrollo Estadístico*. Disponible en: <http://sudeban.gob.ve/> . [Consultado el 9/8/2017]
- Terán, A. y Blas, S. (2016). Oportunidades de Emprendimiento en Venezuela. *REDIP. UNEXPO. VRB. Venezuela. Vol. 6. No. 1*, pp. 1095-1112. Disponible en: <http://redip.bqto.unexpo.edu.ve> [Consultado el 3/8/2017]
- Urbina, J. (2014). *Rasgos socio culturales del emprendimiento de Elías Burguera& Cía. entre 1900 – 1918, en Tovar, estado Mérida*,

Venezuela. (Tesis de Maestría). Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela.

Uribe, J. y De Pablo, J. (2011). Revisando el emprendedurismo. *Boletín Económico de ICE*, N° 3021, diciembre, pp. 53-62.

Vázquez, J. (2015). *El Emprendimiento Empresarial. La importancia de ser emprendedor: 2ª Edición*. Vigo, España: Editorial IT Campus Academy.

Velásquez, J.A. (2005). *Economía informal y estructura dual: dilemas del desarrollo desigual*. Caracas, Venezuela: UNIMET.

Wennekers, A., y Thurik, A. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, N° 13, pp. 27-55.

Wong, P., Ho, Y. y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, vol. 24, N° 3, pp. 335-350.

www.bdigital.ula.ve

ANEXOS

www.bdigital.ula.ve

ANEXO A

CUESTIONARIO PARA EMPREENDEDORES

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACIONES Y DESARROLLO EMPRESARIAL
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN - MENCIÓN FINANZAS

CUESTIONARIO PARA EMPRENDEDORES

Fecha: ./ ./

Encuesta N°

Respetado Emprendedor:

Con la finalidad de desarrollar una investigación académica sobre la accesibilidad del emprendedor al microcrédito (MC) ofrecido en el municipio Libertado de Mérida, se agradece su valiosa colaboración en la participación de la

Objetivo de la Encuesta: Conocer las características del sector emprendedor en sus diferentes fases y su percepción en cuanto a la accesibilidad a los microcréditos, según el funcionamiento de la banca pública, privada y las instituciones microfinancieras de Mérida.

Instrucciones Generales:

1. Lea detenidamente la encuesta.
2. Marque con una equis (X) en la alternativa que corresponda a su opinión
3. Escoja solo una (01) alternativa para cada ítem

I. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Nombre del Emprendedor: _____

Por favor marque con una X en la opción que corresponda

1) Edad: Menos de 20 ____ Entre 21 y 30 ____ Entre 31 y 40 ____ Entre 41 y 50 ____ Entre 51 y 60 ____ Más de 60 ____

2) Género: masculino ____ femenino ____ otro ____

3) Nivel educativo: primaria ____ secundaria ____ técnico ____ universitario ____ otro ____ ninguno ____

4) Profesión u ocupación: _____

5) Años de experiencia en el negocio: _____

6) Ramo o actividad económica: comercio ____ servicios ____ construcción ____ manufactura ____ otro ____

7) Tipo de bienes que posee como garantía para los MC: inmuebles ____ muebles ____ otros ____

8) La propiedad de la microempresa es: Personal propia ____ En sociedad ____ Familiar ____ otro ____

9) ¿La necesidad de su microcrédito es para: materia prima ____ bienes de capital ____ capital de trabajo ____ otro ____

10) Ingreso mensual generado por el desempeño de la actividad económica realizada es:

Menor o igual al salario Mínimo

Entre 1,5 y 5 salarios mínimos

Superior a 5 salarios mínimos

11) En los últimos (3) años, ¿Cuántas veces se ha beneficiado de los microcréditos?

Ninguna vez ____ 1 a 2 veces ____ 3 a 4 veces ____ más de 5 veces ____

II. FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTITUCIONES PARA OTORGAR MICROCRÉDITO

12) ¿Al momento de solicitar un microcrédito que tipo de documentación le es requerida?, Marque con una x de acuerdo al tipo de institución financiera otorgante del microcrédito.

Documentación básica requerida	Banca Pública	Banca Privada	Instituciones Microfinanciera
Registro Mercantil			
Inventario			

Estados financieros			
Deberes tributarios			
Flujo de caja proyectado			
Garantías o fianzas			
Propuesta emprendedora			
Plan de inversión			
Otras			

13) ¿Qué tipo de actividades productivas son financiadas por las instituciones financieras?

Comercio ____ servicios ____ construcción ____ manufactura ____ otro ____

14) Los tipos de préstamos que ofrecen las entidades financieras son:

para grupos solidarios ____ préstamo individual ____ fondo rotatorio ____ otro ____

III. PERCEPCIÓN DEL EMPRENDEDOR EN CUANTO A LA ACCESIBILIDAD DE LOS MICROCRÉDITOS

A continuación se muestran una serie de enunciados, por favor marque con una X en la opción que con la que identifique su opinión.

15) Su nivel de conocimiento con respecto a las ofertas de financiamiento a través del microcrédito es

alto ____ medio ____ bajo ____ ninguno ____

16) Su nivel de conocimiento sobre el tipo de actividad que financian las instituciones microfinancieras es

alto ____ medio ____ bajo ____ ninguno ____

17) Del marco legal existente, cuales leyes tiene usted conocimiento que regulen el acceso a los microcréditos?

____ Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

____ Ley del sector bancario

____ Ley de estímulo... a las microfinanzas

____ Ley para PyMI y UPS

____ Todas las anteriores

____ Otras

____ Ninguna

18) Cuales de las instituciones que se mencionan conoce usted como organismo que ofrece microcréditos en Mérida?

____ Banca pública

____ Banca privada

____ Fondo Merideño para el Desarrollo Sustentable (FOMDES) ²

____ Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) ²

____ Otras

¿Cómo califica usted los siguientes planteamientos?:

N°	ITEMS	Razo- nable	Media- nament e razonab le	Poco razo- nable	Irrazo- nable	No sabe no respon de
19	¿El tiempo de aprobación de créditos otorgados por las instituciones microfinancieras?					
20	¿El tiempo de liquidación del crédito aprobado por las instituciones microfinancieras?					
21	¿Cantidad de requisitos para optar a microcréditos en instituciones microfinancieras?					
22	¿La tasa de interés otorgada por las instituciones microfinancieras?					
23	¿El nivel de acompañamiento por parte de las instituciones					
24	¿La modalidad de pago otorgado por las instituciones microfinancieras?					
25	¿Las garantías exigidas por las instituciones microfinancieras?					

IV. ALCANCE DEL MICROCRÉDITO

De acuerdo a la siguiente escala y según cada fase del emprendimiento. ¿cual es su opinión sobre el alcance del microcrédito?

N°	ITEMS	Siempre	A veces	Nunca	No sé
	Fase inicial del emprendimiento				
26	¿El dinero del microcrédito (MC) es destinado para lo que originalmente fue proyectado?				
27	¿La inversión del MC es efectiva en el modelo de negocio previsto en fase				
28	¿Invierte el MC en capacitación y adiestramiento del personal?				
	Fase de crecimiento del emprendimiento				
29	Durante la fase de crecimiento, ¿el MC es utilizado para elaboración de				
30	¿El MC es utilizado para marketing de la microempresa, productos y				
31	¿La microempresa a su cargo ha generado nuevas plazas de trabajo?				
	Fase de consolidación del emprendimiento				
32	¿Considera usted que su microempresa desarrolla el conocimiento y				
33	¿Ha diversificado su producción?				
34	¿Ha incursionado en nuevos emprendimientos?				
35	¿A partir de su emprendimiento se generan estrategias para fortalecer el desarrollo de la región?				
36	¿Considera que su emprendimiento hace aportes a la sociedad?				

Muchas gracias por su valiosa colaboración

www.bdigital.ula.ve

ANEXOB

[Expertos consultados]

[ANEXO B]
[Expertos consultados]

Expertos consultados para la validación de la encuesta aplicada en la investigación.

Experto	Institución	Profesión o Nivel Académico	Experiencia en investigación
Daniel Ramírez	Profesor e investigador de FACES – ULA	Doctor	25 años
Ghelly Ramírez	Profesora e investigadora de FACES - ULA	MSc. en Administración, mención Finanzas	10 años
Luis Nava Puente	Estadístico Profesor e investigador de FACES – ULA	Doctor	25 años

Nota: www.bdigital.ula.ve
ULA: Universidad de Los Andes
FACES: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

La validación fue realizada personalmente o vía correo electrónico, cuyos respaldos se conservan en físico y digital.