

CAPÍTULO

I

1.1 INTRODUCCIÓN

En Bolivia el emprendimiento se concentra principalmente en las micro y pequeñas empresas, según datos de la Confederación Nacional de la Micro y Pequeña empresa (Conamype), las 600.000 empresas de este tipo generan el 80% del empleo. Trabajan en textiles, madera, cuero, alimentos, metalmecánica, orfebrería, piscícola, pequeños ganaderos y servicios. En la actualidad, gobiernos nacionales, departamentales y municipales implementan programas en beneficio al emprendedurismo, con el fin de generar unidades productivas que demanden mano obra y contribuyan al crecimiento económico. (FAUTAPO, 2016)

A nivel departamental se implementan programas para incentivar el incremento de unidades productivas que generen valor agregado en la producción del departamento. En el municipio de Cercado-Tarija, uno de los programas con mayor participación de la población urbana es el Programa Incubadora de Empresas que se ejecuta anualmente desde el año 2017, con el objetivo de generar espacios propicios para el desarrollo de emprendimientos, aminorando los riesgos de cierre de las empresas y dotando de los servicios necesarios para la implementación de empresas, en donde también se otorga a los emprendedores un capital semilla de veinte un mil bolivianos, para que sea utilizado en los emprendimientos, además de la inversión en capital semilla, el emprendedor también llega a realizar su propia inversión, con el fin de crear su emprendimiento.

El presente estudio tiene el objetivo: Determinar si la inversión pública (capital semilla) ha contribuido inicialmente en la misma proporción que la inversión privada en los emprendimientos del Programa Incubadora de Empresas en el municipio de Cercado-Tarija, 2017-2021.

El estudio está estructurado de la siguiente manera: En el primer capítulo se presenta la introducción, planteamiento del problema, objetivos e hipótesis con la identificación de variables. El segundo capítulo contiene el marco teórico con definiciones sobre inversión, emprendimiento, producción y otras. En el tercer capítulo se define la metodología a seguir en todo el proceso de la investigación.

El cuarto capítulo está subdividido, para el análisis de los resultados del entorno empresarial a nivel nacional, departamental y municipal. Así como también las características de los emprendedores. De igual manera, se realizó un diagnóstico integral de los emprendimientos, análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de los emprendimientos. En el cuarto capítulo, se presenta la elaboración de lineamientos para el desarrollo de los emprendimientos.

Por último, el quinto capítulo está compuesto por las conclusiones y recomendaciones que se realizan de acuerdo a los resultados presentados sobre los emprendimientos.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Plan de Desarrollo Económico y Social en el Marco del Desarrollo Integral para Vivir Bien de Bolivia (2016-2020), tiene entre uno de sus pilares fundamentales la “Soberanía Productiva con Diversificación”, a su vez este tiene como meta el desarrollo integral, empleo digno y crecimiento económico en todos los municipios y departamentos del Estado Plurinacional de Bolivia.

La implementación de acciones necesarias para el cumplimiento de este fin implica la participación del sector público en sus diferentes niveles, pero fundamentalmente del sector privado, comunitario, y social-cooperativo, quienes tienen que jugar un rol importante en la dinamización del conjunto de sus capacidades y potencialidades, impulsando este gran proceso de transformación de la matriz productiva del Estado Plurinacional, con estrategias del sector productivo que se basan en: La intervención estatal estratégica en desarrollo productivo que fortalezca la diversificación de la producción con valor agregado; la promoción de la participación de los actores de la economía plural en los procesos de la transformación productiva; el desarrollo y consolidación del mercado interno para productos con valor agregado y apertura de mercados para la exportación¹.

¹ Plan de Desarrollo Económico Social 2021 – 2025, Ministerio de Planificación del Desarrollo. Pag. 177

En el departamento de Tarija se han implementado distintos programas de inversión pública que se adecuan a la política de desarrollo productivo. No obstante, en los últimos años la economía tarijeña ha presentado cifras negativas en su crecimiento económico. Los analistas económicos regionales atribuyen que esta situación se debe a una escasa diversificación en la matriz productiva. Las cifras estadísticas de los indicadores económicos que emite el INE (Instituto Nacional de Estadística), catalogan a Tarija como un departamento dependiente de las materias primas, ya que aproximadamente el 40% del valor de su PIB departamental está compuesto por dicho recurso. Por otro lado, las otras actividades económicas no llegan a representar ni el 10% del valor del PIB.

En consideración a lo planteado anteriormente, y que el municipio de Cercado no ha sido la excepción ante la crisis que se presenta en el departamento, el Gobierno Autónomo Municipal de Tarija (GAMT) de acuerdo a sus competencias como municipio promulgo la Ley Municipal 106 de “Fomento a Emprendimientos y Desarrollo de Empresas Productivas” que se fundamenta en el artículo 302 “Promoción de empleo y mejoras de las condiciones laborales” y “Proyectos de infraestructura Productiva” de la constitución política del estado. La ley municipal 106 señala que se reconocerá a los emprendimientos destacados de la gestión con un monto de bs. 21000. En base a la mencionada ley se ejecuta el Programa Incubadora de Empresas que tiene como objetivo “Generar espacios propicios para el desarrollo de emprendimientos multisectoriales sostenibles, aminorando los riesgos de cierre de las empresas y dotando de los servicios necesarios para la implementación de empresas social y ambientalmente responsables”.²

Este programa consta de 3 etapas:

a) La pre-incubación que tiene una duración de entre 3 a 4 meses. En la cual se brindan asesorías personalizadas a cada uno de los emprendimientos. Asimismo, se cuentan con otros tipos de sesiones como talleres grupales, sesiones motivacionales

² Ley Municipal N° 106. Gobierno Autónomo Municipal de Cercado-Tarija

denominadas platoon y networking. Finalmente, como resultado de esta etapa cada uno de los emprendimientos concluye con su documento de Plan de Acción empresarial.

b) La incubación que coloca en marcha el Plan de Acción, dando continuidad a las asesorías personalizadas y diferentes sesiones, brindando un mayor énfasis en temáticas de Imagen corporativa. Marketing Digital. Asesoría Legal. Asesoría Financiera y Mejora de Procesos.

c) Evaluación que se realiza por parte de un comité externo de acuerdo a los criterios de evaluación determinados y posterior selección de los beneficiarios del Programa y ganadores de los premios Capital Semilla. Asumiendo que el emprendedor utilizara este incentivo para establecer su emprendimiento. Este “Capital Semilla” se considera como financiamiento público y/o privado, que se utiliza en iniciativas de negocio para que creen o consoliden su actividad. La utilización del capital depende del tipo de negocio y/o del criterio del emprendedor, y su devolución está sujeta a los acuerdos planteados por los agentes económicos (Estado. familias. empresas y sector externo) que intervienen en el proceso de inversión. (Secretaría de desarrollo económico y productivo, 2021)

El Programa Incubadora de Empresas se viene ejecutando desde el año 2017, llegando a beneficiar a 3 emprendimientos con Bs. 21.000 a cada uno. Posteriormente, en los años 2018 y 2019 se otorga el capital a 3 emprendimientos de igual manera. Desde el año 2020 a través de la Ley Municipal N° 209 “Modificación a la Ley Municipal N° 106 “Fomento a Emprendimientos y Desarrollo de Empresas Productivas”. Mediante esta modificación se logra otorgar 10 Premios Capital Semilla de Bs. 21.000 cada uno.³

Si bien la inversión de capital semilla busca la consolidación de unidades productivas en el corto plazo, también se pretende que en el mediano o largo plazo, los emprendimientos logren extender su mercado en el ámbito regional, nacional e internacional. Uno de los factores claves que intervienen en la toma de decisiones para

³ Ley 109 obtenida de la Gaceta Municipal Tarija

expandir su mercado es conocer la situación de su sector económico, es decir, que los emprendimientos deben contar con información o datos, de variables como la inversión, niveles de producción, generación de empleo, entre otras variables que se relacionan al emprendimiento. Debido a esto los emprendedores realizan múltiples acciones para obtener información. Sin embargo, no todos los emprendimientos han logrado impulsarse a través de la inversión de capital semilla municipal. Dado que no se conoce la situación actual de la totalidad de los veintinueve emprendimientos. Esta hace que sea pertinente identificar la situación de los emprendimientos a partir de la inyección del capital ya sea público o privado. Así como también generar información propicia para la elaboración de futuras estrategias municipales.

Por lo tanto, la interrogante que orientará el desarrollo de este trabajo es:

¿La inversión pública (capital semilla) ha contribuido inicialmente en la misma proporción que la inversión privada a los emprendimientos del Programa Incubadora de Empresas en el municipio de Cercado-Tarija, 2017-2021?

1.3 JUSTIFICACIÓN

Dada la importancia de los programas de inversión pública enfocados a la diversificación productiva y en el marco de los lineamientos estipulados en el Plan de Desarrollo Económico y Social del Estado Plurinacional de Bolivia que propone el fortalecimiento de la naturaleza social y redistributiva de los ingresos públicos, que a su vez requiere del fortalecimiento de los sectores generadores de excedentes y generadores de ingresos y empleo, así como de la economía comunitaria y privada con énfasis en los pequeños productores. El Gobierno Autónomo Municipal de Cercado viene ejecutando el Programa Incubadora de Empresas desde el año 2017, de acuerdo a sus competencias buscando contribuir a la creación de nuevas unidades productivas dentro del municipio.

Lo que se pretende con la investigación es conocer la situación de los emprendimientos a los cuales se les ha brindado un capital semilla (inversión pública), como también conocer el comportamiento de la inversión privada.

1.3.1 Justificación Económica

Se considera que la inversión inicial en cualquier actividad económica es crucial para impulsar un emprendimiento. Si conjuntamente existe participación del sector público y privado, resulta necesario verificar en que medida la asignación de capital semilla municipal conjuntamente con la inversión privada contribuye a la creación de emprendimientos, los cuales buscan un beneficio económico, no solo para el emprendedor, sino también para otros agentes de la economía.

Las actividades productivas que realizan los emprendimientos permiten incrementar los niveles producción en el ámbito municipal, por ende, este incremento se ve reflejado en el crecimiento económico de un país o región.

1.3.2 Justificación social

El presente estudio sobre la inversión pública en los emprendimientos implica que también se deba presentar resultados sobre las condiciones y atributos de la población que participan en la implementación de un emprendimiento.

Por otro lado, se buscará identificar si mediante las capacitaciones que realiza el Programa Incubadora de Empresas se ha logrado dotar de conocimientos sobre emprendedurismo, y también conocer el grado de aplicabilidad de estos conocimientos que realiza el emprendedor dentro del emprendimiento.

La información se brindará a la Secretaria Municipal de Desarrollo Productivo, instancia perteneciente a Gobierno Autónomo Municipal de Tarija esperando que pueda contribuir a la identificación de los aspectos positivos y negativos sobre la inversión pública en términos de capital semilla, como también de las capacitaciones que se brindan en el programa, para que en posteriores versiones se corrijan deficiencias (en caso de que existan), y se mantengan las que fueron consideradas como acertadas.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

Determinar si la inversión pública municipal (capital semilla) ha contribuido inicialmente en la misma proporción que la inversión privada a los emprendimientos del Programa Incubadora de Empresas en el municipio de Cercado-Tarija, 2017-2021.

1.4.2 Objetivos específicos

- ✓ Describir el entorno de la actividad empresarial en Bolivia.
- ✓ Elaborar un diagnóstico integral de los emprendimientos del Programa Incubadora de Empresas.
- ✓ Elaborar una matriz de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) de los emprendimientos.
- ✓ Plantear lineamientos que permitan desarrollar los emprendimientos.

1.5 HIPÓTESIS

Considerando el problema y los objetivos planteados en el estudio, se realiza la siguiente hipótesis:

La inversión pública municipal (capital semilla) es superior en comparación a la inversión privada en todas las gestiones del Programa Incubadora de Empresas.

1.6 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

- ✓ Producción
- ✓ Número de trabajadores
- ✓ Inversión
- ✓ Años de funcionamiento
- ✓ Nivel de instrucción

CAPÍTULO

II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Política económica

Para (Cuadrado, 1980). "tomar la expresión 'política económica' en sentido unívoco sería incidir en una de las confusiones más notables y frecuentes al tratar estos temas, como consecuencia de no distinguir la política económica tomada como 'praxis', de la Política Económica como tratamiento científico de las acciones que llevan a cabo el Estado y otras instituciones, para dirigir la economía hacia el logro de unos fines determinados".

2.2 Teoría de la Inversión

La teoría de la inversión parte de la función de producción en la cual el producto es una función creciente del capital, el trabajo y la tecnología. Para un nivel determinado de insumo trabajo (L) y tecnología (T). Puede calcularse el incremento del producto Q asociado con un aumento del capital K. al que antes hemos llamado Productividad Marginal del Capital: el cual se representa de la siguiente manera.

$$PMK = Q(K + 1, L, T) - Q(K, L, T). \text{ (Larrain \& Sachs, 2002)}$$

Cuando el stock de capital es muy bajo, la PMK es grande. A medida que se incorpora más y más capital al proceso productivo (de manera que la razón capital/trabajo es alta) la ganancia que puede obtenerse de seguir agregando capital decae. En consecuencia., la PMK es una función positiva pero decreciente del stock de capital.

Esta propiedad de la función de producción se conoce como productividad marginal decreciente del capital (Larrain & Sachs, 2002)

2.2.1 Inversión

La inversión consiste en los bienes que se compran para utilizarlos en el futuro. También se divide en tres subcategorías: inversión en bienes de equipo, inversión en construcción y variación de las existencias. La inversión en bienes de equipo es la

compra de nuevas plantas y equipo por parte de las empresas. La inversión en construcción es la compra de nuevas viviendas por parte de los hogares y los caseros. La variación de las existencias es el aumento de las existencias de bienes de las empresas (si estas están disminuyendo, la variación de las existencias es negativa). (Makiw, 2015)

2.2.1.1 Áreas de Inversión

Las cuentas nacionales identifican tres áreas principales para la inversión, son las siguientes:

a) Inversión fija de la empresa que mide lo que gastan las empresas en la planta (estructura física que ocupa una fábrica o una oficina comercial) y equipos (maquinarias y vehículos).

b) inversión en existencias. Las existencias son los inventarios de materias primas, productos semiterminados y bienes terminados que todavía no se han vendido al comprador final.

La inversión en existencias es la variación de los inventarios durante cierto periodo; un incremento de las existencias constituye una inversión positiva. En tanto que una reducción de las existencias es una forma de inversión negativa.

c) Inversión en estructuras residenciales, que incluye lo que se gasta tanto en mantener las viviendas existentes como en producir viviendas nuevas. Obsérvese que cuando una familia adquiere una casa ya existente a otra familia no ha habido inversión, pues, desde el punto de vista de la economía como un todo no ha variado el stock de capital, solo ha cambiado de manos. (Larrain & Sachs, 2002)

2.2.1.2 Medición de la Inversión

2.2.1.2.1 Inversión Bruta e Inversión Neta

Hay otra definición crucial a la hora de medir la inversión: la diferencia entre inversión bruta e inversión neta. La inversión bruta es el gasto total en bienes de capital, mientras

que la inversión neta es igual a la variación del stock de capital de un año a otro. La diferencia entre las dos es igual a la depreciación del capital, esto es el monto en que el stock de capital existente se gasta durante un determinado año. (Larrain & Sachs, 2002)

2.2.1.3 Inversiones Directas

El carácter de transferencias puede iniciarse internamente a base de los ahorros de las empresas o de las personas. Sin embargo, que el porcentaje del PIB asignado a inversiones en los países subdesarrollados muy bajo (5 o 6 por ciento). El consumo ostentoso y la fuga de capitales reducen apreciablemente los recursos disponibles localmente para inversores. Son los países subdesarrollados los que lo hacen considerables transferencias a los países desarrollados recién en la etapa del despegue, y como requisito de este. Los porcentajes del PIB canalizados hacia las inversiones locales asumen alguna significación. (Ballivian Calderón, 1976)

Motivaciones para las inversiones directa Foráneas. Entre ellas hay que advertir las siguientes: I) Asegurar o expandir mercados; II) disponer o acrecentar las fuentes de aprovisionamiento de materias primas; III) responder a las exigencias gubernamentales en el país anfitrión; V) reducir costos de insumo particularmente de mano de obra que se la supone barata en países subdesarrollados; y VI). El crecimiento, en fin, de las empresas que les obliga a buscar nuevos horizontes para su tecnología y sus capitales. (Ballivian Calderón, 1976).

La inversión directa que generalmente –bien que no exclusivamente– realizan empresas privadas, nacionales o extranjera con el costo de inversiones indirectas a través de instituciones de financiamiento públicas o mediante convenios bilaterales entre gobiernos.

La razón básica de ello está en que uno y otro tipo de inversiones no son en manera alguna excluyentes sino, por el contrario, se dirigen a las actividades directamente productivas mientras estas últimas tienen por destino infraestructura física, educativa.

etc. En ambas esferas los países en desarrollo, más aquellas en vías del despegue requieren inversiones masivas.

Sin embargo, cuando el estado realiza inversiones en actividades productivas, y obtiene para ello préstamos concesionarios con bajas tasas de interés y largos plazos de amortización.

2.2.1.4 Ámbitos hacia donde fluyen las inversiones

a) Capital social

Hirschman “La inversión en el capital social fijo es aconsejable no solo por su impacto directo en el producto final si no porque permite, y de hecho invita a que aparezcan las actividades directamente productivas” ¿Pero eso es todo?

El propio Hirschman lo duda y con razón. Es en efecto menos arriesgados volcar los recursos hacia el capital social fijo debido a que no existe un criterio evaluador de su tasa de retorno. (Ballivian Calderón, 1976)

b) Actividades directamente productivas. - El rendimiento de las Actividades directamente productivas en función de parámetros concretos y exactos, está sujeta a una cuantificación perfectamente objetiva. En suma, la segunda tiene ausencia de criterios ex -ante. Probablemente es esta ausencia de criterios y de sanciones lo que ha determinado que los economistas dedicados al desarrollo estimen el capital social fijo. (Ballivian Calderón, 1976)

2.2.1.5 Determinantes de la Inversión

2.2.1.5.1 Ingresos

Una inversión reeditaré a la empresa un ingreso adicional, si contribuye a una mayor venta de productos. Esto sugiere que el nivel global de producto (o PIB) será un determinante importante de la inversión. Cuando las fábricas están paradas las empresas tienen relativamente poca necesidad de nuevas fábricas. Así que la inversión es baja. Expresado en términos más generales. La inversión depende de los ingresos

que se generarán por el estado de la actividad económica global. La mayoría de los estudios concluye que la inversión es muy sensible al ciclo de negocios. (Samuelson & Nordhaus, 2010)

2.2.1.5.2 Costos

Un segundo determinante importante del nivel de la inversión son los costos de invertir. Como los bienes de inversión duran muchos años. La contabilización de los costos de la inversión es algo más complicado que para otras mercancías como el carbón o el trigo. En el caso de los bienes duraderos el costo de capital incluye no sólo el precio del bien de capital. Si no también la tasa de interés que los deudores pagan por financiar el capital, así como los impuestos que las empresas pagan sobre su ingreso. (Samuelson & Nordhaus, 2010)

2.2.1.5.3 Expectativas

Además de las expectativas de beneficios y la confianza de las empresas son centrales para las decisiones de inversión. La inversión es una apuesta al futuro. Esto significa que las inversiones de los negocios requieren sopesar ciertos costos presentes contra beneficio de futuros inciertos. (Samuelson & Nordhaus, 2010)

2.2.1.6 Clasificación de inversión según el sujeto que la realiza

2.2.1.6.1 Gobierno

Se entiende por gobierno a todos los niveles del Estado: el central, el regional y el municipal. Las compras del gobierno son de dos tipos: compras de consumo y de inversión. Las compras de inversión son sus compras de bienes de capital como los definimos antes e incluyen carreteras, puentes, aviones, autos, colegios, satélites, etc.

Compras del gobierno: Están compuestas por compras de consumo y compras de inversión (inversión pública). Estas compras se financian con impuestos que el gobierno recauda y con préstamos que el gobierno recibe. (Rivera, 2017)

2.2.1.6.1.1 Gestión Pública

La Gestión pública se ocupa de la utilización de los medios adecuados para alcanzar un fin colectivo. Trata de los mecanismos de decisión para la asignación y distribución de los recursos públicos, y de la coordinación y estímulo de los agentes públicos para lograr objetivos colectivos. Ésta es una definición muy general que hay que matizar y concretar desde diferentes puntos de vista.

Según la clasificación establecida por el DANE en la actualidad, los indicadores se agrupan en tres tipos:

i) Gestión: cuantifica los recursos físicos, humanos y financieros utilizados en el desarrollo de las acciones; y mide la cantidad de acciones, procesos, procedimientos y operaciones realizadas durante de la etapa de implementación.

ii) Producto: cuantifica los bienes y servicios (intermedios o finales) producidos y/o provisionados a partir de una determinada intervención. Así como los cambios generados por ésta que son pertinentes para el logro de los efectos directos.

iii) Efecto: mide los cambios resultantes en el bienestar de la población objetivo de la intervención como consecuencia (directa o indirecta) de la entrega de los productos.

Es necesario precisar que desde diferentes metodologías se plantean diversas clasificaciones; como la que hace la CEPAL, en la que clasifica los indicadores como aquellos que entregan información del desempeño desde el punto de vista de la actuación pública en la generación de los productos y aquellos que se elaboran desde el punto de vista del desempeño de dichas actuaciones en las dimensiones como lo son los de eficiencia, eficacia, calidad y economía.

2.2.1.6.1.2 Inversión Pública

La inversión pública es aquel gasto con fines productivos que realiza el Estado a través del gobierno central o de las autoridades subnacionales o locales (Rivera, 2017)

2.2.1.6.1.3 Teoría Económica de la Inversión Pública

La teoría económica establece que la inversión pública puede incentivar desplazamientos hacia adentro (*crowding-in*) o hacia afuera (*crowding-out*) dependiendo de su grado de influencia a nivel sectorial la presunción del desplazamiento hacia adentro (*crowding-in*) corresponde al caso en donde los aumentos de inversión pública producen incentivos para que también se aumente la inversión privada. Ello ocurrirá en la medida que existan complementariedades entre inversión pública e inversión privada. (Ferrufino, Velasquez, & Gavincha, 2011)

Por el contrario, el desplazamiento hacia afuera (*crowding-out*) sostiene que la inversión pública desplaza y desalienta a la inversión privada. Ello se basa en primer lugar, en la posibilidad de competencia por fondos o recursos en el mercado financiero entre el sector público y el sector privado. En ese caso la expansión del sector público deja menos espacios al sector privado para financiarse lo cual en el mediano plazo disminuye la inversión de este sector. (Ferrufino, Velasquez, & Gavincha, 2011)

2.2.1.6.1.4 Efectos de la Inversión Pública

Sarro y Sala Martin (1995) determinaron que una expansión del gasto y la inversión pública pueden aumentar la tasa de crecimiento de la economía si el aumento de gasto e inversión pública tiene un efecto positivo sobre la productividad de las empresas privadas. Según los autores, el efecto estimado se produce si la inversión pública está orientada a infraestructura en carreteras o en instituciones que aseguren el derecho de propiedad privado y que, por lo tanto, tienda a asegurar y mejorar la rentabilidad de las inversiones del sector privado. Similares resultados pueden presentarse con inversión pública en salud y educación, que mejoran la calidad de la oferta laboral y aumentan la productividad del sector privado.

En general, la inversión pública y/o stock de capital público interviene como insumo en la función de producción privada y se orienta a disminuir costos en el sector privado. Otros estudios como el de Cerda (2009) demostró que el gasto fiscal tendría un efecto

positivo adicional durante periodos de crisis que serviría como atenuador de las caídas del PIB durante estos periodos. (Ferrufino, Velasquez, & Gavincha, 2011)

Según (Mochón, 2010) la inversión en investigación, desarrollo e innovación genera efectos difusión entre la industria y los centros de investigación, pues el conocimiento creado en el seno de una institución se difunde a otras. Las inversiones en investigación, desarrollo e innovación suelen tener un impacto significativo en el crecimiento de la producción y en la competitividad futura del sistema productivo.

2.2.1.6.2 Agentes Privados

2.2.1.6.2.1 Inversión Privada

La inversión privada abarca la compra de bienes de capital bienes que proveerán servicios útiles en el futuro. Algunos ejemplos de inversión privada son: alto horno de producción de acero, equipo de telefonía para una empresa, grúas, etc. La suma del valor de todos los bienes de capital de un país es el stock de capital. Una definición de inversión privada es formación de capital, es decir, el incremento del stock de capital del país durante el año (Rivera, 2017)

Inversión privada: tiene tres componentes a) compras de planta, equipo y software de las empresas y consumo de bienes durables y acumulación de capital humano; b) construcción de casas nuevas; y c) cambios en los inventarios de bienes no vendidos en las empresas. (Rivera, 2017)

2.2.1.6.2.2 Criterios de la Inversión Privada

1. El criterio de análisis privado pretende medir o proyectar las expectativas de ganancias que un empresario o inversionista privado podría derivar de lo que hace con sus fondos
2. El criterio de análisis económico-social pretende medir o proyectar la contribución que el Estado hace en la aplicación de sus fondos en un proyecto dado para el desarrollo económico y social del país. (Aguirre, 1981)

2.3 Producción

Según (Tawifk y Chauvel, 1993) “se entiende por producción la adición de valor a un bien (producto o servicio) por efecto de una transformación. Producir es extraer o modificar los bienes con el objeto de volverlos aptos para satisfacer ciertas necesidades”. Como puede verse, la palabra producción no está solamente asociada con la fabricación sino con varias actividades más. Por lo tanto, se puede hablar de producción de servicios y producción de bienes materiales.

Para Riggs (2001), la producción es el acto intencional de producir algo útil y denota la generación tanto de bienes como de servicios. La finalidad de la producción es crear un producto que tenga valor agregado. Continuando en este margen de ideas, la función de producción es fácilmente identificable dentro de los sectores primario y secundario de la economía, dentro de tales actividades es necesario conocer el insumo, el producto y las operaciones de transformación, por el contrario, la función de producción es menos obvia en el sector terciario, ya que hace años esta no era considerada y solo desde hace algunos años la demanda de servicios ha aumentado progresivamente, para lo cual fue necesario adoptar las técnicas de administración utilizadas en la manufactura de bienes en la producción de servicios.

2.4 Empleo

Para la OIT se considerará como empleo “a todas las personas que tengan más de una cierta edad especificada y que durante un breve periodo de referencia, tal como una semana o un día, estuvieran en cualquiera de las siguientes categorías: con un empleo asalariado o con un empleo. (Editorial Grudemi, 2022)

2.4.1 Tipos de Empleo

El tipo de empleo varía según el tiempo y la formalidad a continuación se presentan algunos

2.4.1.1 Empleo Formal

Aquel empleo que se encuentra bajo el manto de la legalidad, acatando todas las leyes, siendo regulado por un ente legal y siendo concebido por un contrato laboral previamente leído y aceptado por las partes involucradas. (Editorial Grudemi, 2022)

2.4.1.2 Empleo Informal

Aquel empleo que se encuentra oculto de la administración pública y en un ámbito de ilegalidad en determinadas ocasiones, por lo tanto, es un empleo que no se contrata mediante la implementación de un contrato laboral.

2.4.1.3 Empleo por tiempo indefinido

Aquel en el cual al individuo se le contrata por un período de tiempo indefinido, con el objetivo de desempeñar su labor a cambio de una retribución monetaria.

2.4.1.4 Empleo Temporal

Aquel en el cual al individuo se le contrata por un intervalo de tiempo definido, por lo general comprendido por un mes, un trimestre, un año o un semestre; con el objetivo de desempeñar su labor a cambio de una retribución monetaria. (Editorial Grudemi, 2022)

2.4.2 Población Ocupada

Está constituida por todas las personas de 15 años y más, que declararon que estaban trabajando o tenían un empleo con o sin remuneración, en el momento establecido como período de referencia (semana anterior al día de la entrevista), ya se trate de trabajadores a jornada parcial o completa.

2.4.3 Tasa de Ocupación

Es la relación que existe entre la población económicamente activa ocupada y la población económicamente activa. (Blacutt, 2010)

2.5 Desempleo

El desempleo keynesiano se refiere a una situación en que la cantidad de personas que buscan trabajo supera el número de empleos disponibles y remunerados con el salario corriente, y se explica por la ausencia de una demanda efectiva de bienes y servicios. (Blacutt, 2010)

2.5.1 Tipos de Desempleo

Desempleo Voluntario, conjunto de personas que, estando desocupadas, se supone que no aceptan trabajar debido a que consideran que el salario vigente es bajo.

Desempleo Involuntario, conjunto de personas que quieren y no pueden trabajar, porque no encuentran fuentes de trabajo, incluso aceptando el salario vigente que reciben otros que se encuentran ocupados.

Desempleo estacionario, se produce por la sucesión de las estaciones a lo largo del año; así, se tiene una proporción menor de desempleo cuando empieza las épocas de siembra y de cosecha. Por su naturaleza, esta clase de desempleo es particularmente importante en el sector agrícola

Desempleo friccional, es en los países atrasados lo que en los países desarrollados denominan desempleo estructural. Éste aparece por los cambios de empleo que los miembros de la fuerza de trabajo realizan, debido a que se trasladan de un lugar geográfico a otro, o bien, porque desean buscar un puesto mejor. (Blacutt, 2010)

Desempleo cíclico, depende de los movimientos cíclicos que se reflejan en los altibajos de la producción. Los niveles de desempleo serán mayores en las recesiones y depresiones y menores en las épocas de recuperación y de apogeo.

Desempleo estructural, La incapacidad congénita de las economías subdesarrolladas de absorber productivamente el total de la mano de obra de un país, debido a la deformación de su estructura económica. Esa estructura económica está deformada, puesto que el sector industrial, que es el que más absorbe mano de obra productiva, es muy incipiente. Esta clase de desempleo es el más extendido en los países subdesarrollados. (Neffa, 2014)

2.5.2 El Subempleo

El subempleo, de acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), es un fenómeno que se da en el mercado laboral, donde los trabajadores deben trabajar menos horas, con una productividad menor, así como con infra cualificación, para evitar el desempleo.

2.5.3 Población Desocupada

Está constituida por todas las personas de 15 años y más, que declararon no estar trabajando y estar buscando trabajo, así mismo se incluyen aquellos que nunca han trabajado y buscan trabajo por primera vez, en el momento establecido como período de referencia

2.6 Empresa

Para (Rodríguez, 1985) la definición de empresa es: “La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio. Las empresas son el principal factor dinámico de la economía de una nación y constituyen a la vez un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes”

2.7 Emprendimiento

(Timmons, 1982), define al emprendimiento de la siguiente manera: “El tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados”.

2.7.1 Emprendedor

El emprendedor simplemente es aquella persona que empieza una nueva actividad, ya sea económica, social, política. etc. Pero en esta investigación estamos centrados en estudiar al emprendedor empresario, de ahí que es una persona que identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerlo en marcha. Es

habitual emplear este término para designar a una “persona que crea una empresa” o “desarrolla negocios” (Hidalgo Proaño, La Cultura del Emprendimiento, 2014)

2.7.2 Ámbitos de desarrollo del emprendimiento

a) El emprendimiento empresarial, siendo la principal motivación de sus acciones e iniciativas de carácter económico; b) el emprendimiento social, se propone dar respuesta a necesidades sociales, promueve y sostiene valores. Sus conocimientos, capacidades y recursos los ponen al servicio de la sociedad; c) emprendimiento público, es una iniciativa con motivación fundamentalmente política; se intenta trasladar la cultura de la empresa al sector público. (Moriano. 2005)

2.7.3 Actores que intervienen en las iniciativas emprendedoras son diversos:

1. Administraciones Públicas apoyan iniciativas a diferentes niveles. Desde una perspectiva económica, cesión de espacios, asesoramiento en la puesta en marcha de iniciativas. etc. Las Administraciones Públicas locales suelen ser más accesibles y adecuadas para los proyectos que comienzan y que tienen un impacto en el entorno local. En el caso de estructuras que actúan a niveles más amplios se pueden establecer relaciones con diversas áreas de los Gobiernos Autonómicos.

2. Instituciones educativas. La educación sobre emprendimiento tiene que impartirse desde las instancias más básicas. La educación en el emprendimiento en la educación primaria y secundaria ha sido casi inexistente, ha estado más vinculada a los estudios superiores desarrollados primero en escuelas de negocios ampliándose después a las universidades. La incorporación del emprendimiento como tema relevante en la academia implica la promoción del autoempleo como una elección legítima para los estudiantes en el desarrollo de su carrera profesional. Esta opción pasa por proporcionar no sólo conocimientos sino las herramientas necesarias para llevarlas a buen puerto.

3. Profesorado. Es una de las piedras angulares para el fomento de las iniciativas de emprendimiento. Dado que el docente tiene una relación cotidiana con los jóvenes, ejerce una gran influencia sobre ellos independientemente de la presencia del emprendimiento a lo largo del itinerario formativo.

4. Entidades del tercer sector como conectoras de la realidad social y estar a pie de tierra, entre sus finalidades está despertar la creatividad de las personas, además que apoyar y promover el emprendimiento entre el sector de población excluida o en riesgo de exclusión social.

5. Empresas, la implicación de los empresarios hacia el fomento del emprendimiento está poco desarrollado en nuestro contexto, pero nadie duda de su necesaria implicación por el papel que desempeñan en la economía de un país.

6. Obras Sociales de Cajas de Ahorro (Fundaciones), en los últimos años las entidades financieras “cajas de ahorros” han creado fundaciones para poner en marcha diferentes iniciativas hacia los jóvenes dentro de los programas que llevan cabo a través de acuerdos de colaboración con las Universidades o las Fundaciones creadas por estas.

2.7.4 Características del Emprendedor

Los emprendedores son quienes cristalizan una simple idea en una gran empresa. Es por ello que es muy importante fortalecer ese espíritu que habita en ellos y que es el que los motiva en su carrera empresarial. Conocer al emprendedor permite identificar los motivos principales que lo llevan a la realización de ideas de negocio y a su vez identificar las mayores fortalezas para que sean aplicadas en la preparación de su proyecto. (Hidalgo Proaño, 2014)

Una de las características que diferencian a un emprendedor de un gerente típico, es que el emprendedor asume riesgos. El emprendedor está dispuesto a invertir sus recursos en la idea. Desde el punto de vista financiero, en cuanto a su tiempo, y por ende debe tener una muy clara visión de lo que va a hacer y del nivel de riesgo que supone, pues no se trata de asumir acciones de modo irresponsable, sino de manera calculada. (Hidalgo Proaño, 2014)

Otro rasgo esencial es su capacidad de innovación y cambio. El empresario emprendedor es aquél que tiene capacidad de transformación y mejoramiento, capacidad que aplica no solamente a aquellos perfiles que son capaces de generar una empresa nueva, sino a aquellos que son capaces de transformar la empresa donde están.

Requieren para ello de una gran fuerza propia, una energía interna que lo movilice más allá del marco de referencia. (Hidalgo Proaño, 2014)

2.8 Diagnostico Empresarial

“Es la técnica analítica aplicada sobre el diseño de la estrategia, plan o programa, y sobre su implantación, o sobre las estrategias funcionales o sistemas, o sobre operaciones específicas con el propósito de determinar su condición presente. Identificando los principales factores que determinan su actual nivel de desempeño. Así como sus consecuencias, y los posibles cursos de acción a adoptar para mejorar u optimizar la condición presente con el propósito de que la empresa logre sus objetivos y metas en mejores condicione” (Montalvo, 2010)

El diagnóstico empresarial los podíamos clasificar la mayoría en cuatro grupos, diferenciándolos por la función de sus características y aplicaciones.

Por otra parte, Amant (2008) aporta que el diagnóstico es una herramienta clave, para la gestión correcta de la empresa. Este debe elaborarse de una forma continua cuyo fin es conocer en cada momento el estado en que la empresa se encuentre.

2.8.1 Diagnóstico Específico

Permite la supervisión de procesos específicos en concreto, estudiando diferentes aspectos de: estados financieros, procesos de mercadeo, gestión producción de la empresa. (Portugal, 2017)

2.8.2 Diagnóstico Funcional

El diagnóstico funcional permite establecer los factores incidentes en la comunicación organizacional que afectan a la organización entre los trabajadores en los diversos ámbitos productivos y sociales. Este diagnóstico permite mediante el uso de cuestionarios, entrevistas, sistematización de experiencias, análisis grupal establecer los mecanismos de comunicación generales de toda la organización. (Portugal, 2017)

2.8.3 Diagnóstico Cultural

El diagnóstico cultural reconoce el clima organizacional en función de los principios y valores compartidos por los integrantes de la organización, en donde existen factores sociales, espirituales, materiales y estructurales que definen el comportamiento organizacional. Este tipo de diagnóstico también utiliza técnicas como entrevistas y cuestionario (Portugal, 2017)

2.8.4 Diagnóstico Integral

Está conformado por la aplicabilidad de variables empresariales que se puede aplicar, el diagnóstico de competitividad es un ejemplo de conocer las oportunidades debilidades, fortalezas y las amenazas de la empresa, y la evaluación de variables empresariales mediante un análisis. (Portugal, 2017)

2.8.4.1 Estructura del diagnóstico integral

2.8.4.1.1 Gestión Empresarial

La gestión empresarial es el proceso de planear, organizar, integrar, direccionar y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales, financieros, entre otros) de una organización, con el propósito de obtener el máximo beneficio o alcanzar sus objetivos (Chiavenato, 2007)

2.8.4.1.1.1 Estrategias

i) Segmentación de mercado

Es el ajuste del producto a la demanda del consumidor, teniendo en cuenta que existen numerosos submercados, que pueden influir notablemente en la venta, según las diferentes demandas y precios admitidos. (Fernández, 1973)

ii) Diferenciación del producto

Busca dirigir la demanda de consumidor nuevo hacia un artículo ya existente o ligeramente modificado. (Fernández, 1973)

2.8.4.1.2 Finanzas y Contabilidad

Finanzas es el asesoramiento y preparación de instrumentos legales para representar a la empresa en relaciones o transacciones monetarias. (Fernández, 1973)

Contabilidad es la subdisciplina de las ciencias de la administración de empresas, es el registro cuantitativo de hechos económicos en un determinado momento. Para definir y delimitar los flujos de productos y servicios y los flujos financieros de una empresa se han definido términos que se utilizan también en el lenguaje corriente. En particular, se distingue entre cuatro rubros: Cobros y pagos, Ingresos y egresos, Gastos e ingresos, Beneficios y costos. (Resico, 2012)

2.8.4.1.3 Mercado

Un mercado es un mecanismo mediante el cual los compradores y los vendedores interactúan para determinar precios e intercambiar bienes y servicios. (Samuelson & Nordhaus, 2010)

2.8.4.1.4 Comercialización

Es el proceso de determinar la demanda de los consumidores en materia de productos o servicios; motivar su compra y distribuirlos hasta el consumo último obteniendo un beneficio. (Fernández, 1973)

2.8.4.1.5 Recursos Humanos

Los recursos humanos (RR. HH.), son los integrantes o empleados de una empresa, de un sector económico o de una economía en su totalidad. Son los individuos que una organización posee para llevar a cabo las diversas actividades que se requieren para cumplir sus objetivos. (Chavéz, 2015)

2.9 Herramienta para análisis estratégico

2.9.1 Matriz FODA

La matriz FODA es una herramienta para el análisis estratégico de la empresa, la cual permite analizar diversos elementos tanto internos como externos, de programas y proyectos.

Se representa a través de una matriz que permite analizar la situación competitiva de una empresa utilizando las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. A través de la matriz FODA es posible examinar la interacción de las características internas de la empresa con los factores externos con los que compete.

Fortalezas son aquellas situaciones que afectan positivamente el cumplimiento del objetivo definido y que se pueden controlar directamente

Debilidades son aquellas situaciones que afectan negativamente el cumplimiento del objetivo y que también pueden ser controladas directamente.

Oportunidades se entienden como situaciones positivas que afectan el cumplimiento del objetivo pero que no son controlables, es decir, son externas a la capacidad directa de gestión.

Amenazas, son factores externos que afectan negativamente el cumplimiento del objetivo. (CEPAL, 2012)

2.10 Sostenibilidad

La Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, define el desarrollo sostenible como “el progreso que satisface las necesidades presentes sin comprometer la habilidad de las futuras generaciones de satisfacer sus propias necesidades” (WCED. 1987). Visión que claramente sigue presente en la sociedad actual, y con la cual se suele asociar el concepto de sostenibilidad.

2.10.1 Empresa Sostenible

(Carroll, 1983) definió a las empresas sostenibles de la siguiente forma “En mi opinión las empresas socialmente responsables implican la gestión de un negocio, para que sea económicamente rentable, respetuoso de la ley, ético y de apoyo social.

Ser socialmente responsable significa que la rentabilidad y la obediencia a la ley son las principales condiciones para discutir la ética de la empresa y la medida en que apoya a la sociedad en la que existe con contribuciones de dinero, tiempo y talento.

2.11 Incubadora de Empresas

Las incubadoras de empresas son entidades promotoras de emprendimientos innovadores. Las incubadoras de empresas tienen por objetivo ofrecer soporte a emprendedores para que ellas puedan desarrollar ideas innovadoras y transformarlas en emprendimientos de éxito. Para eso, ofrece infraestructura y soporte gerencial orientado a emprendedores en cuestiones de gestión y su competitividad. Entre otras cuestiones esenciales para el desarrollo de una empresa. (Boveda, Oviedo, & Yakusik S., 2015)

En la ley municipal N° 106 que se implementó en el municipio de Cercado-Tarija, define a una incubadora de empresas como organizaciones que pueden ser tanto gubernamentales como de carácter privado que incentivan la creación y crecimiento de nuevas empresas mediante procesos de capacitación y asesoría empresarial y aportan los elementos básicos para la creación, gestión y desarrollo de nuevas empresas. Tienen el objetivo de contribuir al desarrollo empresarial del Estado dado que reduce los riesgos de cierres de negocios.

2.11.1 Programa Incubadora de Empresas

El Programa Incubadora de Empresas del Gobierno Autónomo Municipal de Tarija es un programa implementado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Productivo, con la finalidad de fomentar la cultura emprendedora en Tarija logrando la creación de empresas nuevas que además de generar empleo y circulante en la economía local ayuden a consolidar la visión de una Tarija altamente productiva y competitiva.

Misión

“Somos un Programa del Gobierno Autónomo Municipal de Tarija que se dedica a la formación de negocios innovadores y responsables, articulado con los actores públicos y privados que conforman el ecosistema emprendedor en la ciudad de Tarija, desarrollando una metodología ágil capaz de llevar a término los procesos de incubación y consolidación empresarial para la construcción de una sociedad productiva e inclusiva”.

Visión

“Ser un instrumento operativo referente a la generación y consolidación de emprendimientos innovadores en la ciudad de Tarija, con identidad territorial por su compromiso de integración y prestación de servicios a emprendedores con criterios de excelencia y gestión responsable.”

2.11.1.1 Objetivo del Programa Incubadora de Empresas

Generar espacios propicios para el desarrollo de emprendimientos multisectoriales sostenibles, aminorando los riesgos de cierre de las empresas y dotando de los servicios necesarios para la implementación de empresas social y ambientalmente responsables.

2.11.1.1.1 Objetivos específicos

- Identificar potenciales emprendimientos que a través de la generación de sus propios modelos de negocios y/o planes de acción puedan lograr apertura de mercados.
- Dinamización de un ecosistema favorable para el desarrollo y crecimiento de empresas y emprendimientos en proceso de incubación.
- Generar una visión empresarial basada en valores y con orientación al mercado

2.11.1.2 Etapas de la implementación de una incubadora de empresas

i) Sensibilización: El proceso de convocatoria masiva y de socialización del programa de creación de empresas en sus diferentes fases; para lo cual, en el período comprendido entre noviembre y marzo de cada gestión, la Secretaría Municipal de Desarrollo Económico y Productivo o la instancia municipal competente deberá organizar, en coordinación con colegios, fundaciones, ONG, s y otras organizaciones y federaciones que así lo deseen, talleres, seminarios, conferencias, simposios y eventos emprendimiento en los que se dé a conocer los alcances del programa y los beneficios del mismo con la finalidad de motivar y generar cultura emprendedora en el municipio.

ii) Pre Incubación: Es la etapa de gestación en la que se pretende contar con una definición clara del negocio, evaluar los mismos y determinar la oportunidad en el mercado, validación comercial de producto y obtención de un producto mínimo viable, se desarrolla en aproximadamente 3 meses a través de capacitaciones y asesorías personalizadas. Esta fase se desarrollará en distintas etapas dependiendo del perfil de beneficiario; con el propósito de elaborar un plan de negocios.

Se valoran los siguientes según los parámetros mínimos para continuar con la siguiente fase:

- **Mínimo producto viable funcional:** Se denomina el producto o servicio que tiene las características necesarias para ingresar al mercado es un producto servicio validado por el segmento al cual se dirige el mismo puede o no estar en el mercado a momento de finalizar el proceso de pre incubación.
- **Proceso de validación:** Se valora la validación del producto/servicio en el segmento considerado como objetivo idea/producto.
- **Asistencia a las sesiones Platón y talleres:** Los emprendedores deberán contar con al menos el 80% de asistencia efectiva, para poder continuar de la siguiente etapa. otros indicadores o parámetros referidos a la metodología del emprendimiento como ser (porcentaje de activación, retención, el costo de adquisición del cliente, etc.)

iii) Incubación: Es el proceso en el cual el emprendimiento y su producto validado en el mercado y un perfil de negocios estructurado, entra en la etapa de planificación e implementación de la empresa, y cuenta con acompañamiento y asistencia técnica en el proceso; En esta etapa final al contar con un plan de negocios validado en el mercado se trabaja en el acompañamiento en la implementación y se brinda asistencia técnica personalizada.

2.12 Capital Semilla

El capital semilla se define como el capital inicial usado cuando comienza un negocio, frecuentemente viniendo de los activos personales de los fundadores, familia o amigos

para cubrir gastos operacionales, atrayendo fondos de capital de riesgo. El tipo de fondos es frecuentemente obtenido en intercambio por una acción de capital en la empresa, aunque con menos formalidad contractual que el financiamiento de capital estándar. Por el mismo motivo en cuanto que los bancos e inversores de capital ven el capital semilla como una inversión “en riesgo”, por los promotores de una nueva empresa, los proveedores de capital pueden esperar hasta que un negocio este más establecido antes de hacer grandes inversiones de capital de riesgo. (Ramirez, 2019)

Por parte de por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico y Productivo, el capital semilla es el incentivo necesario para que una empresa inicie su actividad productiva, este monto que deberá ser invertido en el funcionamiento del emprendimiento bajo supervisión y control de la inversión de los recursos.

CAPÍTULO

III

3. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

La investigación es de tipo descriptiva, ya que con los resultados obtenidos se pretende describir variables como ser la inversión pública, inversión privada, rubro del emprendimiento, producción, número de trabajadores, años en el mercado, y otras variables que se relacionan directa e indirectamente con el emprendimiento y el emprendedor.

3.2 Métodos de Investigación

Los métodos de la investigación información se consideran imprescindibles porque otorgan la dirección y enfoque durante el proceso de investigación. Por lo tanto, en el presente trabajo se utilizan los siguientes métodos.

3.2.1 Método Analítico

La presente investigación se caracteriza por la utilización del criterio analítico, ya que, con información sistematizada en datos, cuadros, gráficos, interpretación y demás. Es posible realizar un análisis que permita describir las características de los emprendimientos.

3.2.2 Método Deductivo

El proceso de investigación tiene un inicio desde el punto de vista general, porque se identificarán las características generales de la inversión pública y privada para el fomento a la producción, como también las características de los emprendedores y sus emprendimientos; para posteriormente obtener conclusiones, sobre el aporte del capital semilla como inversión inicial en los emprendimientos ganadores en el Programa Incubadora de Empresas en el municipio de Cercado-Tarija.

3.3 Fuentes y técnicas de recopilación de datos

3.3.1 Fuentes Primarias

Los datos recopilados sobre las características de los emprendimientos ganadores en el Programa Incubadora de Empresas del municipio de Cercado. Son fuentes primarias

debido a que se realizaran encuestas de manera directa a los emprendedores.

3.3.1.1 Encuesta

La encuesta se caracteriza principalmente por ser una técnica de investigación descriptiva, esto nos permitirá realizar preguntas a los emprendedores sobre las características de sus emprendimientos.

3.3.1.1.1 Instrumento de la encuesta: Cuestionario

El instrumento básico utilizado en la investigación es el cuestionario, que podemos definir como el «documento que recoge de forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta» (Rojas & Fernandez, 1998)

Por ello, se elaboró un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas (Anexo 1), para obtener respuestas de los emprendedores con el fin de coadyuvar al cumplimiento de los objetivos planteados.

3.3.1.2 Entrevista

Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). La entrevista se llevará a cabo mediante preguntas y respuestas para lograr una comunicación y la construcción conjunta de significados con respecto a dos de los emprendimientos.

3.3.2 Fuentes Secundarias

La información y datos que fundamentan el planteamiento del problema, marco teórico y el análisis de resultados, proviene de información ya producida formalmente como ser: literatura relacionada al tema de estudio, libros, páginas web, diarios digitales y al mismo tiempo la institución proporcionó información relevante para concretar la investigación.

3.3.3 Procesamiento de Información

Los datos de cada uno de los emprendimientos serán recopilados mediante la técnica de la encuesta con el instrumento del cuestionario y la entrevista, para posteriormente

ser tabulados en el programa estadístico SPSS STATISTICS y EXCEL, en los mismos se elaborarán representaciones gráficas y resultados de interés para el análisis.

3.4 Población

La presente investigación considera el universo de unidades que está compuesto por todos los emprendedores del municipio de Cercado, y la población está delimitada hacia los emprendimientos beneficiarios con la inversión de capital semilla del Programa Incubadora Empresas del municipio de Cercado-Tarija.

Tabla 1

Emprendimientos ganadores periodo, 2017-2021

Año	Número de emprendimientos ganadores del capital semilla (21.000bs)
2017	3
2018	3
2019	3
2020	10
2021	10
Total	29

Fuente: Elaboración propia en base a datos de S.M.D.E y P.

Se opta por la recopilación de datos del total de la población, por ende, desistiremos de la aplicación de un muestreo. Esperando que los resultados sean más precisos.

CAPÍTULO

IV

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Una vez realizada la recolección de datos se procede a la presentación de resultados, de acuerdo a los objetivos planteados.

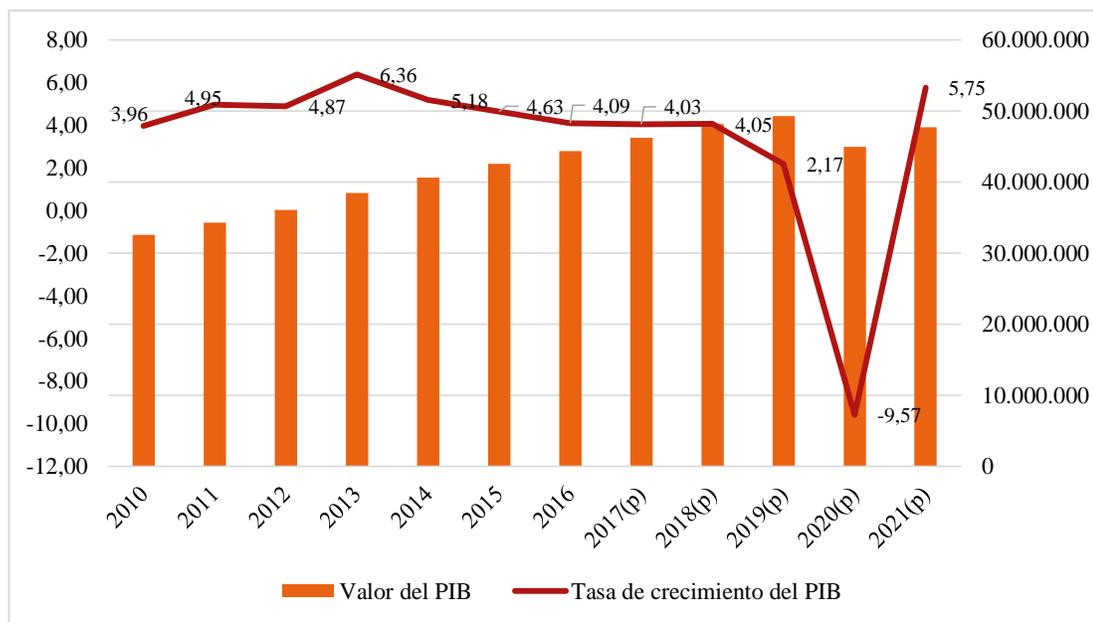
4.1 Entorno de la actividad empresarial

4.1.1 Producto Interno Bruto en Bolivia

Bolivia fue el país con el crecimiento económico más alto de Latinoamérica, mientras los demás países de la región se encontraban relativamente estancados, en Bolivia se contaba con una tasa de crecimiento del 5%. A continuación, una representación gráfica de la evolución del Producto Interno Bruto en Bolivia.

Figura 1

Evolución del Producto Interno Bruto a precios constantes (Expresado en porcentaje y millones de dólares americanos)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de INE

El crecimiento económico en Bolivia ha presentado su cifra más significativa en el año 2013 con un valor del 6,36%, pero posteriormente a ese año vino la desaceleración y

el final de la década termino con un crecimiento negativo de 9,57%, aunque se reconoce que uno de los principales causantes de esta cifra negativa fue la pandemia.

En el año 2021, el crecimiento fue del 5,75% con un valor de aproximadamente 41.000 dólares americanos. En promedio Bolivia creció en un 4% durante el periodo 2015-2019, antes de la crisis económica. El hecho de que la economía en Bolivia presente crecimientos positivos en los últimos años a excepción del año 2020 (año en que la economía mundial sufriera una fuerte recesión por el COVID-19), da una percepción al empresario privado sobre una estabilidad económica en el país, por lo tanto, sus decisiones pueden estar orientadas a incrementar su inversión, sin que esta signifique un alto riesgo de pérdida. De la misma manera otros agentes de la economía como la familia pueden invertir para generar o crear nuevas unidades productivas en el país, lo que conllevaría a un mayor crecimiento económico para los siguientes años.

4.1.2 Inversión Pública

En el año 2021, Bolivia se posicionó con la mayor inversión pública con respecto al PIB a nivel de la región. En 2021, la ejecución de la inversión pública llegó a \$us 2.646 millones y se incrementó en 48% con relación a la gestión 2020. Con la ejecución de estos recursos se contribuyó a dinamizar la economía del país.

Tabla 2

Inversión pública ejecutada por departamento, 2020 y 2021

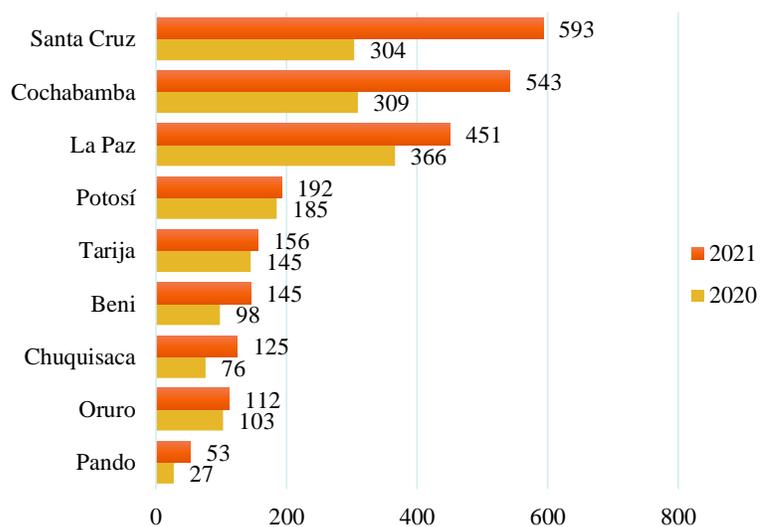
(En millones de dólares americanos)

Departamento	Año	
	2020	2021
Pando	27	53
Oruro	103	112
Chuquisaca	76	125
Beni	98	145
Tarija	145	156
Potosí	185	192
La Paz	366	451
Cochabamba	309	543
Santa Cruz	304	593
Total	1613	2370

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Memoria Boliviana 2021

Figura 2

Inversión pública ejecutada por departamento, 2020 y 2021
(En millones de dólares americanos)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de INE

El presupuesto de inversión pública del año 2021 estaba destinado principalmente hacia el departamento de Santa Cruz con 593 millones de dólares. A diferencia del año 2020 en donde el departamento que recibió el mayor monto de inversión fue Cochabamba. El monto mínimo de inversión fue para el departamento de Pando, tanto en el año 2020 como en el año 2021 con 27 y 53 millones de dólares respectivamente. Lo cual refleja la gran diferencia que existe en la inversión que se realiza a dicho departamento en comparación a los departamentos de Santa Cruz, Cochabamba y La Paz, puesto que, en promedio los montos destinados a estos departamentos en el año 2021 superan hasta diez veces en comparación a Pando. La causa de esta diferencia es la contribución de cada uno de los departamentos al Producto Interno Bruto.

4.1.3 Formación Bruta de Capital Fijo

La formación bruta de capital fijo es una cuestión económica bastante importante desde el punto de vista del crecimiento y el ciclo de negocios. Este indicador es la principal

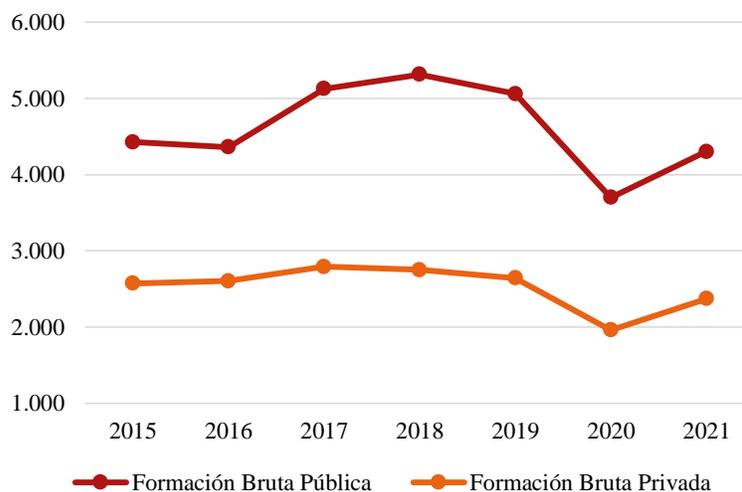
medida para dar cuenta del acrecentamiento del stock de activos fijos y está relacionado de forma directa a la inversión. Sus fluctuaciones por lo general son asociadas a variaciones en las expectativas de las empresas, el patrón de crecimiento y la confianza de los hogares.

Tabla 3

Formación Bruta de Capital Fijo periodo 2015-2021
(En millones de dólares americanos)

Año \ Tipo	Formación Bruta Pública	Formación Bruta Privada
2015	4.428	2.574
2016	4.361	2.604
2017	5.127	2.793
2018	5.315	2.751
2019	5.061	2.643
2020	3.702	1.961
2021	4.302	2.370

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de INE.

Figura 3**Formación Bruta de Capital Fijo, periodo 2015-2021****(En millones de dólares americanos)**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de INE.

En el periodo 2015-2021 la Formación Bruta Pública ha sido superior a la Formación Bruta Privada, sin embargo, su variación es leve en los últimos 6 años. Es importante reconocer que el sector privado tiene restricciones de financiamiento, y esta una de las razones por la que sus niveles de formación bruta privada suelen ser inferiores en comparación a la pública. Sin embargo, no solo es importante el volumen de la Formación Bruta de Capital Fijo, sino la combinación entre el sector público y privado, para que la adquisición de maquinarias permita incrementar los niveles producción en las empresas, y por ende contribuir al crecimiento del Producto Interno Bruto en el país.

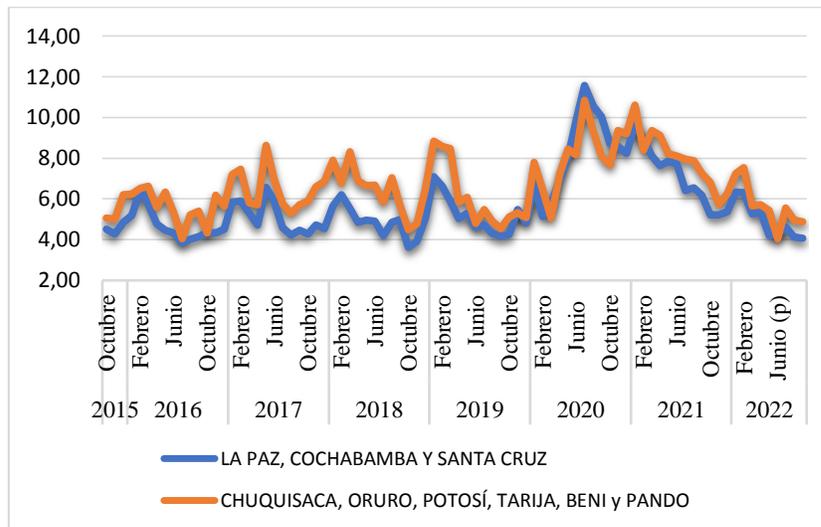
4.1.4 Empleo

La generación de empleo es uno de los principales propósitos del gobierno tal como se plantea en El Plan de Desarrollo Económico y Social en el marco del Desarrollo Integral para Vivir Bien de Bolivia (2016-2020). Una medida que varios agentes

asumen es el aumento de la tasa de inversión, no solamente para generar fuentes de empleo, sino también incrementar la productividad laboral, para lo cual será necesario aumentar la dotación de capital por trabajador.

Figura 4

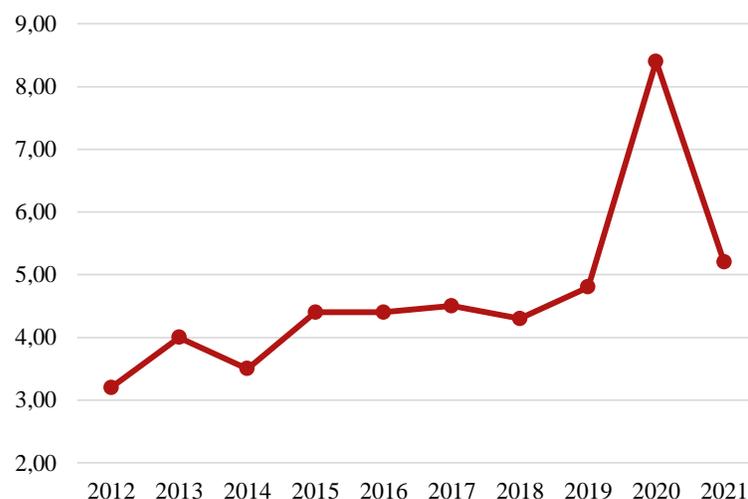
Tasa de desocupación en Bolivia por trimestres 2015-2022



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de INE.

En la figura tres, se puede observar que el primer grupo compuesto por departamentos como La Paz, Cochabamba y Santa Cruz tiene las menores cifras de desocupación en el país durante el periodo 2015-2022, con la excepción del segundo trimestre del mes de julio en el año 2020, con una tasa de desocupación del 11,56%. El segundo grupo compuesto por los departamentos de Chuquisaca, Oruro, Potosí, Tarija, Beni y Pando, presentan las cifras más altas, aunque a partir del primer trimestre del 2021 la tasa de desocupación ha presentado una tendencia descendente.

En la pandemia la tasa de desocupación presento el pico más alto en ambos grupos, con un valor de aproximadamente 12 puntos porcentuales, esta situación fue una de las consecuencias por el cierre de empresas, y la paralización de las distintas actividades económicas durante la pandemia.

Figura 5**Tasa de desempleo abierto urbano en Bolivia, 2012-2021****(En porcentaje)**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de INE.

En el año 2018, la tasa de desempleo llegó a 4,3% con un leve incremento de 0,4 puntos porcentuales hasta el año 2019, alcanzando una tasa de 4,9%. No obstante, en el año 2020 la tasa de desempleo registró un fuerte incremento hasta llegar a 8,2%, y que luego alcanzó su pico en julio de 2020 con 11,6%. Este resultado se debe principalmente a los efectos de la cuarentena rígida aplicada por la pandemia del COVID-19. Para el año 2021 la tasa de desocupación disminuyó en 4% en comparación al año 2020, por lo tanto, el número total de desempleados en el área urbana ha disminuido. Este indicador demuestra que la economía del país se está recuperando de forma gradual después de la pandemia. Y a fin de promover la reactivación económica en el país, el gobierno central, gobiernos departamentales y gobiernos municipales, han implementado y mantenido programas que generen empleo, uno de los programas es el Programa Incubadora de Empresas que además de fomentar a una cultura emprendedora en la población del municipio de Cercado, y a la creación de unidades productivas que demandan mano de obra principalmente dentro de la población del área urbana.

Tabla 4

Índice de empleo del sector privado según rama de actividad (Base 1995) (2016 - 2020)

Año Actividad económica	2016	2017	2018	2019	2020
Intermediación Financiera	515, 9	611, 7	466, 9	522, 7	602, 0
Comercio	309, 5	314, 1	308, 8	303, 2	292, 9
Elaboración de Bebidas y Productos del Tabaco	281, 1	299, 3	341, 3	354, 3	434, 3
Producción, Procesamiento y Conservación de Carne y Productos Cárnicos	251, 5	278, 5	292, 6	275, 8	280, 2
Elaboración de Productos Lácteos	228, 5	282, 9	299, 0	295, 6	304, 4
Servicios inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	218, 0	241, 6	300, 8	302, 2	279, 5
Elaboración de Azúcar y Productos de Confeitería, Elaboración de Fideos y Pastas	205, 0	243, 5	250, 3	251, 3	227, 1
Elaboración de Productos de Molinería, Almidones y Productos de Panadería	201, 8	209, 2	210, 3	213, 5	176, 8
Preparación, Elaboración y Conservación de Frutas, Legumbres, Hortalizas y Elaboración de Aceites y Grasas de Origen Vegetal (Productos Alimenticios diversos)	194, 7	155, 0	145, 5	134, 6	200, 4

Elaboración en base a la Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas.

Las entidades de intermediación financiera son las que absorben la mayor cantidad de mano de obra en el sector privado desde el año 2016, seguido por la actividad del comercio. El índice de empleo ha aumentado paulatinamente en todas las actividades del sector privado.

Tabla 5

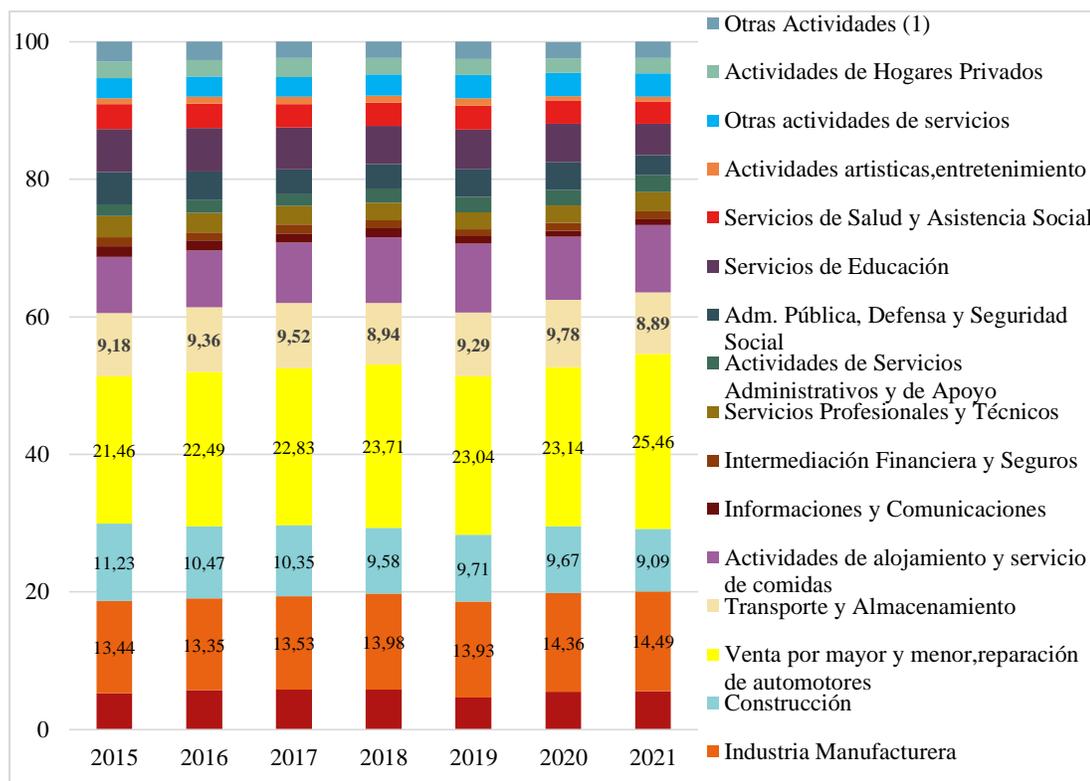
Distribución porcentual de la población de 14 años o más de edad en la ocupación principal en Bolivia, según actividad económica, 2015 - 2021

Actividad económica	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Agricultura, Ganadería, Caza, Pesca y Silvicultura	5, 26	5, 7	5, 81	5, 78	4, 65	5, 49	5, 6
Industria Manufacturera	13, 44	13, 35	13, 53	13, 98	13, 93	14, 36	14, 49
Construcción	11, 23	10, 47	10, 35	9, 58	9, 71	9, 67	9, 09
Venta por mayor y menor, reparación de automotores	21, 46	22, 49	22, 83	23, 71	23, 04	23, 14	25, 46
Transporte y Almacenamiento	9, 18	9, 36	9, 52	8, 94	9, 29	9, 78	8, 89
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	8, 11	8, 24	8, 74	9, 6	10, 05	9, 22	9, 81
Informaciones y Comunicaciones	1, 59	1, 46	1, 34	1, 26	1, 09	0, 87	0, 86
Intermediación Financiera y Seguros	1, 31	1, 23	1, 27	1, 19	0, 96	1, 1	1, 15
Servicios Profesionales y Técnicos	3, 06	2, 79	2, 7	2, 56	2, 51	2, 54	2, 74
Otras actividades (1)	25, 36	24, 91	23, 92	23, 41	24, 77	23, 81	21, 91

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de UDAPE

Figura 6

Distribución porcentual de la población de 14 años o más de edad en la ocupación principal en Bolivia



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de UDAPE

En promedio durante el periodo 2015-2021 el 22,5% de la población urbana en Bolivia tiene empleo en la actividad de ventas por mayor y menor de reparación de automotores. Seguida por actividades como la industria manufacturera y la construcción. El hecho de que la actividad manufacturera brinde empleo a más del 10% de la población en Bolivia, demuestra que si se pretende disminuir el desempleo es necesario la creación de unidades productivas que operen en este rubro.

Tabla 6

Población ocupada en Bolivia, según actividad económica, 2020 y 2021(p)
(En miles de personas)

Actividad Económica	2020	2021	Variación
Comercio	713	1016	0, 30
Industria manufacturera	463	528	0, 12
Construcción	300	423	0, 29
Transporte y almacenamiento	333	345	0, 03
Alojamiento y comidas	305	373	0, 18
Servicio de educación	191	181	-0, 06
Adm, Pública, Defensa, etc.	154	112	-0, 38
Otras ramas de actividad	786	1018	0, 23
Total ocupados	3246	3995	

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de INE.

La actividad comercial concentra a más 1.016.000 habitantes, seguido por la industria manufacturera que mantuvo ocupada a 528.000 personas en el año 2021. A pesar de que estas no son las principales actividades que contribuyen al Producto Interno Bruto (PIB), si generan demanda de mano de obra a diferencia de actividades como la extracción de minas y cantera (gas y petróleo). Esto debe ser indicio para el gobierno, puesto que, si uno de sus fines es la generación empleo, las primeras actividades ya mencionadas son a las que se debería brindar mayor apoyo.

4.1.5 Base empresarial

El número de empresas inscritas en el Registro de Comercio de Bolivia, se presenta a continuación según actividad económica.

Tabla 7
Base Empresarial Vigente en Bolivia por gestión según actividad económica,
2010 – 2020.

Año	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Rubro							
Venta por mayor y por menor: reparación de vehículos	102.931	106.427	109.752	117.638	120.565	123.073	126.745
Alojamiento y servicio de comidas	34.607	36.965	39.170	40.909	42.817	44.140	20.006
Servicios profesionales y técnicos	30.058	32.172	33.513	34.105	34.991	35.837	30.873
Industria manufacturera	22.391	23.613	24.910	27.174	28.594	29.504	37.140
Transporte y almacenamiento	15.462	15.673	16.137	17.935	19.309	20.667	22.769
Construcción	15.883	16.369	16.999	18.491	19.166	19.362	46.421
Actividades de servicios adm.	14.816	15.157	15.316	15.802	16.102	16.401	13.896
Información y comunicaciones	10.242	10.683	11.272	12.229	12.901	13.337	16.727
Resto de actividades eco.	25.859	27.212	28.760	31.585	33.358	34.502	36.530
Total	272.249	284.271	295.829	315.868	327.803	336.823	351.107

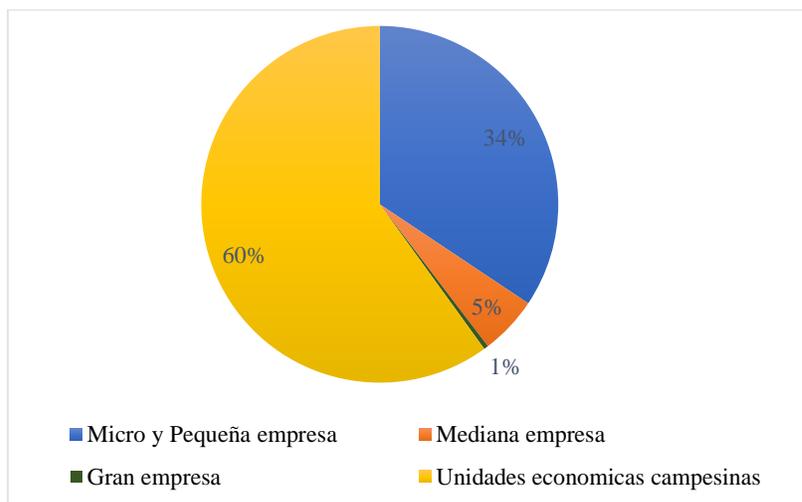
Elaboración propia en base a datos de FUNDEEMPRESA

La Base Empresarial Vigente en el año 2020 conto con 336.823 empresas. En el año 2021, la Base Empresarial estaba compuesta por 351.107 empresas, es decir que presento un crecimiento de 3.7%. Entre las actividades con mayor cantidad de empresas en vigencia tenemos a la de Ventas por mayor y por menor: reparación de vehículos automotores y motocicletas con 126.745 empresas, llegando a representar aproximadamente el 37% del total de empresas en el país.

Tabla 8**Base empresarial según tamaño de empresa, año 2020**

Tipo de Empresa	N. Empresas	Porcentaje
Micro y Pequeña Empresa	451677	34, 37
Mediana Empresa	69295	5, 27
Gran Empresa	5296	0, 40
Unidades Economicas Campesinas	788000	59, 96
Total	1314268	100

Fuente: Elaboración propia en base al informe de Fundación Milenio

Figura 7**Base empresarial según tamaño de empresa, año 2020**

Fuente: Elaboración propia en base al informe de Fundación Milenio

Para un total de 1.314.268 unidades que conforman la base empresarial de Bolivia en el año 2020, se observa que el 34,37% son micro y pequeñas empresas (Mypes) y el 60% son Unidades Económicas Campesinas (UECAS); ambas categorías suman el 94,3% del tejido empresarial. Mientras que la mediana y gran empresa suman el 6%. En conclusión son las UECAS y MYPES son las que tienen mayor representatividad

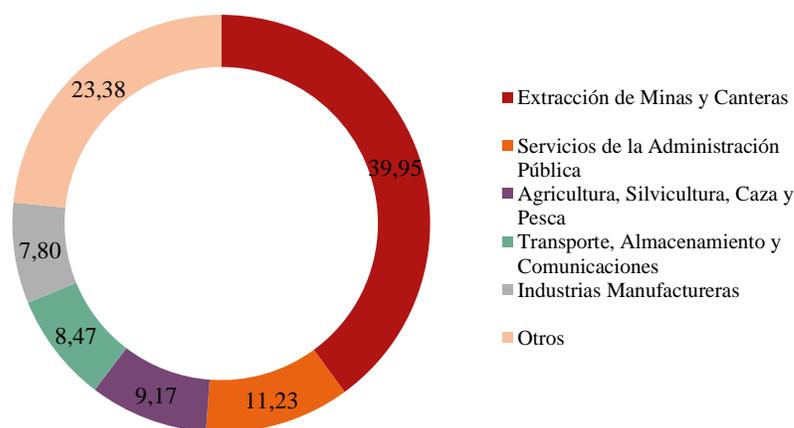
4.1.6 Departamento de Tarija

4.1.6.1 Producto Interno Bruto Departamental

El análisis de PIB departamental establece su comportamiento, evolución y estructura económica para el análisis y la toma de decisiones regionales.

Figura 8

**Producto Interno Bruto en Tarija, según actividad económica en el año 2021
(En porcentaje)**



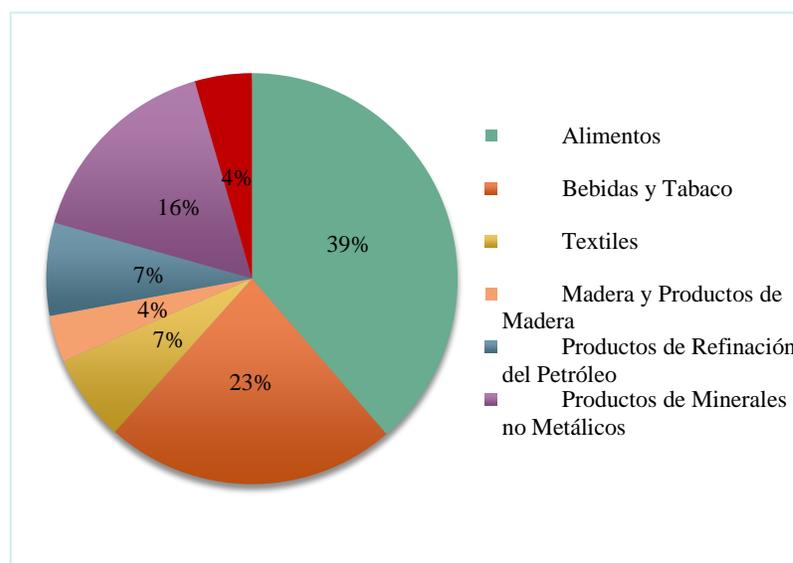
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

A nivel departamental la actividad económica que es más representativa por su aporte al PIB (Producto Interno Bruto) es la extracción de minas y canteras que llega a representar el 39,95% del total de la producción departamental, seguido por los servicios de la administración pública, transporte y almacenamiento comunicaciones con el 11,23% y el 8,47% respectivamente. Mientras que el sector manufacturero y de agricultura representan conjuntamente el 17%. Claramente el sector de extracción de minas y canteras (extracción el gas, petróleo y otros minerales), continúa siendo la actividad predominante en la economía departamental. Cabe mencionar que en los últimos años se están planteando medidas para la dinamización de la economía a través de programas con participación público-privada.

4.1.6.2 Rubros de la industria manufacturera en Tarija

Figura 1.

**Rubros de la industria manufacturera en Tarija en el año 2021
(En porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

Dentro de la industria manufacturera, la actividad económica de la producción de alimentos y bebidas es uno de los subrubros principales, llegando a representar conjuntamente el 62% del valor de la producción, esto se debe a que estos productos son considerados bienes de primera necesidad. Los empresarios suelen inclinar su inversión a la producción de bebidas y alimentos, ya que usualmente la demanda de estos bienes es constante durante todo el año en comparación a los bienes de otros rubros. Por este motivo los agentes económicos prefieren incursionar en la producción de este tipo de bienes.

En segundo lugar, el 16% se encuentra en el subsector de productos minerales no metálicos.

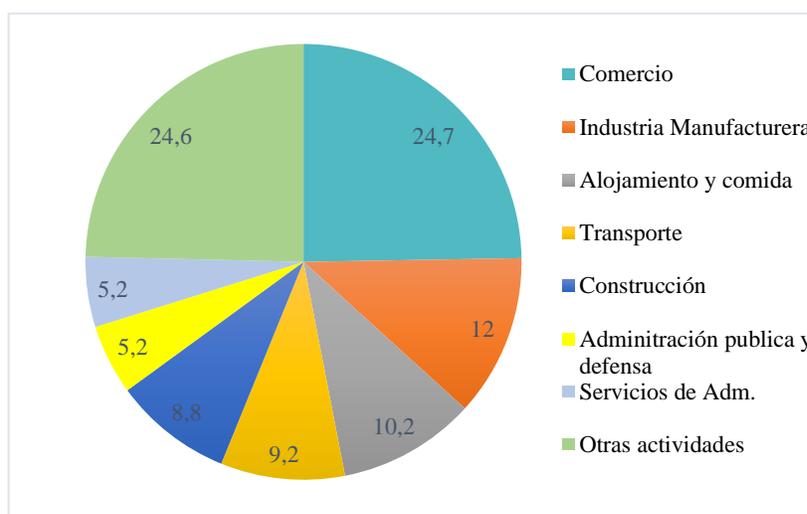
En tercer lugar, el subsector que comprenden los textiles, prendas de vestir y productos

del cuero con una participación de 7%, seguido de la madera y productos de madera con un 4%.

4.1.6.3 Población urbana ocupada según actividad en Tarija

Figura 2

Población urbana ocupada según actividad en Tarija, en el año 2021
(En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE.

El 36,7% de la población ocupada tiene un empleo en actividades económicas del comercio e industria manufacturera. Las actividades económicas que absorben menor mano obra son los servicios de administración, Administración pública y la construcción con el 19,2% conjuntamente. El sector transporte abarca el 9,2% de la población ocupada en el municipio de Cercado-Tarija.

4.1.7 Municipio de Cercado

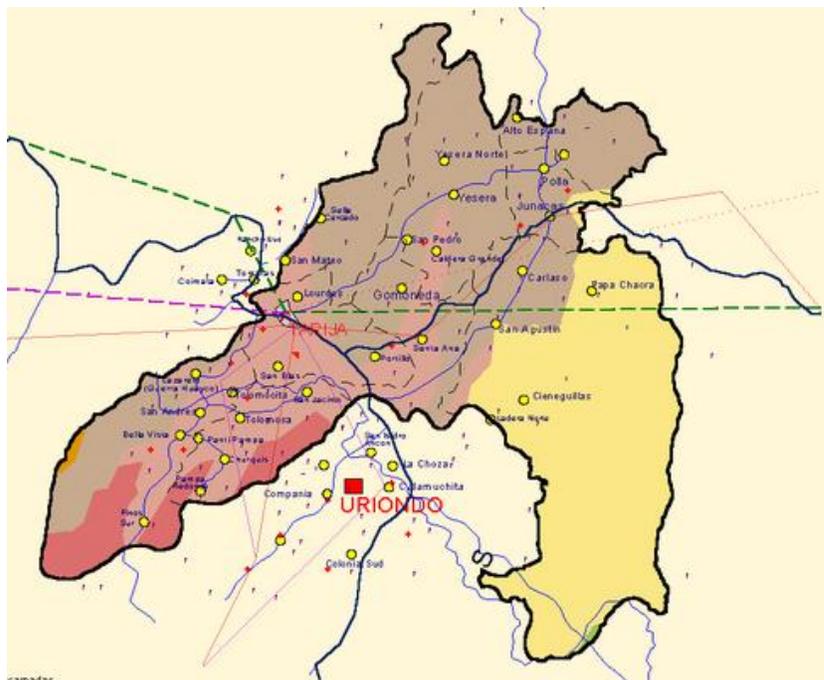
4.1.7.1 Ubicación geográfica

Tarija es la capital departamental y la única sección municipal de la provincia Cercado. Se encuentra situada en el valle central del departamento de Tarija y limita al norte y oeste con la provincia Méndez, al este limita con la provincia O'Connor y al sur con las provincias Áviles y Arce. Su clima es templado, con una temperatura promedio de 18°C. Tarija tiene acceso vial hacia la frontera con la Argentina, y con las ciudades de

Sucre y Potosí. Sus recursos hídricos están distribuidos en dos cuencas: la del río Santa Ana y la de los ríos Tolomosa y Sella, este último afluente del río Guadalquivir.

Ilustración N°1

Mapa de la provincia de Cercado-Tarija



Fuente: Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE)

4.1.7.2 Actividades económicas del municipio de Tarija

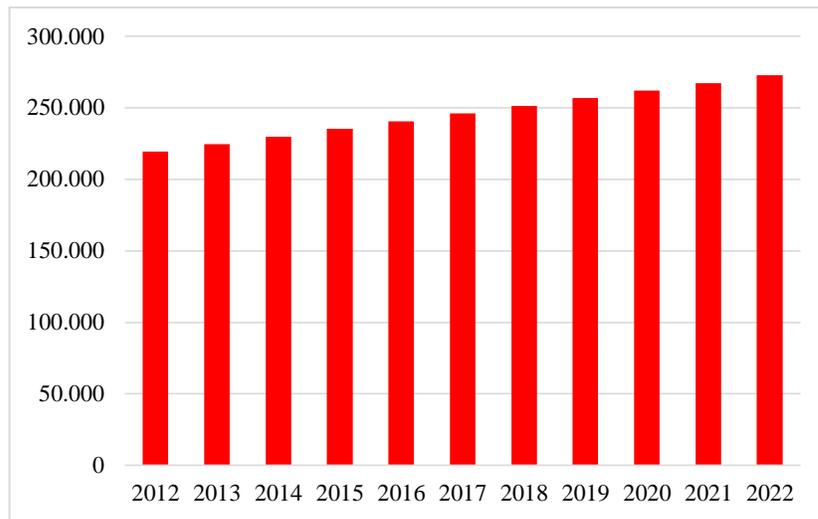
La principal actividad económica del Municipio es la industria vitivinícola, que produce vinos y singanis de gran calidad para el consumo nacional y la exportación. La ciudad de Tarija tiene plantas de procesamiento de derivados lácteos, industrias madereras, fábricas de cerámica roja y envasadoras de frutas. La mayoría de estos productos tienen mercados dentro y fuera de Bolivia.⁴

⁴ <https://www.educa.com.bo/geografia/tarija-municipio-de-cercado>

4.1.7.3 Población en el municipio de Cercado

Figura 3

Población en el municipio de Cercado-Tarija, periodo 2012-2022



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE.

El municipio de Cercado no ha presentado un crecimiento significativo de su población. En el periodo 2012-2022 la población incremento aproximadamente en 50.000 habitantes. Mientras que la población del departamento supera al medio millón, es decir, que en el municipio de Cercado se encuentra concentrado el 50% de la población.

Es conocido que el aumento de la población trae consigo el incremento de necesidades, escasez de recursos, colapso del mercado laboral, pobreza, entre otras problemáticas, y para solucionar algunas de las problemáticas, el sector público implementa medidas que tengan por objetivo incrementar los niveles de producción y empleo. En base a este objetivo el gobierno brinda apoyo para la creación de unidades productivas.

4.2 Características de los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas

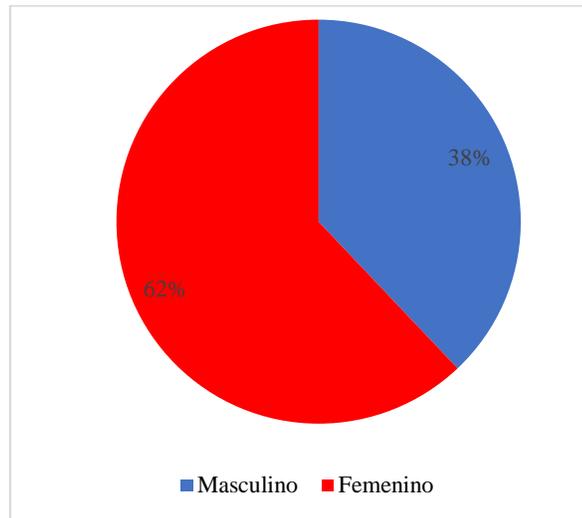
4.2.1 Emprendedor

El emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios. Con base en ello, organiza una serie de recursos con

el fin de darle inicio a un proyecto empresarial. En este sentido, en la investigación se realiza la caracterización de los emprendedores del programa.

Figura 12

Género de los emprendedores



Fuente: Elaboración en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El 62% de los beneficiarios del Programa Incubadora de Empresas es del género femenino, y el restante 38% son del género masculino. Esto puede deberse a que las políticas públicas implementadas en los últimos años, dan un énfasis particularmente en acciones de intermediación laboral de apoyo a mujeres.

Tabla 9**Indicadores estadísticos de la edad de los emprendedores, en el año 2022**

Estadísticos	Valor
Promedio	34,5
Desviación estándar	7,83
Moda	28
Mínimo	21
Máximo	60

Fuente: Elaboración en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Como se puede observar en la tabla de estadísticos la edad promedio de los emprendedores encuestados es de 34,5 años y la edad más frecuente es de 28 años. También se ha realizado la entrega de capital semilla a una emprendedora de 21 años, destacando de esta manera la inclusión de la población joven.

En conclusión, el programa ha logrado beneficiar a la población que se encuentra Económicamente Activa (población de 18 y 59 años), incitando a que se conviertan en agentes que contribuyen al crecimiento económico.

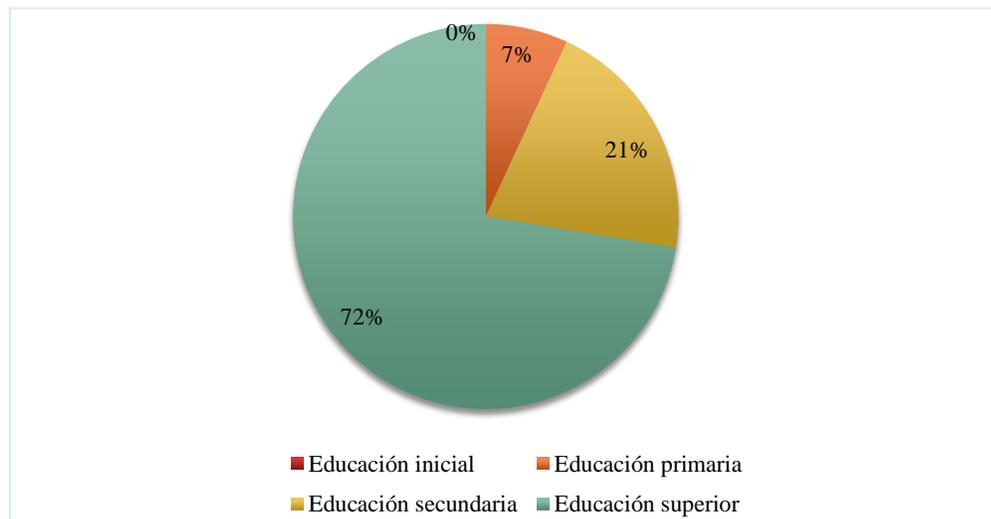
4.2.2 Nivel de instrucción de los emprendedores

El nivel de instrucción que hayan cursado los emprendedores se considera un factor fundamental en el ámbito empresarial, pues se vincula a las aptitudes y capacidades con el éxito que pueda llegar a tener el emprendimiento.

Tabla 10**Emprendedores según el nivel de instrucción**

Nivel de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Educación inicial	0	0
Educación primaria	2	7
Educación secundaria	6	20
Educación superior	21	72
TOTAL	29	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 13**Emprendedores según el nivel de instrucción**

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

La educación superior que comprende a las personas que estudiaron en algunos sistemas de universidades públicas, universidades privadas e institutos de formación técnico. En esta ocasión, el tipo de educación superior es predominante dentro del ámbito de los emprendedores con el 72%. Lo que demuestra que el grado de instrucción

puede influir en los emprendedores al momento de postular al Programa Incubadora de Empresas, ya que se considera que tienen ciertas cualidades para crear empresas, aunque depende del área en la cual se encuentren más capacitados. No obstante, los emprendedores que estudiaron el nivel primario y secundario representan el 28%.

4.2.3 Número de integrantes en la familia del emprendedor

La unidad familiar conformadas por personas unidas por vínculos de consanguinidad, afinidad o adopción, que interactúan en función de su propia organización familiar, para la atención de las necesidades básicas, económicas y sociales de sus integrantes, en base a lo mencionado anteriormente, resulta imprescindible conocer el entorno que se relaciona con el emprendedor.

Tabla 11.

Emprendedor según el número de integrantes en su familia

Número de integrantes	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	6	21, 43
3 a 4	13	46, 43
5 a 7	9	32, 14
8 a más	0	0, 00
Total	28	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Son trece emprendedores que indican que su núcleo familiar está compuesto de 3 a 4 personas. El 32,14 % tiene de 5 a 7 integrantes en su familia. Por otro lado, ningún emprendedor manifiesta que en su hogar habiten más de 8 personas.

En el siguiente apartado se describen a los emprendimientos de acuerdo a las áreas de administración, inversión, mercado y producción.

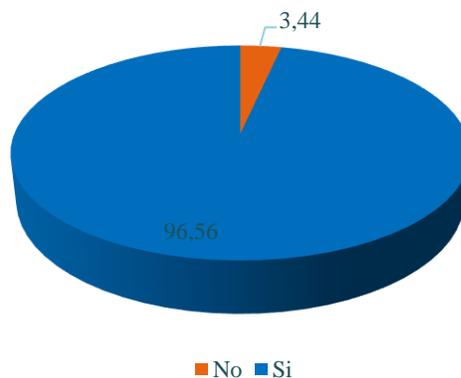
4.3 Diagnóstico integral de los emprendimientos

El funcionamiento de un emprendimiento está contemplado por distintas áreas, por lo mismo es necesario que los emprendedores conozcan las características de su emprendimiento. El diagnóstico Integral es una de las herramientas más utilizadas para conocer la situación de un sector, en este caso, el de los emprendimientos.

4.3.1 Emprendimiento

Figura 14

Emprendimientos que encuentran en funcionamiento



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El 96,56% % de los emprendimientos del Programa Incubadora de Empresas aún se encuentran en el mercado, y solamente el 3,44% del total de los emprendimientos ya no se encuentra ofertando su producto en ningún tipo de mercado, en términos absolutos, solo un emprendedor ha desistido de su actividad económica.

Tabla 12.

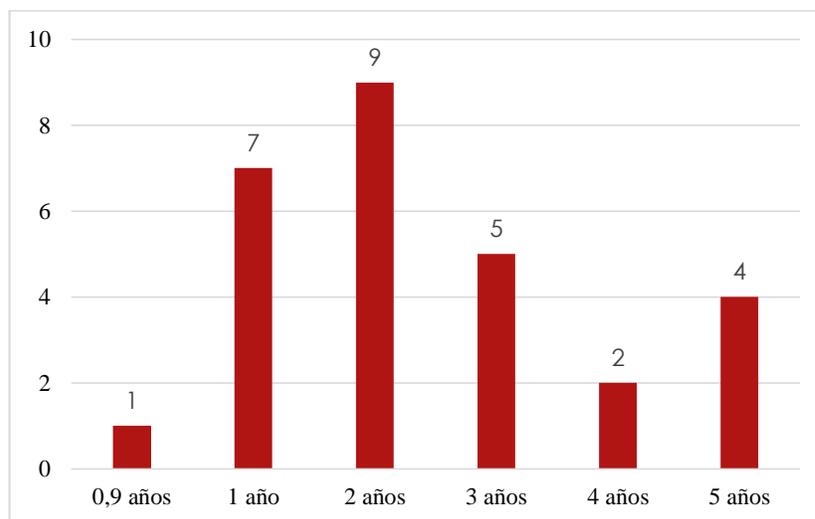
Indicadores estadísticos del año de funcionamiento del emprendimiento

Estadísticos	Valor
Promedio	2,28
Desviación estándar	1,12
Moda	2
Mínimo	0,90
Máximo	5

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

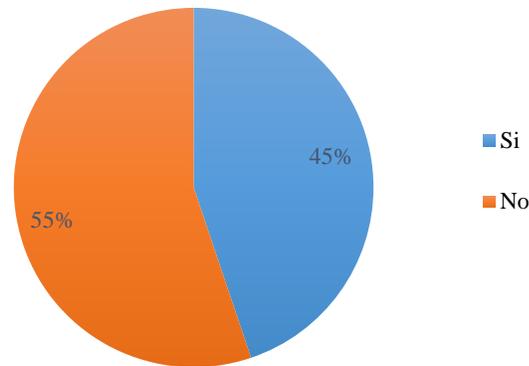
Figura 15.

Años de funcionamiento del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El promedio de años de funcionamiento de los emprendimientos es de 2,28 años. También existen tres emprendimientos que llevan funcionando 5 años, convirtiéndose en los emprendimientos con mayor antigüedad en el mercado.

Figura 16.**Emprendimientos que tienen Número de Identificación Tributaria**

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

A pesar de que 28 de los 29 emprendimientos se encuentran en funcionamiento. Hasta la fecha el 45% de los emprendimientos cuentan con un Número de Identificación Tributaria (NIT). Por otro lado, el 55% no cuenta con el NIT, por ende, no contribuyen mediante impuestos. Los excesivos impuestos que deben pagar los empresarios es considerado como una de las principales razones por las que el empresario prefiere mantenerse en la informalidad, más aún para los emprendimientos, porque recién están iniciando su etapa empresarial y agregarles gastos en impuestos significaría que tengan que elevar sus precios.

4.3.2 Administración y gestión empresarial

Para lograr metas determinadas en plazos de tiempo óptimo a veces es necesario conocer la relación entre calidad, costos, administración, distribución, así como el tiempo de producción, entre otros aspectos que permitan al empresario tener un panorama general sobre el funcionamiento del emprendimiento. En este sentido, se procede a determinar cuáles son las herramientas gerenciales que utilizan los emprendedores.

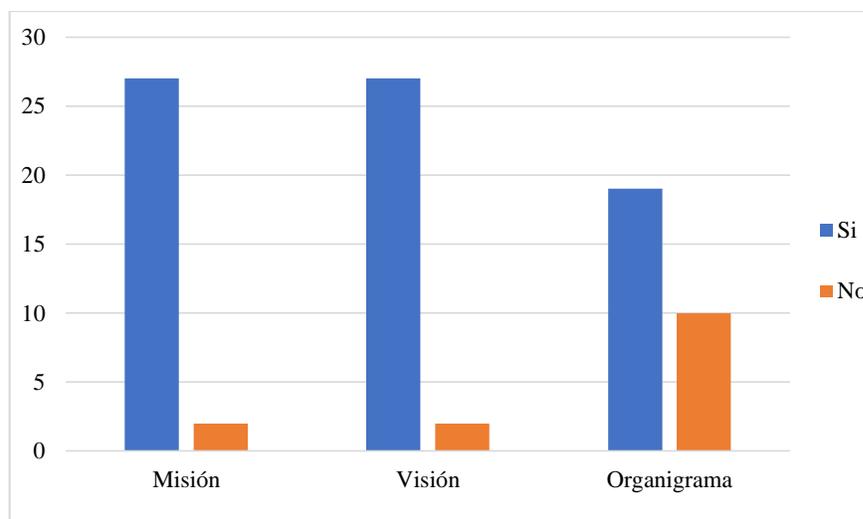
Tabla 13.

Tenencia de misión, visión y organigrama en los emprendimientos

Administración	Si	No
Misión	27	2
Visión	27	2
Organigrama	19	10

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 17.

Tenencia de misión, visión y Organigrama en los emprendimientos

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

De los 29 emprendedores 27 cuentan con una misión y visión empresarial. Cabe recalcar que contar con estas herramientas les permite a los emprendedores establecer la base de su plan de negocios y construir estrategias de mercado coherentes, ya que cualquier decisión a futura debe tomarse a partir de la misión y mediante la visión el poder direccionar al emprendimiento sobre las metas a mediano y largo plazo.

Son 19 emprendimientos que tiene definido su organigrama, lo que les facilita el análisis de manera ordenada en cada una de las estructuras que existen en el emprendimiento.

Tabla 14

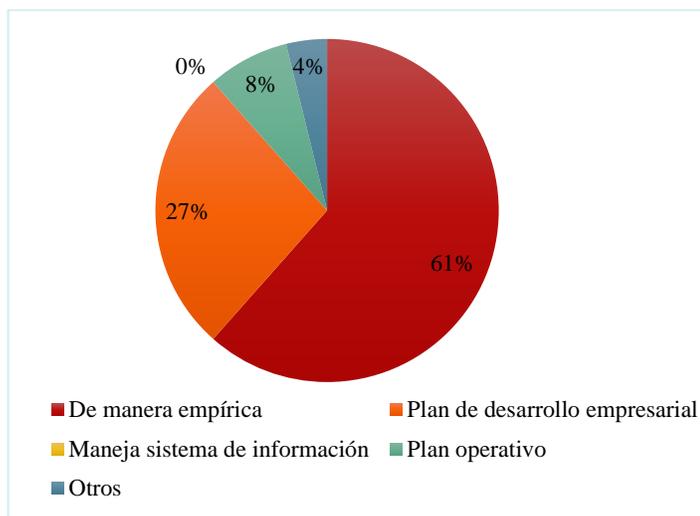
Tipo de planificación que realiza el emprendedor

Tipo de planificación	Frecuencia	Porcentaje
De manera empírica	16	61, 54
Plan de desarrollo empresarial	7	26, 92
Maneja sistema de información	0	0, 00
Plan operativo	2	7, 69
Otros	1	3, 85
Total	26	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 18

Tipo de planificación que realiza el emprendedor

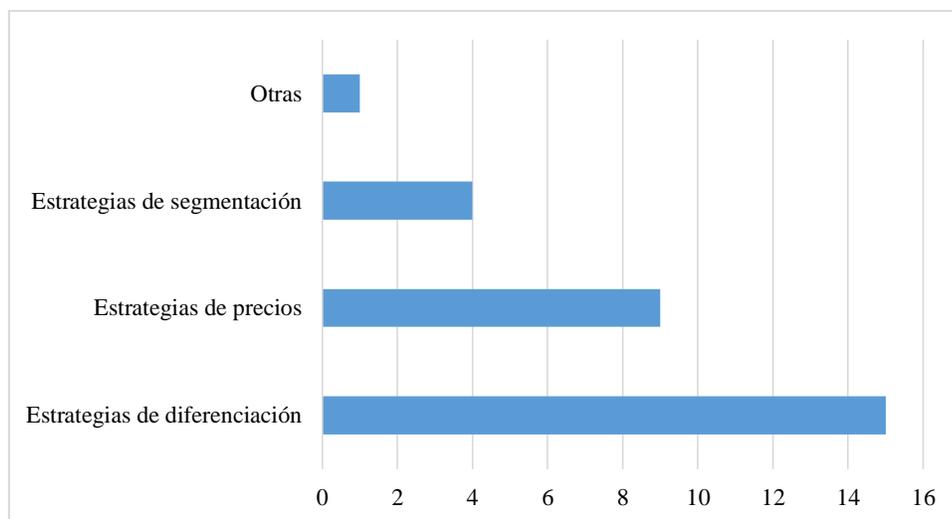


Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

La planificación resulta imprescindible dentro de cualquier actividad sea económica o social, ya que permite a los ejecutores un direccionamiento hacia sus objetivos. En este caso se puede evidenciar que más del 50% de los emprendedores se basan en una planificación de tipo empírica, es decir, que siguen pautas que resultan de la experiencia y/o observación del emprendedor, por lo tanto, puede estar sujeta a subjetividades del emprendedor, lo que ocasiona que en ciertas situaciones los resultados no sean los esperados. El 27% de los emprendedores realizan una planificación mediante un plan de desarrollo empresarial, y solamente el 8% realiza un plan operativo.

Figura 19.

Principal estrategia que utiliza el emprendedor en su emprendimiento



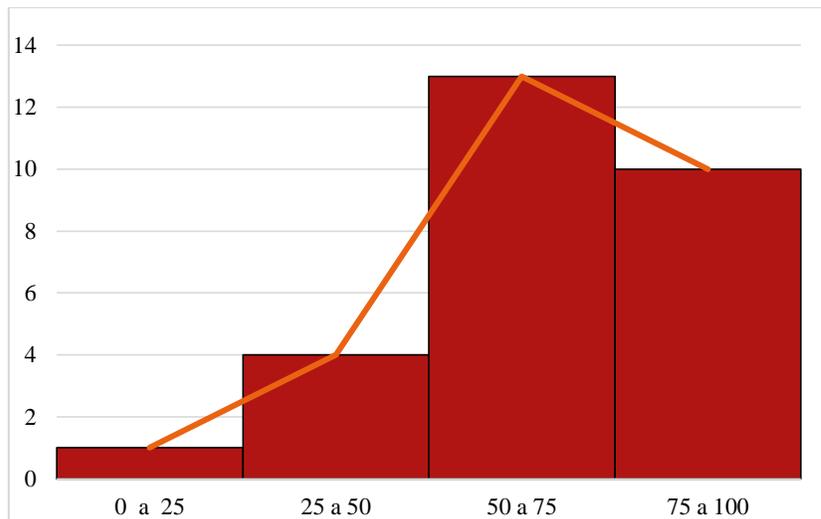
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

La principal estrategia que utiliza el emprendedor es la estrategia de diferenciación. En mucho de los casos los productos que ofertan en el mercado local son únicos, por esta razón, 15 de los emprendedores indican que optan por la utilización de esta estrategia. Son 9 emprendedores que utilizan estrategias de precios con el objetivo de ser más competitivos o penetrar inmediatamente en el mercado.

Por último, la estrategia que menos utiliza el emprendedor es la estrategia de segmentación, pues solamente 4 emprendedores que la llegan a utilizar.

Figura 20.

Aplicación del plan negocios en la ejecución del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Durante el proceso de ejecución del Programa Incubadora de Empresas se solicita a los emprendedores la presentación de un plan de negocios del emprendimiento, para demostrar la factibilidad del emprendimiento. Sin embargo, en la puesta en marcha del emprendimiento se pueden presentar imprevistos y/o falencias en el plan, estos motivos demuestran lo importante que es conocer la medida en que se cumple con lo planificado. Los resultados muestran que 13 de 28 emprendedores aplicaron entre el 50 al 75 por ciento de lo que establecieron en su plan de negocios, 10 emprendedores cumplieron con lo establecido del 75 al 100 por ciento. Y solamente un emprendedor ejecuto su emprendimiento aplico un porcentaje de 0 a 25 en base a lo planificado.

4.3.2.1 Recursos Humanos

Las fortalezas de una empresa pueden originarse en sus recursos humanos, siempre y cuando estén bien integrados a otros recursos dentro del emprendimiento.

Tabla 15.

Cantidad de trabajadores en los emprendimientos según género y tipo de trabajo

Emprendimiento	Cantidad de Trabajadores	Género		Tipo de trabajadores	
		Masculino	Femenino	Eventuales	Permanentes
1	1	1	0	1	0
2	2	1	1	2	0
3	8	3	5	8	0
4	2	0	2	2	0
5	5	2	3	3	2
6	2	1	1	1	1
7	3	2	1	0	3
8	4	2	2	2	2
9	3	2	1	1	2
10	2	1	1	0	2
11	1	0	1	0	1
12	3	1	2	0	3
13	3	3	0	0	3
14	4	0	4	3	1
15	7	4	3	4	3
16	4	3	1	2	2
17	10	8	2	7	3
18	3	1	2	2	1
19	3	1	2	1	2
20	3	0	3	1	2
21	4	3	1	1	3
22	3	2	1	2	1
23	3	1	2	2	1
24	3	1	2	0	3
25	2	2	0	1	1
26	1	0	1	1	0
27	2	1	1	1	1
28	5	2	3	4	1
Total	96	47	49	53	44

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El total de empleos directos que brindan entre los 28 emprendimientos es de 96, de los cuales 47 son hombres y 49 mujeres. La cantidad de trabajadores eventuales superan a los trabajadores permanentes con una diferencia 9 trabajadores.

4.3.2.2 Información interna

Tabla 16.

Tenencia de registros en los emprendimientos

Registros	Si	No
Registro de proceso y producto	18	9
Registro de ventas	20	8
Cálculo de materia prima	12	16
Determina capacidad instalada	20	8
Registro de inventario Materia prima, insumos y materiales	16	12

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

La información es indispensable para la toma de decisiones empresariales, por ello, es necesario contar con registros, fuentes de información, instrumentos de planificación y demás. Si bien el número de emprendimientos que tienen un registro de ventas es de 20, en muchas ocasiones el registro no se realiza con la formalidad adecuada.

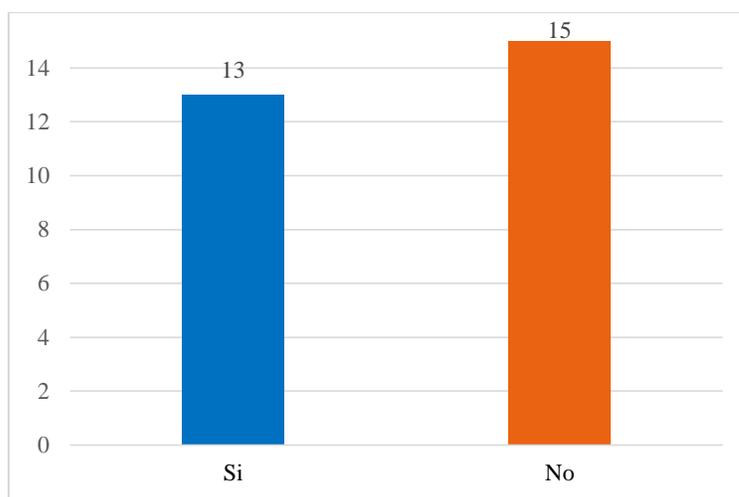
Son 20 emprendedores que definieron la capacidad instalada de su emprendimiento. Sin embargo, solamente 12 aplican herramientas predeterminadas en el cálculo de materia prima para las distintas cantidades a producir que le solicitan los compradores.

4.3.3 Finanzas y contabilidad

Las finanzas de los emprendimientos se relacionan con la contabilidad, control y registro de todas las actividades económicas que se realiza dentro de cualquier empresa. Por lo tanto, la contabilidad financiera facilita el entendimiento de cómo funciona la compañía y qué futuro puede proyectar.

Figura 21

Número de emprendedores que realizan contabilidad en su emprendimiento



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas

Según la Figura. 21, se puede evidenciar que trece emprendedores llevan una contabilidad real de sus emprendimientos, es decir, que tienen registros de las distintas transacciones de ingresos, egresos, estados financieros, entre otras partidas contables. Esto permite que los empresarios puedan utilizar gran parte de estos registros para la toma de decisiones.

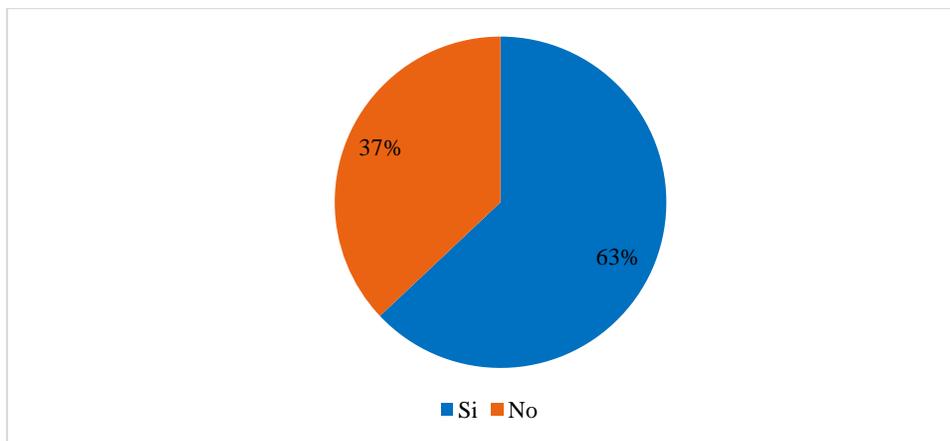
Por otro lado, son quince empresarios que todavía no cuentan con este importante recurso, por lo cual se le dificulta la determinación de las verdaderas ganancias o pérdidas que le genera el emprendimiento.

4.3.3.1 Inversión pública en términos de capital semilla

Mediante el capital semilla otorgado a los emprendedores el municipio de Cercado-Tarija busca incentivar a la creación de empresas. Actualmente se emplea para sufragar los gastos iniciales de la creación de una empresa que es creada por primera vez para que se consolide o despegue.

Figura 22

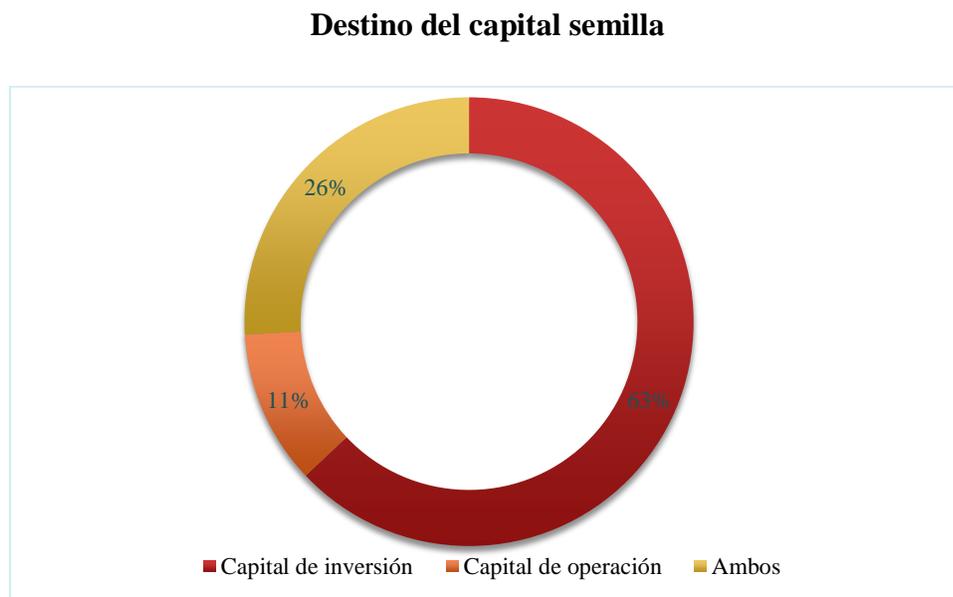
Emprendedores que señalan que el capital semilla fue su principal inversión



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El capital semilla que corresponde a un monto de Bs 21.000 tiene como objetivo impulsar a la creación de unidades productivas dentro del municipio. Para el 63% de los emprendedores este capital fue la principal inversión para impulsar su emprendimiento. Mientras que el 37% de los emprendedores afirman que no fue el principal, en algunos casos fue el capital propio, préstamos bancarios, capital de socios, etc. En base a estos resultados se puede afirmar que el capital semilla es verdaderamente un incentivo, y que tiene un alto grado de participación en la creación o consolidación del emprendimiento.

Figura 23



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas

De acuerdo a los resultados obtenidos con respecto al destino de capital semilla, el 63% de los emprendedores afirman que el capital semilla lo utilizaron como capital de inversión, es decir, para la compra o ampliación de infraestructura, adquisición de nueva tecnología, maquinaria y equipamiento.

El 11% de los emprendedores utilizaron el capital semilla como capital de operación, lo que implica la compra o importación de inventario en materias primas, y mercaderías. Y el 26% de los emprendedores han destinado el capital semilla como capital de inversión y capital de operación, esto se debe a que hay emprendimientos que no demandan de una gran cantidad de dinero para operar en el mercado.

Tabla 17

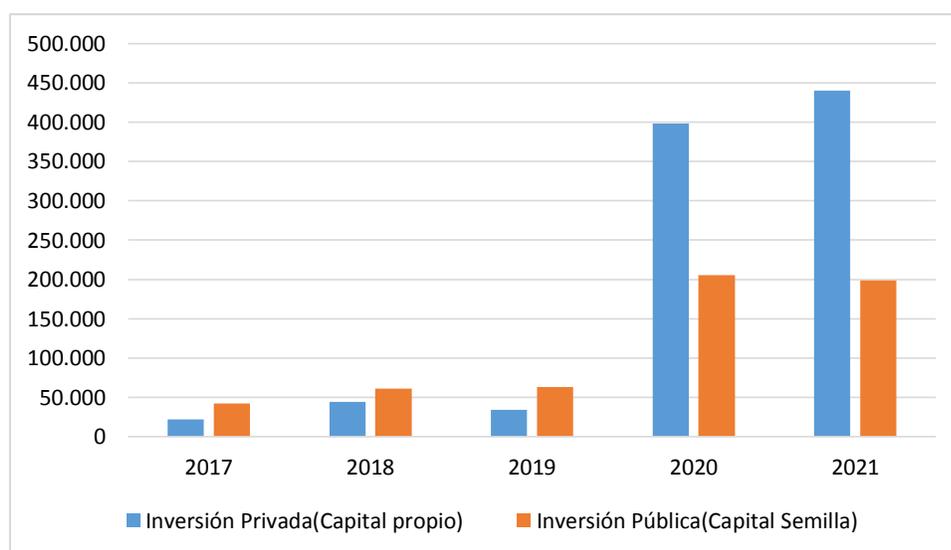
Inversión inicial privada y pública en emprendimientos
Periodo 2017- 2021
(En Bolivianos)

Inversión	Año					Inversión Total
	2017	2018	2019	2020	2021	
Inversión Privada(Bs)	22.000	44.100	34.000	398.700	440.470	939.270
Porcentaje (%)	34, 38	41, 96	35, 05	66, 02	68, 91	62, 24
Inversión Pública (Bs)	42.000	61.000	63.000	205.200	198.700	569.900
Porcentaje (%)	65, 63	58, 04	64, 95	33, 98	31, 09	37, 76
Inversión total	64.000	105.100	97.000	603.900	639.170	1.509.170

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 24

Inversión inicial privada y pública en emprendimientos
Periodo 2017- 2021
(En Bolivianos)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

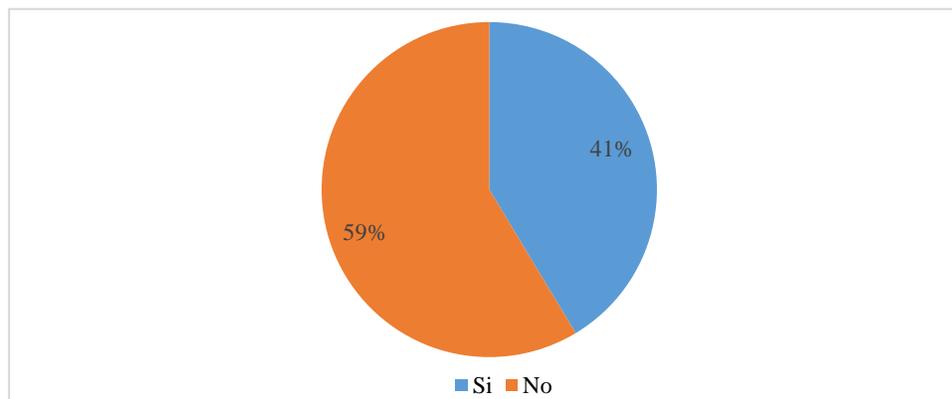
Se puede evidenciar que en las primera tres gestiones del Programa, la inversión pública municipal (Capital semilla) ha superado a la inversión privada (Capital propio), ocurre lo contrario en las gestiones de 2020 y 2021 donde la inversión inicial privada aproximadamente duplica a la inversión pública municipal (capital semilla), lo que demuestra que la inversión privada representa en promedio una participación del 63% del total de inversiones que se realizaron para los emprendimientos. Cabe recalcar que en las primeras tres gestiones el capital semilla se otorgaba únicamente a tres emprendimientos por gestión, y en las gestiones 2020 y 2021 se benefició a 10 emprendimientos. En base a la hipótesis planteada se concluye que: no en todas las gestiones del Programa Incubadora de Empresas la inversión pública ha superado a la inversión privada, es decir, se rechaza la hipótesis planteada en el estudio.

4.3.3.2 Financiamiento

Hoy en día el financiamiento para cualquier tipo de empresa puede llegar representar un crecimiento para la empresa, obviamente dependiendo en gran medida de la eficiente distribución de los recursos dentro de la empresa. A continuación, emprendedores que tienen créditos.

Figura 25

Emprendedores que tienen crédito (En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas

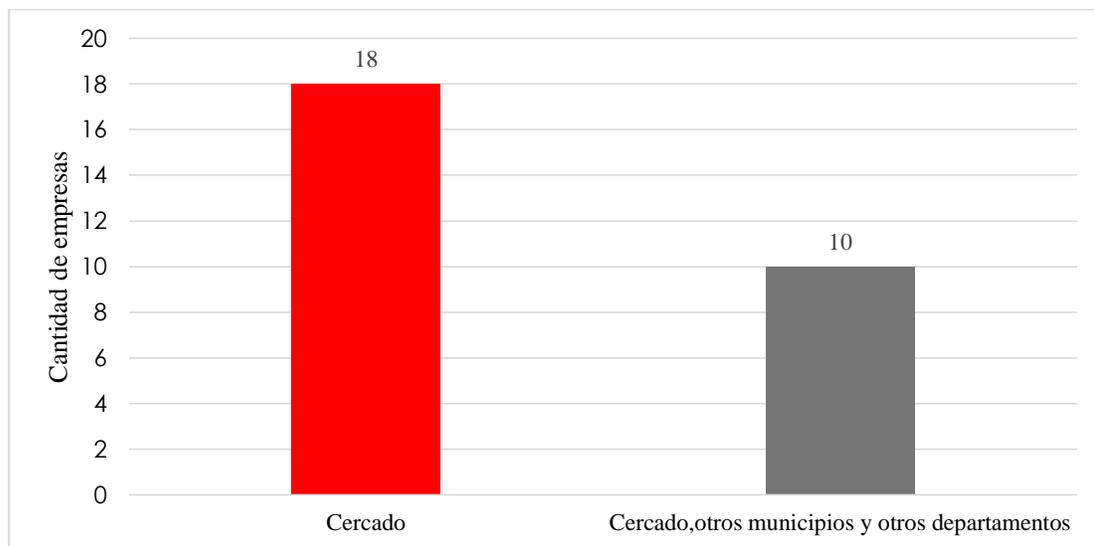
El 59 por ciento de los emprendedores afirman no haber adquirido un crédito para fines de su emprendimiento, y el otro 41 por ciento aún no tienen ningún tipo de crédito. Si bien mediante el Programa Incubadora de Empresas se otorga un capital semilla para impulsar el emprendimiento, en algunos emprendimientos este recurso económico no es suficiente para crear o consolidar el emprendimiento. Por ende, los emprendedores optan por solicitar créditos para la compra de activos, y de esta manera incrementar su producción, extender su mercado, etc.

4.3.4 Mercado

Los emprendedores iniciaron su producción para satisfacer las necesidades de mercado local, sin embargo, algunos emprendedores optaron por ampliar su mercado en otros departamentos.

Figura 26

Emprendimientos según principal mercado



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Existen 18 emprendedores que afirman que su emprendimiento solamente opera en el mercado municipal, y 10 emprendedores que tienen su mercado en cercado, otros

municipios y otros departamentos del país. Esta extensión del mercado permite que los emprendedores puedan incrementar sus ingresos, pero a la vez se requiere del incremento en su capacidad de producción.

Tabla 18

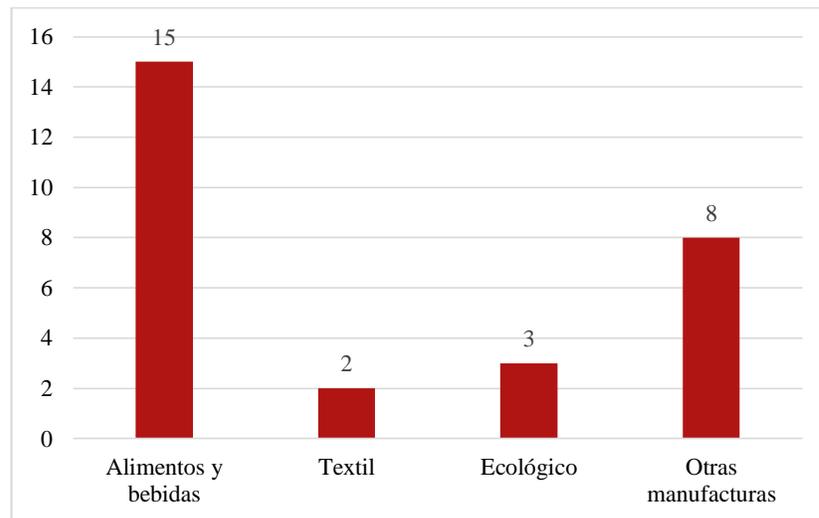
Emprendimientos según rubro

Rubro	Cantidad	Porcentaje
Alimentos y bebidas	15	53, 57
Textil	2	7, 14
Ecológico	3	10, 71
Otras manufacturas	8	28, 57
Total	28	100, 00

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 27

Emprendimientos según rubro



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

De acuerdo a la tabla 18, el 53,57 % de los emprendimientos pertenecen al rubro de alimentos y bebidas; los emprendimientos pertenecen a rubro textil, ecológico, y otras manufacturas representan el 7, 14%, 10, 71% y 28, 57% respectivamente. Las empresas dedicadas a actividades productivas son parte esencial para lograr la diversificación económica y dejar la dependencia del sector de hidrocarburos que se presenta en el departamento.

Tabla 19

Emprendimiento según el mercado de su materia prima

Mercado	Frecuencia	Porcentaje
Local	18	66, 67
Local y departamental	4	14, 81
Local, departamental y nacional	5	18, 52
Total	27	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Tabla 20**Productos complementarios y sustitutos del producto de los emprendimientos**

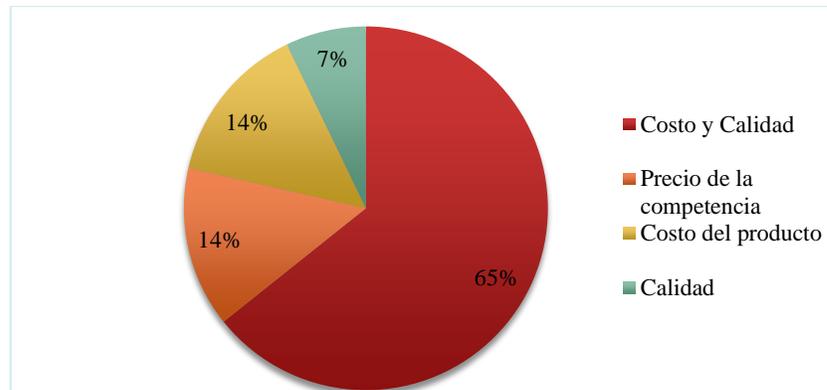
Complementarios	Sustitutos
<p>Son 11 emprendimientos que ofertan al mercado productos que requieren de otro bien o producto, para ser consumidos, algunos de ellos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Azúcar -Pasta -Yogurt, Leche -Champiñones 	<p>Son 16 emprendimientos que ofertan al mercado productos que pueden ser sustituidos, pues existen otros productos en el mercado que llegan a satisfacer similares necesidades. Son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Medicamentos -Carbón vegetal -Papas fritas -Conservas -Jugos en variedad - Cereales - Galletas

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Tabla 21**Método que utiliza el emprendedor para fijar el precio de su producto**

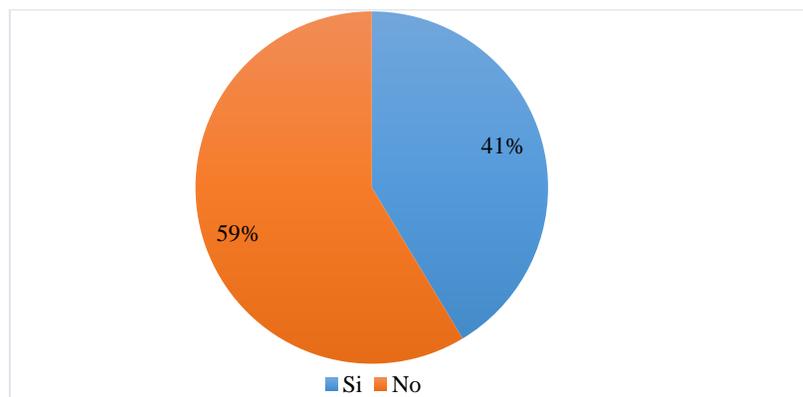
Fijación del precio	Frecuencia	Porcentaje
Costo y Calidad	18	64, 29
Precio de la competencia	4	14, 29
Costo del producto	4	14, 29
Calidad	2	7, 14
Total	28	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 28**Método que utiliza el emprendedor para fijar el precio de su producto**

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El procedimiento para fijar el precio que es utilizado por el 65% de los emprendedores es a través del método de costo y calidad de su producto. El método de la fijación de precios mediante el precio de la competencia y el costo de producto es utilizado por el 14% de emprendedores para cada tipo. Y el 7% de los emprendedores solo se basan en la calidad de su producto al momento de fijar el precio de su producto.

Figura 29**Emprendimientos que expandieron su mercado a otros departamentos**

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Desde la creación del emprendimiento los emprendedores buscan extender su mercado, hasta el día de hoy el 41% de los emprendedores manifiestan que han extendido su mercado a otros departamentos, y el restante 59% todavía no lo ha hecho.

4.3.5 Comercialización

La comercialización se presenta como una de las principales carencias en los emprendimientos, principalmente en aspectos que refieren al uso de las nuevas tecnologías. Factor que supone un gran problema para muchas de los emprendimientos, y que dificulta el despegue de sus productos en el mercado. La venta de los productos también depende de los espacios de distribución del producto, ya que si no son lo suficientemente estratégicos, a pesar de que el producto sea de calidad y tengan un precio aceptable.

Tabla 22

Emprendimiento según el área de comercialización

Comercialización	Si	No
Tienda Física	19	9
Ferias	12	16
web	22	6
Entregas a domicilio	26	2
Distribución mayoristas y minoristas	18	10
Otros	7	21

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

La distribución de productos se realiza mayormente con entregas a domicilio pues son 26 emprendedores que optan por este tipo de distribución, seguido por las ventas realizadas a través de páginas web como Facebook, Instagram, etc. Hay 18

emprendedores que también realizan la distribución de su producto a mayoristas y minoristas y el restante no realiza la entrega.

Son diecinueve emprendimientos que cuenta con una tienda física para comercializar su producto, por otro lado, nueve no comercializan su producto en espacios físicos, esto puede deberse al elevado costo de alquiler.

4.3.5.1 Nivel de ingresos de los compradores

Es importante conocer el nivel de ingresos que deben tener los clientes de los emprendimientos, por lo mismo el emprendedor debe considerar como un factor referencial el poder de adquisición del mercado hacia el cual va dirigido su producto.

Tabla 23

Nivel de ingresos de compradores en los emprendimientos

Nivel	Cantidad	Porcentaje
Bajo	4	14, 29
Medio	15	53, 57
Alto	5	17, 86
Indiferente	4	14, 29
Total	28	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El 53,57 % de los emprendedores señalan que sus compradores deben tener un ingreso medio para adquirir sus productos, es decir, que los precios de sus productos no tienden a ser muy elevados, y son 5 emprendedores que indican que sus compradores deben tener ingresos altos, esto puede deberse a que algunos productos demandan costos de producción que también son altos.

4.3.5.2 Medios de comunicación más empleados

Las redes sociales es uno de los medios de comunicación que se han convertido en una herramienta indispensable para que una empresa pueda exponer sus servicios,

productos, lanzar sus novedades, promover sus ofertas o realizar campañas publicitarias. Los emprendedores han optado por la utilización de redes sociales para la exposición de sus distintos productos.

Tabla 24

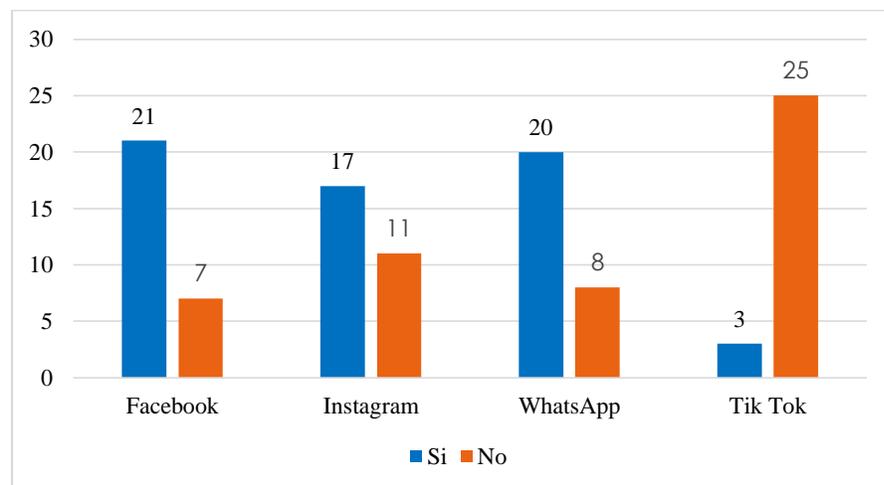
Medios de comunicación más empleados en los emprendimientos

Medios	Si	No
Facebook	21	7
Instagram	17	11
WhatsApp	20	8
Tik Tok	3	25
Otro	0	0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 30

Medios de comunicación más empleados en los emprendimientos



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Son 21 emprendimientos que tiene una página oficial en la red social de Facebook, donde promueven al consumo e informan sobre beneficios que genera su producto, así como también crear vínculos y contacto con compradores previamente a la entrega del producto. Plataformas como Instagram y Tik Tok, son las menos utilizadas para la promoción del producto. Esto demuestra que los emprendimientos están brindando utilidad a las redes, pues seguramente reconocen que a través de ellas pueden atraer parte importante del mercado.

4.3.6 Producción

Toda empresa o emprendimiento tiene como función básica transformar los factores de producción para convertirlos en bienes y/o servicios aptos para el consumo o para la utilización. La producción de un bien o servicio también conlleva a costos de materia prima, mano de obra y cargos indirectos. Por lo tanto, se procede a determinar el valor y costo de la producción de los emprendimientos.

Tabla 25

**Valor de producción de los emprendimientos en el año 2021
(En Bolivianos)**

Rango del valor	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 10000	3	12, 00
10000 a 31000 Bs	6	24, 00
31000 a 41000 Bs	7	28, 00
41000 a 51000 Bs	5	20, 00
Más de 51000 Bs	4	16, 00
Total	25	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

En la gestión 2021, el valor de la producción de 16 emprendimientos está por debajo de los 41.000 Bs , mientras que el 16% de los emprendimientos produce por un valor que supera los 51.000 Bs, y el 20% presentan un valor de producción de 41.000 a 51.000bs. Esto demuestra que existen más emprendimientos con altos niveles de movimiento económico en cuanto a producción.

Tabla 26

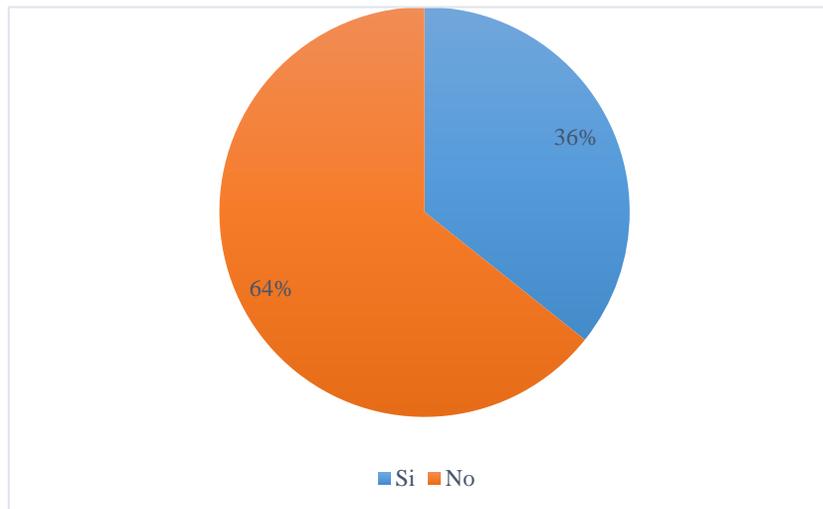
Costos de producción de los emprendimientos en el año 2021

(En Bolivianos)

Rango del valor	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 8000	2	8, 00
8000 a 16000 Bs	5	20, 00
16000 a 24000 Bs	4	16, 00
32000 a 40000 Bs	6	24, 00
Más de 40000 Bs	8	32, 00
Total	25	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

En cuanto a los costos de producción, más del 50% de los emprendimientos tiene costos anuales que fluctúan de los 8000 a 40.000bs, y el 32% presentan costos anuales que superan los 40.000bs, contrariamente a los dos emprendimientos que tienen costos anuales de menos de 8.000bs. Esto puede significar que su producción anual es baja.

Figura 31**Emprendedores que incluyen la depreciación en sus costos de producción
(En porcentaje)**

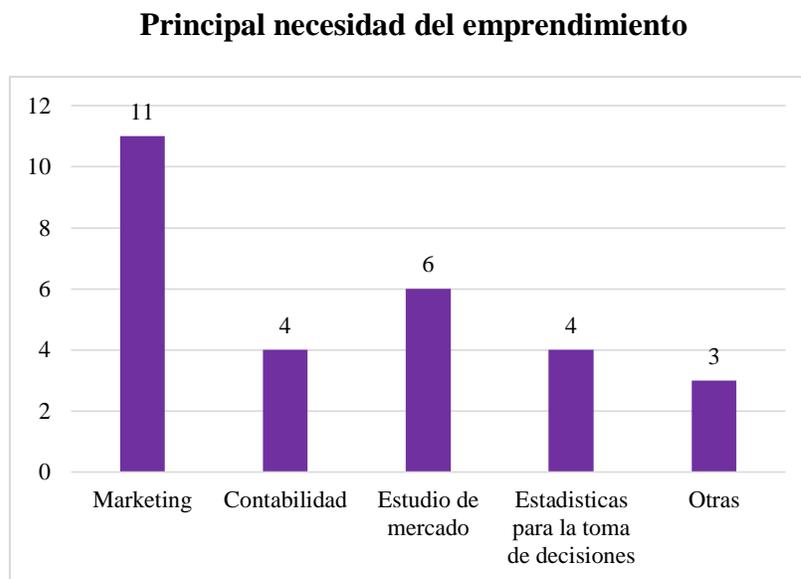
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El desgaste de los activos como las maquinarias en muchas ocasiones no es considerado en los costos de producción, y cuando llega el momento de renovación de las maquinarias a los emprendedores se les presentan dificultades económicas para comprar nuevamente estos activos, lo que repercute en la producción. El 64% de los emprendedores si llegan a considerar la depreciación de sus activos en sus costos de producción, impidiendo que en el futuro la falta de recursos económicos impida la adquisición de activos.

4.3.7 Necesidades

Si bien las necesidades en los emprendimientos son múltiples debido a que están en la etapa inicial, se considera que hay algunas necesidades que priman más que otras.

Figura 32



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Once emprendedores afirman que la principal necesidad que tienen en su emprendimiento es de capacitaciones en marketing, seguido por siete emprendedores en donde su principal necesidad son las capacitaciones en estudio de mercado. Son cuatro emprendedores interesados en capacitaciones de contabilidad y estadísticas para la toma de decisiones.

4.3.8 Percepción del emprendedor

La percepción de los emprendedores permite evidenciar en cierta medida las falencias del programa y las cualidades.

Tabla 27

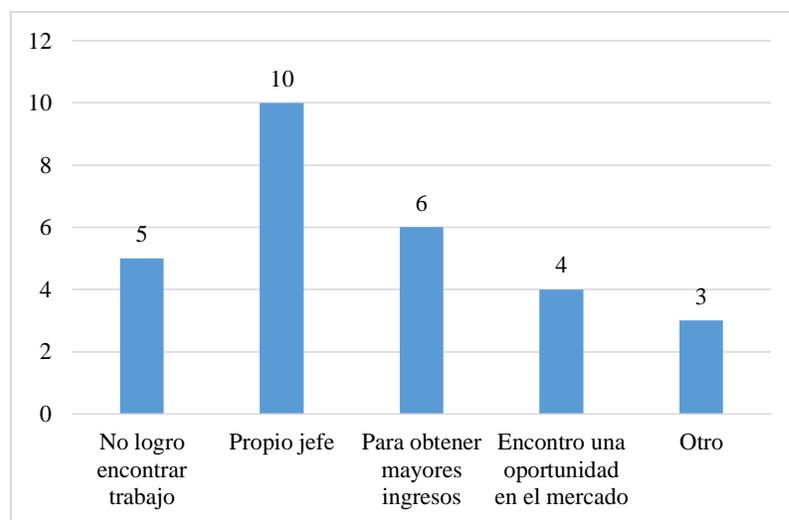
Razón del emprendedor para postular al Programa Incubadora de Empresas

Razón	Frecuencia	Porcentaje
No encontró trabajo	5	17, 86
Propio jefe	10	35, 71
Para obtener mayores ingresos	6	21, 43
Encontro una oportunidad en el mercado	4	14, 29
Otras	3	10, 71
Total	28	100

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 33

Principal razón que tuvo el emprendedor para postular al Programa Incubadora de Empresas

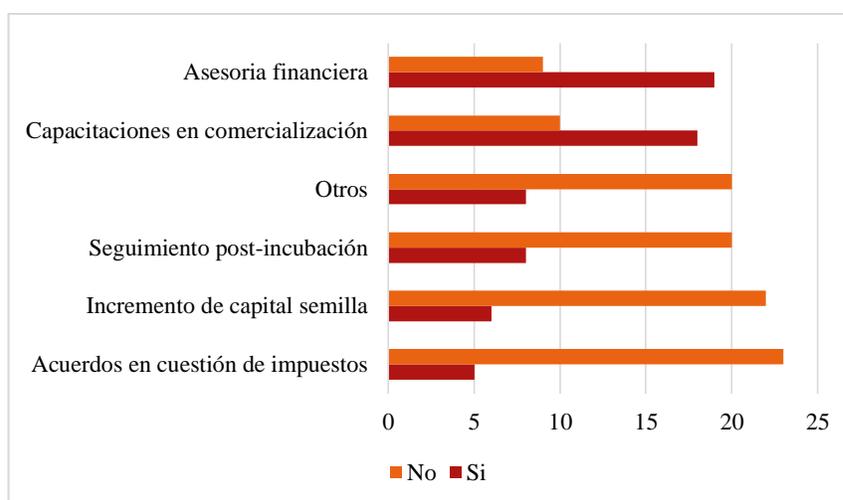


Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

De acuerdo a los resultados de las encuestas del total de los emprendedores que respondieron a la pregunta que cuestionaba la razón principal de iniciar su emprendimiento, el 35,71% mencionaron que fue para ser su propio jefe, 6 señalaron que fue para obtener mayores ingresos, y 5 emprendedores postularon al programa porque no lograron encontrar trabajo.

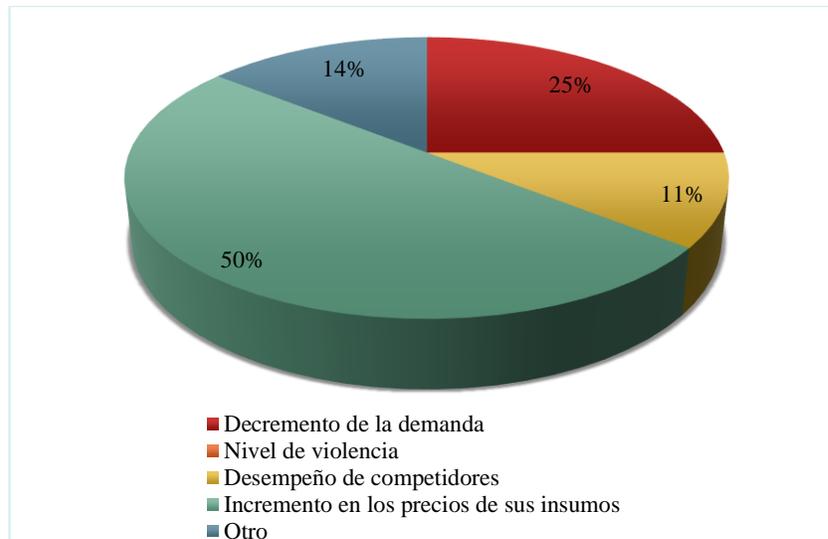
Figura 34

Sugerencias del emprendedor para mejorar el Programa Incubadora de Empresas



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Entre las sugerencias más frecuentes para mejorar el Programa Incubadora de Empresas se encuentra en primer lugar la asesoría financiera con 19 emprendedores que manifiestan que de esta manera el programa puede ser más eficiente, en segundo lugar son 18 emprendedores que sugieren capacitaciones en comercialización. En tanto, solo 6 emprendedores sugieren incrementar el capital de 21.000bs.

Figura 35**Factores externos que afectan el desempeño del emprendimiento**

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

El incremento en los precios de insumos para los emprendimientos representa una preocupación para el 50% de los emprendedores, el 25% se preocupa por el decremento de la demanda de sus productos. A pesar de que estos factores no son controlables directamente por el emprendedor, es importante tener premisas para desarrollar medidas previas a las circunstancias.

Tabla 28

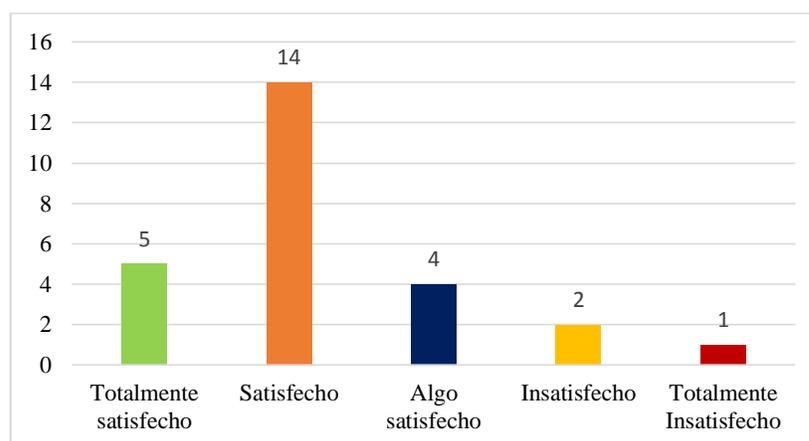
Grado de satisfacción del emprendedor con el Programa Incubadora de Empresas

Grado de satisfacción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente satisfecho	5	19, 23
Satisfecho	14	53, 85
Algo satisfecho	4	15, 38
Insatisfecho	2	7, 69
Totalmente Insatisfecho	1	3, 85
Total	26	100, 00

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Figura 36

Grado de satisfacción del emprendedor con el Programa Incubadora de Empresas



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

Los resultados reflejan que para 53,85% de los emprendedores su participación en el Programa de Incubadora de Empresas fué satisfactorio. Cabe recalcar que en el programa se brindan capacitaciones y también asesorías personalizadas para que los emprendedores logren mejorar sus emprendimientos. Solamente tres emprendedores no se encuentran satisfechos con las temáticas abordadas en el programa.

4.3.9 Caso particular

Tabla 29.

Información sobre el emprendimiento que no se encuentra en funcionamiento

Datos	Características
Visión y Misión	El emprendimiento si contaba con misión y visión
Planificación	Empírica
Contabilidad real	No llevaba una contabilidad real
Rubro	Alimentos y bebidas
Número de Identificación Tributaria(NIT)	No tenia
Mercado	100% local (municipio de Cercado-Tarija)
Medios de comunicación	Facebook, Instagram y WhatsApp
Principal financiamiento	Capital semilla otorgado por el municipio
Años de funcionamiento	2 años
Razón de cierre del emprendimiento	Pandemia del Covid-19

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta y entrevista realizada a los emprendedores del Programa Incubadora de Empresas.

4.4 Matriz FODA

En un estudio sobre la situación de los emprendimientos ganadores del programa Incubadora de Empresas, no debe dejarse de lado los factores internos y externos que inciden de manera positiva y negativa en los emprendimientos, para que dichos

planteamientos sean considerados en el proceso de planificación. A continuación, se procede a desarrollar una matriz FODA de los emprendimientos.

	Dimensión Interna	Dimensión Externa
Positivas	<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> -Emprendedores capacitados en el Programa Incubadora de Empresas. -Los emprendimientos ofertan una variedad de productos diferenciados en comparación a los existentes en el mercado local. -Directrices administrativas establecidas -Alto grado de utilización de redes sociales para la promoción de redes de sus productos. -Los productos no demandan un alto nivel ingreso por parte de los compradores. 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Incremento de la Inversión pública destinada a la actividad productiva, con fines de la reactivación económica. -Disminución de la tasa de interés de créditos productivos. -Existencia de plataformas digitales para promover el consumo o adquisición de los bienes y productos. -Existencia de una demanda constante de Alimentos y Bebidas, al ser considerados bienes de primera necesidad, lo que beneficia al 55% de los emprendimientos.
Negativas	<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Falta de aplicación de las capacitaciones para determinar la depreciación en los costos de producción. -Actividad productiva que requiere mano de obra eventual. -Planificación en base a la intuición. -Reducido número de trabajadores, lo que conlleva a que un trabajador realice múltiples funciones dentro del emprendimiento 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> -El contrabando de productos provenientes del país de Argentina. -Política tributaria orientada al incremento de impuestos al sector empresarial. -Burocracia para la formalización empresarial. -Incremento en precios de los insumos para la producción -Pandemia o epidemias como el COVID-19 -Bienes sustitutos cercanos

4.5 Lineamientos para el desarrollo de los emprendimientos

Es necesario que en los emprendimientos se sigan ciertos lineamientos, ya que mediante acciones pertinentes el emprendedor alcanzará el cumplimiento de sus objetivos en plano empresarial.

Primer lineamiento: Asesorías a los emprendedores

Objetivos	Actividades	Metas
Implementar nuevos programas	Consensuar con los emprendedores sobre áreas de interés.	Lograr la participación de emprendedores
Crear plataformas digitales con énfasis en el emprendimiento.	Coordinar con institutos tecnológicos y empresariales para la generación de la plataforma.	Realizar instrumentos metodológicos y prácticos.
Asesoría financiera	Generar un relacionamiento de emprendedores con especialistas del área de finanzas.(asesores financieros)	El asesor realice visitas de por lo menos una vez en el trimestre.

Segundo lineamiento: Capacitación en Marketing

Objetivos	Actividades	Metas
Introducir herramientas innovadoras, para la promoción de sus productos	Reunir a los emprendedores, para capacitarlos en marketing con plataformas digitales.	Lograr que los emprendedores utilicen como mínimo dos herramientas para la promoción de su producto

Tercer lineamiento: Apertura de nuevos espacios para la venta y promoción de los productos.

Objetivos	Actividades	Metas
Elevar los niveles de participación de los emprendimientos en ferias	Presentar un cronograma sobre espacios en donde puedan exponer su producto.	Que los emprendimientos dispongan de un espacio físico por lo menos una vez a la semana.
Generar acuerdos comerciales	Presentar una nómina de los productos de los emprendimientos a distintos supermercados.	Lograr insertar los productos en el mercado.

Cuarto lineamiento: Formalización empresarial.

Objetivos	Actividades	Metas
Fortalecer al sector empresarial	<ul style="list-style-type: none"> -Indagar sobre las barreras de ingreso al mercado formal. -Proponer nuevas medidas que disminuyan las barreras de ingreso. -Realizar los cambios correspondientes en las instancias donde se presenten mayores falencias. 	Disminución de la informalidad.
Capacitar sobre las implicaciones que tiene la formalización empresarial	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar un diagnóstico de los requisitos de la formalización empresarial. -Socializar y presentar el informe final del diagnóstico a cada uno de los emprendedores. 	Incrementar el número de empresas que operen en la formalidad.
Mejorar las capacidades gerenciales	-Realizar sesiones grupales para la identificación de aptitudes de los emprendedores.	Que los emprendedores asistan por lo menos una vez al mes a estas sesiones.

Quinto lineamiento: Obtener financiamiento con fines productivos

Objetivos	Actividades	Metas
Adquirir financiamiento para el sector productivo	<p>Crear una asociación de emprendedores en el municipio.</p> <p>Realizar una propuesta de financiamiento a las entidades gubernamentales.</p>	<p>Qué los emprendimientos tengan suficiente capital para elevar sus niveles de producción.</p>
Ampliar los recursos financieros del sector privado.	<p>-Generar propuestas y recibir propuestas de parte de entidades de intermediación financiera.</p> <p>-Fomentar a las entidades de intermediación financiera a brindar préstamos en coordinación con Gobierno Municipal u otras instancias gubernamentales.</p>	<p>Relacionamiento entre el sector público y privado, para la reactivación económica mediante el financiamiento a emprendimientos.</p>

Sexto lineamiento: Implementar una desarrolladora de emprendimientos.

Objetivos	Actividades	Metas
Impulsar a un crecimiento de escala en los emprendimientos.	<p>-Realizar un diagnóstico individual, para seleccionar a empresas que cumplen con las características necesarias para implementar la aceleración de empresas.</p> <p>-Ejecutar la aceleración de empresas mediante un programa.</p>	<p>Emprendimientos que tengan una mayor participación en el mercado.</p>

Séptimo lineamiento: Promover la generación y el intercambio de buenas prácticas entre emprendedores y el sector de la academia (Institutos, universidades, etc.)

Objetivos	Actividades	Metas
Relacionar al sector productivo con los agentes académicos del municipio.	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar un convenio entre emprendedores y la academia. -Formar a jóvenes para que realicen prácticas académicas dentro de los emprendimientos de acuerdo a sus competencias. 	<ul style="list-style-type: none"> Jóvenes capacitados con instrumentos teóricos y prácticos. Emprendedores que aportan a la inserción laboral.

CAPÍTULO

V

5.1 CONCLUSIONES

- ✓ En el año 2021, desde gobierno central se propuso nuevas iniciativas para la reactivación económica, involucrando a variables como la inversión pública que fue mayor en comparación al 2020 para todos los departamentos del país, esperando que su efecto se traduzca en crecimiento económico, y según lo que reflejan las cifras de INE se ha logrado cumplir con este objetivo, pues el crecimiento del PIB en el año 2021 fue del 5,4 %.

A nivel departamental en el año 2021 en Tarija se ejecutaron 10 millones de dólares más en comparación al año 2020. El departamento de Tarija ocupa el quinto puesto en cuanto al destino de la inversión pública. Entre los departamentos que tiene una mayor inversión pública que el departamento está Santa Cruz, Cochabamba, La Paz y Potosí, llegando a abarcar un total de 1.777 millones de dólares. Una de las principales razones de que a estos últimos departamentos se les entreguen cantidades que superan hasta tres veces al monto de Tarija, es la contribución significativa que representan en el crecimiento económico del país.

La base empresarial del país también ha incrementado para todas las actividades económicas, se podría deducir que la tasa de desempleo también disminuyó debido a la demanda de mano de obra que realizan estas nuevas unidades productivas.

De los(as) emprendedores que se beneficiaron con el capital semilla, el 62% pertenecen al género femenino, y el restante 32% al género masculino. El nivel de educación superior predomina entre los emprendedores con 21 emprendedores que señalan haber alcanzado un nivel de instrucción superior. En este sentido se demuestra la significancia de la preparación académica al momento de emprender, ya que más del 50% de los emprendedores cuenta con un nivel de instrucción superior.

Por otro lado, para efectos de análisis de la hipótesis se considera que las variables que inciden en la creación del emprendimiento son la inversión pública y la inversión privada. Los resultados demostraron que la inversión pública canalizada en términos de capital semilla fue superior en las tres primeras gestiones Programa Incubadora de Empresas (2017, 2018 y 2019). Mientras que en posteriores gestiones (2020 y 2021) la inversión privada casi llegó a duplicar a la inversión pública, con una participación en la inversión total del 66,02% y 68,69% en los años 2020 y 2021 respectivamente, por lo tanto, se rechaza la hipótesis de que en todas gestiones la inversión pública haya superado a la inversión privada.

Los emprendimientos cuentan con instrumentos de administración y gestión empresarial como la visión, misión, entre otros. Sin embargo, carece de herramientas contables que les permitan conocer el movimiento económico real que genera cada uno de los emprendimientos.

La tercera parte de los emprendedores han logrado que sus emprendimientos se extiendan hacia el mercado de otros departamentos, por ejemplo, Santa Cruz y Cochabamba.

- ✓ En la matriz FODA se mencionan las distintas debilidades generalizadas sobre los emprendimientos, lo que permite deducir que ante un incremento de producción en las unidades productivas podrían subsanarse tres debilidades. A pesar de que existan más amenazas para el sector productivo, esto no implica que exista un impedimento total para que este sector tenga más representatividad en la economía, y más aún cuando aproximadamente el 60% de los emprendimientos tiene como su principal oportunidad el satisfacer a la población que demanda alimentos y bebidas, pues este es un rubro que se caracteriza por tener demanda constante durante todo el año.
- ✓ Los lineamientos para el desarrollo de los emprendimientos requieren de una participación activa tanto del sector público como del privado; de parte del sector público, especialistas en el área de mejora de la producción,

administración y publicidad; por parte del sector privado, iniciativa y motivación para culminar todas las etapas de un programa, y que logren aplicar lo aprendido para el desarrollo de su emprendimiento. Así como también la participación de agentes por el lado de la academia, buscando una articulación con el sector productivo con el fin de incrementar la producción.

5.2 RECOMENDACIONES

- ✓ Con respecto al Programa Incubadora de Empresa se recomienda realizar una asesoría post-entrega del capital semilla, para que los beneficiarios realicen una utilización eficiente de los recursos, y de esta manera lograr que los emprendimientos mejoren sus niveles de producción. Ampliar el programa con los emprendimientos destacados de cada gestión, como por ejemplo, la implementación de un programa de desarrolladora de emprendimientos, con el propósito de que los emprendimientos produzcan a mayor escala.
- ✓ Se recomienda a la Secretaria Municipal de Desarrollo Productivo a que realice un seguimiento a los recientes ganadores del programa, dado que en uno de los emprendimientos los recursos económicos no se utilizaron para fines del emprendimiento. Realizando esta acción estaría cumpliendo con todas las etapas de planificación.
- ✓ Concientizar al emprendedor sobre la importancia de que su emprendimiento cuenten con registros contables formales, para que puedan disponer de instrumentos que le faciliten la toma de decisiones.
- ✓ Continuar con las capacitaciones que brinda el programa, ya que se ha presentado un alto grado de satisfacción por gran parte de los emprendedores, lo que contribuye directamente a una buena ejecución del emprendimiento.
- ✓ Es necesario crear alianzas con otras instituciones especializadas que se dediquen a apoyar a los emprendimientos no solo con Capital Semilla, sino con capacitación post-formación en aspectos puntuales para cada emprendimiento

como ser el incremento de su capacidad productiva, publicidad, control de sus cuentas (ingresos y egresos), etc.

- ✓ También se debe incentivar a que formalicen sus actividades, de tal forma que se les facilite la comercialización formal de sus productos hacia otros mercados.