

# El fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario: un estudio empírico en República Dominicana



**Microenterprise failure and the individual characteristics of the owner: an empirical study in the Dominican Republic**

Revista FIR, FAEDPYME International Review // Vol. 2 N° 3 // enero - junio de 2013

**Marina Ortiz Medina**

FondoMicro, Santo Domingo - República Dominicana

*E-mail: ortizmarina@hotmail.com*

Fecha de recepción: 26/04/2013

Fecha de aprobación: 28/06/2013

## Resumen

El objeto de este trabajo es analizar las causas explicativas del fracaso de la microempresa desde la perspectiva de las características personales del propietario, tales como, género, edad, nivel de experiencia y educación. Para ello se realiza un estudio empírico con 1.679 microempresas de República Dominicana. Los resultados muestran que las causas del fracaso están vinculadas a las características demográficas del propietario, tales como el género, la edad y la educación. Las propietarias de género femenino, los propietarios más jóvenes y con menos formación tienen una mayor propensión a fracasar en el desarrollo de su actividad. Estos resultados tienen importantes implicaciones, tanto para los microempresarios, como para los organismos públicos para fortalecer su competitividad y conseguir su sobrevivencia.

*Palabras clave: microempresa, fracaso, cierre.*

## Abstract

The purpose of this paper is to analyze the explanatory causes of microenterprise failure from the perspective of the owner's personal characteristics such as gender, age, level of experience and education. For this, an empirical study with 1.679 microenterprises in the Dominican Republic was conducted. The results show that the causes of failure are linked to the demographics of the owner, such as gender, age, and education. The female owners and younger owners with less education are more prone to failure in the development of their business. These results have important implications for both entrepreneurs and for public organizations in order to strengthen their competitiveness and achieve survival.

*Keywords: microenterprise, failure, close.*

## 1. Introducción

Las microempresas tienen una importancia relevante en las economías por ser intensivas en uso de mano de obra, por dinamizar la producción y el consumo interno, y por su rol en la distribución de riquezas en la sociedad (OIT, 2005). Por esas razones el fracaso de las empresas se ha constituido en objeto de estudio de muchos investigadores en las últimas décadas, focalizados principalmente en las pequeñas y medianas empresas, aunque son más numerosos los estudios referidos al éxito empresarial (Ruiz Rodríguez, 2012).

Los estudios que abordan el fracaso empresarial en las microempresas son reducidos, a pesar de que en este segmento es donde se dan las mayores tasas de desaparición, entre otras razones por ser, generalmente, las más numerosas en el tejido productivo en las economías actuales (Pozuelo et al, 2009) y más vulnerables por la falta de capital y deficien-

cias en el proceso de comercialización (McCartan y Carson, 2003). A pesar de la ausencia de información, existe un interés creciente en identificar los factores asociados al éxito o al fracaso de las microempresas. Ambos aspectos pueden arrojar importantes lecciones (Shepherd, 2003; Hessels y van der Zwan, 2011), que pueden contribuir a la disminución de la tasa de mortalidad de las empresas (Navarrete y Sansores, 2011). Un reto que enfrentan las autoridades a nivel mundial es buscar alternativas para facilitar el desarrollo empresarial y reducir el fracaso empresarial. Las agencias públicas y privadas de promoción de las microempresas buscan comprender los factores que afectan el desempeño de estas empresas (Everett y Watson, 1998) para elaborar políticas y programas para fortalecerlas en un intento de mantenerlas operando en el tiempo, dado que el interés es evitar o gestionar mejor el proceso de fracaso empresarial (Samuels et al, 2008).

La literatura sobre fracaso empresarial es muy diversa y las posibles causas del fracaso empresarial tienen diferentes aproximaciones conceptuales (McCartan y Carson, 2003; Ooeghe y De Prijcker, 2008). La ausencia de una conceptualización uniforme y la escasez de bases de datos completas han llevado al uso de una gama extremadamente variada de criterios para estudiar este fenómeno (Cochran, 1981; Mosqueda, 2010). A pesar de que existe una amplia literatura sobre el tema, DeTienne y Chandler (2010) afirman que el fracaso empresarial no se puede considerar como una imagen unidimensional, pues existen diversos caminos para entender completamente esta problemática.

El objetivo de este trabajo es aportar evidencia empírica de las causas de desaparición de las microempresas, focalizado en las características personales del propietario, y se basa en datos recopilados en la República Dominicana de 1,679 empresas, contribuyendo así al debate del tema sobre el fracaso empresarial. Para los fines de este estudio se define microempresa como aquella unidad de producción, comercio o servicio que tiene de 1 a 10 trabajadores, incluyendo el propietario. En este tipo de negocios regularmente su propietario es quien toma las decisiones críticas del negocio en cuanto a producción, comercialización o prestación del servicio, finanzas, personal y dirección, siendo la figura central de la unidad económica. Las cuestiones fundamentales a responder son: ¿las características personales del propietario tienen relación con el fracaso de la microempresa? ¿Cuáles son las causas principales que conllevan el fracaso de la microempresa?

El trabajo se ha estructurado de la siguiente forma: en primer lugar, se determina el marco teórico, se realiza una revisión de la literatura empírica previa y se delimitan las hipótesis a contrastar; en segundo lugar, se expone la metodología, las características de la muestra y la justificación de las variables utilizadas; en tercer lugar, se lleva a cabo el análisis de los resultados, y finalmente, se presentan las principales conclusiones alcanzadas.

## 2. Marco teórico y revisión de estudios previos

En algunos estudios se equipara el fracaso empresarial con la calificación jurídica de la suspensión de pagos y quiebra, según establecen las leyes de los diferentes países (Pozuelo et al, 2009). No obstante, en el ámbito microempresarial es difícil esta consideración jurídica dado que la mayoría de las empresas operan en condiciones de informalidad. Muchas veces estos negocios tampoco llevan registros contables de sus operaciones. Everett y Watson (1998) reconocen esta dificultad cuando señalan que la ausencia de información confiable de estas unidades productivas hace difícil, sino imposible, medir su desempeño económico, es decir, su tasa de retorno sobre capital. Acorde con lo anterior se advierte una reducida cantidad de estudios sobre el fracaso de las microempresas, pues principalmente los estudios se han

concentrado en las pequeñas y medianas empresas, ya que cuentan con información contable y con regulaciones específicas para el cese de sus operaciones. De cualquier manera, el uso exclusivo de la información contable no permite un conocimiento más profundo de las causas que llevaron al cierre de la empresa (Mosqueda, 2010).

No hay una conceptualización uniforme del fracaso empresarial (Watson y Everett, 1996; McCartan y Carsons, 2003) e incluso en la literatura se utilizan distintos términos para referirse al mismo, tales como mortalidad, salida, discontinuidad, bancarrota, declive y fracaso (Justo, 2008). A pesar de los numerosos trabajos científicos realizados en el campo del fracaso empresarial, aún no se ha logrado establecer una única teoría sobre este tema ni sobre sus factores determinantes (Rubio, 2008). Justo (2008) plantea que en base a la revisión literaria hecha por Watson y Everett (1996) se puede agrupar el fracaso empresarial en cuatro razones principales: 1) por discontinuidad de la empresa, 2) por proceso de bancarrota, 3) por cierre para evitar pérdidas mayores; y 4) por fracaso en la puesta en marcha del negocio. Por su parte, Ooghe y Prijcker (2008) plantean que algunos fracasos son producto de crear nuevas empresas sin oportunidades de éxito o del interés de un crecimiento muy ambicioso, ya sea por error de la administración o de las políticas de la empresa. También se plantea que una empresa sale del mercado si su capacidad está por debajo del umbral de supervivencia (Elfenbin y Knott, 2010), con lo que no es saludable mantenerse operando.

### 2.1. ¿Fracaso o Cierre?

El fracaso empresarial también está vinculado con los riesgos que enfrentan las empresas, que pueden ser de carácter externo, como los macroeconómicos o los de la industria, y de carácter interno cuando se refieren a aspectos vinculados al desempeño del mismo negocio (Everett y Watson, 1998).

Una crítica a esta teoría es planteada por Beaver y Jennings (2005), quienes afirman que no se establece una diferencia entre los síntomas y las causas de los eventos exógenos y endógenos que pueden provocar el cierre de la empresa. Regularmente se identifica el cierre de las empresas como fracaso empresarial, pero algunos autores plantean diferencias entre cierre y fracaso (De Castro et. al, 1997; Headd, 2003). Se refieren al cierre como la incapacidad de la empresa para sobrevivir y, por tanto, representa una interrupción del negocio (Keasey y Watson, 1987), mientras que el fracaso se asocia a la falta de recursos financieros que conlleva el cese de las operaciones de la empresa (Everett y Watson, 1998). Harada (2007) considera que los cierres de las empresas pueden ocurrir por razones de carácter económico (razones forzadas económicamente) como la quiebra, pero también por otras circunstancias (razones no forzadas económicamente), tales como enfermedad, envejecimiento o interés de tomar un trabajo o iniciar otra empresa. Incluso muchos

propietarios que cierran sus empresas pueden hacerlo para iniciar otros negocios (Hessels y van der Zwan, 2011).

Sin embargo, existen matices en cuanto a si el cese de operaciones de la empresa ha sido voluntario o involuntario y cuáles razones subyacen en esa situación. Muchas veces la empresa cierra porque el propietario vende el negocio a otra persona por enfermedad o jubilación, o porque los empresarios tienen muchas otras opciones personales disponibles fuera de la empresa como pueden ser un empleo mejor pagado o una inversión más rentable de su capital (De Castro et. al, 1997; DeTienne et. al, 2008). Estos factores inciden en el interés de persistir o no con la microempresa. Headd (2003) incluso plantea que el cierre puede ser una salida positiva, cuando se diseña una estrategia para salir del negocio antes de acumular pérdidas y así poder buscar otras oportunidades.

El desarrollo de una empresa está estrechamente vinculado a las características individuales del propietario y su comportamiento. (Navarrete y Sansores, 2011). Por esa razón, se ha considerado al propietario como un elemento de análisis en el fracaso empresarial, ya que el empresario es quien toma las decisiones para la puesta en marcha del negocio y para el cese de sus operaciones (Sten, 1998). Los factores demográficos como son la edad y el sexo del propietario, así como atributos del capital humano, tales como la educación y la experiencia previa, tienen relevancia en el análisis del fracaso empresarial.

## 2.2. Edad del propietario

La necesidad de insertarse en el mercado laboral y muchas veces las pocas opciones de empleo propicia la apertura de muchas microempresas consideradas como alternativas para la generación de ingresos hasta que se presenten nuevas oportunidades. Otras veces los jóvenes tienen el espíritu emprendedor y la ausencia de experiencia y conocimientos puede conllevar al fracaso de las iniciativas empresariales. En algunos casos las empresas de propietarios con más edad tienden a quedarse rezagadas, pues la aversión al riesgo no les permite dar respuesta a los cambios del mercado (Lévesque y Minniti, 2003), por lo que sus probabilidades de fracaso son mayores.

Las oportunidades de reiniciar otra actividad si la empresa fracasara o cesara sus operaciones son mayores para los jóvenes que para los propietarios de mayor edad, según plantea Montes y Siga (2009). En ese sentido, los jóvenes tienen más opciones si deciden buscar un trabajo asalariado o reorientar su vida laboral o personal.

En base a las consideraciones anteriores se propone la primera hipótesis del trabajo:

**H1: La edad del propietario influye de manera significativa en su probabilidad de fracaso.**

## 2.3. Sexo del propietario

Las microempresas han sido el espacio de inserción laboral de

muchas mujeres que no pueden insertarse al mercado laboral formal por la ausencia de opciones, o por sus responsabilidades familiares y domésticas, especialmente en América Latina donde persiste la tradicional división de roles entre hombres y mujeres (PNUD, 2010; Powers y Magnoni, 2010). Para las mujeres, las microempresas ofrecen un marco de flexibilidad de horario, combinando la generación de ingresos propios para la manutención de sus dependientes con sus obligaciones familiares y personales (Justo y DeTienne, 2008). Además, el incremento de la jefatura femenina del hogar ha incidido en la motivación de las mujeres para iniciar sus negocios (Powers y Magnoni, 2010).

Pero es importante considerar que la mayor tasa de creación y también de cierre de negocios se registra en las microempresas femeninas. Ortiz (2000) estimó que para República Dominicana en el año 2000 el 58% de las empresas nuevas eran propiedad de mujeres y en ese mismo año el 68.4% de las empresas que cerraron también eran de propiedad femenina. El sexo del propietario se ha asociado al fracaso empresarial, considerando que las tasas de riesgo de cierre de las empresas femeninas son dos veces superiores a las de los negocios propiedad de hombres (Cabal, 1996), independientemente de la duración de la empresa.

La decisión de cierre de microempresas femeninas guarda relación con variables financieras y no financieras. Muchas veces la enfermedad de un miembro de la familia descapitaliza el negocio, porque se destinan los recursos para la compra de medicinas. Otras veces las remesas que se reciben en el hogar se destinan al abastecimiento de la empresa (Ortiz, 2006). Por tanto, se puede señalar que las empresas femeninas operan con criterios no sólo financieros, estableciendo un balance entre el negocio y la familia, y muchas veces se mantienen operando a pesar de que generen pocos beneficios (Justo y DeTienne, 2008). Asimismo, las mujeres tienen una mayor aversión al riesgo (Wagner, 2007), lo que muchas veces genera menor disposición a expandir sus negocios, tomar financiamiento, abrir nuevas líneas de producto o identificar nuevos mercados. Esta aversión puede constituir un elemento de estancamiento o fracaso de la empresa, pues les desalienta para aprovechar oportunidades de crecimiento.

En otras ocasiones es parte de una opción deliberada, pues la mujer no quiere implicarse en un negocio con mayor demanda de tiempo o de trabajo, que no le permita disponer de su tiempo o realizar otras tareas (Justo y DeTienne, 2008). La mujer registra una mayor propensión a cerrar voluntariamente el negocio que el hombre, lo que se evidencia en una mayor mortalidad en los primeros tres años de funcionamiento (Powers y Magnoni, 2010).

Un elemento importante es que la mujer tiene una mayor participación como propietaria de microempresa que como dueña de una pequeña empresa, regularmente porque cuando las empresas femeninas se expanden, incrementan los niveles de inversión y se constituyen formalmente tienden a cambiar su condición de propiedad individual para compartirla con otros miembros de la familia que se integran a la empresa (Ortiz, 2001).

En base a las consideraciones anteriores se propone la segunda hipótesis del trabajo:

**H2: El sexo del propietario influye de manera significativa en su probabilidad de fracaso.**

#### 2.4. Educación y experiencia previa del propietario

Algunos autores como Bates (1990) planean una relación positiva entre la probabilidad de sobrevivencia de los negocios y la educación y la experiencia previa de los propietarios. El capital humano, referido al conjunto de capacidades, actitudes, destrezas, conocimientos y habilidades del propietario y los trabajadores de una empresa constituye un intangible de la organización y ofrece información sobre su capacidad de crear valor de mercado y diferenciarse de la competencia (Ruiz Rodríguez, 2012). Otros autores (Levie y Autio, 2011) señalan que el capital humano y social del propietario fundador de la empresa constituye el aspecto más valioso, raro y difícil de imitar dentro de la dotación de recursos iniciales de la empresa y, por tanto, el aspecto determinante de la ventaja competitiva inicial. La carencia de habilidades gerenciales del propietario es un factor determinante del fracaso empresarial en la fase inicial del negocio (Navarrete y Sansores, 2011).

Brüderl et. al (1992) plantea que el capital humano general (educación y experiencia laboral general) y la experiencia en el sector específico provocan tasas de fracaso menores a través de una mayor productividad del propietario, conjuntamente con una mayor probabilidad de detectar oportunidades atractivas y explotarlas adecuadamente.

Asimismo, investigadores como Headd (2003) y Plehn-Dujowich (2010) consideran que tener una educación media o algún nivel de educación superior incrementa las posibilidades de sobrevivencia de los negocios. Shepherd (2003) plantea que aunque se han señalado numerosas causas sobre el fracaso empresarial, la más común es la falta de experiencia. La experiencia previa del propietario en empresas de la misma industria también incrementa las posibilidades de longevidad de las empresas, por los conocimientos acumulados en términos de productos, servicios, clientes y suplidores, entre otros aspectos importantes (Gimeno *et.al*, 1997; Plehn-Dujowich, 2010).

Otro aspecto a considerar es que existen diferencias marcadas en la formación del capital humano en función al género, dado que las mujeres tienen menos experiencia laboral lo que constituye una desventaja para la sobrevivencia de la empresa (Brüderl et al., 1992; Powers y Magnoni, 2010). Las mujeres con mayores niveles educativos aumentan las probabilidades de crecimiento de sus empresas (Srinivasani et al., 1994), lo que en forma inversa indicaría que a menor educación más probabilidad de cierre. Headd (2003) plantea que la educación y la experiencia previa tienen una influencia positiva en el éxito de las empresas, dado que los propietarios

más educados y con mayor experiencia laboral pueden aportar más conocimientos para la gestión de la empresa.

Las empresas tienen más probabilidad de sobrevivencia cuando sus propietarios han trabajado como asalariados en empresas del mismo tipo, según un estudio de Srinivasan, Woo y Cooper (1994). Esto implica que las deficiencias en experiencia en el sector hace a las empresas más vulnerables, siendo mayores las probabilidades de discontinuidad en las empresas femeninas por su limitada experiencia previa (Justo, 2008).

Tomando en cuenta los aspectos precedentes se propone la tercera hipótesis del trabajo:

**H3: La educación y la experiencia previa inciden de manera significativa en el fracaso de la empresa.**

### 3. Metodología de la investigación

El presente trabajo trata sobre las causas de desaparición de las microempresas en base a datos empíricos recopilados en República Dominicana en los años 2005 y 2009. En este apartado desarrollaremos la metodología de la investigación.

#### 3.1. Obtención de la muestra y recolección de datos

El análisis se basa en fuentes de información primaria, con las bases de datos de las encuestas aplicadas a propietarios de micro y pequeñas empresas en el año 2005 cuando estaban funcionando y que luego se volvieron a visitar en el 2009 identificando aquellas empresas que habían cesado sus operaciones. Ambas encuestas se realizaron mediante la técnica de barrido geográfico a una muestra aleatoria estratificada con representatividad nacional, seleccionada a partir del marco muestral del VIII Censo Nacional de Población y Vivienda que realizó la Oficina Nacional de Estadísticas en el año 2002.

La muestra utilizada, 1,679 microempresas dominicanas de diez o menos trabajadores, procede de la base de datos del Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (Fondo Micro), una entidad no gubernamental que realiza investigaciones sobre el sector de la micro y pequeña empresa (Tabla 1).

Las entrevistas se realizaron de manera presencial por un equipo de campo que recibió entrenamiento previo y que llevó cabo la prueba de los instrumentos de recolección de datos antes de su aplicación definitiva. El trabajo de campo se llevó a cabo del 6 al 30 de abril del 2005 y luego se volvieron a visitar las mismas áreas seleccionadas del 2 al 27 de marzo del 2009. La metodología aplicada implicó visitar y registrar todos los hogares y establecimientos comerciales de las áreas escogidas identificando tanto empresas existentes como empresas desaparecidas, a las cuales se les aplicaban los cuestionarios correspondientes. Así, en el estudio se aplicaron tres cuestionarios diferentes: 1) recorrido de ruta del área censal, 2) cuestionario para empresas existentes, y 3) cuestionario para empresas desaparecidas.

**Tabla 1. Distribución de la muestra según ubicación de las empresas**

Ubicación de las empresas	2005	2009
	Empresas Encuestadas	Entrevistas Desaparecidas
Santo Domingo	346	324
Zona urbana del interior	369	385
Zona rural del interior	131	124
Total	846	833
POBLACIÓN	616,215	655,473*
ERROR MUESTRAL	3.4	3.4

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009

Diversas limitaciones se plantean en este tipo de estudio del fracaso empresarial. Por un lado, existe una reticencia de los propietarios a explicar las causas del fracaso de sus proyectos empresariales y, por otro lado, muchas veces consideran que las causas de sus fracasos están vinculadas a factores externos más que a causas internas. La ausencia de información luego que la empresa deja de funcionar es una de las limitaciones para el entendimiento de las razones de cierre o cese de sus operaciones, además de cuál es la actividad posterior del propietario luego de concluir las operaciones.

En tal sentido, las limitaciones en la metodología de recolección y disponibilidad de información de las empresas que han cesado sus operaciones se ha podido superar en República Dominicana, a través de las encuestas donde se visitan las mismas áreas identificando aquellas empresas que continúan operando y aquellas que han desaparecido. Esto permite conocer a través de los propietarios (si continúan residiendo en el mismo lugar donde funcionaba la empresa) las razones de cierre así como la ocupación del propietario posterior al cierre de la empresa.

Con esta metodología ha sido posible solucionar la poca recordación del fracaso que muchas veces tienen los empresarios, dado que cuando se entrevista la misma persona que había reportado tener una empresa en el pasado y que no está operando en el momento actual se indaga por las razones de cierre y se tiene la certeza de que esa persona fue un empresario en la visita previa. Además la ventaja de localización del propietario de la empresa desaparecida permite indagar sobre las causas de cierre del negocio, aunque a veces pueden ser imprecisos en la determinación de si fue una quiebra o un cierre de la empresa.

### 3.2. Medición de Variables

El fracaso está basado en una combinación de factores, por lo que este estudio pretende aislar algunas variables y ver su comportamiento en relación con el fracaso y la permanencia de las empresas, siendo conscientes de que pueden incidir otros elementos vinculados con esta problemática. A los efectos de este estudio, vamos a definir fracaso empresarial como aquellos aspectos inherentes a la dinámica de gestión de la empresa, mientras que se considerará cierre como aquellas razones vinculadas a las decisiones del propietario del negocio por circunstancias no relacionadas propiamente con la gestión de la empresa.

### 3.2.1. Variable Dependiente

Algunos autores (De Castro et. Al, 1997; De Tienne, 2010) plantean la diferencia entre cierre, considerado como otras opciones personales disponibles fuera de la empresa que tiene el empresario, tales como un empleo mejor pagado, una inversión más rentable de su capital o la disposición de su tiempo en otras actividades; y fracaso empresarial, vinculado a las razones de incapacidad de la empresa para sobrevivir (Everett y Watson, 1998). Tomando en consideración lo anterior y que el cese de operaciones de una microempresa puede ser por diversas causas, se han establecido diferencias entre cierre y fracaso. En ese sentido, la categoría de fracaso incluye aspectos relacionados con la rentabilidad del negocio; quiebra; problemas de mercado, administrativos, laborales, de abastecimiento, de equipamiento y financieros. Por su parte, se considerará cierre cuando la empresa deje de funcionar porque el propietario consiga un mejor trabajo, cambie de localización, no tenga tiempo para dedicarlo al negocio, u otras razones personales, tales como enfermedad y cuidado de miembros del hogar, entre otros (Tabla 2).

**Tabla 2. Razones de cierre de la empresa N=572**

Razones de Fracaso empresarial	Porcentajes
Baja rentabilidad del negocio	13.9
Falta o problema de mercado	2.9
Dificultad de cobro a los clientes	3.3
Problemas de maquinarias y equipos	2.0
Quiebra	7.5
Falta de Fondos	1.3
Problemas con los trabajadores	0.2
Problemas con el local	4.0
Problemas legales	1.1
Problemas con energía eléctrica	0.9
Problemas de abastecimiento	1.1
<b>Razones de Cierre</b>	
Razones personales	16.3
Falta de tiempo	1.3
Consiguió trabajo	2.2
Inició otra empresa	1.6
Se mudó de lugar	39.5
Inseguridad y violencia	0.9
Total	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.

En función a lo anterior, se ha creado la variable categórica de CIERRE de tres categorías que permite comparar (1) las empresas que han cerrado, (2) las que han fracasado y (3) aquellas que permanecen funcionando.

### 3.2.2. Variables Independientes

Las variables personales, referidas a condiciones del propietario, se incluyen por la importancia que tienen las habilidades y capacidades de los propietarios y gerentes para el desempeño del negocio, especialmente en el ámbito

de la microempresa donde el propietario centraliza muchas operaciones por el mismo tamaño del negocio. A saber:

- \* el género, estableciendo diferencias entre las empresas propiedad de hombres y las de mujeres.
- \* la edad, considerando que la literatura establece que los dueños jóvenes de negocios tienen más probabilidad de fracaso
- \* la educación, estableciendo diferencias entre los diferentes niveles educativos en tres grupos: 1) sin educación formal, 2) educación básica o media, y 3) educación superior.
- \* la experiencia previa al negocio, variable creada a partir de las respuestas de los entrevistados sobre qué actividad realizaban antes de tener el negocio cuando se visitó y estaba en funcionamiento. Esta información permite agrupar esta variable en 1) sin experiencia, 2) experiencia en otros sectores, y 3) experiencia en empresas. Se considera que los empresarios con experiencia en otras empresas, sean o no de la misma industria, estarían mejor dotados para manejar sus negocios previo al cierre de los mismos.

## 4. Análisis de resultados

### 4.1. Análisis Univariante

Con el objetivo de alcanzar una mayor comprensión de los datos recopilados en las encuestas, así como de las características de las microempresas bajo estudio, se ha realizado un análisis estadístico univariante mediante un análisis de contingencia, basado en la  $\chi^2$  de Pearson en variables categóricas y un análisis de ANOVA para variables continuas.

Examinando el sexo del propietario en relación con la probabilidad de cierre o fracaso de la empresa, como se presenta en la tabla 3, se evidencia que las empresas femeninas son más vulnerables que las empresas masculinas. El 65% de las empresas fracasadas eran propiedad de mujeres y sólo el 35% eran de hombres. Igualmente el porcentaje de empresas que cierran es mayor en propiedad femenina que en masculina, lo que ocurre a lo inverso cuando consideramos las empresas que continúan operando (hombre=56.3% vs. mujer=43.7%). Aplicando la  $\chi^2$  de Pearson se registró un nivel de significancia del 1%.

**Tabla 3. Género del propietario**

Género	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Mujer	52.9%	65.0%	43.7%	
Hombre	47.1%	35.0%	56.3%	***
Total	100.0%	100.0%	100.0%	

Chi-cuadrado de Pearson: 26.554 /gl: 2/Sig. Asintótica (bilateral): 0.000  
 (\*):  $p < 0.1$ ; (\*\*):  $p < 0.05$ ; (\*\*\*) :  $p < 0.01$   
 N = 1004

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.

El nivel educativo del propietario incide en el fracaso o cierre de las empresas (significancia al 5%) porque a menor nivel educativo mayor probabilidad de que la empresa deje de funcionar (tabla 4). Las empresas vivas registraron el mayor porcentaje de propietarios con educación superior (24.1%), lo que apunta a una mejor dotación de conocimientos por parte del empresario para el manejo del negocio. En ese sentido, las empresas que fracasaron fueron las que registraron menos propietarios con estudios universitarios.

**Tabla 4. Educación del propietario**

Nivel educativo	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Sin educación formal	4.4%	9.8%	5.3%	
Educación básica o media	75.4%	72.8%	70.6%	***
Educación superior	20.2%	17.4%	24.1%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	

Chi-cuadrado de Pearson: 9.988 /gl: 4/Sig. Asintótica (bilateral): 0.041  
 (\*):  $p < 0.1$ ; (\*\*):  $p < 0.05$ ; (\*\*\*) :  $p < 0.01$   
 N = 1038

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.

Otra variable que revela las capacidades del propietario para llevar su negocio es la experiencia previa, considerada como la actividad que hacían antes de iniciar el negocio (tabla 5). En ese sentido, tres de cada diez (30.1%) de las empresas que fracasaron correspondían a propietarios sin experiencia, en tanto que sólo el 17.7% de las que continúan en funcionamiento son propiedad de mujeres y hombres que no estaban insertados en el mercado laboral, quienes desempeñaban labores en el hogar, estaban desempleados o dedicados a sus estudios. El 62% de los propietarios que cerraron empresas tenían experiencia previa en otras empresas, lo que puede sugerir que iniciaron esos negocios mientras se les presentaban oportunidades para volver a insertarse en el mercado laboral formal.

**Tabla 5. Experiencia previa del propietario**

Nivel educativo	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Sin experiencia	22.4%	30.1%	17.7%	
Experiencia en otros sectores	15.6%	19.1%	18.7%	***
Experiencia en empresas	62.0%	50.8%	63.6%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	

Chi-cuadrado de Pearson: 15.309 /gl: 4/Sig. Asintótica (bilateral): 0.004  
 (\*):  $p < 0.1$ ; (\*\*):  $p < 0.05$ ; (\*\*\*) :  $p < 0.01$   
 N = 1026

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.

Por otro lado, la edad del propietario es otro factor que incide en el fracaso o cierre de las empresas (tabla 6). Por un lado, los que cerraron empresas son más jóvenes, lo que pudiera indicar que encontraron alternativas a su negocio que eran más atractivas, en tanto que los que tienen empresas funcionando tienen más edad. Esto último puede relacionarse con una mayor experiencia para manejar el negocio, o que luego de haber acumulado una serie de capacidades

salen del mercado laboral formal y entonces se dedican a un negocio personal. La prueba de la Anova reporta un nivel de significancia del 1%.

**Tabla 6. Edad del propietario**

Nivel educativo	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Edad del propietario (2005)	40.95	41.97	45.17	***

Significación del Anova: (\*):  $p < 0.1$ ; (\*\*):  $p < 0.05$ ; (\*\*\*) :  $p < 0.01$

**Fuente:** elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.

#### 4.2. Análisis Multivariante

Finalmente se llevó a cabo un análisis multivariante con el propósito de estudiar las posibles interrelaciones de las variables analizadas. Para tal efecto se optó por la regresión logística por el método de Wald. La elección de esta técnica estadística obedece, por una parte, a que la variable dependiente es binaria y cualitativa; y por otra, a que la mayoría de las variables independientes consideradas no siguen una distribución normal. Para determinar la validez del modelo se calculó el test de verosimilitud, para encontrar la estimación más probable de los coeficientes, la medida de Hosmer y Lemeshow de ajuste global, el porcentaje global de acierto en la clasificación y la bondad del ajuste a través de los estadísticos de  $R^2$  alternativos de Cox y Snell y el estadístico de Nagelkerke.

Para contrastar las hipótesis planteadas en este trabajo se plantea el siguiente modelo de investigación:

Modelo 1: Factores relacionados con características personales del propietario de la empresa.

$$Y_i = b_0 + b_1 \cdot Gen_i + b_2 \cdot Edu_i + b_3 \cdot Exp_i + b_4 \cdot Ep_i + \epsilon_i$$

Dependiente $Y_i$	
$Y_1$	Cierre versus Vivas
$Y_2$	Fracaso versus Vivas
$Y_3$	Cierre versus Fracaso

Explicativas	
Gen	Género del propietario
Edu	Educación del propietario
Exp	Experiencia del propietario
Ep	Edad del propietario

En primer lugar analizamos las diferencias de comportamiento entre las empresas que cierran y las que siguen operando en el mercado. Los resultados que se pueden apreciar en la tabla 7 muestran valores positivos y significativos en la edad del propietario ( $B=0,023$ , significativo al 0,000) lo que plantea que los propietarios más jóvenes tienen una mayor tendencia al cierre de sus negocios, posiblemente por otras opciones que se le presentan. Asimismo, la variable de género presentó valores positivos ( $B= 0,275$ , significativo al 0,098), lo que indica que

las empresas cuyo propietario es un hombre tiene más probabilidad de permanecer operando en el mercado, mientras que más mujeres tienden a decidir cerrar sus negocios. Los estadísticos de validación de la regresión resultan válidos y significativos, salvo la medida de Hosmer Lemeshow que arroja un valor significativo y podría representar un mal ajuste del modelo (tabla 7). Aunque esta medida es especialmente sensible cuando el tamaño muestral crece.

**Tabla 7: Regresión Logística por el método de Introducir (n= 776)**

Variable Dependiente: EmpresasVivas = 1; EmpresasCierre = 0

Factores Personales	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Gen	0,275	0,167	2,731	0,098	1,317
Edu	0,179	0,170	1,114	0,291	1,196
Exp	0,062	0,206	0,090	0,764	1,064
Ep	0,023	0,006	13,234	0,000	1,023
Constante	-0,580	0,396	2,141	0,143	0,560

**Notas:**B: Coeficientes logísticos, son empleados para medir los cambios en los ratios de probabilidades, denominado *odds ratio*. Un coeficiente positivo incrementa la probabilidad pronosticada, mientras un valor negativo disminuye la probabilidad predicha. S.E.: error estándar. Wald: estadístico de Wald. Sig.: nivel de significación. Exp(B): coeficiente exponenciado. **La prueba omnibus sobre los coeficientes del modelo ofrece un valor de la Chi-cuadrado: 18,135, sig: 0,001. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de HosmerLemeshow de ajuste global donde se obtiene un contraste estadístico que indica que no existe diferencia estadística significativa entre las clasificaciones observadas y predichas. En esta regresión el indicador se encuentra en el límite de aceptación ya que el valor de la Chi-cuadrado es significativo (Chi-cuadrado:15,498, sig.: 0,050) por lo que podría plantear un incorrecto ajuste del modelo. Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 69,4% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 937,840;  $R^2$  de Cox y Snell: 0,023;  $R^2$  de Nagelkerke: 0,033.

**Fuente:** elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.

En segundo lugar, comparamos las empresas vivas con las empresas que han fracasado (tabla 8) y podemos apreciar resultados positivos y significativos en la edad del propietario ( $B=0,019$ , significativo al 0,010) por lo que las empresas cuyos propietarios son jóvenes tendrían una mayor probabilidad de fracasar que de mantenerse operando en el mercado. El género constituye una variable significativa para la sobrevivencia de las empresas, con valores positivos y significativos ( $B=0,742$ , significativo al 0,000), lo que indica que las empresas de propiedad masculina tienen más probabilidad de vida que las empresas de propiedad femenina, tal como plantearon Cabal (1996) y Powers y Magnoni (2010). La educación también constituye un elemento decisorio entre el fracaso y la permanencia de una empresa, pues arrojó valores positivos y significativos ( $B=0,423$ , significativo al 0,023), apuntando a que un mayor nivel educativo reduce las probabilidades de fracaso, como señalara Brüderl et. al (1992), Headd (2003) y Plehn-Dujowich (2010). Al comprobar los estadísticos de validación de la regresión resultan observamos que resultan válidos y significativos (tabla 8).

**Tabla 8. Regresión logística por el método de introducir (n= 714)**

Variable Dependiente: EmpresasVivas = 1; EmpresasFracaso = 0

Factores Personales	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Gen	0,742	0,194	14,587	0,000	2,101
Edu	0,423	0,187	5,141	0,023	1,527
Exp	0,311	0,214	2,113	0,146	1,365
Ep	0,019	0,007	6,602	0,010	1,019
Constante	-0,739	0,443	2,785	0,095	0,478

**Notas:** B: Coeficientes logísticos, son empleados para medir los cambios en los ratios de probabilidades, denominado *odds ratio*. Un coeficiente positivo incrementa la probabilidad pronosticada, mientras un valor negativo disminuye la probabilidad predicha. S.E.: error estándar. Wald: estadístico de Wald. Sig.: nivel de significación. Exp(B): coeficiente exponenciado. **La prueba omnibus sobre los coeficientes del modelo ofrece un valor de la Chi-cuadrado: 35,857, sig: 0,000. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de HosmerLemeshow de ajuste global donde se obtiene un contraste estadístico que indica que no existe diferencia estadística significativa entre las clasificaciones observadas y predichas, ya que el valor de la Chi-cuadrado no es significativo (Chi-cuadrado:13,553, sig.: 0,094). Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 75,0% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 761,052; R<sup>2</sup> de Cox y Snell: 0,049; R<sup>2</sup> de Nagelkerke: 0,073.

**Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.**

Finalmente, analizamos las diferencias entre empresas que cierran su actividad con las que fracasan. La tabla 9 reporta valores significativos para el género del propietario (0,034) como elemento diferenciador entre el cierre y el fracaso de la empresa, lo que apunta a que las mujeres tienen una mayor probabilidad de cerrar sus negocios por decisiones no vinculadas al desempeño de la empresa. Las variables educación, experiencia previa y edad del propietario no resultaron significativas para explicar la diferencia entre cierre o fracaso de una microempresa. Al comprobar los estadísticos de validación de la regresión observamos que resultan válidos y significativos (tabla 9).

**Tabla 9. Regresión Logística por el método de Introducir (n= 414)**

Variable Dependiente: EmpresasCierre = 0; EmpresasFracaso = 1

Factores Personales	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Gen	-0,466	0,220	4,484	0,034	0,627
Edu	-0,180	0,219	0,672	0,412	0,836
Exp	-0,241	0,245	0,9661	0,327	0,786
Ep	0,004	0,007	0,365	0,546	1,004
Constante	0,080	0,465	0,029	0,864	1,083

**Notas:** B: Coeficientes logísticos, son empleados para medir los cambios en los ratios de probabilidades, denominado *odds ratio*. Un coeficiente positivo incrementa la probabilidad pronosticada, mientras un valor negativo disminuye la probabilidad predicha. S.E.: error estándar. Wald: estadístico de Wald. Sig.: nivel de significación. Exp(B): coeficiente exponenciado. **La pruebas omnibus sobre los coeficientes del modelo ofrece un valor de la Chi-cuadrado: 9,923, sig: 0,042. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de HosmerLemeshow de ajuste global donde se obtiene un contraste estadístico que indica que no existe diferencia estadística significativa entre las clasificaciones observadas y predichas, ya que el valor de la Chi-cuadrado no es significativo (Chi-cuadrado:6,382, sig.: 0,605). Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 59,9% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 554,682; R<sup>2</sup> de Cox y Snell: 0,024; R<sup>2</sup> de Nagelkerke: 0,032.

**Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2009.**

## 5. Conclusiones

Este trabajo ha analizado los factores explicativos del fracaso empresarial desde la perspectiva de las características personales del propietario, focalizando el estudio en la microempresa y distinguiendo entre empresas que han cerrado su actividad, las que han fracasado y aquellas que permanecen funcionando. Aunque existe una abundante literatura sobre las causas que provocan el fracaso empresarial, ésta fundamentalmente se ha centrado en la pequeña y mediana empresa, y existe poca investigación en el campo de la microempresa y en el concepto de cierre como subrogado del fracaso. Y esto es especialmente relevante dado el empleo que generan en los países en vías de desarrollo donde su tejido empresarial se constituye básicamente por microempresas.

Los factores explicativos del fracaso o cierre de las empresas de República Dominicana están vinculados a las características demográficas del propietario, tales como el género, la edad y la educación. El análisis de 1,679 casos recopilados en dos encuestas aplicadas en 2005 y 2009 arrojan datos empíricos que permiten esta conclusión y por tanto se cumplen las hipótesis planteadas en la investigación. Las mujeres tienen una mayor probabilidad de decidir el cierre de sus negocios aduciendo factores no vinculados al desempeño de las empresas, tales como mejor uso de su tiempo personal, dedicación a otras actividades vinculadas a su entorno doméstico o familiar, razones personales o migración. La edad del propietario también incide en la probabilidad de permanencia de la empresa, porque los más jóvenes se le presenten diferentes opciones, en tanto que un mayor nivel educativo influye positivamente para mantener la empresa en funcionamiento.

Los resultados de esta investigación tienen importantes implicaciones y pueden dar pautas a los propietarios de microempresas acerca de las características y valores personales que deberían impulsar para favorecer la sobrevivencia de sus empresas. A los organismos públicos y privados de fomento de la microempresa les ayuda en su toma de decisiones de cara a favorecer políticas que promuevan programas de educación y formación para dotar de las capacidades necesarias a los propietarios de las microempresas para favorecer su sobrevivencia, especialmente relevante en estos momentos de crisis económica. También resulta de interés a los académicos para orientar sus actividades de investigación, docencia y extensión hacia aquellas que más contribuyan a generar o fortalecer la sobrevivencia de las microempresas.

Este estudio presenta varias limitaciones que sugieren vías de investigación futuras. En primer lugar, las propias limitaciones de las bases de datos, en particular la dificultad de poder volver a entrevistar a empresas desaparecidas y que no fue posible entrevistar. En segundo lugar, este trabajo

se ha limitado a analizar las características personales del propietario, y se precisa profundizar analizando factores vinculados a la empresa, como número de trabajadores, localización, actividad y vinculación al mercado, así como factores de carácter financiero, como sería el acceso y las fuentes de financiamiento, el capital inicial y la tenencia de registros contables, entre otros aspectos, que pueden coadyuvar a entender de una forma integral las razones del fracaso empresarial.

## 6. Referencias

- Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), (pp. 551-560).
- Beaver, G. y Jennings, P. (2005). Competitive Advantage and Entrepreneurial Power: The Dark Side of Entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 12(1), (pp. 9-23).
- Bruderl, J., Preisendorfer, P., y Ziegler, R. (1992). Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review* 57(2), (pp. 227-242). Recuperado 30/05/2012 de [http://faculty.fuqua.duke.edu/ciber/aehtm/pdf/bruderl\\_1992.pdf](http://faculty.fuqua.duke.edu/ciber/aehtm/pdf/bruderl_1992.pdf)
- Cabal, M. (1996). *Cambios en el Tamaño y el Empleo de las Microempresas y Pequeñas Empresas en la República Dominicana. 1992-1995*. Santo Domingo, República Dominicana: FondoMicro.
- Cochran, A. B. (1981). Small business mortality rates: a review of the literature. *Journal of Small Business Management*, 19(4), (pp. 50-59).
- De-Castro, J.O., Alvarez, S.A., Blasick, J.D. y Ortiz, M. (1997). An Examination of the Nature of Business Closings: Are They Really Failures?. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp.260-271.
- De-Tienne, D.R. (2010). Entrepreneurial exit as critical component of the entrepreneurial process: theoretical development. *Journal of Business Venturing* 25(2), (pp. 203-215).
- De-Tienne, D., Shepherd, D. y De-Castro, J.O. (2008). The Fallacy of "only the strong survive": The effects of extrinsic motivation on the persistence decision for underperforming firms". *Journal of Business Venturing*, 23(5), (pp. 528-546).
- DeTienne, D.R. & Chandler, G.N. (2010). The impact of motivation and causation and effectuation approaches on exit strategies. *Frontiers of Entrepreneurship Research* 30(1) Recuperado 10/05/13 de <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol30/iss1/1>
- Elfenbein, D.W. & Knott, A.M. (2010). No Exit: Failure to Exit Under Uncertainty. Recuperado 11/08/2012 de <http://ssrn.com/abstract=1641242>.
- Everett, J. & Watson, J. (1998). Small Business Failure and External Risk Factors. *Small Business Economics* (11) (pp. 371-390).
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A.C. & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly* 42, (pp. 750-783).
- Harada, N. (2007). Why Firms Exit and Why? An Analysis of Small Firm Exits in Japan. *Small Business Economics* (29), (pp. 401-414).
- Headd, B. (2003). Redefining Business Success: Distinguishing between Closure and Failure. *Small Business Economics* 21. (pp.51-61).
- Hessels, J. & Van der Zwan, P. (2011). Entrepreneurial exit, ability and engagement across countries in different stages of development. Scientific Analysis of Entrepreneurship (Summary). *Frontiers of Entrepreneurship Research* 31(4) Recuperado 11/08/2012 de <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol31/iss4/8>
- Keasey, K. & Watson, R. (1987). Non-financial symptoms and the prediction of small company failure: a test of Argenti's hypothesis. *Journal of Business Finance and Accounting*, 14, (pp.335-354).
- Honjo, Y. (2004). Growth of new start-up firms: evidence from the Japanese manufacturing industry, *Applied Economics Letters*, 11(1), (pp. 21-32).
- Justo, R. (2008). *La Influencia del Género y Entorno Familiar en el Éxito y Fracaso de las Iniciativas Emprendedoras*. Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado 22/04/2012 de <http://www.tesisenred.net/handle/10803/49827>
- Justo, R. & DeTienne, D. (2008). *Family Situation and the Exit Event: an Extension of Threshold Theory*. Babson College. Recuperado el 25/10/2012 de [http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/2008FER/chapter\\_14/paperfr\\_xiv\\_2.html](http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/2008FER/chapter_14/paperfr_xiv_2.html)
- Lévesque, M. y Minniti, M. (2003). *The effect of aging on entrepreneurial behavior*. Technical Memorandum Number 774. Recuperado el 20/06/2012 de <http://weatherhead.case.edu/departments/operations/research/technicalReports/Technical%20Memorandum%20Number%20774.pdf>.
- Levie, J. & Autio, E. (2011). Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International

- al Panel Study. *Journal of Management Studies* 48(6), (pp.1392-1419).
- McCartan-Quinn, D. e y Carson, D. (2003). Issues with Impact upon Marketing in the Small Firm. *Small Business Economic* 21, (pp. 201-213).
- Montes-Rojas, G. y Siga, L. (2009). On the nature of micro-entrepreneurship: evidence from Argentina. *Applied Economics*, 41(21), (pp. 2667-2680). Recuperado 20/06/2013 de [http://econ.ucsd.edu/~lsiga/pdfs/Entrepr\\_Arg.pdf](http://econ.ucsd.edu/~lsiga/pdfs/Entrepr_Arg.pdf).
- Mosqueda, R. (2010). Fallibility of the Rough Set Method in the Formulation of a Failure Prediction Index Model of Dynamic Risk. *Journal of Economics, Finance & Administrative Science*, 15(28), Recuperado 12/05/2012 de <http://ssrn.com/abstract=1617384>
- Navarrete-Marneou, E. & Sansores-Guerrero, E. (2011). Quintana Roo Mexico Micro, Small and Medium Sized Business Failure: A Multi-Variable Analysis. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 4(3), (pp. 21-33). Recuperado 12/08/2012 de <http://ssrn.com/abstract=1884519>
- Ooghe, H. y De-Prijcker, S. (2008). Failure processes and causes of company bankruptcy: a typology. *Management Decision*, 46(2) (pp. 223-242).
- Organización Internacional del Trabajo (2005). *Informe sobre el Empleo en el Mundo, 2004-2005. Empleo, Productividad y Reducción de la Pobreza*, cap.5 (pp.237-278). Ginebra, Suiza: Organización Internacional del Trabajo.
- Ortiz, M. (2000). *Microempresas y Educación en la República Dominicana*. Santo Domingo, República Dominicana: Fondo Micro.
- Ortiz, M. (2001). *Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana*. Santo Domingo, República Dominicana: Fondo Micro.
- Ortiz, M. (2006). Remesas y Uso Productivo en la República Dominicana. Fundación Friedrich Ebert/Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra. Centro Universitario de Estudios Políticos y Sociales. Foro Políticas Sociales y Bienestar Num.5, Santo Domingo, pp.39-60.
- Plehn-Dujowich, J. (2010). A Theory of Serial Entrepreneurship. *Small Business Economic* (35), (pp. 377-398).
- PNUD-Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2010). *Política Social: Capacidades y Derechos*, vol.2 cap. 3 (pp. 3-147). Santo Domingo, República Dominicana.
- Powers, J. y Magnoni, B. (2010). *Dueña de tu propia empresa: Identificación, análisis y superación de las limitaciones a las pequeñas empresas de las mujeres en América Latina y el Caribe*. Washington, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Pozuelo-Campillo, J., Labatut-Serer, G. y Veres-Ferrer, E.J. (2009). Análisis del Fracaso Empresarial en el Sector de la Microempresa y Pequeña Empresa Valenciana. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ* 14(1), (pp. 1-11). Recuperado 12/08/2012 de <http://www.e-publicacoes.uerj.br/ojs/index.php/rcmccuerj/article/viewFile/5533/4021>.
- Rubio-Misas, M. (2008). Análisis del Fracaso Empresarial en Andalucía. Especial Referencia a la Edad de la Empresa. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales* (54), (pp.35-56). Recuperado 15/08/2012 de <http://externos.uma.es/cuadernos/pdfs/pdf651.pdf>
- Ruiz-Rodríguez, M. del C. (2012). Debate de la Utilidad de la Información Contable sobre Intangibles. *Revista de Estudios Empresariales* (1), (pp. 149-172).
- Samuels, L., Joshi, M. & Demory, Y.D. (2008). Entrepreneurial failure and Discrimination: lessons for small service firms *The Service Industries Journal* 28(7), (pp. 883-897).
- Shepherd, D.A. (2003). Learning from Business Failure: Propositions of Grief Recovery for the Self-Employed. *The Academy of Management Review* 28(2), (pp.318-328).
- Srinivasan, R., Woo, C. Y., & Cooper, A. C. (1994). Performance determinants for male and female entrepreneurs. *Frontier Entrepreneurship Research*. Recuperado 01/06/2012 de <http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/papers94/raji.htm>
- Sten, J. (1998). Exit-Success or failure? In International Council of Small Business, ICSB Conference. Proceeding. Singapore, ICSB. Recuperado 25/05/2013 de <http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/1998/24.pdf>
- Wagner, J. (2007). What a Difference a Y makes- Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany. *Small Business Economics*, (28), (pp. 1-21).
- Watson, J. & Everett, J. (1996). *Do Small Businesses Have a High Failure Rate?*. Recuperado 30/05/2012 de <http://sbaer.uca.edu/research/icsb/1995/pdf/19.pdf>