

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

TESIS DOCTORAL

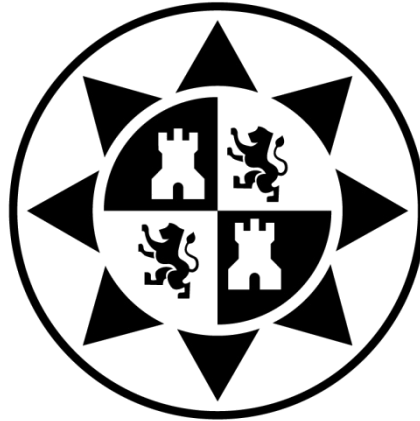
**FACTORES EXPLICATIVOS DEL FRACASO Y DEL
ÉXITO EN LAS MICROEMPRESAS DE LA
REPÚBLICA DOMINICANA: UN ESTUDIO EMPÍRICO**

AUTORA:

D^a. MARINA ALTAGRACIA ORTIZ DE ABREU

Cartagena, España

2016



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

TESIS DOCTORAL

**FACTORES EXPLICATIVOS DEL FRACASO Y DEL
ÉXITO EN LAS MICROEMPRESAS DE LA
REPÚBLICA DOMINICANA: UN ESTUDIO EMPÍRICO**

AUTORA:

D^a. MARINA ALTAGRACIA ORTIZ DE ABREU

DIRIGIDA POR:

DR. D. DOMINGO GARCÍA PÉREZ DE LEMA

Cartagena, España

2016

*“The poor stay poor,
not because they’re lazy,
but because they have no access to capital” .*

Milton Friedman

Dedicatoria

*A mi madre, Altagracia Medina Casado,
como un tributo póstumo por su estímulo constante
y su enseñanza de que no hay límites.*

Agradecimientos

Gracias a los Directivos de la Facultad de Ciencias de la Empresa de la Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT), por permitir mi integración al programa de doctorado en Economía y Gestión de Empresas.

Mi agradecimiento profundo a mi tutor, el profesor Domingo García Pérez de Lema, por su estímulo, capacidad de trabajo e interés de compartir sus vastos conocimientos. Así mismo, mi agradecimiento por su paciencia, comprensión y apoyo constante. A la vez agradezco a Mario Rosique por su colaboración.

Esta investigación fue posible porque pude contar con las bases de datos de las encuestas de FondoMicro. Mi sincero agradecimiento a esa institución, especialmente a su Presidente, Mario Dávalos, quien ha dado un continuo seguimiento al desarrollo de este proyecto. Asimismo, agradezco a mis colegas de trabajo, Karlem Richardson, Liliana Vanin y Anel Tejada, por su apoyo bibliográfico.

Gracias a mi familia, especialmente a mi esposo Leonardo Antonio Abreu Padilla, quien me ofreció su apoyo incondicional en todo este proceso y fue un estrecho colaborador en las intensas jornadas de trabajo, así como a mis hijos Antonio José, Marian y Paloma, a quienes espero que este esfuerzo les sirva de ejemplo.

Expreso también mi agradecimiento a mis colegas de la Universidad Autónoma de Santo Domingo, al equipo de trabajo que colaboró con el levantamiento de datos de estas investigaciones y a muchos más que me han estimulado para convertir mi sueño en una realidad.

RESUMEN

Las microempresas en América Latina, al igual que en República Dominicana, constituyen una parte fundamental del tejido empresarial por su capacidad de generación de empleos y de ingresos, por ser distribuidoras de riqueza, dinamizadoras de la producción e incluso por contribuir a la estabilidad social del país. Iniciar una empresa implica la posibilidad de tener éxito o fracasar, por lo que es importante entender los factores que inciden en esta dualidad. Hay una amplia literatura sobre estos factores vinculados con las PYMES pero muy pocos en relación con las microempresas. Por tanto, el objetivo de esta investigación es aportar evidencia empírica que contribuya a entender el fracaso y el éxito empresarial, así como la incidencia del crédito en la desaparición o crecimiento de las microempresas.

El análisis del fracaso empresarial parte del reconocimiento de la diversidad de criterios para su estudio, pues no hay un concepto uniforme sobre fracaso. Las principales razones están vinculadas a aspectos financieros, a la falta de rentabilidad, desmotivación del propietario o a proyectos poco viables. Pero no toda discontinuidad es un fracaso empresarial y, por tanto, establecemos diferencias entre fracaso, vinculado a la incapacidad de la empresa para sobrevivir, y cierre se asocia a otras opciones del empresario para invertir su tiempo o su dinero. Las hipótesis planteadas están vinculadas a características de las microempresas que pueden influir en el fracaso empresarial (edad, tamaño, actividad del negocio, estructura societaria, etc.), a las características financieras del negocio y a características propias del empresario. Para este estudio se analizó una base de datos conteniendo información de 1,679 microempresas, de las cuales se recopilamos datos en el 2005 cuando estaban operando y luego se volvieron a visitar en el 2009, pudiendo establecerse las que seguían funcionando, las que habían desaparecido y sus razones de desaparición. Los principales hallazgos revelan que:

- Mayor probabilidad de fracaso en microempresas más jóvenes, con menor número de trabajadores, localizadas en áreas rurales, de propiedad individual, dedicadas al comercio y que no llevan registros.
- Mayor probabilidad de vida en microempresas con mayores encadenamientos en el mercado y con acceso a fuentes formales de financiamiento.

- Los propietarios más jóvenes, de sexo femenino, con menos educación y sin experiencia previa tienden a cerrar sus empresas.

En cuanto al éxito empresarial es necesario señalar que no hay un concepto universal, sino múltiples criterios analíticos que tratan de explicar este fenómeno. Se considera éxito empresarial al logro de metas y objetivos, y se espera que toda empresa genere beneficios al margen del tipo de negocio que sea. Para explicar el éxito de las microempresas se utiliza la teoría de los recursos y capacidades, enfocándonos principalmente en los de capital humano y organizacionales, pues hay pocos estudios que aborden este tema en relación con los micronegocios. Las hipótesis planteadas se agruparon en dos dimensiones: las competencias del propietario, dado que el dueño del negocio es quien decide correr riesgos, poner en marcha una idea, decir qué, cómo, cuándo y dónde lleva a cabo su proyecto empresarial; y los recursos y capacidades organizacionales de la empresa. La metodología utilizada fue un estudio de corte transversal, con información de 395 microempresas encuestadas en junio de 2015. El éxito empresarial se midió a partir de la percepción del nivel de satisfacción del propietario con su negocio, de la evolución de los beneficios y de la evolución de las ventas. Los principales resultados mostraron que:

- Propietarios con perfiles psicológicos más emprendedores (con liderazgo, visión de futuro y capacidad de decisión), que se involucran en la gestión del negocio, con habilidades administrativas, control de los gastos, capacidad de adaptación a los cambios, y remuneración adecuada a sus empleados tienden a tener éxito.
- Poder acceder a financiamiento de fuentes formales al inicio del negocio contribuye al éxito de la empresa.

La incidencia del financiamiento tanto en el fracaso como en el éxito de la microempresa nos motivó a analizar el nivel de bancarización de los microempresarios. El análisis de la bancarización se realiza desde la oferta de los servicios por parte de los agentes financieros y de la demanda de los mismos por parte de los microempresarios. La metodología utilizada fue un estudio descriptivo utilizando varias bases de datos recopiladas en los años 1999, 2009 y 2013, para analizar el comportamiento de 12,420 microempresas. La bancarización se analizó con indicadores de acceso a los servicios financieros y con ratios de ahorro y crédito en relación con el PIB. Los principales resultados muestran que:

- Desde la demanda se ha registrado una mayor tenencia de cuentas de ahorro y de crédito bancario. Aunque poco uso de cuentas corrientes y tarjetas de crédito.

- Desde la oferta que el sistema financiero está poco enfocado en microempresas, con bajos índices de profundización financiera y que aunque la banca especializada está en crecimiento, con mayor cobertura, todavía hace poco uso de tecnologías innovadoras y tiene una fuerte concentración geográfica.

Además de los hallazgos relevantes planteados previamente, esta investigación pone de manifiesto la importante relevancia de las microempresas, que los negocios de mujeres son más vulnerables y que el acceso a recursos de fuentes formales puede constituir la diferencia entre el éxito y el fracaso de una empresa. Asimismo, que el éxito empresarial está vinculado a propietarios proactivos, involucrados con sus negocios y a un personal adecuadamente capacitado y remunerado. También que se debe fomentar un mayor acceso a recursos bancarizados para los microempresarios poder acceder a capital de trabajo.

Esta tesis doctoral contribuye al estudio conceptual y empírico enfocado desde una doble perspectiva, el fracaso y el éxito, dado que el conocimiento de estos determinantes puede ser considerado para el diseño eficaz de políticas públicas y programas del sector privado dirigidos a apoyar el desarrollo de la microempresa y asegurar su sostenibilidad y supervivencia.

Finalmente, se recomienda a los empresarios, a los organismos públicos y privados, a los hacedores de políticas y a los directivos de las entidades financieras ejecutar acciones que contribuyan al incremento de la competitividad de las microempresas y a una mejor prestación de servicios al sector. Además, se plantean algunas líneas de investigación que pueden abordarse en el futuro para profundizar el análisis sobre estos factores de fracaso y éxito en las microempresas.

ABSTRACT

Microenterprises in Latin America, as well as in the Dominican Republic, are an essential part of the business fiber of society due to its capacity to generate employment and income, distribute wealth, boost production, and contribute to social stability in the country. Starting a new business implies the possibility of success or failure, and to understand the factors that affect this dual possibility becomes important. There is ample literature on these factors as they affect SMEs (small and medium enterprises), but little has been written on this topic regarding microenterprises. Thus, the objective of this research is to supply empirical evidence which contributes to understanding business

success and failure as well as the impact of credit in the disappearing or growth of microenterprises.

The analysis of business failures starts from the acknowledgment of the diverse criteria for its study, as there is no uniform concept of what is meant by failure. The main reasons adduced are linked to financial aspects, lack of profitability, lack of motivation in owners, or questionably viable projects. But not all discontinuity of a business is as business failure and, therefore, we establish differences between failure, tied to the inability of the business to survive, and closures, associated to other options taken by the business owner to invest his time and money. The hypotheses raised are linked to characteristics of the microenterprises that may bear on business failures (age, size, type of activity, corporate structure, etc.) as well as to the financial characteristics of the business and of the owner himself. For this research a data base containing 1,679 microenterprises was analyzed. Data was compiled in 2005 and the business units were again visited in 2009, thus being able to determine which were still open, which had disappeared and the reasons for the disappearance. The main results reveal:

- There is a higher likelihood of failure in younger microenterprises, with less number of employees, located in rural areas, of individual ownership, devoted to commerce and with no record keeping.
- There is likelihood of a higher life expectancy in microenterprises with more market linkages and with access to formal sources of financing.
- Those who tend to close their businesses include younger owners, mostly of the feminine gender, with less education and with no previous experience.

Regarding business success it must also be pointed out that there is not a universal concept but rather multiple analytic criteria in trying to explain this phenomenon. It is considered that a successful business reaches its goals and objectives and it is expected that they all generate a profit regardless of its type of activity. To explain success in microenterprises the theory of resources and capabilities was used, mainly focusing on human and organizational capital since there are very few studies concerning this topic as it regards to micro businesses. The hypotheses raised were grouped in two dimensions: the capabilities of the owner (since it is the owner that decides to incur in risks, execute an idea, and decides what, how and when to carry through his business project), and the resources and organizational capabilities of the enterprise. The methodology used was a cross section with information available of 395 microenterprises interviewed in June of 2005. Business success was measured from the

perception of the owner's level of satisfaction with his own business, and the evolution of the generation of profits and of sales. The principal findings showed that:

- Owners with a psychological profile more akin to entrepreneurship (leadership, vision of the future, decisiveness) and involved in the operation of the business, with administrative skills, installed expense controls, adaptiveness to changes, and adequate compensation to employees tend to be successful.
- Being able to access formal sources of financing when starting the business contributes to business success.

The impact of financing in both failure and success of micro businesses led to inquire on the level of access to banking services by microenterprise owners. This analysis was carried out from the supply side by services offered by banking agents, and from the demand side by the services used by microenterprise owners. The methodology used was that of a descriptive study using several data bases compiled during 1999, 2009, and 2013 in order to analyze the behavior of 12,420 microenterprises. Access to financial services was analyzed with indicators of access and with savings and loans ratios in relationship to GDP. The principal findings showed that:

- From the demand side there is registered an increase in the possession of savings accounts and of bank loans by microenterprises, but little use of checking accounts and credit cards.
- From the supply side it is showed that the formal financial system is little focused on microenterprises with low indexes of financial deepening. It is also showed that specialized banking institutions are growing and show more coverage, but also show little technological innovations and exhibits a strong geographical concentration.

Besides the findings mentioned above this research reveals the relevance of microenterprises, that businesses owned by women are more vulnerable, and that access to formal sources of funds might constitute the difference between success and failure. It also shows that business success is linked to proactive owners, involved daily in their businesses and with personnel well trained and compensated. It also shows that a greater access to banking funds must be fostered in order for microenterprise owners to avail themselves of working capital.

This doctoral research contributes to both the empirical and the conceptual study from the double perspective of failure and success since the knowledge of these determinant factors might be considered for the effective design of public policy and private programs geared towards the development of microenterprises, assuring their sustainability and survival.

Finally, it is recommended to business persons, public and private institutions, makers of public policy, and top management of financial institutions, to execute actions contributing to the increase of the competitiveness of microenterprises and a better rendering of services to that sector. Moreover, some lines of further research are indicated which may be addressed in the future on these factor of failure and success in microenterprises.

ÍNDICE

GLOSARIO	25
INTRODUCCIÓN	29
CAPITULO 1: LA MICROEMPRESA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA	43
1.1 INTRODUCCIÓN.....	45
1.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS Y SUS PROPIETARIOS	47
1.2.1 Cantidad de Empresas	47
1.2.2 Empleo en las Microempresas.....	48
1.2.3 Contribución al PIB	51
1.2.4 Sectores Económicos de las Microempresas.....	53
1.2.5 Tamaño de las Microempresas.....	54
1.2.6 Informalidad.....	56
1.2.7 Antigüedad de la Microempresa	57
1.2.8 Perfil de los Propietarios	58
1.2.9 Dificultades de las Microempresas.....	60
CAPITULO 2: FACTORES EXPLICATIVOS DEL FRACASO EMPRESARIAL.....	63
2.1 INTRODUCCIÓN.....	65
2.2 MARCO TEÓRICO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS.....	66
2.2.1 Fracaso Empresarial.....	67
2.2.2 ¿Fracaso o Cierre?	68
2.2.3 Causas del Fracaso Empresarial	70
2.2.4 Características Empresariales	70
2.2.4.1 Edad de la Empresa.....	70
2.2.4.2 Tamaño de la Empresa.....	72
2.2.4.3 Localización de la Empresa	72
2.2.4.4 Sector de Actividad de la Empresa	73
2.2.4.5 Tipo de Sociedad de la Empresa	74
2.2.4.6 Mercado de la Empresa	74
2.2.4.7 Dificultades de la Empresa.....	75
2.2.5 Características Financieras.....	75
2.2.5.1 Capital Inicial.....	75
2.2.5.2 Tenencia de Sistema Contable en la Empresa.....	76
2.2.5.3 Crédito y Fuente de Financiamiento.....	77
2.2.6 Características Personales	78
2.2.6.1 Edad del Propietario.....	79
2.2.6.2 Sexo del Propietario.....	79
2.2.6.3 Educación y Experiencia Previa del Propietario	81
2.3 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO.....	82
2.3.1 Obtención de la Muestra y Recolección de Datos.....	82
2.3.2 Limitaciones.....	83
2.3.3 Medición de Variables.....	84
2.3.3.1 Variable Dependiente.....	84
2.3.3.2 Variables Independientes.....	85
2.3.4 Análisis Estadísticos	88

2.3.4.1	Análisis Univariante	88
2.3.4.2	Análisis Multivariante	96
2.4	CONCLUSIONES	109
CAPÍTULO 3: FACTORES EXPLICATIVOS DEL ÉXITO EMPRESARIAL.....		111
3.1	INTRODUCCIÓN	113
3.2	MARCO TEÓRICO	114
3.2.1	Éxito Empresarial	115
3.2.2	Competencias del Propietario.....	118
3.2.2.1	Perfil Psicológico del Propietario.....	119
3.2.2.2	Capacidades Aprendidas.....	120
3.2.3	Recursos y Capacidades Organizacionales.....	121
3.2.3.1	Tecnologías de Información y Comunicación.....	121
3.2.3.2	Gestión Administrativa	122
3.2.3.3	Formación y Capacitación de Trabajadores.....	123
3.2.3.4	Financiamiento	123
3.3	METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	124
3.3.1	Obtención de la Muestra y Recolección de Datos.....	124
3.3.2	Limitaciones	125
3.3.3	Medición de Variables	125
3.3.3.1	Variables Dependientes.....	126
3.3.3.2	Variables Independientes	126
3.3.4	Análisis Estadísticos	129
3.3.4.1	Análisis Univariante	129
3.3.4.2	Análisis Multivariante	140
3.4	CONCLUSIONES	144
CAPÍTULO 4: MICROEMPRESAS Y BANCARIZACIÓN		147
4.1	INTRODUCCIÓN	149
4.2	MARCO TEÓRICO	152
4.2.1	Microcrédito.....	153
4.2.1.1	Concepto de Microcrédito	153
4.2.1.2	Importancia del Microcrédito	154
4.2.1.3	Características del Microcrédito.....	157
4.2.1.4	Metodología Crediticia	158
4.2.1.5	Instituciones de Microfinanzas	159
4.2.1.6	Limitaciones del Microcrédito.....	160
4.2.2	Bancarización.....	162
4.2.2.1	Concepto	162
4.2.2.2	Obstáculos para la Bancarización.....	163
4.3	ESTADO DE SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE MICROFINANZAS	163
4.3.1	Servicios y Productos Ofertados.....	166
4.3.2	Ámbito de Operación.....	167
4.3.3	Perfil de la Clientela Objetivo.....	167
4.4	METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	168
4.4.1	Selección de Variables	169
4.4.1.1	Desde la Demanda	169

4.4.1.2	Desde la Oferta.....	169
4.5	ANÁLISIS DE RESULTADOS	169
4.5.1	Característica de la Población Estudiada.....	170
4.5.2	Bancarización de los Microempresarios.....	171
4.5.2.1	Desde la Demanda	171
4.5.2.2	Desde la Oferta.....	175
4.6	CONCLUSIONES.....	178
CONCLUSIONES GENERALES		181
BIBLIOGRAFÍA		187
ANEXOS.....		207

ÍNDICE DE TABLAS

Capítulo 1

Tabla 1.1	Estructura del empleo por tipo de trabajador según actividad de la empresa 2013	50
Tabla 1.2	Dinámica del empleo según sector económico de la empresa 2013	51
Tabla 1.3	Valor agregado de la MIPYME en el 2013	52
Tabla 1.4	Valor agregado de la microempresa por sector económico 2013	52
Tabla 1.5	Tamaño de las microempresas por sector económico 2013	55
Tabla 1.6	Tamaño de las microempresas por antigüedad de las empresas 2013	55
Tabla 1.7	Tamaño de las microempresas por nivel educativo del propietario 2013 ..	55
Tabla 1.8	Principal dificultad de la empresa según cantidad de trabajadores 2013 ..	62

Capítulo 2

Tabla 2.1	Distribución de la muestra según ubicación de las microempresas	83
Tabla 2.2	Razones de cierre de las microempresas	85
Tabla 2.3	Fracaso empresarial según Edad de las microempresas.....	89
Tabla 2.4	Fracaso empresarial según tamaño de las microempresas	89
Tabla 2.5	Fracaso empresarial según cantidad de trabajadores	89
Tabla 2.6	Fracaso empresarial según localización de las microempresas.....	90
Tabla 2.7	Fracaso empresarial según clasificación sectorial de las microempresas.	90
Tabla 2.8	Fracaso empresarial según tipo de sociedad de las microempresas	91
Tabla 2.9	Fracaso empresarial según mercado de las microempresas	91
Tabla 2.10	Fracaso empresarial según fuentes de abastecimiento	92
Tabla 2.11	Fracaso empresarial según dificultades de las microempresas	92
Tabla 2.12	Fracaso empresarial según capital inicial	93
Tabla 2.13	Fracaso empresarial según registros contables.....	93
Tabla 2.14	Fracaso empresarial según acceso al financiamiento.....	94
Tabla 2.15	Fracaso empresarial según fuentes de financiamiento	94
Tabla 2.16	Fracaso empresarial según edad del propietario	95

Tabla 2.17 Fracaso empresarial según género del propietario.....	95
Tabla 2.18 Fracaso empresarial según educación del propietario.....	96
Tabla 2.19 Fracaso empresarial según experiencia previa del propietario	96
Tabla 2.20 Regresión logística de factores personales (viva vs cierre)	99
Tabla 2.21 Regresión logística de factores personales (viva vs fracaso).....	100
Tabla 2.22 Regresión logística de factores personales (cierre vs fracaso)	102
Tabla 2.23 Regresión logística de factores empresariales (viva vs cierre)	103
Tabla 2.24 Regresión logística de factores empresariales (viva vs fracaso).....	104
Tabla 2.25 Regresión logística de factores empresariales (cierre vs fracaso)	105
Tabla 2.26 Regresión logística de factores financieros (viva vs cierre)	106
Tabla 2.27 Regresión logística de factores financieros (viva vs fracaso).....	107
Tabla 2.28 Regresión logística de factores financieros (cierre vs fracaso)	108

Capítulo 3

Tabla 3.1 Éxito empresarial por competencias individuales del propietario según su perfil psicológico	130
Tabla 3.2 Éxito empresarial por competencias adquiridas del propietario	131
Tabla 3.3 Éxito empresarial por competencias adquiridas según el nivel educativo del propietario.....	132
Tabla 3.4 Éxito empresarial por recursos y capacidades organizacionales según uso de tecnologías de información y comunicación	132
Tabla 3.5 Éxito empresarial por recursos y capacidades organizacionales según gestión administrativa	134
Tabla 3.6 Éxito empresarial por recursos y capacidades organizacionales según la importancia de la formación y capacitación de los trabajadores.....	135
Tabla 3.7 Éxito empresarial por recursos y capacidades organizacionales según fuentes de financiamiento al inicio del negocio y en la actualidad.....	136
Tabla 3.8 Éxito empresarial según sexo del propietario	138
Tabla 3.9 Éxito empresarial según actividad de la empresa	138
Tabla 3.10 Éxito empresarial según antigüedad de la empresa	139
Tabla 3.11 Éxito empresarial según tamaño de la empresa	139
Tabla 3.12 Regresión logística del éxito empresarial por satisfacción del propietario	141
Tabla 3.13 Regresión logística del éxito empresarial por incremento en los beneficios	142
Tabla 3.14 Regresión logística por incremento en las ventas.....	144

Capítulo 4

Tabla 4.1 Cartera de crédito y número de clientes por tipo de instituciones de microfinanzas	164
Tabla 4.2 Datos consolidadas de la cartera de préstamos y número de clientes de instituciones reguladas especializadas en microfinanzas	165
Tabla 4.3 Distribución de la muestra según ubicación de las microempresas	168
Tabla 4.4 Características de los empresarios y las microempresas	171
Tabla 4.5 Porcentaje de microempresarios con tenencia de productos financieros según períodos analizados	172

Tabla 4.6 Uso de cuentas de ahorros y cuentas corrientes según características de los empresarios y las microempresas	173
Tabla 4.7 Uso de tarjetas de crédito y crédito bancario según características de los empresarios y las microempresas	173
Tabla 4.8 Fuente de financiamiento según períodos analizados	174
Tabla 4.9 Fuente de financiamiento según tamaño de las microempresas.....	175
Tabla 4.10 Indicadores de profundidad financiera y cobertura en microfinanzas.....	176
Tabla 4.11 Indicadores de profundidad y cobertura de microfinanzas en países de Centro América y República Dominicana	178

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Esquema conceptual.....	38
Figura 2 Mapa de las Islas del Caribe	45
Figura 3 Microempresas en la República Dominicana 1993-2013.....	47
Figura 4 Empleo en las microempresas de República Dominicana 1993-2013	49
Figura 5 Sectores económicos de las microempresas.....	53
Figura 6 Informalidad en las microempresas	56
Figura 7 Propiedad de las microempresas en República Dominicana 1993-2013	59
Figura 8 Nivel educativo de los propietarios de microempresas 2000-2013	60

GLOSARIO

Relación de siglas utilizadas en este documento

Sigla	Nombre
ADEMI	Banco Múltiple ADEMI
ADOPEM	Banco de Ahorro y Crédito ADOPEM
AIRAC	Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito
ASPIRE	Asociación para Inversión y Empleo, Inc.
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CDD	Centro Dominicano de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
ECLOF	Ecumenical Church Loan Fund
FAEDPYME	Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa
FDD	Fundación Dominicana de Desarrollo
FELABAN	Federación Latinoamericana de Bancos
FIME	Fondo de Inversiones para el Desarrollo de la Microempresa
FONDESA	Fondo para el Desarrollo (FONDESA)
FONDOMICRO	Fondo para el Financiamiento de la Microempresa
MUDE	Mujeres en Desarrollo
ONG	Organizaciones No Gubernamentales
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PYME	Pequeñas y Medianas Empresas
PYME BHD	Banco de Ahorro y Crédito PYME BHD
REDCAMIF	Red Centroamericana de Microfinanzas
REDOMIF	Red Dominicana de Instituciones de Microfinanzas
SEGIB	Secretaría General Iberoamericana
SUR FUTURO	Fundación Sur Futuro

INTRODUCCIÓN

Las microempresas en América Latina, al igual que en República Dominicana, constituyen una parte fundamental del tejido empresarial (Alburquerque, 2007) por su capacidad de generación de empleos y de ingresos (Afande, 2015; Kahsu, 2015), por ser distribuidoras de riqueza, dinamizadoras de la producción e incluso por contribuir a la estabilidad social del país (Alburquerque, 2007; OIT, 2005). La significativa contribución de estas unidades empresariales al Producto Interno Bruto (PIB), además de que representan más del 90% de las empresas en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe (Obando, Rojas & Zevallos, 2008), han convertido a las microempresas en objeto de interés de investigadores, académicos, organismos internacionales y gobiernos.

En la mayoría de los casos las microempresas, en el ámbito de América Latina, constituyen una respuesta de los más pobres, con suficientes iniciativas y capacidades como para diseñar y poner en práctica pequeños proyectos y actividades que conllevarían incrementos de renta (Muriel, 2000; Smit & Watkins, 2012). También son espacios de inserción laboral para las mujeres por la flexibilidad de sus estructuras organizativas que permiten la conjunción de la vida productiva y reproductiva en un mismo espacio y tiempo (Mwobobia, 2012; Perossa & Marinaro, 2014a; PNUD, 2010). Las microempresas concretizan los proyectos de emprendimientos empresariales de muchos hombres y mujeres que quieren iniciar un negocio.

Ampliamente se ha documentado que las microempresas proliferan en las zonas urbanas (De Soto, 1986; Torres, 2006) y que éstas sirven de amortiguador de los vaivenes económicos de un país, pues cuando la economía está en amplio crecimiento las empresas aumentan su número de trabajadores y expanden sus operaciones, mientras que cuando la economía crece menos o decrece se incrementa el número de microempresas de subsistencia como alternativa al desempleo (Cabal, 1996; Dávalos, 2013; Mac-Clure, 2001). Además se plantea que las microempresas constituyen un vehículo de "movilidad social" en la medida en que fungen como amortiguadores de los altos niveles de desempleo (Cabra, 2013; Rana, 2015) y como la mejor opción de inserción productiva de jóvenes pobres urbanos y migrantes (Torres, 2006).

Al margen de la heterogeneidad de definiciones (Tunal, 2003) sobre las diversas categorías empresariales (micro, pequeñas o medianas empresas), muchos autores coinciden en la importancia que tienen estas unidades productivas (Abor & Quartey,

2010; Cabra, 2013; Harash, Al-timimi, & Alsaadi, 2014; OIT, 2005). Incluso los gobiernos han realizado programas para fomentar las iniciativas empresariales, a fin de incrementar las oportunidades de las poblaciones con menos recursos (Afande, 2015; Ekpe, Mat, & Ekpe, 2015; Kahsu, 2015; Ministerio de Economía Planificación y Desarrollo de la República Dominicana, 2010; OIT, 2013b). Este reconocimiento ha conllevado la necesidad de estudiar los factores que pueden explicar el fracaso o el éxito de las empresas, pues iniciar una empresa implica la posibilidad de tener éxito o fracasar (Mwobobia, 2012). La mayoría de los estudios se han concentrado en las pymes, existiendo poca literatura que trate específicamente la vinculación de estos factores de éxito o de fracaso al sector microempresarial (Ruiz, 2012).

Este hecho resalta la importancia de investigar sobre estas unidades económicas dado que las microempresas tienen unas características propias que las diferencian del resto de empresas de mayor tamaño y hace necesario su delimitación como objeto de estudio específico. Por esta razón la microempresa o micronegocio se ha constituido en los últimos años en un referente para los académicos y para las instituciones, nacionales e internacionales, de cara a favorecer su desarrollo y mejorar su competitividad (Gezahegn, Zewdie, & Amentie, 2015).

En este sentido, se identifican aspectos comunes a las microempresas que las caracterizan (Jasra, Khan, Hunjra, Rehman, & Azam, 2011; Tunal, 2003; Wenner & Chalmers, 2001) como son un alto grado de informalidad, concentración en sectores minoristas y de servicios, tendencia a involucrarse en un producción casera que requiere mucha mano de obra, tendencia a tener un alto porcentaje de propiedad femenina, a dar servicio principalmente al mercado interno, con operaciones de pequeña escala y un bajo volumen de ventas (OIT, 2013a). Si bien es cierto que no se puede generalizar que todas las microempresas son informales (Afande, 2015), muchas de estas unidades productivas, en países emergentes o en desarrollo, regularmente tienden a crecer en condiciones más vulnerables, en mercados muy limitados, con bajos niveles de capitalización y sin cumplir con todos los requisitos legales establecidos para su operación en el mercado (Dávalos, 2013; Tunal, 2003).

La microempresa, en el contexto de República Dominicana, se configura como el eje central de esta tesis doctoral, siendo su objeto principal de estudio la determinación de los factores explicativos del éxito o del fracaso empresarial. Esta doble perspectiva, éxito y fracaso, permitirá un mayor grado de conocimiento de las características de gestión de la microempresa (Ng & Hung, 2012), pudiendo ser de gran interés las implicaciones que se derivan de sus resultados. Ambos aspectos, éxito y fracaso, están

estrechamente vinculados (Gezahegn et al., 2015) y pueden arrojar importantes lecciones (Hessels & van der Zwan, 2011; Shepherd, 2003), que pueden contribuir a la disminución de la tasa de mortalidad de las empresas y a favorecer su competitividad (Navarrete & Sansores, 2011). Un reto que enfrentan las autoridades a nivel mundial es buscar alternativas para facilitar el desarrollo empresarial y reducir el fracaso empresarial (Lee, Yamakawa, Peng, & Barney, 2011).

Desde el punto de vista del fracaso, debemos tener en cuenta que muchas microempresas no sobreviven al tercer año de operaciones, incluso muchas desaparecen el mismo primer año de funcionamiento (Cabal, 1996; Dávalos, 2013; De Castro, Alvarez, Blasck, & Ortiz, 1997; Powers & Magnoni, 2010). Un inadecuado manejo administrativo, poco acceso al financiamiento cuando se requiere, la ausencia de una planificación y poco conocimiento del mercado son factores, entre otros, que pueden conllevar el cierre de una microempresa en poco tiempo por su reducida estructura productiva (Mwobobia, 2012).

Diversas dificultades limitan el desarrollo de estos negocios en la República Dominicana (OIT, 2013a; Selman & Camacho, 2013). Estas empresas enfrentan más obstáculos que las de mayor tamaño (Guzmán & Ortiz, 2007), por sus condiciones de operar de manera no regulada por el Estado en entornos en que así se requiere (OIT, 2013b) y por una serie de factores de carácter organizacional (administración inadecuada, poco conocimiento del mercado y bienes no diferenciados), del entorno de negocio (problemas con servicios públicos, regulaciones legales poco favorables y poco acceso al financiamiento) y de las condiciones de los propietarios (bajos niveles educativos y poca experiencia en la actividad de la empresa) (Aristy, 2013; Dávalos, 2013; Guzmán & Ortiz, 2007; Ortiz, Mena, & Cabal, 2014; Ortiz, 1998).

Los estudios sobre las causas del cierre de los negocios han sido amplios (DeTienne, 2010; Manzaneque, Banegas, & Garcia, 2010; McCartan-Quinn & Carson, 2003; Ooghe & Prijcker, 2008; Pretorius & Holtzhausen, 2013; Rana, 2015) y también las diversas teorías que explican este fenómeno (Cochran, 1981; Everett & Watson, 1998; Justo, 2008; Mead & Liedholm, 1998; Mosqueda, 2010; Zacharakis, Meyer, & De Castro, 1999).

El fracaso empresarial se asocia con la suspensión de pagos y quiebra (Bottazzi, Grazi, Secchi, & Tamagni, 2011; Jose Pozuelo, Labatut, & Veres, 2009), con la ausencia de rentabilidad del negocio (Fredland & Morris, 1976; Mosqueda, 2010), con la desmotivación del propietario porque el proyecto empresarial no cumple con sus

expectativas (Justo, 2008; Watson & Everett, 1996) o por la puesta en marcha de proyectos con pocas probabilidades de supervivencia (Ooghe & Prijcker, 2008; Poetz & Copenhagen, 2015), entre otras razones.

Sin embargo, no todas las discontinuidades de empresas se pueden considerar un fracaso empresarial y por eso se han establecido diferencias entre fracaso y cierre empresarial (De Castro et al., 1997; Headd, 2003; Mead & Liedholm, 1998; Watson & Everett, 1996). El fracaso empresarial está vinculado a razones de incapacidad de la empresa para sobrevivir (Módica-Milo, Baixauli & Alvarez, 2012; Ooghe & Prijcker, 2008), tales como rentabilidad del negocio, quiebra, problemas de mercado, administrativos, laborales, de abastecimiento, de equipamiento y financieros, mientras que el cierre está relacionado con otras opciones que tenga el propietario fuera de la empresa (De Castro et al., 1997; Headd, 2000; Hessels & van der Zwan, 2011; Keasey & Watson, 1987; Wennberg, Wiklund, DeTienne, & Cardon, 2010), como un empleo mejor pagado, una inversión más rentable, disponer de tiempo para otras actividades y razones de tipo personal (enfermedad, cuidado de miembros del hogar y cambio de localización, entre otros motivos).

Tomando en consideración lo anterior, esta investigación analizará la discontinuidad de las empresas vinculándola con las características de la empresa (cantidad de trabajadores, localización, antigüedad, sector económico, tipo de sociedad, encadenamientos al mercado, uso y fuentes de crédito, registros contables, capital inicial y beneficios) o del propietario (género, edad, educación y experiencia previa).

Otro aspecto que se aborda en este trabajo son los factores de éxito de la microempresa, pues conocer los determinantes que contribuyen a que estos negocios continúen operando en el mercado y sean una opción económica y de vida para sus propietarios puede arrojar luz sobre los factores que se deben incentivar mediante programas y políticas públicas para tener empresas más productivas, competitivas y rentables.

El éxito de las empresas es un fenómeno muy diverso y su análisis se ha planteado desde diferentes vertientes (Harash et al., 2014; Oyeku, Oduyoye, Asikhia, Kabuoh, & Elemo, 2014), que están vinculadas a factores internos del individuo y de la empresa como factores del entorno en que operan los negocios (Aragón & Rubio, 2005a; Paige & Littrell, 2002; M. Porter, 1979; Rangel, Aguilera, & González, 2015). En este trabajo se propone aplicar la teoría de los recursos y las capacidades (Bárcenas, García, & Trejo, 2009; Barney, 1991; Grant, 1991; Pulido, 2010; Tehseen & Ramayah, 2015) a las microempresas para identificar el impacto que tienen algunos de estos

factores en unidades productivas de menor tamaño, con alta heterogeneidad y con un entorno de país en desarrollo.

El éxito se ha asociado a los indicadores financieros del negocio (Jasra et al., 2011; Masuo, Fong, & Yanagida, 2003; Talik, Wiechetek, & Laguna, 2012), a la satisfacción personal del individuo (Krishnan & Kamalnabhan, 2015), de los clientes y trabajadores (Gorgievski, Ascalon, & Stephan, 2011; Masuo, Fong, Yanagida, & Cabal, 2001; Oyeku et al., 2014) e incluso a la perdurabilidad de la empresa en el tiempo (Hornaday & Bunker, 1970; Rivera, 2012; Smit & Watkins, 2012).

En este trabajo se aborda un análisis del éxito empresarial en tres dimensiones: en función a la percepción de satisfacción del propietario, del incremento de los beneficios y del incremento de las ventas del negocio. Estas variables de éxito se vincularán, por un lado, al perfil psicológico del propietario, asumiendo que los rasgos de personalidad y comportamientos pueden incidir en que la empresa sea exitosa (Agbim, 2013; Moriano León, Palací, & Trejo, 2001; Saboia & Martín, 2006; Tehseen & Ramayah, 2015) y en las capacidades aprendidas del individuo, dado que el conjunto de conocimientos influye en las modalidades de gestión del negocio (Apulu & Latham, 2009; Bowen, Morara, & Mureithi, 2009; Poetz & Copenhagen, 2015). Por otro lado, se analizarán las variables de recursos y capacidades organizacionales para identificar su impacto en el éxito de las microempresas, tomando como variables relevantes la gestión administrativa, la formación de los recursos humanos de la empresa, las tecnologías de información y comunicación, y las diversas fuentes de financiamiento que tienen los propietarios para sus negocios.

Casi todos los programas de apoyo a las empresas incluyen un componente de financiamiento y esto está relacionado con la percepción generalizada de que el acceso al financiamiento es determinante para mantener operando la empresa (Aristy, 2013). Si bien es cierto que el crédito es importante, los hallazgos encontrados en esta investigación revelan que las diversas fuentes de financiamiento tienen un impacto más significativo, por lo que se aborda un análisis de las microempresas y la bancarización.

El microcrédito ha sido un instrumento utilizado para apoyar a las personas más pobres en sus iniciativas empresariales (Afande, 2015; Berger, Otero, & Schor, 2006; Chowdhury, 2015; Von Stauffenberg & Pérez, 2005), que aunque no es la panacea para salir de la pobreza, les dota de herramientas que les permiten enfrentar sus precarias condiciones de vida. Pero este fue sólo un primer escalón en la oferta de servicios financieros a las microempresas. A lo largo de más de cuatro décadas, los servicios

financieros a este nicho de mercado se han ido transformando (de microcrédito a microfinanzas) y las instituciones que los proveen se han ido convirtiendo en entidades reguladas (de ONG a bancos) (Marulanda, 2006; Von Stauffenberg & Pérez, 2005).

A pesar de que las microempresas son un sector cada vez más dinámico y determinante en la estabilidad económica, social y política de la República Dominicana, los propietarios de microempresas enfrentan múltiples obstáculos para acceder a recursos financieros por la ausencia de activos fijos que funjan como garantías tangibles (Afande, 2015; Brau, Cardell, & Woodworth, 2015; Torres, 2006), de registros contables que permitan demostrar la situación de la empresa (Rangel et al., 2015) y con recursos insuficientes para el hogar y el negocio (Rosenberg, 2010) como para asumir el compromiso financiero de un préstamo.

La industria de microfinanzas, por la metodología implementada, tiene altos costos de transacción por volúmenes más pequeños, reducida o inexistente información contable ofrecida por el cliente y regulaciones que limitan la posibilidad de atender el sector (FELABAN, 2007). La transformación de las ONG a bancos ha contribuido a la bancarización de miles de clientes, quienes ahora están siendo atendidos por entidades reguladas y, a la vez, disponen de una serie de productos financieros activos (préstamos, tarjetas de crédito, cartas de crédito, etc.) y pasivos (cuentas corrientes, de ahorro y certificados financieros) propios del sistema financiero formal. A la vez, ha colocado el historial crediticio de estos propietarios de microempresas en los burós de crédito, dando visibilidad al manejo financiero de cada dueño de negocio.

No obstante, hay fuertes limitaciones para la bancarización de los propietarios por la concentración de estas entidades financieras principalmente en los centros urbanos, por los costos regulatorios para la apertura y manejo de cuentas que se transfieren a los clientes e incluso por ausencia de cultura financiera, que conlleva una autocensura del propietario para vincularse a la banca formal (Zahaler, 2008).

La profundización financiera va a permitir el incremento de la inclusión financiera de los propietarios de microempresas, entendida como una mayor provisión de servicios financieros completos (ahorros, créditos, seguros, sistemas de pagos, educación financiera y protección al consumidor), de manera asequible para toda la población y a un costo razonable (Dávalos, 2015b; Marulanda, 2006; Zahaler, 2008). Por tanto, puede ser un aspecto positivo en la medida en que se estén captando recursos de la población más pobre para también ofrecerle servicios de crédito a ellos mismos, pero también puede ser una tentación captar recursos a bajo costo y prestarlos en condiciones más

favorables a poblaciones menos riesgosas, lo que Dávalos (2015) ha llamado el Robin Hood en reversa.

La mirada a profundidad del financiamiento como un factor posible de fracaso o de éxito empresarial y su situación en República Dominicana arrojará resultados que permitirán identificar las brechas existentes para poder planificar mejor los servicios de atención a los microempresarios, promoviendo así apoyos diferenciados según los tipos de empresas. En algunos casos se deberá auspiciar la permanencia de aquellas que tienen capacidad de crecimiento, productividad e incluso internacionalización, pero en otros casos se deberá fomentar el incremento de las capacidades de los microempresarios vinculados a microempresas de subsistencia para que puedan insertarse en el mercado laboral en mejores condiciones de empleo decente.

Objetivos de la investigación:

El objetivo de esta tesis es aportar evidencia empírica sobre las causas de fracaso y éxito de las microempresas y sobre la incidencia del crédito en la desaparición o crecimiento de estas unidades económicas. Se pretende arrojar conocimiento que contribuya a enfocar adecuadamente las iniciativas para promover el desarrollo de las microempresas y mejorar los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades orientadas a ese sector empresarial. El esquema conceptual puede verse en la Figura 1.

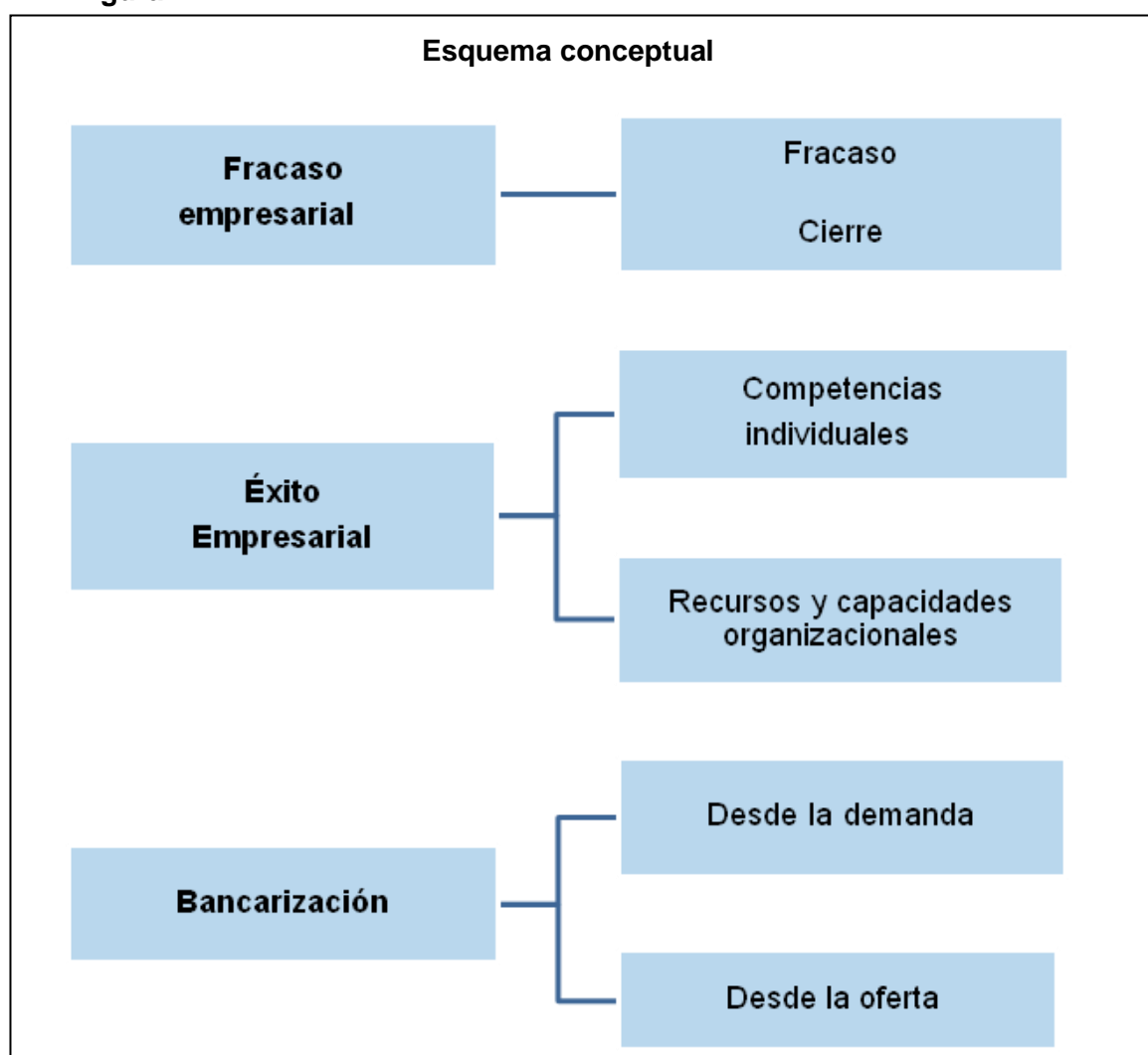
Objetivos específicos:

- Analizar los factores que inciden en la desaparición de las empresas, diferenciando las causas de cierre y de fracaso empresarial.
- Examinar la incidencia que tienen las competencias individuales y los recursos y capacidades organizacionales en el éxito de las microempresas.
- Analizar la incidencia del financiamiento y las fuentes crediticias en el éxito o fracaso del negocio.
- Establecer los niveles de bancarización de los microempresarios y la profundización financiera en la provisión de servicios financieros.

Diferentes bases de datos recopiladas en la República Dominicana por el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (FondoMicro), una entidad no gubernamental que realiza investigaciones sobre el sector de la micro y pequeña

empresa, se utilizarán para dar respuesta a los objetivos planteados. Para el análisis de los factores explicativos del fracaso empresarial se utilizarán datos recopilados a 1,679 microempresas que se visitaron en el año 2005 cuando estaban operando y se volvieron a visitar en el año 2009 para identificar los negocios que habían cesado sus operaciones. El análisis de los factores de éxito estará basado en entrevistas a 395 microempresas que se encuestaron en el año 2015 y se utilizarán bases de datos recopiladas en los años 1999, 2009 y 2013 para analizar la evolución de los servicios financieros para el sector microempresarial, tanto desde la oferta como desde la demanda.

Figura 1



Estructura de la tesis:

La tesis se ha organizado en cuatro capítulos. En un primer capítulo se analiza la configuración del tejido empresarial de la República Dominicana, con la finalidad de contextualizar la población que es objeto de estudio de esta tesis doctoral. Se presentan las informaciones estadísticas sobre la cantidad de microempresas y su contribución al empleo y al Producto Interno Bruto (PIB). Además se hace una breve descripción de las principales características de las microempresas y de sus propietarios, haciendo referencia a la dinámica de algunos indicadores de este importante sector de la sociedad dominicana.

En el capítulo dos se abordan los factores explicativos del fracaso empresarial, que están vinculados a las características demográficas del propietario, las condiciones operativas de la empresa y a la inyección de recursos mediante financiamiento. A la vez, se establecen las diferencias entre cierre y fracaso empresarial y se aportan resultados de qué factores inciden más para la ocurrencia de uno u otro caso. El análisis de los resultados se realiza desde una perspectiva de análisis univariante y multivariante a través de una regresión logística. Los hallazgos revelan que la edad y el nivel educativo del propietario inciden en la permanencia de la empresa, que las empresas más jóvenes, dedicadas a ofrecer servicios y localizadas en zonas rurales tienen más probabilidad de cese de sus operaciones, que las mujeres tienden más a cerrar sus empresas por razones personales que por fracaso empresarial. Asimismo, los resultados evidencian que es importante acceder a financiamiento para continuar operando, aunque lo más decisivo es la fuente de financiamiento para que la empresa no cese en sus funciones.

En el tercer capítulo se analizan los factores que contribuyen al éxito empresarial, abordado desde la teoría de recursos y capacidades, aplicando algunos aspectos de dicha teoría al sector de las microempresas. Se seleccionaron los indicadores de competencias individuales del propietario (perfil psicológico y capacidades aprendidas), así como los recursos y capacidades organizacionales con los que cuenta la microempresa. Las variables de medición del éxito empresarial son el crecimiento en las ventas y el empleo, y la percepción del propietario sobre su satisfacción con el negocio. El análisis de los resultados se realiza desde una perspectiva univariante y multivariante, a través de regresiones logísticas. Los hallazgos revelan que los propietarios con más liderazgo, visión de futuro y capacidad para tomar decisiones tienen mayores probabilidades de éxito, así como aquellos que se involucran

en la gestión administrativa de la empresa, manejando las finanzas personales y del negocio de manera independiente.

Dado que muchos programas de apoyo a la microempresa se enfocan principalmente en proveer financiamiento a estos negocios y que más que el acceso a recursos se determinó en los dos capítulos anteriores la importancia que tiene la fuente de financiamiento, este tema se aborda en el cuarto capítulo. Se identifica el rol que tuvo el microcrédito como instrumento de bancarización de los microempresarios, analizando la profundización financiera a través de provisión de servicios de las entidades reguladas y no reguladas a este segmento empresarial. El análisis de los resultados se realiza en base a información primaria mediante la comparación de bases de datos recopiladas en los años 1999, 2009 y 2013. También se utilizan otras fuentes de información con datos de directivos de bancos, publicaciones de las autoridades monetarias e instituciones gubernamentales. Los resultados evidencian que el microcrédito y la transformación de las instituciones microfinancieras han tenido fuerte incidencia en la bancarización de los microempresarios. La penetración financiera es relativamente baja y los servicios provistos por las entidades reguladas están poco enfocados en el mercado microfinanciero. Los productos de ahorro son los más utilizados por los propietarios de microempresas, con poco uso de tecnología para las operaciones de microfinanzas.

Contribuciones e implicaciones de la tesis

Esta tesis doctoral contribuye a la literatura en varios aspectos relevantes. En primer lugar, aporta evidencia empírica al contexto de la microempresa y de un país en desarrollo como es República Dominicana, recogiendo sus particularidades específicas y diferenciadoras respecto a unidades económicas de mayor tamaño. Numerosos estudios se han focalizado en las PYME, pero muy pocos se han centrado en la microempresa. Por lo que se hace necesario su estudio, dado el importante impacto que tiene la microempresa en la generación de empleo y valor añadido.

En segundo, lugar esta tesis doctoral contribuye al estudio conceptual y empírico enfocado desde una doble perspectiva, el fracaso y el éxito. Combinando el enfoque de las teorías del fracaso empresarial y la teoría de recursos y capacidades, se determinan los principales determinantes del fracaso o cierre de las microempresas y los determinantes del éxito empresarial. El conocimiento de estos determinantes puede ser considerado para el diseño eficaz de la política pública dirigida a apoyar el desarrollo de la microempresa y asegurar su sostenibilidad y supervivencia.

En tercer lugar, se contribuye a fortalecer el marco del acceso al financiamiento como un factor primordial para el desarrollo de la microempresa. En este sentido, se revela la importancia que tiene el crédito de fuentes de financiamiento formales para la sobrevivencia de las empresas y la necesidad de atender el sector microempresarial con productos financieros adecuados. El diseño de nuevos productos y servicios financieros, la incorporación de tecnología innovadora y la diversificación geográfica a zonas rurales serían elementos claves para que las microempresas puedan acceder a financiamiento en condiciones ágiles, oportunas y apropiadas a su naturaleza.

Los resultados de esta investigación tienen importantes implicaciones para diferentes actores vinculados al entorno empresarial. Por un lado, ofrecen pautas a los empresarios para identificar los aspectos que pueden contribuir al éxito o al fracaso de sus empresas y a los agentes de políticas públicas para orientar los programas y proyectos hacia las áreas más vulnerables como son la educación y la formación a fin de incrementar las capacidades de los propietarios para el desarrollo y la expansión de sus empresas. Por otro lado, aportan informaciones a los directivos de la industria de microfinanzas para mejorar la provisión de servicios financieros a las microempresas y, a la vez, se identifican las oportunidades de negocio para lograr una mayor profundización financiera. También resulta de interés para los investigadores y académicos al poner de manifiesto la relevancia que tienen las microempresas y así orientar las actividades de investigación, docencia y extensión para contribuir a fortalecer la supervivencia de las microempresas.

CAPITULO 1:

LA MICROEMPRESA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

1.1 INTRODUCCIÓN

República Dominicana está localizada en el Caribe, siendo la segunda isla en tamaño de las Antillas Mayores. Tiene una extensión de 48,670 kms² y una población estimada de 10.5 millones de personas compartiendo la Isla de Santo Domingo con la República de Haití (Banco Mundial, 2015). Alrededor del 75% de la población vive en zonas urbanas y, de manera específica, en la capital del país, Santo Domingo, habitan cerca de 4 millones de personas.



La economía dominicana ha sido una de las más dinámicas de América Latina y el Caribe en las últimas décadas (Abdullaev & Estevao, 2013; Aristy, 2013). Una fotografía económica muestra que para el año 2014, la economía experimentó un crecimiento de un 7.3% de su PIB, con un ingreso per cápita de US\$5,950 (Banco Mundial, 2015), que fue el mayor de América Central y el Caribe (Morvant-Roux, Afonso, Forcella, & Guérin, 2014). Este alto crecimiento se reflejó en casi todas las actividades económicas, siendo minería (20.3%), construcción (13.8%), intermediación y servicios financieros (9.1%), enseñanza (8.4%) y hoteles, bares y restaurantes (7.5%), los que registraron un mayor crecimiento. La tasa de cambio del dólar en el mercado oficial era de 44 pesos por dólar (Banco Central de la República Dominicana, 2015). El mercado laboral está formado por 4.9 millones de personas que conforman la Población Económicamente Activa (PEA), con una participación del empleo informal situado en un 56% y una tasa de desocupación de un 14.1%.

El crecimiento del sector informal en los últimos años ha sido una constante en América Latina y también en República Dominicana (OIT, 2013a). Diferentes factores han incidido en este aumento de la informalidad, tales como transformaciones económicas y sociales, crisis económica, incapacidad del sector formal de generar empleos y reorganización de los esquemas productivos, entre otras razones (Abdullaev & Estevao, 2013; Dirección General de Impuestos Internos, 2013; Hausmann et al., 2012; PNUD, 2013; Pollack & Jusidman, 1995). Aunque, no todas las microempresas son informales, una parte importante de las mismas pertenecen a este sector.

Bajo el concepto de microempresa hay una diversidad de criterios para su clasificación (número de trabajadores, volumen de ventas y de valor de los activos fijos) que puede variar entre los países e incluso entre instituciones en un mismo país (Afande, 2015; Jasra et al., 2011; Mead & Liedholm, 1998; Rana, 2015; Smit & Watkins, 2012; Tunal, 2003; Wenner & Chalmers, 2001). En un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (Orlando & Pollack, 2000) definen la microempresa como una unidad de producción de 10 empleados o menos y con un total de activos por debajo de US\$20,000. En República Dominicana la definición más utilizada es que una microempresa es una unidad de producción, comercio o servicio que tiene hasta 10 trabajadores, incluyendo el propietario, de acuerdo con las investigaciones realizadas por FondoMicro (Dávalos, 1998; Guzmán & Ortiz, 2007; Mead & Liedholm, 1998; Ortiz et al., 2014), clasificación utilizada también en la mayor parte de los países de América Latina (Jasra et al., 2011; Mead & Liedholm, 1998; Obando et al., 2008).

No obstante es preciso señalar que la Ley 488-08 establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y define a las microempresas como "toda unidad económica, formal o informal, que tenga un número de 1 a 15 trabajadores y un activo de hasta RD\$3,000,000 (tres millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación anual hasta la suma de RD\$6,000,000 (Seis millones de pesos)¹. Indexado anualmente por la inflación" (Congreso Nacional de la República Dominicana, 2008). Aunque esta clasificación está vigente desde diciembre del 2008, ha sido poco operativa y poco usada por el sector privado e incluso el público. La principal crítica a la Ley es que no se corresponde con la clasificación usual que tienen las entidades que trabajan con la microempresa tanto del sector financiero como de desarrollo empresarial y, además, que establece rangos en cuanto a número de trabajadores que no permiten la comparación de las estadísticas con otros países. Por esa razón, hay un proyecto de modificación a dicha Ley que contempla principalmente una reclasificación de las categorías empresariales (Viceministerio de Fomento a las PYMES del Ministerio de Industria y Comercio, 2015).

Una de las debilidades existente en República Dominicana ha sido el suministro de estadísticas oficiales sobre el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, no existiendo un censo que cuantifique y caracterice este tipo de empresas. Esta ausencia ha sido satisfecha por las encuestas elaboradas por FondoMicro desde el año

¹ Estos representaban activos fijos valorados hasta US\$85,106 y facturación anual por un monto hasta US\$170,212, a la tasa vigente de diciembre 2008 que era de 35.25 pesos por un dólar.

1992 (Dávalos, 1998) que han permitido estimar un conjunto de indicadores sobre el sector, razón por la que utilizaremos las bases de datos de esas encuestas para esta investigación.

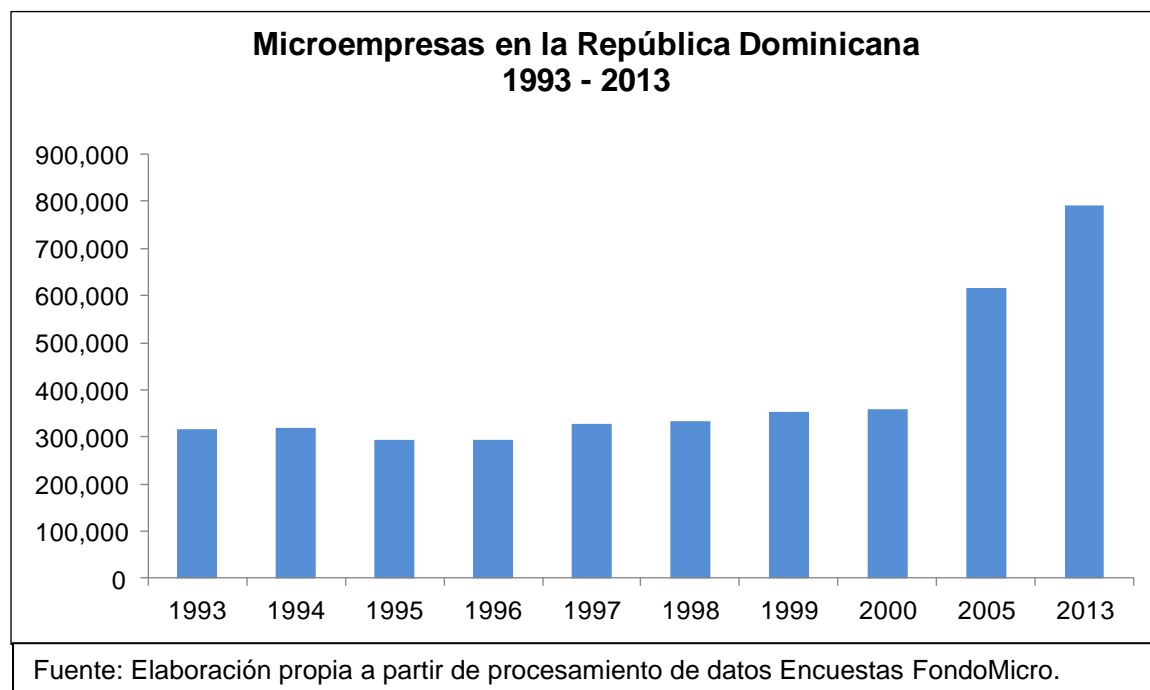
1.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS Y SUS PROPIETARIOS

La dinámica y evolución del sector microempresarial ha sido abordado como objeto de estudio por FondoMicro desde el año 1992, por lo que las informaciones de las microempresas y sus propietarios serán presentadas a continuación.

1.2.1 Cantidad de Empresas

El último estudio realizado en República Dominicana sobre el sector empresarial (Ortiz et al., 2014) estimó que existían 772,899 microempresas que operaban en locales fijos en el año 2013. Esta cifra refleja un incremento significativo si se compara con la primera encuesta de esta institución que fue llevada a cabo en el 1992 y que registró poco más de 300 mil negocios de hasta 10 trabajadores (Cabal, 1992).

Figura 3



Como se observa en la Figura 3, este crecimiento está relacionado con diferentes factores. Por un lado, con el proceso creciente de urbanización de la población dominicana en las últimas décadas, donde alrededor de tres de cada cuatro

personas (74.3%) viven en zonas urbanas mientras que uno de cada cuatro (25.7%) reside en campos y aldeas (Oficina Nacional de Estadísticas, 2012). Como señalara De Soto (1986) las microempresas proliferan con la marginalidad urbana lo que puede explicar el crecimiento significativo que se ha experimentado en el número de empresas, las cuales constituyen del 96% del tejido empresarial dominicano.

En consonancia con lo anterior, cuando surgen nuevos asentamientos urbanos las grandes empresas no se instalan para ofrecer los bienes y servicios que requieren esos habitantes, por lo que las iniciativas microempresariales son una respuesta a esa necesidad. Esto ha incidido en la ubicación de los negocios, pues el 83.3% estaban concentradas en los centros urbanos, mientras un 16.7% funcionaban en las zonas rurales del país, según datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

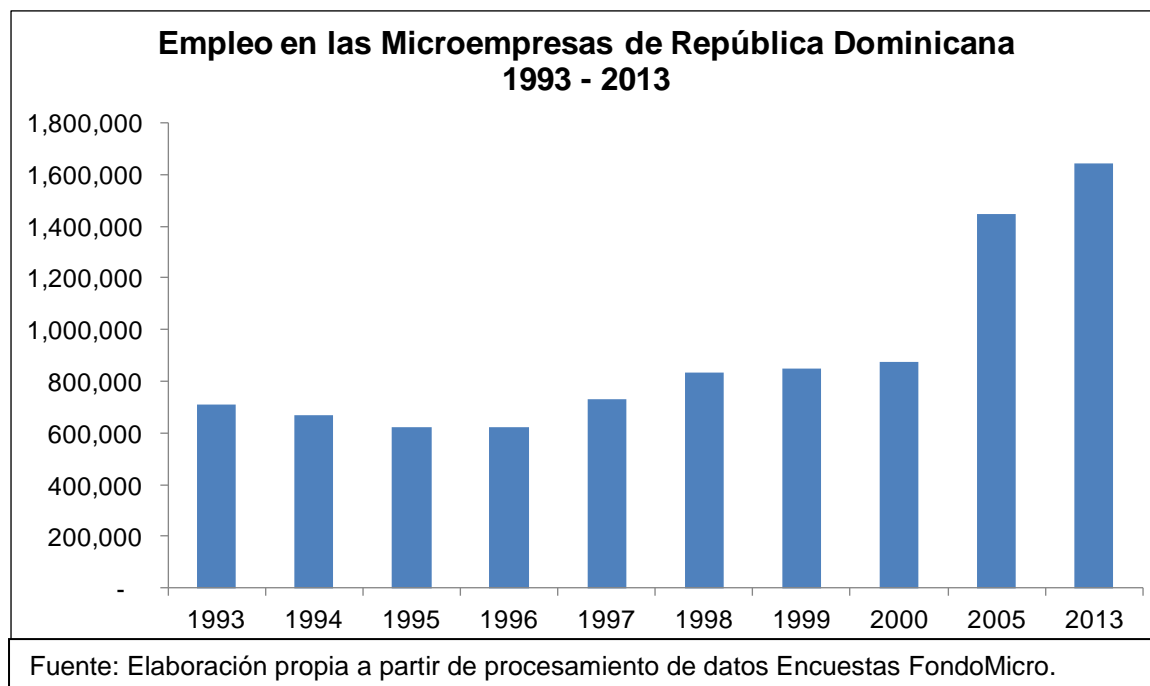
Por otro lado, el crecimiento registrado en la última década en la economía dominicana (Senderowitsch & Tsikata, 2010) aumentó la capacidad de consumo de la población, lo que a la vez dinamizó la producción de bienes y servicios (Aristy, 2013). Muchas iniciativas empresariales surgieron para dar respuesta a los requerimientos del consumo interno.

A pesar del crecimiento económico se mantienen altos niveles de desigualdad económico y social (PNUD, 2013) y, además, la crisis financiera global de 2007 tuvo una repercusión negativa en las zonas francas (maquilas) de República Dominicana, expulsando a más de 83 mil trabajadores (PNUD, 2010). Muchos de estos trabajadores ociosos decidieron iniciar una microempresa como forma de generar los ingresos necesarios para la manutención de sus familias, pues no pudieron integrarse al mercado laboral mediante un empleo formal.

1.2.2 Empleo en las Microempresas

En el año 2013, como se aprecia en la Figura 4, las microempresas fueron responsables de generar 1.6 millones de puestos de trabajos directos, lo que representa el 35% de la población económicamente activa (PEA) y el 41.3% de la población ocupada (Banco Central de la República Dominicana, 2014). La participación del empleo de las microempresas en la población ocupada ha sido creciente en los últimos años, siendo estas unidades productivas la principal opción de empleo en el país (PNUD, 2010). Entre el año 2000 y el año 2013 se incrementaron 766,670 empleos, ya sea en condición de propietarios de empresas o de trabajadores, pasando la fuerza laboral ocupada en las microempresas de 877,590 puestos de trabajo a 1,644,260 de personas ocupadas.

Figura 4



Al comparar la tasa de ocupación de la mujer (Banco Central de la República Dominicana, 2014) en el mercado laboral (34%) versus su participación como fuerza laboral de la microempresa (46%) se percibe que los negocios han constituido un espacio de inserción laboral y de generación de ingresos para las mujeres (PNUD, 2010), más aún cuando la tasa global de participación de las mujeres en el mercado laboral (38.2%) era menor que la de los hombres (64.6%) y el nivel de desempleo femenino era dos veces mayor (10.4% vs 5%) que el masculino (Banco Central de la República Dominicana, 2014; OIT, 2013b).

La estructura familiar de muchas microempresas se sustenta a veces en el uso de mano de obra no remunerada (Mwobobia, 2012; OIT, 2013a), donde un 14.4% de los propietarios dijeron que este tipo de trabajadores formaba parte de la planilla laboral (Tabla 1.1). En cambio, un 34.1% de la fuerza laboral de las microempresas está constituida por trabajadores pagados, quienes están vinculados al 58% de las empresas. Pero la principal fuerza de trabajo la constituyen los propietarios de las microempresas, quienes trabajaban en el 93% de los casos en sus propios negocios y representan el 50% del total del empleo generado por el sector. Acorde a lo anterior el 47.2% de las microempresas eran negocios unipersonales (Ortiz et al., 2014).

Las empresas de servicio contratan más trabajadores pagados que los negocios de comercio o de manufactura, lo que guarda relación con las capacidades y

conocimientos que debe tener un trabajador para formar parte de la planilla laboral de este tipo de empresas, a la vez, son las que menos trabajadores aprendices tienen como parte de su estructura laboral.

Las mujeres representan poco más de la mitad (50.8%) del empleo de las empresas de servicios, siendo en estas empresas donde menos familiares del propietario están trabajando. En este sector una de las actividades de mayor participación en el universo empresarial son las actividades dedicadas al embellecimiento del cuerpo humano (salones de belleza, barberías, centros de uñas, etc.), las que representan un 10.9% del universo microempresarial. La presencia femenina en estos negocios es mayoritaria, tanto como propietaria del mismo que como trabajadora.

Tabla 1.1 Estructura del Empleo por Tipo de Trabajador según Actividad de la Microempresa (Distribución Porcentual)				
Tipo de trabajador	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Propietario	50.3	50.3	46.6	49.1
Trabajador Pagado	31.9	29.6	41.7	34.1
Trabajador No pagado	15.2	17.7	9.3	14.4
Aprendices	2.5	2.2	1.7	2.1
Mujeres	43.3	42.8	50.8	46.0
Familiares propietario	21.7	23.2	17.7	21.1

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2013.

Un aspecto relevante es que una de cada cinco microempresas (20%) reportó que había expandido su fuerza laboral en el último año (del 2012 al 2013), lo que apunta a un fortalecimiento de algunos negocios que estarían en camino a su graduación. La hipótesis de la graduación (Cely, 1993; Guzmán & Ortiz, 2007; Mead & Liedholm, 1998; Ortiz et al., 2014) es el proceso por el que transitan aquellas microempresas que iniciaron con menos de 10 trabajadores y que han incrementado su fuerza laboral hasta convertirse en una PYME. Los datos de FondoMicro revelan que el 68.2% de las PYMES en el año 2013 se habían "graduado".

Sin embargo, la mayoría de las microempresas no experimentaron cambios en su empleo, por lo que continúan operando con el mismo número de trabajadores que en el año anterior, mientras que un 8.6% contrajo su fuerza laboral. Diferentes factores están relacionados con estos cambios en el empleo (Tabla 1.2). Por un lado, el impacto de la reforma tributaria en el primer trimestre del año 2013 pudo impactar negativamente

algunas empresas reduciendo su mano de obra o creando un clima de incertidumbre poco propicio para la expansión.

Tabla 1.2				
Dinámica del Empleo según Sector de Actividad de la Microempresa (Distribución porcentual)				
	Expansión	No Cambio	Contracción	Total
Actividad				
Manufactura	21.1	71.6	7.3	100.0
Comercio	19.2	74.0	6.7	100.0
Servicios	20.6	67.1	12.3	100.0
Género				
Hombre	2.5	61.2	12.3	100.0
Mujer	14.1	80.6	5.3	100.0
Total	20.0	71.4	8.6	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2013.

Por otro lado, muchas personas inician una microempresa de manera transitoria en lo que consiguen un empleo remunerado sin vocación de expandir sus operaciones. Asimismo, más microempresas femeninas (80.6%) no experimentaron cambios en su tamaño que las empresas de propiedad masculina (66.6%). Las empresas de servicios reportaron mayores contracciones de su mano de obra que las de comercio o manufactura. En cambio, una proporción ligeramente mayor de las empresas manufactureras expandieron el empleo en el último año al comparar con otros sectores económicos.

El crecimiento del empleo en los últimos años se ha registrado principalmente en sectores de baja productividad que requieren una baja calificación laboral (Abdullaev & Estevao, 2013; OIT, 2013a; PNUD, 2010). Los salarios que se pagan a los trabajadores de la microempresa son regularmente menores que en otros sectores de la economía, pero también el trabajador de una microempresa está menos calificado que el que labora en empresas de mayor tamaño (Guzmán & Ortiz, 2007), siendo las microempresas el espacio de inserción laboral de más de la mitad de los pobres ocupados.

1.2.3 Contribución al PIB

Además de la contribución al empleo, las microempresas también tienen un impacto significativo (Abor & Quartey, 2010; Senderowitsch & Tsikata, 2010) en el Producto Interno Bruto (PIB). En el año 2013 generaron un valor agregado

correspondiente a US\$11,772 millones, lo que representa un 19.1% del PIB nacional, en tanto que las PYMES tuvieron un aporte del 19.5% del PIB por un monto equivalente a US\$12,010 millones. Es relevante destacar que 18,337 pequeñas y medianas empresas generen un aporte casi similar a 772,899 microempresas, lo que ratifica la baja productividad de éstas últimas en comparación con las PYMES (Tabla 1.3).

Tabla 1.3		
Valor Agregado de la MIPYME		
(Valores en millones de US\$)		
	Cantidad	Valor Agregado
	Empresas	US\$
Microempresas	772,899	11,772
Pequeñas y Medianas	18,337	12,020
Total MIPYME	791,236	23,792
<i>Aporte microempresas como % PIB</i>		19.1%
<i>Aporte PYME como % PIB</i>		19.5%
Aporte MIPYME como % PIB		38.6%
Aporte microempresas manufactureras		8.9%
Aporte microempresas comerciales		57.4%
Aporte microempresas de servicios		33.7%
Fuente: Ortiz, Cabal y Mena (2014).		

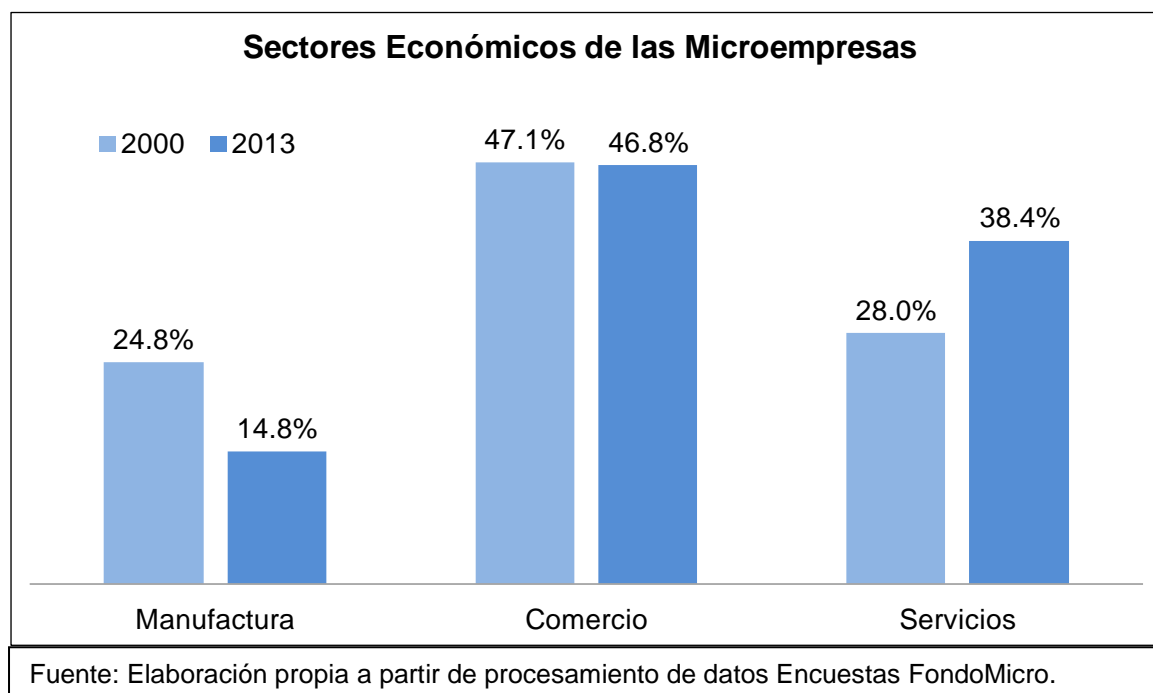
Tabla 1.4	
Valor Agregado de la Microempresa como Participación en el PIB	
1993 - 2000 – 2013	
	Participación
	%
Aporte microempresas en el 1993	16.4%
Aporte microempresas en el 2000	16.5%
Aporte microempresas en el 2013	19.1%
Fuente: Ortiz, Cabal y Mena (2014).	

No obstante, es preciso considerar que las microempresas tienen estructuras económicas más reducidas por volúmenes de inversión, ventas y ganancias menores que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y su aporte como porcentaje del PIB es casi similar (19.1% vs. 19.5%). A pesar de esto, se observa en la Tabla 1.4 que el incremento en el aporte de las microempresas al PIB (2.6%) no ha sido tan significativo del año 2000 al 2013 si se considera que en ese mismo período de tiempo la cantidad de microempresas aumentó en un 121% y el empleo en un 88.5%.

1.2.4 Sectores Económicos de las Microempresas

El valor generado por las empresas manufactureras es menor en relación con lo que aportan las empresas comerciales o de servicio. Esto se corresponde con que en las dos últimas décadas la economía dominicana ha tenido un modelo económico orientado a la expansión del sector no transable (Hausmann et al., 2012; Senderowitsch & Tsikata, 2010), que se refleja también en los cambios experimentados en la participación de los diferentes sectores económicos como parte del universo microempresarial, como se evidencia en el Tabla 1.3.

Figura 5



Del año 2000 al 2013, la manufactura ha pasado de un 24.8% a un 14.8%, mientras que los servicios se han incrementado desde un 28% a un 38.4%, como se observa en la Figura 5. El sector comercio continúa teniendo una participación mayoritaria (47.1% y 46.8%), dado que la compra y venta de mercancías implica menos barreras de entrada y de salida vinculadas al conocimiento, a la inversión en maquinarias y equipos, en tecnología, etc. que se requiere para tener una empresa manufacturera o de servicios (Dávalos, 2013).

Al desagregar estos tres grandes sectores se registran altos niveles de heterogeneidad en las actividades que realizan los propietarios de microempresas. En el sector manufactura tienen una mayor participación los negocios dedicados a la

elaboración de alimentos y bebidas y de productos de madera y metalurgia. Esta relevancia de empresas productoras de alimentos y bebidas guarda relación con el cambio de estilo de vida experimentado por los dominicanos en las últimas décadas. Antes era usual ir a la casa a almorzar, descansar un rato y retornar a las actividades de trabajo dos horas después, pero el incremento de las distancias, las dificultades por la inexistencia de un transporte público eficiente y el fuerte congestionamiento vehicular, a la par del establecimiento de horarios de trabajo sin interrupción han incidido en el incremento de una vasta oferta de alimentación fuera del hogar. Asimismo, el sector metalúrgico ha sido beneficiado por la necesidad de las personas de colocar vallas de protección a sus propiedades dado el incremento de la inseguridad ciudadana.

En cuanto al sector comercial, en las microempresas proliferan los colmados, pulperías y bodegas (establecimientos para el expendio de alimentos y bebidas), así como la venta de ropa nueva y usada en locales comerciales y de manera ambulante. En servicios, las actividades dedicadas a ofrecer servicios de cuidado personal y a los juegos de azar son las más relevantes, seguidas por los servicios de educación y salud, y bares y restaurantes. Otro aspecto a destacar es que se ha incrementado el número de negocios que ofrecen servicios profesionales de manera independiente, lo que apunta al incremento de profesionales que terminan sus estudios superiores y no consiguen insertarse en el mercado laboral formal por lo que deciden ofrecer sus servicios de manera independiente.

1.2.5 Tamaño de las Microempresas

Las unidades microempresariales dominicanas son de reducido tamaño, pues en promedio tenían 2.13 trabajadores en el año 2013, uno de cada cuatro negocios (24%) tenía tres o más trabajadores y casi la mitad (47.2%) eran unipersonales, regularmente el mismo dueño como único trabajador (Tabla 1.5). El limitado tamaño de las microempresas apunta a una alta participación de propietarios y de trabajadores familiares no remunerados en las empresas de 1 a 2 trabajadores, lo que es un indicador de trabajos precarios y de subsistencia (Guzmán & Ortiz, 2007; OIT, 2013a; PNUD, 2010). En la manufactura se reportaron más unidades de negocios de un trabajador que en los demás sectores económicos, mientras que las empresas de servicios tienden a tener una fuerza laboral más numerosa.

Tabla 1.5 Tamaño de las Microempresas por Sector Económico (Distribución porcentual)				
Cantidad de trabajadores	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
1 trabajadores	53.0	47.1	47.4	47.2
2 trabajadores	23.7	30.8	27.5	28.8
3 trabajadores	10.2	12.1	11.0	11.8
4 o más trabajadores	13.1	10.0	14.1	12.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2013.

Tabla 1.6 Tamaño de las Microempresas por Antigüedad de la Empresa (Distribución porcentual)				
Cantidad de trabajadores	Menos de 3 años	De 3 a 10 años	Más de 10 años	Total
1 trabajadores	51.6	48.0	41.7	47.2
2 trabajadores	30.4	27.0	28.2	28.8
3 trabajadores	10.4	11.5	13.6	11.8
4 o más trabajadores	7.6	13.5	16.5	12.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2013.

Tabla 1.7 Tamaño de las Microempresas por Nivel Educativo del Propietario (Distribución porcentual)				
Cantidad de trabajadores	Sin Educación formal	Educación Básica	Educación Media / Técnica	Educación Superior
1 trabajadores	65.3	53.4	48.2	35.7
2 o 3 trabajadores	28.5	37.9	41.4	43.8
4 o más trabajadores	6.2	8.7	10.4	20.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2013.

Una mayor proporción de empresas más antiguas (30.1%) reportaron tener una estructura productiva con más trabajadores que la proporción de empresas jóvenes (18%) que estaban en similar condición. Esto apuntaría a que las empresas más antiguas van incrementando su tamaño a lo largo de su vida y que es más fácil iniciar una empresa con pocos trabajadores o que las empresas jóvenes enfrentan una serie de restricciones que dificulta iniciar con el tamaño idóneo (Guzmán & Ortiz, 2007). Ocho

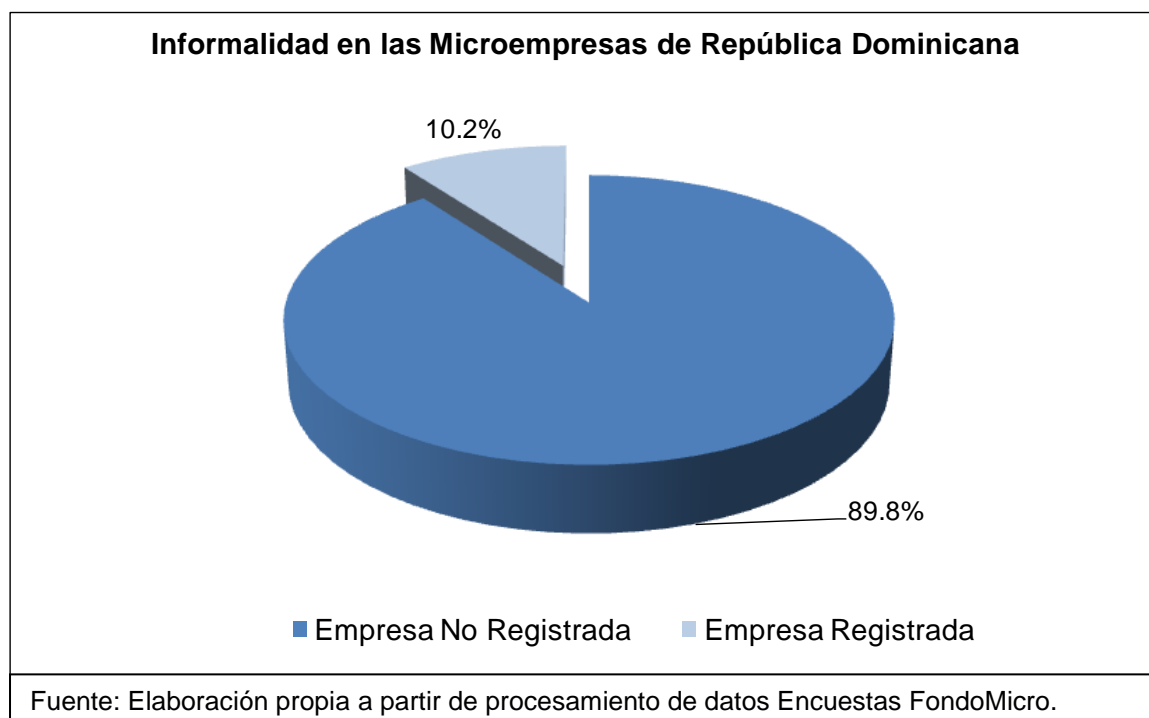
de cada diez microempresas (82%) que no habían cumplido tres años funcionando reportaron que tenían 1 o 2 trabajadores, según la Tabla 1.6.

Otro aspecto que llama la atención es que aquellos propietarios que tienen menor nivel educativo tienen microempresas de tamaño más reducido, ocurriendo lo contrario con los empresarios que han concluido sus estudios universitarios (Tabla 1.7). La dotación de conocimientos y capacidades adquiridas por los universitarios les permiten manejar proyectos empresariales más grandes y, a la vez, tener mayores niveles de beneficio económico, en algunos casos 1.7 veces más que los dueños de negocios con educación media o técnica (Ortiz, 2000).

1.2.6 Informalidad

Una característica del universo microempresarial es el alto nivel de informalidad (OIT, 2013b), ya sea analizada a partir de la legalidad (realización de actividades deliberadamente fuera del control de las autoridades para evadir impuestos y obligaciones) o ya sea de la calidad y productividad, cuando se producen bienes y servicios fuera del control de las autoridades y con estándares de mercado laboral fuera de lo requerido (Abdullaev & Estevao, 2013; Dávalos, 2013; OIT, 2013b; Thornhill & Amit, 2003). Desde la perspectiva laboral, la informalidad está relacionada con el desempeño de trabajos inestables y de baja productividad (Rosenbluth, 1994).

Figura 6



En República Dominicana sólo uno de cada diez negocios (10.2%) reportó que cumple con los requisitos legales para operar en el mercado y puede emitir facturas con validez tributaria, por lo que el 89.8% operan al margen del control de las autoridades fiscales y regulatorias. La gran proporción de empresas unipersonales influye en este alto nivel de informalidad, pues casi todas operan mismo espacio del hogar lo que les ofrece poca visibilidad para las autoridades poder fiscalizarlas. Además, las microempresas de mayor tamaño contratan trabajadores pagados y estos exigen derechos laborales que obligan al propietario a formalizar la empresa (OIT, 2013b), teniendo también que buscar establecimientos independientes para el negocio.

En conexión con esto, las microempresas tienen bajos niveles de organización administrativa y financiera, ya que menos de la mitad (49%) llevan registros contables de sus operaciones. La ausencia de contabilidad es una práctica más usual en empresas propiedad de mujeres, unipersonales y de propietarios con bajos niveles educativos. Tanto la informalidad como la falta de alguna forma de registro de las operaciones de la empresa constituyen limitantes para ampliar sus encadenamientos en el mercado, acceder a fuentes de financiamiento, incorporar nuevas tecnologías y mejorar su productividad (Dávalos, 2013).

1.2.7 Antigüedad de la Microempresa

Las empresas transitan por diferentes etapas de desarrollo a lo largo de su ciclo de vida (Habib & Hasan, 2015; Scott & Bruce, 1987), caracterizándose cada una de dichas etapas en una serie de factores que no necesariamente están vinculadas a un período de tiempo específico. Los datos de las encuestas de FondoMicro han validado que los primeros tres años de la microempresa constituyen una etapa de grandes desafíos en la dirección, gestión administrativa, mercadeo y oferta de bienes o servicios.

En esa etapa inicial del negocio se encontraba el 35.3% de las microempresas dominicanas, lo que también coincidió con una desaceleración económica y una reducción de la población ocupada en los años 2010-2012 (Aristy, 2013), teniendo los desempleados que iniciar micronegocios para generar ingresos. La mayoría de estas empresas eran de propiedad femenina y unipersonales, además de que casi todas eran informales.

Poco más de un tercio de las microempresas (37.1%) tenían entre 3 y 10 años de funcionamiento, habiendo iniciado sus operaciones en momentos en que la economía se recuperaba de una fuerte crisis financiera. Estos negocios están mejor

posicionados en el mercado y se enfrentan a la disyuntiva del éxito o el fracaso. En esta etapa tienen que tomar decisiones para su crecimiento, penetración del mercado y organización interna que permita la expansión del negocio.

En lo que se pudiera llamar la etapa de la madurez y/o declive se encuentra un 27.6% de las microempresas, que tienen más de 10 años funcionando. Estas empresas tienen que ajustarse a los cambios del mercado y buscar nichos donde agreguen valor y se diferencien de sus iguales. Los hombres eran los propietarios mayoritarios de las empresas más antiguas y la mayoría se habían formalizado e incorporado a varios trabajadores en su plantilla laboral.

A pesar de esta clasificación, es preciso señalar que muchas microempresas no transitan todos estos estadios a lo largo de su vida, porque inician sus operaciones y cierran antes de los tres primeros años (Cabal, 1996; Mac-Clure, 2001).

1.2.8 Perfil de los Propietarios

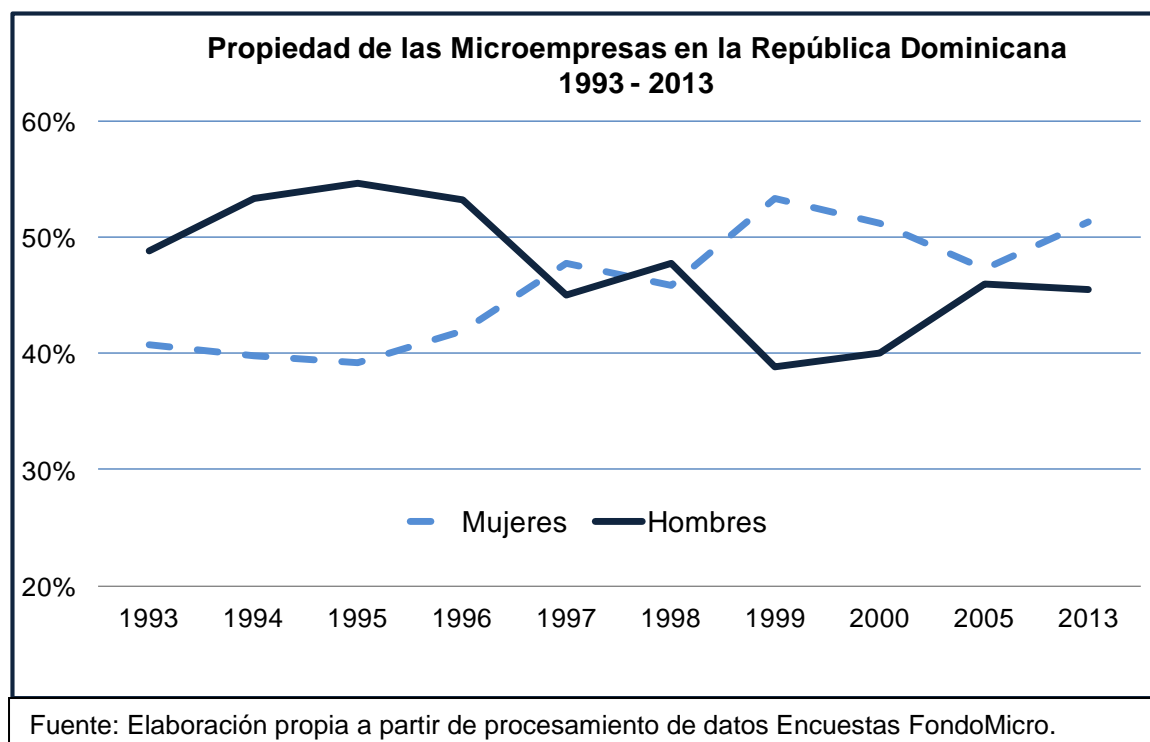
Un aspecto interesante a destacar es la alta participación de la mujer como propietaria de una microempresa, pues el 51.3% de los negocios era de propiedad femenina en el año 2013 (Figura 7). Esta participación de mujeres como dueñas de negocio se ha incrementado a lo largo de los últimos años, pues en el año 1993 eran propietarias del 40.8% de las microempresas. Por su parte, los hombres detentaban la propiedad del 45.5% de las unidades productivas en el 2013 versus el 48.8% en el 1993. Unas pocas empresas (3.2%) declararon que son proyectos empresariales de propiedad conjunta de hombres y mujeres.

Algunas características diferencian las microempresas de propiedad femenina de las microempresas de propiedad masculina. Una mayor proporción de negocios de mujeres están dedicados a actividades manufactureras, tienen menos años de operación en el mercado, menor número de trabajadores y operan con mayores niveles de informalidad. Además, funcionan en el mismo espacio donde vive la propietaria, utilizan más mano de obra no remunerada y tienen pocas conexiones con otras empresas para la venta de sus bienes y servicios. Asimismo, una mayor proporción de mujeres (29%) que de hombres (23.6%) tienen negocios y aún no habían cumplido los 35 años, lo que sugiere que más mujeres jóvenes optan por iniciar una microempresa como alternativa para insertarse en el mercado laboral.

Los propietarios de microempresas tenían una edad promedio de 44 años, concentrándose la mayor cantidad de empresas (51.5%) en personas que oscilaban

entre 35 y 54 años. Llama la atención que una de cada diez microempresas (22.1%) pertenezca a una persona con más de 55 años, lo que sugiere que estas unidades productivas se han convertido en una opción para esta población ante las restricciones del mercado laboral para obtener un nuevo empleo después de los 40 años.

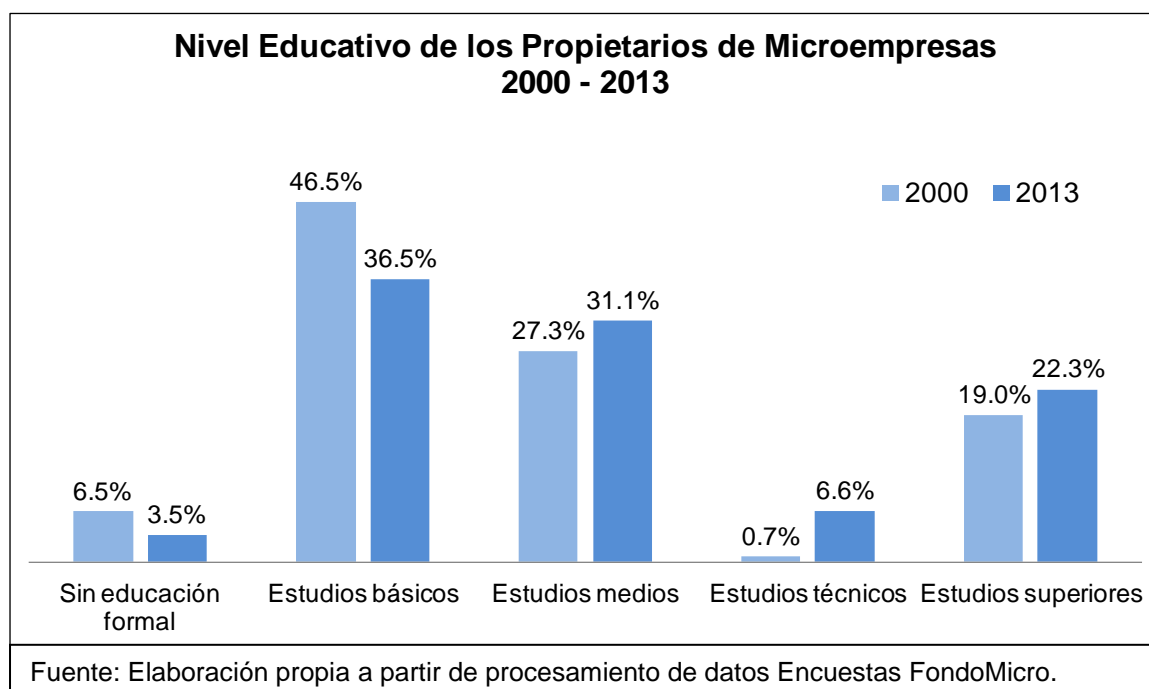
Figura 7



En el actual mundo empresarial se requieren conocimientos y habilidades crecientes para poder competir en el mercado, lo que se reportó en la Encuesta de FondoMicro 2013 por el incremento del nivel educativo de los dueños de negocios en relación con décadas anteriores. Para el periodo de referencia, uno de cada cinco propietarios de microempresas (22.3%) tenían estudios superiores como se observa en la Figura 8, en tanto que ese grupo representaba apenas el 8.6% en el año 1994.

Al comparar los niveles educativos de los propietarios en el siglo XXI se observa una disminución de propietarios con pocos años de escolaridad, lo que ratifica el aumento de la permanencia escolar de la población dominicana. No obstante esta mejoría, la fuerza laboral de estas empresas es de baja calificación y bajo desempeño si consideramos que la gran mayoría de los hombres y mujeres que trabajan en la microempresa sólo tienen una educación formal considerada de baja calidad (Hausmann et al., 2012), sin estudios técnicos ni especializados.

Figura 8



De manera general, se pueden diferenciar dos tipos de microempresas en el mercado dominicano según su nivel de desarrollo: las de subsistencia, que generan un flujo de caja vital para el negocio, pero con poca incorporación de empleo pagado, bajos niveles de inversión y de venta, reducidos encadenamientos en el mercado y altos niveles de informalidad; y las de acumulación, que generan más empleos pagados, tienen excedentes, mayor organización administrativa y un mercado más amplio, tanto en la vinculación directa con productores para la compra de materias primas y mercancías como con mercados externos para la exportación de sus productos (Afande, 2015; Dávalos, 2015a; Londoño & Mataix, 2012; Obando et al., 2008). Lo anterior permite contextualizar el análisis que se llevará a cabo sobre los factores explicativos del fracaso y del éxito empresarial en una geografía concreta, así como en un entorno macro y microeconómico.

1.2.9 Dificultades de las Microempresas

Las microempresas se enfrentan a diversas dificultades. Algunas propias de la modalidad operativa en la informalidad, otras vinculadas a la estructura interna del negocio o al entorno en que operan estas empresas. Como se observa en la Tabla 1.8, elaborada en base a los datos de la Encuesta FondoMicro 2013, para el 16.3% de los propietarios su principal obstáculo era la situación económica del país, pues al momento de la encuesta (segundo trimestre del 2013) se estaban sintiendo los efectos de una

reforma tributaria y una política restrictiva de gastos por parte del gobierno, lo que conllevó a que hubiera poco circulante y a que los consumidores redujeran su nivel de consumo (Banco Central de la República Dominicana, 2013).

El segundo obstáculo que priorizaron los empresarios fue el tema financiero, con un 14.9%, lo que incluye problemas de acceso al financiamiento, ausencia de garantías, tasas de interés muy altas y ausencia de recursos para poder cumplir con las necesidades y obligaciones del negocio (Afande, 2015; Brau et al., 2015; Perossa & Marinaro, 2014b). Muchas microempresas inician sus operaciones sub-capitalizadas (Afande, 2015; Ortiz et al., 2014), lo que les obliga a demandar recursos poco tiempo después de empezar y en el proceso de despegue del negocio no tienen muchas fuentes de financiamiento ni condiciones óptimas para ser sujetos de crédito (Torres, 2006; Von Stauffenberg & Pérez, 2005).

Como tercer obstáculo para los microempresas estuvo el tema de la energía eléctrica, dado que las deficiencias en el servicio energético datan desde el siglo pasado y esto conlleva costos adicionales para la provisión individual de la energía (compra de una planta eléctrica y gastos de combustible, etc.). Además de que muchas microempresas son intensivas en el uso de energía (salones de belleza, expendio de alimentos y bebidas, talleres de productos de madera, metal y textiles, entre otros) lo que afecta la operación regular del negocio, reduce las ventas y aleja los clientes.

Los empresarios también identificaron dificultades vinculadas a la organización interna del negocio, tales como problemas con la gestión administrativa (9.7%) o con el mercadeo de sus bienes y servicios. Otros temas que también fueron señalados estaban relacionados con la infraestructura del negocio (9.4%), con la producción y el abastecimiento (2.4%), o con temas legales y laborales (1.1%). Un grupo de empresarios (17.2%) señaló que no tienen ningún tipo de dificultad, siendo notorio que son las empresas unipersonales las que más adujeron esa respuesta.

Los obstáculos planteados por los empresarios guardan estrecha relación con la dimensión de sus negocios. Por un lado, más dueños de empresas de mayor tamaño consideran que la infraestructura no es adecuada y que los problemas legales y tributarios tienen un impacto negativo en relación con los demás negocios. Por otro lado, los negocios más pequeños adolecen de problemas relacionados con la gestión administrativa o con el mercado, que tienen menor importancia en las empresas de una planilla laboral más numerosa.

Tabla 1.8				
Principal Dificultad de la Microempresa según Cantidad de Trabajadores				
(Distribución porcentual)				
Dificultad	1 trabajador	2 a 3 trabajadores	4 o más trabajadores	Total
Ninguna	19.2	16.7	16.6	17.9
Situación Económica	14.8	17.5	18.3	16.3
Financiera	14.5	15.5	14.2	14.9
Energía eléctrica	13.3	14.8	13.0	13.8
Administrativa	12.7	6.7	8.3	9.7
Mercado	10.5	9.4	7.8	9.7
Infraestructura	9.0	9.6	10.8	9.5
Producción y abastecimiento	2.5	3.1	3.0	2.8
Legales y laborales	0.4	1.0	4.3	1.1
Otras	3.2	5.7	3.8	4.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FondoMicro 2013.

Los reducidos encadenamientos en el mercado para las microempresas constituyen también una dificultad para su crecimiento. Los negocios operan ofreciendo bienes y servicios a clientes del entorno inmediato como consumidores finales, teniendo pocas conexiones con empresas y, así mismo, sus principales suplidores son vendedores mayoristas o minoristas.

A pesar de la importancia que tiene las microempresas en la economía dominicana, sus disímiles niveles de desarrollo presentan desafíos importantes para su inserción como entes dinámicos y competitivos en el mercado globalizado en la actualidad. Por esa razón, identificar los factores que pueden contribuir a su éxito o a su fracaso constituye un aporte importante para que los programas de apoyo, tanto del sector público como privado, puedan focalizar sus acciones con un impacto positivo.

CAPITULO 2:

FACTORES EXPLICATIVOS DEL FRACASO EMPRESARIAL

2.1 INTRODUCCIÓN

Las microempresas tienen una importancia relevante en las economías por ser intensivas en uso de mano de obra (Harash et al., 2014; OIT, 2005; Rana, 2015), por dinamizar la producción y el consumo interno, y por su rol en la distribución de riquezas en la sociedad (Abor & Quartey, 2010). Por esas razones el fracaso de las empresas se ha constituido en objeto de estudio de muchos investigadores en las últimas décadas (Mwobobia, 2012), focalizados principalmente en las pequeñas y medianas empresas, aunque son más numerosos los estudios referidos al éxito empresarial (Franco & Haase, 2010; Ruiz, 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 (Jasra et al., 2011; Jose Pozuelo et al., 2009) y más vulnerables a factores externos y por la falta de capital y deficiencias en el proceso de comercialización (Job, 1983; McCartan-Quinn & Carson, 2003; Smit & Watkins, 2012).

A pesar de la ausencia de información sobre la microempresa, existe un interés creciente en identificar los factores asociados al fracaso de las empresas. Este tipo de trabajos pueden contribuir a la disminución de la tasa de mortalidad de las empresas (Edmondson, 2011; Navarrete & Sansores, 2011). Un reto que enfrentan las autoridades a nivel mundial es buscar alternativas para facilitar el desarrollo empresarial y reducir el fracaso empresarial (Lee et al., 2011). De manera específica, en el sector financiero se implementan modelos predictivos del comportamiento de los clientes y se incluyen variables para determinar la supervivencia o riesgo de quiebra de las empresas (Mosqueda, 2010). La crisis económica a nivel mundial ha impactado negativamente a muchas empresas, que han tenido que cerrar por restricciones de crédito o por incapacidad de pago. Esto ha incrementado el interés de desarrollar sistemas de alerta temprana y modelos de evaluación de la calidad crediticia de las empresas (Módica-Milo et al., 2012).

Así mismo, las agencias públicas y privadas de promoción de las microempresas buscan comprender los factores que afectan el fracaso de las pequeñas empresas

(Everett & Watson, 1998; Rana, 2015) para elaborar políticas y programas para fortalecerlas en un intento de mantenerlas operando en el tiempo (Poetz & Copenhagen, 2015), dado que el interés es evitar o gestionar mejor el proceso de fracaso empresarial (Samuels, Joshi, & Demory, 2008).

El objetivo de este trabajo es aportar evidencia empírica de las causas de desaparición de las microempresas, basados en datos recopilados en la República Dominicana a 1,679 empresas de manufactura, comercio y servicios con un número de trabajadores inferior a 10 personas, las que definiremos como microempresas, contribuyendo así al debate del tema sobre el fracaso empresarial.

2.2 MARCO TEÓRICO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS

La literatura sobre fracaso empresarial es muy diversa y las posibles causas del fracaso empresarial tienen diferentes aproximaciones conceptuales (Afande, 2015; Edmondson, 2011; Manzanque et al., 2010; McCartan-Quinn & Carson, 2003; Ooghe & Pijcker, 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; Justo, 2008; Mosqueda, 2010; Rana, 2015), a pesar de que existe una amplia literatura sobre el tema. DeTienne & Chandler (2010) afirman que el fracaso empresarial no se puede considerar como una imagen unidimensional, pues existen diversos caminos para entender completamente esta problemática (Hessels & van der Zwan, 2011; Wennberg et al., 2010).

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 (Bottazzi et al., 2011; Jose Pozuelo et al., 2009), pero también incluye a aquellas empresas que utilizan el mecanismo legal de la quiebra como una decisión estratégica para solventar sus problemas de endeudamiento (Mateos Ronco, Marín Sánchez, Marí Vidal, & Seguí Mas, 2011; Wennberg et al., 2010). No obstante, en el ámbito de la microempresa 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 & Watson (1998), reconocen esta dificultad cuando señalan que la ausencia de información confiable de estas unidades productivas hace difícil, si no 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).

Para los fines de este estudio se define microempresa como aquella unidad de producción, comercio o servicio no agrícola que tiene de 1 a 10 trabajadores, incluyendo al 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.

2.2.1 Fracaso Empresarial

No hay una conceptualización uniforme del fracaso empresarial (Everett & Watson, 1998; McCartan-Quinn & Carson, 2003; Pretorius & Holtzhausen, 2013; Rana, 2015) 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 & 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. Se considera como fracaso empresarial la "discontinuidad de un negocio por cualquier razón", lo que implica incluir todos los negocios que han dejado de operar, aunque sea porque hayan cambiado de propietario pero continúen operando en la misma actividad y en la misma localización (Williams, 1993). No obstante, no todas las situaciones de discontinuidad de las empresas se pueden considerar un fracaso empresarial, porque a veces los propietarios venden sus negocios para obtener un beneficio o para retirarse (Sten, 1998; Wennberg et al., 2010).

El fracaso empresarial también está referido a la bancarrota cuando las empresas cesan sus operaciones por un proceso de quiebra, ejecución hipotecaria, embargo o retiro voluntario dejando obligaciones pendientes de pago con los acreedores (Navarrete & Sansores, 2011; Pretorius & Holtzhausen, 2013). Otros autores

(Fredland & Morris, 1976) consideran que una empresa ha fracasado si su tasa de retorno no es superior al costo de oportunidad del capital invertido. Más aún, Mosqueda (2010) plantea que el fracaso empresarial puede ser el momento en que se detecta el incumplimiento de los objetivos financieros y estratégicos marcados por la gerencia que posibilitan el riesgo de quiebra.

El cierre de la empresa también puede ser intencionado, con el objetivo de evitar futuras pérdidas ya que se observa que la empresa no es competitiva (Justo, 2008). En esta categoría se incluirían aquellas empresas que fracasan cuando el propietario reconoce que su iniciativa ha sido fallida y evita pérdidas mayores vendiendo o cerrando la empresa. Watson & Everett (1996) señalan que algunos cierres de empresa son producto del incumplimiento de las expectativas del propietario, tanto por los objetivos planteados al empezar la empresa como por la pérdida del capital. Esta categoría implica una subjetividad potencial porque no es fácilmente verificable (Justo, 2008).

Por su parte, Ooghe & 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. El exceso de confianza de propietarios o gerentes puede conducir a la toma de decisiones que conlleven el fracaso de la empresa (Forbes, 2004; Ucbasaran, Westhead, Wright, & Flores, 2009). También se plantea que una empresa sale del mercado si su capacidad está por debajo del umbral de supervivencia (Elfenbein & Knott, 2011), con lo que no es saludable mantenerse operando. Finalmente, Mures & García (2004) indican que se pueden distinguir tres estados distintos de fracaso: el fracaso económico, cuando los ingresos son insuficientes para cubrir los costes; el fracaso financiero, consistente en falta de liquidez; y el fracaso jurídico, que se identifica con la existencia de un patrimonio neto negativo de la empresa, lo que conlleva una sanción legal.

2.2.2 ¿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 (Afande, 2015; Everett & Watson, 1998; Fredland & Morris, 1976). Una crítica a esta teoría es planteada por Beaver & 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.

Por un lado, un desastre natural puede ser un acontecimiento no previsto, o puede ocurrir en una proporción mayor a la esperada y ser causa de cierre de una empresa. Así también algunos factores pueden cambiar fortuitamente por acciones de otros fuera del control del empresario, como puede ser la construcción de una autopista que haga menos atractiva la localización de una empresa. Ambos eventos exógenos no pueden ser controlados por el propietario o administrador y pueden causar cierre de la empresa.

Por otro lado, se pueden presentar síntomas de deterioro del negocio como parte de un proceso que se encamina hacia el fracaso o evidenciarse signos de fracaso de manera repentina (Manzaneque et al., 2010; Ooghe & Prijcker, 2008). Un inadecuado sistema contable, ratios financieros desfavorables, falta de mantenimiento de los equipos o un personal competente, podrían ser causas de cierre por una gestión ineficaz o incompetente.

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; Mead & Liedholm, 1998; Watson & Everett, 1996). Se refieren al cierre como la incapacidad de la empresa para sobrevivir y, por tanto, representa una interrupción del negocio (Keasey & 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 & 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 & 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, Shepherd, & De Castro, 2008; Wennberg et al., 2010). 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.

2.2.3 Causas del Fracaso Empresarial

A pesar de que no existe una única teoría sobre el fracaso empresarial (Rana, 2015; Rubio, 2008), los estudios realizados han buscado determinar las distintas causas que motivan el cierre de las empresas para así plantear políticas públicas y recomendaciones que contribuyan a la disminución de las tasas de mortalidad.

Existe una amplia literatura sobre modelos predictivos del fracaso empresarial (Chancharat, Tian, Davy, McCrae, & Lodh, 2010; Henderson, 1999; Mónica-Milo et al., 2012; Pozuelo, Labatut, & Veres, 2010; Rubio Misas, 2008; Thornhill & Amit, 2003), la mayoría se ha basado principalmente en datos sobre indicadores financieros, incorporando poca información cualitativa. Ante esto, Pasanen (2003) señala que los ratios financieros deben ser considerados síntomas y no causas del fracaso empresarial, en la medida en que detrás de las informaciones financieras subyace la toma de decisiones acertadas o desacertadas, vinculadas a la gestión y dirección de la empresa, a las capacidades del propietario o administrador, y también a circunstancias exógenas que afectan el negocio.

2.2.4 Características Empresariales

Muchas veces las causas del fracaso empresarial se localizan a lo interno de las mismas empresas. Por eso es importante analizar cómo se relacionan los aspectos de la edad, el tamaño y la localización de la empresa, el sector, el tipo de sociedad, los clientes y las fuentes de abastecimiento de la empresa con la desaparición de las empresas.

2.2.4.1 Edad de la Empresa

La edad es un factor significativo en el fracaso de las pequeñas empresas (Watson & Everett, 1996), por lo que diversos enfoques han planteado cómo afecta al fracaso de la empresa (Henderson, 1999). Por un lado, se considera que hay una mayor tasa de fracaso en los años iniciales porque las empresas jóvenes tienen que canalizar recursos para preparar el personal, desarrollar los procesos internos y establecer relaciones de intercambio con clientes y proveedores. A esto se le llama el riesgo de la novedad (*liability of newness*).

Por otro lado, existe un riesgo en la adolescencia (*liability of adolescence*) dado que las empresas sobreviven los primeros años utilizando la dotación inicial de recursos con las que se crearon (Brüderl & Schüssler, 1990). En contraposición con estos argumentos, otros autores como Barron, West, & Hanna (1994) indican que las tasas de fracaso aumentan con la edad por el riesgo de la obsolescencia (*liability of obsolescence*), es decir que las empresas se vuelven menos capaces de responder a nuevos desafíos y son más propensas al fracaso.

Un estudio realizado por Cabal (1996) sobre las microempresas dominicanas tomando una base de datos longitudinal de tres años permitió establecer que la tasa de riesgo de cierre de las empresas es significativamente superior en los primeros tres años de vida, disminuyendo a partir del cuarto año de operación, lo que indica que la probabilidad de fracaso decrece con la antigüedad de la empresa como también han señalado otros autores (Afande, 2015; Wagner, 2007).

Otros estudios (Afande, 2015; Rubio, 2008) han planteado que existe una relación inversa entre la edad de la empresa y el riesgo de fracaso, es decir los primeros años de la vida de la empresa suelen ser los más arriesgados. La alta tasa de mortalidad de las empresas en los dos primeros años de vida se ha vinculado a los múltiples obstáculos que enfrentan a pesar de su importancia en las economías de los países (Navarrete & Sansores, 2011).

Algunos autores (Calvo-Flores, Garcia & Madrid, 2007; Thornhill & Amit, 2003) plantean que el fracaso de las empresas jóvenes se puede atribuir a deficiencias en dirección, en tanto que el fracaso entre las empresas más maduras se corresponde con deficiencias en gestión financiera. Un aspecto a considerar es que se tiende a negar el financiamiento a las empresas jóvenes (Huyghebaert & Van De Gucht, 2004) y la falta de inyección de recursos constituye una variable de riesgo de fracaso (Afande, 2015).

Basado en lo antes expuesto, es de suponer que las empresas más jóvenes tiendan más fácilmente a cerrar, mientras que el fracaso empresarial sea más significativo en las empresas de mayor antigüedad. En función a esta premisa se propone la siguiente hipótesis del trabajo:

H1: La edad de la empresa influye de manera significativa en el fracaso de la empresa.

2.2.4.2 Tamaño de la Empresa

El tamaño de la empresa, considerado a partir del número de trabajadores, también ha sido una variable que se ha vinculado al fracaso empresarial (Abdesselam, Bonnet, & Le Pape, 2004), tanto referido al tamaño inicial de la empresa como al tamaño previo al cierre. Las empresas que tienen un tamaño inicial muy reducido tienen mayores tasas de fracaso que las empresas más grandes, porque enfrentan mayores barreras para obtener capital, menos recursos para captar mano de obra capacitada y compiten en desventaja con las empresas más grandes (Brüderl, Preisendörfer, & Ziegler, 1992; Headd, 2000).

Baldwin & Lafrance (2011) mostraron como las empresas de menor tamaño tienen una mayor tasa de fracaso cuando el tamaño inicial de los competidores es relativamente más grande. Por su parte, Cochran (1981) señala que las empresas más pequeñas son más propensas a cerrar mientras que las firmas más grandes tienden a fracasar en el sentido formal. Tomando en cuenta lo antes señalado, es de esperar que las empresas de menor número de trabajadores cierren sus operaciones, mientras que el fracaso sea mayor en las empresas con una plantilla laboral más numerosa.

En ese sentido, se propone la segunda hipótesis del trabajo:

H2: El tamaño de la microempresa incide de manera significativa en el fracaso de la empresa.

2.2.4.3 Localización de la Empresa

La localización geográfica de la empresa es un factor importante a tomar en consideración para analizar el fracaso empresarial. La agregación de las zonas urbanas y rurales en una sola categoría puede distorsionar las ventajas y desafíos de las iniciativas empresariales en diferentes entornos y, asimismo, esconder la diferenciación en las tasas de fracaso en base a la ubicación de la empresa (Renski, 2008).

Estudios realizados sobre el fracaso empresarial (Brüderl et al., 1992) incluyen en su análisis cómo influyen las condiciones de mercado y, más específicamente, la localización geográfica de la empresa (urbano o rural) en el fracaso empresarial (Abdesselam et al., 2004). Cabal (1996) considera que la tasa de riesgo de cierre en las empresas localizadas en zonas urbanas son menores que las estimadas para las ubicadas en zonas rurales, especialmente durante los primeros cuatro años de vida de la empresa. Las empresas ubicadas en zonas urbanas pueden tener mayores restricciones de espacio y mayores costos de arrendamiento que una empresa

localizada en las zonas rurales, pero también cuentan con un mayor acceso a insumos, servicios de apoyo, recursos humanos calificados (Torres, 2006), así como un mercado potencial mayor aunque con más competidores (Cabal, 1996).

Asimismo, en las zonas urbanas existen más oportunidades para realizar otras actividades, tales como obtener un empleo de mayores ingresos que los generados por la empresa propia o las facilidades para iniciar otro negocio. En cambio, en las zonas rurales las opciones son más restringidas, por lo que es de suponer que luego del cierre o fracaso de la empresa una mayor proporción de empresarios no realicen ninguna actividad productiva, ya sea porque estén desempleados o porque se dediquen a realizar las actividades domésticas.

Considerando lo antes señalado se propone la tercera hipótesis del trabajo:

H3: La localización geográfica de la microempresa incide en el fracaso de la empresa.

2.2.4.4 Sector de Actividad de la Empresa

Una de las características de las microempresas es su gran heterogeneidad en cuanto a la diversidad de actividades, así como a la variedad de características que tienen las empresas dentro de una misma industria. También se presentan diferencias en los tipos de barreras de entrada, montos de inversión inicial, tecnología, conocimientos, especialización de los recursos humanos y barreras de salida que caracterizan cada sector (Ortiz, 2001).

Algunos estudios han analizado los factores que inciden en el fracaso de las empresas de un determinado sector, como es el caso de transporte (Baldwin & Lafrance, 2011), construcción (Hall, 1994), computadoras personales (Henderson, 1999) o comercio (Everett & Watson, 1998), considerando que los factores determinantes del fracaso empresarial son diferentes según los sectores empresariales. No obstante, otros estudios plantean que las probabilidades de cierre de las empresas según los tipos de sectores no son significativas (Cabal, 1996).

Basado en lo antes planteado se propone la hipótesis siguiente:

H4: La actividad de la microempresa incide en el fracaso de la empresa.

2.2.4.5 Tipo de Sociedad de la Empresa

Otra variable importante para el análisis del cierre o fracaso de las empresas es el tipo de sociedad del negocio. Las microempresas son en su mayoría iniciativas unipersonales o con una estructura laboral sustentada en mano de obra familiar y no pagada (Ortiz, 2000). Ante la ausencia de una estructura organizacional, el propietario ejecuta todas las funciones de la empresa e incluso cuando ésta crece y expande sus operaciones se mantiene una centralización de las decisiones alrededor del propietario.

La forma legal del negocio, considerada a partir de si está formalmente constituida en función a la legislación correspondiente a cada país o si opera de manera individual, es un aspecto abordado por Brüderl et al. (1992) como una ventaja de las primeras sobre las empresas no registradas. Muchas microempresas son de carácter individual, por lo que es importante preguntarnos si constituye un riesgo mayor esa situación para el fracaso o cierre de la empresa. Considerando lo anterior podemos plantear que las microempresas que operan sin una estructura societaria y sin el registro correspondiente tienden a cerrar más fácilmente.

Basado en lo antes planteado se propone la hipótesis siguiente:

H5: La forma legal de la empresa incide en el fracaso de la empresa.

2.2.4.6 Mercado de la Empresa

Las microempresas venden sus productos a diferentes tipos de clientes, teniendo en la mayoría de los casos limitados encadenamientos en el mercado (Ortiz et al., 2014). Brüderl et al. (1992) señala que un nicho de mercado con limitaciones geográficas incide en la supervivencia de la empresa. Asimismo, Navarrete & Sansores (2011) apuntan que una de las limitantes para el crecimiento de las empresas es la falta de capacidad para acceder a nuevos mercados (Gezahegn et al., 2015), lo que a veces conlleva una ubicación inadecuada del negocio, desventajas competitivas o altos costos productivos.

Las microempresas tienen desventajas porque no operan con economía de escala ni tampoco están bien posicionadas en la cadena de valor, pues casi todas venden a consumidores finales y se proveen a través de intermediarios mayoristas o minoristas.

En base a lo anterior, se plantea la siguiente hipótesis:

H6: Los encadenamientos en el mercado inciden en el fracaso de la empresa.

2.2.4.7 Dificultades de la Empresa

Las dificultades en la empresa son obstáculos para el buen desempeño de sus negocios a los que se enfrentan los propietarios de microempresas en el día a día. Algunos problemas son de mayor envergadura que otros, pero todos constituyen un desafío para los propietarios a fin de buscar soluciones que contribuyan a la permanencia del negocio (Edmondson, 2011) y la falta de capacidad para enfrentarse a situaciones cambiantes puede ser causa de fracaso empresarial (Sten, 1998).

.Las diferentes dificultades que enfrentan las microempresas les resta competitividad (Dávalos, 1998) y estos problemas se pueden clasificar en internos (inherentes a la operación y gestión del negocio) o externos (relacionados con el entorno en que operan las microempresas) (Torres, 2006).

Por tanto, planteamos la siguiente hipótesis:

H7: Las dificultades en la empresa inciden en la probabilidad de fracaso empresarial.

2.2.5 Características Financieras

Dentro de los aspectos financieros se considerarán aquellos vinculados a la fuente de recursos para el capital inicial, la tenencia de sistemas contables para el registro de las operaciones del negocio, los beneficios que generan las empresas, así como el acceso y las diferentes fuente de financiamiento que tiene el empresario para inyectar capital a su negocio.

2.2.5.1 Capital Inicial

Algunos autores (Fredland & Morris, 1976; Navarrete & Sansores, 2011) plantean que las empresas tienen dos etapas críticas donde requieren inyección de capital: cuando inician sus operaciones, pues se requieren recursos para cumplir con las obligaciones a corto plazo, y luego de dos o tres años cuando estos recursos iniciales se han agotado.

Los empresarios requieren un capital inicial holgado para hacer frente a las obligaciones y compromisos iniciales de la empresa (Afande, 2015), así como para

sobrevivir los primeros meses mientras se identifican los suplidores, se posiciona la empresa en el mercado y se cubren los costos operativos. Si no se tiene suficiente capital inicial o si parte del capital inicial proviene de préstamos, la presión financiera antes de posicionar la empresa en el mercado puede conducir al cierre o al fracaso empresarial. Evidencia de estudios empíricos (Ortiz, 1998) han demostrado que iniciar un negocio con préstamo es una decisión poco acertada y que la probabilidad de cierre de la empresa es muy alta.

En función a eso proponemos la siguiente hipótesis:

H8: Las probabilidades de fracaso empresarial son mayores cuando el capital inicial proviene de préstamos.

2.2.5.2 Tenencia de Sistema Contable en la Empresa

Los registros contables son vitales como herramientas para el cálculo de los costos, para control de las operaciones de las empresas y para la toma de decisiones (Ruiz, 2012). Por eso, la ausencia de un sistema contable en la empresa puede considerarse como un factor de riesgo de fracaso empresarial en la medida en que el propietario no controla sus costos, ni sus pagos, ni sus deudas ni sus ventas, ni sus ganancias (Powers & Magnoni, 2010).

La contabilidad es el lenguaje financiero de la situación de la empresa y es útil para ordenar, clasificar, registrar y analizar las informaciones de la empresa y, a partir de las mismas, tomar las decisiones que permiten orientar adecuadamente el curso del negocio (Mbogo, 2011; Rangel et al., 2015).

A pesar de esto, muchas microempresas no llevan ningún tipo de registros contables de sus operaciones (Ekpe et al., 2015; Londoño & Mataix, 2012; Marulanda & Otero, 2005) y muchas veces aquellas que registran sus operaciones lo hacen con el propósito de minimizar los impuestos más que como fuente de información estratégica (García & Duréndez, 2007; Mbogo, 2011). El conocimiento empírico que puede tener un propietario de microempresa no sustituye la utilidad de la información contable como diagnóstico efectivo de la operación financiera de la empresa (Rangel et al., 2015).

La ausencia de registros contables de las operaciones del negocio conlleva un desconocimiento real de la situación de la empresa y la incapacidad de tomar decisiones estratégicas para el buen funcionamiento de la empresa y la obtención de máxima rentabilidad (Ruiz, 2012). Por lo anterior se plantea la siguiente hipótesis:

H9: La ausencia de registros contables de la empresa incide en el fracaso empresarial.

2.2.5.3 Crédito y Fuente de Financiamiento

Los recursos financieros son un elemento importante a considerar en la probabilidad de sobrevivencia de las empresas (Harash et al., 2014), dado que la escasa capitalización y las insuficiencias financieras se han establecido en algunos estudios como principales causantes del fracaso empresarial (Abor & Quartey, 2010; Zacharakis et al., 1999). Así mismo, algunos autores (Abdesselam et al., 2004; Levinthal, 2011) afirman que la declinación del capital es un importante determinante de la mortalidad de las empresas.

Otros autores (Fredland & Morris, 1976; Navarrete & Sansores, 2011) plantean que las empresas requieren capital en dos momentos críticos: al inicio de sus operaciones y en el segundo o tercer año de funcionamiento. La falta de inyección de capital en esas etapas o el uso inadecuado del financiamiento puede conllevar al fracaso empresarial.

La escasez de recursos es un elemento central de los pasivos de una empresa en proceso de declive (Justo, 2008; Pretorius & Holtzhausen, 2008) y los gerentes se enfrentan a la responsabilidad de superar esta limitación para cambiar el curso del declive y final desaparición de la empresa. Cabal (1996) comprobó que las empresas que han recibido crédito de una fuente formal registran menores tasas de riesgo de cierre que las que nunca han recibido crédito. Esto guarda relación con el efecto positivo del crédito en el desarrollo de las empresas mediante la financiación de diversos tipos de proyectos. Además, las entidades financieras evalúan y seleccionan a los clientes y empresas con más capacidades para ejecutar un proyecto satisfactoriamente.

En el proceso de selección que realizan las entidades financieras para otorgar sus préstamos, las empresas de menor tamaño tienen desventajas para acceder a financiamiento (Brau et al., 2015; Hausmann et al., 2012), lo que según algunos autores explica su riesgo de fracaso (Acín, 2001; Echevarria, 1995). Las empresas de menor tamaño tienen una mayor exposición al riesgo al disponer de una estructura de endeudamiento más desfavorable y una menor rentabilidad económica (Afande, 2015; Calvo-Flores et al., 2007). La asimetría de información constituye la fuente principal de ineficiencia de los mercados donde, por un lado, las empresas desconocen las oportunidades para acceder a financiamiento y, por otro lado, las entidades financieras

rechazan ciertos proyectos por razones ajenas a la viabilidad comercial, compensando el riesgo con un aumento de la tasa de interés (Afande, 2015; Castelli, Dwyer, & Hasan, 2012; López, Riaño, & Martínez, 1999).

Ciertamente la falta de financiamiento es un obstáculo para las empresas embarcarse en su proceso de fortalecimiento y expansión, lo que puede conllevar muchas veces el fracaso empresarial (Abor & Quartey, 2010). Pero también es importante considerar que las condiciones en que las empresas acceden a esos recursos pueden también constituir limitaciones para su sostenibilidad e incluso generar la quiebra del negocio por los términos onerosos de las diferentes fuentes de financiamiento.

El riesgo de fracaso es mayor con un alto nivel de endeudamiento y con tasas onerosas, especialmente en la etapa inicial de la empresa. El reducido acceso a financiamiento de las microempresas por parte de las fuentes formales de financiamiento hace que los empresarios busquen recursos en prestamistas y otras fuentes informales, lo que conlleva un riesgo mayor de fracaso.

Buscando hacer un nuevo aporte en la temática en cuestión, se presenta la siguiente hipótesis:

H10: El acceso y el tipo de fuente de financiamiento influye de manera significativa en el fracaso de la empresa.

2.2.6 Características Personales

El desarrollo de una microempresa está estrechamente vinculado a las características individuales del propietario y su comportamiento (Jasra et al., 2011; Navarrete & Sansores, 2011; Tehseen & Ramayah, 2015). 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; Tunal, 2003), a la vez que asume riesgos contando con limitadas capacidades y con poco apoyo para sus iniciativas empresariales (Dávalos, 1998).

Las características personales y la falta de habilidades pueden ser razones que subyacen en el éxito o en el fracaso empresarial (Ooghe & Prijcker, 2008; Tehseen & Ramayah, 2015). En la categoría de características personales, se consideran 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.

2.2.6.1 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 (Wennberg et al., 2010). Otras veces los jóvenes tienen el espíritu emprendedor y la ausencia de experiencia y conocimientos puede conllevar al fracaso o al cierre de las iniciativas empresariales (Cabra, 2013).

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 (Levesque & Minniti, 2006) 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 & 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 siguiente hipótesis de trabajo:

H11: La edad del propietario influye de manera significativa en su probabilidad de fracaso.

2.2.6.2 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 (Kahsu, 2015; Perossa & Marinaro, 2014a; PNUD, 2010; Powers & 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 (DeTienne & Justo, 2008). Además, el incremento de la jefatura femenina del hogar ha incidido en la motivación de las mujeres para iniciar sus negocios (Powers & Magnoni, 2010), teniendo las iniciativas empresariales un impacto positivo en sus vidas (Ekpe et al., 2015).

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 (Abor & Quartey, 2010). 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, podemos 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 (DeTienne & Justo, 2008; Justo, 2008).

Asimismo, las mujeres tienen una mayor aversión al riesgo (Abor & Quartey, 2010; Chowdhury, 2015; 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 (DeTienne & Justo, 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 & Magnoni, 2010).

La modalidad operativa de los negocios de mujeres que combinan el trabajo reproductivo del hogar con el trabajo productivo remunerado en un mismo espacio y tiempo implica una sobrecarga laboral y de responsabilidades, lo que puede conllevar ineficiencias, improductividad e incentivar la discontinuidad del negocio (Perossa & Marinaro, 2014a; PNUD, 2010). Un elemento importante es que la mujer tiene una mayor participación como propietaria de microempresa (Abor & Quartey, 2010) 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 siguiente hipótesis del trabajo:

H12: El sexo del propietario influye de manera significativa en su probabilidad de fracaso.

2.2.6.3 Educación y Experiencia Previa del Propietario

Bates (1990) encuentra 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 (Lekan, Kayode, & Morenikeji, 2015; Nonaka & Takeuchi, 1995; Ruiz, 2012).

Algunos autores (Lekan et al., 2015; Levie & Autio, 2011; Sapienza, Autio, George, & Zahra, 2006) plantean 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 (Poetz & Copenhagen, 2015; Smit & Watkins, 2012; Ucbasaran et al., 2009).

Brüderl et al., (1992) señalan 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, varios investigadores (Gezahegn et al., 2015; Headd, 2003; Plehn-Dujowich, 2010; Smit & Watkins, 2012) consideran que tener una educación media o algún nivel de educación superior incrementa las posibilidades de sobrevivencia de los negocios.

Shepherd (2003) sugiere 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, Folta, Cooper, & Woo, 1997; Plehn-Dujowich, 2010; Poetz & Copenhagen, 2015).

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 (Brüderl et al., 1992; Kahsu, 2015; Powers & Magnoni, 2010). Las mujeres con mayores niveles educativos aumentan las probabilidades de crecimiento de sus empresas (Srinivasan, Woo, & Cooper, 1994), lo que en forma inversa indicaría que a menor educación más probabilidad de cierre. Headd (2003) muestra cómo 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 et al. (1994). Esto implica que las deficiencias en experiencia en el sector hace a las empresas más vulnerables (Poetz & Copenhagen, 2015), 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 siguiente hipótesis del trabajo:

H13: La educación y la experiencia previa inciden de manera significativa en el fracaso de la empresa.

2.3 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

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.

2.3.1 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 en 2005 fue de 1,679 microempresas dominicanas de diez o menos trabajadores, las que se volvieron a visitar en el año 2009 y se encontraron que 833 estaban funcionando y 846 habían desaparecido, como se observa en la Tabla 2.1.

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 para registrar todo lugar visitado, 2) cuestionario para empresas existentes para las que estaban operando, y 3) cuestionario para empresas desaparecidas para las que habían cesado en sus operaciones.

Las entrevistas se realizaron de manera presencial por un equipo de campo que estuvo compuesto por un coordinador general, 3 supervisores y 9 encuestadores, quienes recibieron un entrenamiento previo durante una semana y aplicaron pruebas a los instrumentos de recolección de datos antes de su aplicación definitiva. El trabajo de campo se llevó a cabo en el período 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.

Tabla 2.1			
<i>Distribución de la Muestra según Ubicación de las Microempresas</i>			
Ubicación de las empresas	2005	2009	
	Empresas Encuestadas	Empresas Desaparecidas	Empresas Existentes
Santo Domingo	346	346	324
Zona urbana del interior	369	369	385
Zona rural del interior	131	131	124
Total	1,679	846	833
Población de microempresas	616,215	178,702	655,473
Error muestral	3.4	3.4	3.4
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.			

2.3.2 Limitaciones

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 las 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 memoria 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.

2.3.3 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.

2.3.3.1 Variable Dependiente

Algunos autores (De Castro et al., 1997; DeTienne, 2010; Headd, 2003) plantean la diferencia entre cierre, considerado como otras opciones personales disponibles que tiene el empresario fuera de la empresa, 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 & 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 (ver Tabla 2.2).

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.

Tabla 2.2	
Razones de Fracaso o Cierre de las Microempresas	
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
Razones de Cierre	
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.	

2.3.3.2 Variables Independientes

Para el análisis del cese de operaciones de la empresa se incorporarán variables empresariales, tales como:

- la edad de la empresa, definida como el tiempo que estuvo en operación el negocio, es decir, desde el año en que inició operaciones hasta el año que dejó de funcionar o hasta el año 2009, momento en que se toma la muestra y algunas permanecen vivas.
- el tamaño, considerado en función al número de trabajadores, se agrupó en dos: 1) hasta 3 trabajadores y 2) De 4 a 10 trabajadores. Esta clasificación se corresponde con que las microempresas son unidades de hasta 10 trabajadores y que aquellas de menor tamaño regularmente operan en condiciones de subsistencia (Cabal, 1996).
- la localización de la empresa, agrupando las empresas en base a su ubicación geográfica: 1) las zonas rurales y 2) las zonas urbanas, incluyendo la capital del país.
- el sector o actividad, conformando conjuntos sectoriales en función a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), para establecer tres grupos: 1) manufactura, 2) comercio y 3) servicios.
- el tipo de sociedad, en función a que la empresa fuera de carácter individual o societario.
- el mercado, para analizar la clientela que tiene la empresa para la comercialización de sus bienes y servicios. La variable se agrupó en 1) consumidores finales, y 2) encadenamientos, donde se incluyen las ventas a otras empresas o al extranjero.
- el abastecimiento, que considera la posición de la empresa en los eslabonamientos de cadena de distribución, y para eso se agrupó en 1) fuentes primarias de abastecimiento, que incluye a los productores de bienes y a los suplidores mayoristas; y 2) fuentes secundarias, donde se incluyen las compras a vendedores detallistas para a su vez venderlas a consumidores finales.
- las dificultades de la empresa, que fueron los problemas identificados por los empresarios cuando estaban en funcionamiento para ver su vinculación con la condición de cierre. Esta variable se agrupó en 1) problemas de carácter interno; 2) problemas de carácter externo, y 3) ningún problema.

También se incluirán variables financieras, aspecto ampliamente valorado por diferentes autores (Castelli et al., 2012; Fredland & Morris, 1976; Navarrete & Sansores, 2011) como causa del fracaso empresarial. En este grupo se incluyen las variables de:

- el capital inicial de la empresa, donde se diferencia aquellas empresas que inician con los ahorros de sus propietarios o familiares de la propiedad de aquellas empresas que inician con préstamos.
- la tenencia de registros contables, para establecer la relación de aquellas empresas que tienen registros contables o no con su probabilidad de cierre, fracaso o permanencia.
- el acceso al financiamiento, considerando la obtención o no de crédito que tuvo la empresa cuando fue visitada mientras estaba operando.
- las fuentes de financiamiento, estableciendo diferencias entre las fuentes informales (familiares, amigos y prestamistas) y las fuentes formales (aquellos programas de microfinanzas que ofrecen bancos, financieras, ONG y cooperativas).

Además se considerarán variables personales, referidas a condiciones del propietario, 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.

2.3.4 Análisis Estadísticos

Para comprobar las hipótesis planteadas en esta investigación se realizarán dos tipos de análisis: univariante y multivariante.

2.3.4.1 Análisis Univariante

A la hora de analizar estadísticamente las diferencias de comportamiento en las variables objeto de estudio, y considerando diversos factores, se utilizarán las siguientes pruebas estadísticas:

Cuando analicemos diferencias porcentuales se utilizará el análisis de tablas de contingencia aplicando el test de la X^2 de Pearson con el fin de valorar si dos variables se encuentran relacionadas. Siempre que los datos lo permitan, se utilizarán tablas 2 x 2, con lo que los resultados son más potentes, realizando en este caso la corrección por continuidad de Yates sobre la fórmula de la X^2 de Pearson.

En el caso de variables donde se ha aplicado diferencias de medias se utilizará el análisis de la varianza (ANOVA) como contraste, salvo los casos en los que las muestras son apareadas o relacionadas en el que se hará uso de la T de Student o el test de Wilcoxon, cuando el anterior no sea apropiado.

Variables Empresariales

En la Tabla 2.3 se comparan las empresas que permanecían operando (vivas), las que cerraron por causas no atribuibles al desempeño de la empresa (cierre) y las que dejaron de funcionar por razones inherentes a la empresa (fracaso). Si se examina la antigüedad de la empresa y su vinculación con el fracaso empresarial, los resultados muestran con un nivel de significancia del 99% que la cantidad de años de la empresa incide en el fracaso empresarial en proporción casi similar al cierre, en tanto que aquellas con más años de operaciones tienen mayor probabilidad de mantenerse en el mercado, lo que confirma la hipótesis 1.

En la Tabla 2.4 se analiza la repercusión que tiene el tamaño de la empresa sobre el fracaso empresarial. Los resultados indican que la cantidad de trabajadores guarda relación con el cese de operaciones de la empresa. Por tanto, el tamaño de la

empresa incide en la probabilidad de vida de la empresa, tal como plantearon los autores Baldwin & Lafrance (2011) y Brüderl et al., (1992), entre otros.

Tabla 2.3				
<i>Fracaso Empresarial según Edad de la Microempresa</i>				
	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Cantidad de años de la empresa	5.95	5.52	11.62	***
Significación del Anova: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$ N= 1004				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

Tabla 2.4				
<i>Fracaso Empresarial según Tamaño de la Microempresa</i>				
Número de Trabajadores	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Hasta 3	87.4%	92.5%	80.5%	***
De 4 a 10	12.6%	7.5%	19.5%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$ N = 1051				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

Para profundizar el análisis se hizo una comparación de medias en la variable cuantitativa y se registró significancia al 99% entre la cantidad de trabajadores de las empresas que cierran, fracasan y continúan en funcionamiento. Esto confirma la hipótesis 2 dado que el tamaño de la empresa incide en su probabilidad de sobrevivencia o fracaso empresarial, como se aprecia en la Tabla 2.5.

Tabla 2.5				
<i>Fracaso Empresarial según Cantidad de Trabajadores</i>				
	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Cantidad de trabajadores (2005)	2.12	1.97	2.79	***
Significación del Anova: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$ N= 1064				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

Por otro lado, la Tabla 2.6 examina la condición de la empresa en relación con su localización. Los resultados revelan una mayor probabilidad de fracaso en las empresas localizadas en zonas rurales, mientras que el entorno urbano es más favorable para el mantenimiento de las operaciones. Esto confirma la hipótesis 3, pues más

oportunidades en el ámbito urbano pueden conllevar al cierre de más empresas, tal como señalaba De Castro et al., (1997), lo que no necesariamente es un fracaso de la empresa, sino una decisión del propietario por otras alternativas disponibles. El nivel de significancia es de un 99% aplicando la X^2 de Pearson.

Tabla 2.6				
<i>Fracaso Empresarial según Localización de la Microempresa</i>				
Ubicación geográfica	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Rural	12.1%	25.4%	14.9%	
Urbano	87.9%	74.6%	85.1%	***
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1379				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

Tabla 2.7				
<i>Fracaso Empresarial según Clasificación Sectorial de las Microempresas</i>				
Sector	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Manufactura	26.3%	16.3%	22.8%	
Comercio	38.5%	62.7%	42.3%	***
Servicios	35.2%	21.1%	34.9%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1307				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

La actividad de la empresa influye en el fracaso empresarial, pues una mayor proporción de empresas comerciales cierran sus puertas en comparación con otros sectores, lo que confirma la hipótesis 4. Las actividades comerciales tienen menos barreras de entrada y requieren conocimientos menos especializados que los demás sectores. En la Tabla 2.7 se observa que la distribución de las empresas que cerraron sugiere que la decisión de cese ocurre en todos los sectores de manera más proporcional, por lo que la decisión no es fundamentalmente por la situación de la empresa, sino por circunstancias del individuo.

Asimismo, las empresas con una estructura societaria presentan menos probabilidad de fracaso o cierre. Los resultados muestran con un nivel de significancia del 99% al aplicar la X^2 de Pearson que la forma legal de la empresa incide en el fracaso empresarial, lo que confirma la quinta hipótesis. En la Tabla 2.8 se evidencia que las

empresas individuales reportan mayores niveles de vulnerabilidad ante el fracaso empresarial.

Tabla 2.8				
<i>Fracaso Empresarial según Tipo de Sociedad de las Microempresas</i>				
Forma organizacional	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Individual	91.4%	92.6%	84.5%	
Societaria	8.6%	7.4%	15.5%	***
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1064				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

Un factor decisivo para que una empresa pueda mantenerse operando es que los clientes demanden sus bienes y servicios, razón por la cual analizamos los encadenamientos en el mercado de las empresas que cerraron, las que fracasaron y las que permanecían operando. En la Tabla 2.9 se observa que las microempresas que comercializan sus bienes y servicios con otras empresas tienen mayor probabilidad de sobrevivencia que las que tienen como principales clientes a consumidores finales. La hipótesis 6 se confirma al aplicar la χ^2 de Pearson con un 99% de significancia.

Tabla 2.9				
<i>Fracaso Empresarial según Mercado de las Microempresas</i>				
Encadenamientos	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Consumidores finales	94.0%	95.7%	89.5%	
Empresas	6.0%	4.3%	10.5%	***
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1056				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

Asimismo, las fuentes de abastecimiento de las empresas proporcionan importante información para analizar el cierre o fracaso empresarial. Aquellas que tenían como suplidores a fuentes primarias, es decir se abastecían de los productores directos o de vendedores mayoristas presentan mayores probabilidades de sobrevivencia que aquellos que compraban a vendedores minoristas para elaborar sus productos, comercializarlos u ofertar sus servicios a consumidores finales. Con una significancia del

99% aplicando la X^2 de Pearson se presentan los resultados en la Tabla 2.10, lo que confirma la sexta hipótesis.

Tabla 2.10				
<i>Fracaso Empresarial según Fuentes de Abastecimiento de las Microempresas</i>				
Fuentes	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Secundarias	53.1%	48.9%	39.4%	
Primarias	46.9%	51.1%	60.6%	***
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 963				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

En la Tabla 2.11 se presenta un análisis de los problemas identificados por los empresarios como principales obstáculos para el buen desempeño de sus negocios. Al comparar estos datos para ver su incidencia en el cierre, fracaso o permanencia de las empresas, los resultados muestran que no se encontraron diferencias estadísticas significativas, por lo que concluimos que las dificultades reportadas por los dueños no son un elemento determinante para el fracaso o la permanencia empresarial, por lo que no se comprueba la hipótesis 7.

Tabla 2.11				
<i>Fracaso Empresarial según Dificultades de las Microempresas</i>				
Dificultades	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Internas	50.2%	48.6%	45.6%	
Externas	33.2%	35.4%	37.2%	
Ninguna	16.6%	16.0%	17.2%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1008				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

En adición a los aspectos abordados anteriormente, también se han considerado algunas variables de tipo económico que pueden coadyuvar a profundizar el análisis de este estudio.

Variables Financieras

La primera disposición que debe tomar un emprendedor cuando decide iniciar un negocio es de dónde vendrán los fondos para poner en marcha dicha iniciativa. La Tabla

2.12 presenta las fuentes de recursos para el capital inicial y los resultados no evidencian diferencias significativas entre aquellos que iniciaron con ahorros propios o de sus familiares y aquellos que tomaron un préstamo para iniciar el negocio. Por tanto, no se comprueba la hipótesis 8 que plantea una mayor probabilidad de fracaso si se inicia el negocio con préstamos.

Tabla 2.12				
<i>Fracaso Empresarial según Capital Inicial del Negocio</i>				
Fuentes	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Préstamos	25.8%	26.7%	23.3%	
Ahorros	74.2%	73.3%	76.7%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 987				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

Tabla 2.13				
<i>Fracaso Empresarial según Registros Contables de las Microempresas</i>				
Contabilidad	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
No tiene	78.5%	85.4%	76.0%	
Tiene	21.5%	14.6%	24.0%	**
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1044				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

La Tabla 2.13 presenta los resultados de la tenencia de registros contables para el control de las operaciones del negocio. Se evidencia con una significancia del 95% que aquellas empresas que no tienen registros contables tienen más probabilidad de fracasar, lo que puede ser consecuencia de un manejo inadecuado de la información financiera de la empresa. Aquellas empresas que continúan funcionando tienen registros de sus operaciones en mayor proporción que las que fracasaron o las que cerraron, lo que valida la hipótesis 9.

Los resultados de la Tabla 2.14 presentan que el crédito no es significativo en relación con el cierre, fracaso o permanencia de la empresa. Esto parecería contradictorio según lo planteado por varios autores (Abor & Quartey, 2010; Afande, 2015; Levinthal, 2011; Zacharakis et al., 1999), quienes consideran que la falta de

acceso al financiamiento es uno de los aspectos que inciden en el fracaso de la empresa.

Tabla 2.14				
<i>Fracaso Empresarial por Acceso al Financiamiento</i>				
Acceso al financiamiento	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
No tuvo crédito	68.1%	73.8%	69.8%	
Tuvo crédito	31.9%	26.2%	30.2%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1024				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

Pero si profundizamos en el análisis del crédito y examinamos las fuentes que ofrecieron financiamiento a la microempresa encontramos un panorama diferente, como se muestra en la Tabla 2.15. La probabilidad de cierre o fracaso de la empresa es significativamente mayor cuando la empresa accede a créditos ofrecidos por fuentes informales de financiamiento, comprobándose así la hipótesis 10. El nivel de significancia es de un 99% aplicando la X^2 de Pearson.

Tabla 2.15				
<i>Fracaso Empresarial por Fuente de Financiamiento</i>				
Fuente de financiamiento	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Fuentes informales	61.3%	72.9%	36.1%	
Fuentes formales (microfinanzas)	38.8%	27.1%	63.9%	***
Total	100.0%	100.0%	100.0%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 286				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

También las condiciones individuales de los propietarios de empresas inciden en el fracaso empresarial o en la decisión de cierre, asimismo en sus probabilidades de permanencia. A continuación se analizarán esos aspectos.

VARIABLES PERSONALES

En la Tabla 2.19 se examina la repercusión de la edad del propietario con el fracaso empresarial. Los resultados muestran con un nivel de significancia del 99% al aplicar la prueba de Anova que las empresas que cerraron o fracasaron eran propiedad de dueños más jóvenes, en comparación con aquellas que se mantienen operando, lo

que comprueba la hipótesis 11. Una explicación posible es que los propietarios más jóvenes cerraron sus empresas porque encontraron alternativas a su negocio que eran más atractivas. Asimismo, que los propietarios de más edad mantienen sus negocios operando porque han adquirido una mayor capacidad de gestión del negocio a lo largo de los años como empresario o que luego de haber acumulado una serie de capacidades trabajando como empleados salen del mercado laboral formal y entonces se dedican a un negocio personal.

Tabla 2.16				
<i>Fracaso Empresarial por Edad del Propietario</i>				
	Cierre	Fracaso	Vivas	Sig.
Cantidad de años del propietario (2005)	40.95	41.97	45.17	***
Significación del Anova: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N= 1052				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005.				

Examinando el sexo del propietario en relación con la probabilidad de cierre o fracaso de la empresa, como se presenta en la Tabla 2.16, se evidencia que las empresas femeninas son más vulnerables que las empresas masculinas al fracaso empresarial. Aplicando la X^2 de Pearson se registró un nivel de significancia del 99%, para confirmar la hipótesis 12 de que el sexo del propietario influye de manera significativa en su probabilidad de fracaso.

Tabla 2.17				
<i>Fracaso Empresarial según Sexo del Propietario</i>				
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: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1004				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

En la Tabla 2.18 se examina si el nivel educativo del propietario incide en el fracaso o cierre de las empresas. Los resultados muestran con un nivel de significancia al 95% que a menor nivel educativo mayor probabilidad de que la empresa deje de funcionar. Una mejor dotación de conocimientos por parte del empresario facilita el

manejo del negocio y, por tanto, reduce la probabilidad de fracaso siendo los propietarios con estudios universitarios quienes reportaron menos empresas fracasadas.

Tabla 2.18				
<i>Fracaso Empresarial por Educación del Propietario</i>				
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: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1038				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

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. Los resultados de la Tabla 2.18 revelan que la experiencia laboral incide en la probabilidad de sobrevivencia del negocio, al aplicar la X^2 de Pearson con significancia del 99%. Por tanto, se puede concluir que el nivel educativo y la experiencia previa inciden en la probabilidad de fracaso empresarial, lo que comprueba la hipótesis 13.

Tabla 2.19				
<i>Fracaso Empresarial según Experiencia Previa del Propietario</i>				
	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: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$				
N = 1026				
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro 2005-2009.				

2.3.4.2 Análisis Multivariante

Para contrastar las hipótesis planteadas en este trabajo se considera los siguientes modelos de investigación:

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

$$Y_i = b_0 + b_1 \cdot \text{Gen}_i + b_2 \cdot \text{Edu}_i + b_3 \cdot \text{Exp}_i + b_4 \cdot \text{Ep}_i + \varepsilon_i$$

Dependiente Y_i

Y_1	Cierre versus Vivas
Y_2	Fracaso versus Vivas
Y_3	Cierre versus Fracaso

Explicativas

Gen	Genero del propietario
Edu	Educación del propietario
Exp	Experiencia del propietario
Ep	Edad del propietario

Modelo 2: Factores relacionados con características de la microempresa

$$Y_i = b_0 + b_1 \cdot \text{Tam}_i + b_2 \cdot \text{Loc}_i + b_3 \cdot \text{Eda}_i + b_4 \cdot \text{Sec}_i + b_5 \cdot \text{Soc}_i + b_6 \cdot \text{Merc}_i + b_7 \cdot \text{Abs}_i + b_8 \cdot \text{Dif}_i + \varepsilon_i$$

Dependiente Y_i

Y_1	Cierre versus Vivas
Y_2	Fracaso versus Vivas
Y_3	Cierre versus Fracaso

Explicativas

Tam	Tamaño de la empresa
Loc	Localización de la empresa
Eda	Edad de la empresa
Sec	Sector de actividad
Soc	Tipo de sociedad de la empresa
Mer	Mercado
Abs	Abastecimiento
Dif	Dificultad

Modelo 3: Factores de tipo financiero

$$Y_i = b_0 + b_1 \cdot \text{Fue}_i + b_2 \cdot \text{Cre}_i + b_3 \cdot \text{Con}_i + b_4 \cdot \text{Cap}_i + b_5$$

Dependiente Y_i

Y_1	Cierre versus Vivas
Y_2	Fracaso versus Vivas
Y_3	Cierre versus Fracaso

Explicativas

Fue	Fuentes de crédito
Cre	Credito
Con	Sistema contable
Cap	Capital inicial

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 introducción. 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.

Se prepararon tres modelos de regresión para el análisis de: 1) los factores relacionados con las características personales del propietario de la empresa; 2) los factores relacionados con las características de la microempresa; y 3) los factores de tipo financiero. Y 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.

En primer lugar se analizan los modelos de regresión de factores vinculados con las características personales del propietario de la empresa. En la Tabla 2.20 se muestran los resultados de la regresión logística comparando las empresas que continúan operando en el mercado y aquellas que decidieron cerrar. La edad del propietario presenta resultados de valores positivos ($B=0.023$, significativo al 99%), lo que indica que los propietarios más jóvenes tienen una mayor tendencia al cierre de sus negocios, posiblemente porque se le presentaron otras opciones.

Tabla 2.20					
Regresión Logística por el método de Introducir					
(n= 775)					
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 Hosmer-Lemeshow 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; R² de Cox y Snell: 0.023; R² de Nagelkerke: 0.033.

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

Las limitaciones de inserción en el mercado laboral para los jóvenes conlleva a que muchos de ellos decidan iniciar alguna actividad microempresarial con el objetivo de generar ingresos, pero de manera temporal, ya que muchas veces no tienen ni capital ni experiencia suficiente para llevar su proyecto con altas probabilidades de éxito (Cabra, 2013). Esta situación conlleva a que si consiguen un empleo formal deciden cerrar el negocio por las ventajas de recibir un salario fijo al mes y acceder a la seguridad social.

Asimismo, la variable de género presentó valores positivos (B= 0.275, significativo al 90%), lo que indica que las empresas cuyo propietario es un hombre tienen más probabilidad de permanecer operando en el mercado, mientras que más mujeres tienden a decidir cerrar sus negocios. Las mujeres inician sus negocios como una forma de generar ingresos y los mantienen operando siempre y cuando no afecten sus actividades como madre, esposa y familiar. Por tanto, la enfermedad de un miembro del hogar, la decisión de la familia de cambiar de localización o las demandas de su vida

maternal y marital pueden incidir en la decisión de discontinuar las operaciones de la microempresa (Perossa & Marinaro, 2014a).

Las pruebas estadísticas realizadas confirman la validez de los resultados obtenidos. La significación del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 18.135, sig: 0.001), salvo la medida de Hosmer-Lemeshow (Chi-cuadrado:15.498, sig.: 0.050), que arroja un valor significativo y podría representar un mal ajuste del modelo (Tabla 2.20), aunque esta medida es especialmente sensible cuando aumenta el tamaño muestral.

Tabla 2.21					
Regresión Logística por el método de Introducir					
(n= 713)					
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 Hosmer-Lemeshow 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: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; R² de Cox y Snell: 0.049; R² de Nagelkerke: 0.073.

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

Al analizar los factores de fracaso empresarial comparando las empresas vivas con las empresas que han fracasado (Tabla 2.21), se observan resultados positivos y significativos en la edad del propietario (B=0.019, significativo al 99%) por lo que las empresas de jóvenes tendrían una mayor probabilidad de fracasar que de mantenerse operando en el mercado. Adicionalmente, el género constituye una variable significativa

para la sobrevivencia de las empresas, con valores positivos y significativos ($B=0.742$, significativo al 99%), 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 & Magnoni (2010). La vulnerabilidad de las microempresas de propiedad femenina guarda relación también con la decisión de muchas mujeres de no expandir sus negocios, ya sea por una actitud de aversión al riesgo (Chowdhury, 2015) o porque prefieren mantener una estructura empresarial que pueda ser manejada de manera flexible para poder cumplir con los múltiples compromisos del hogar y del negocio a la vez.

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 señalan algunos autores (Brüderl et al., 1992; Headd, 2003; Plehn-Dujowich, 2010).

La validez de los resultados obtenidos se confirma a través de las pruebas estadísticas realizadas. La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 35.857, sig: 0.000) y el valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 13.553 significativa (sig: 0.094), como se observa en la Tabla 2.21.

En la Tabla 2.22 se reportan los factores que inciden en el fracaso empresarial a partir de las diferencias entre empresas que cierran y empresas que fracasan. Los resultados muestran que el género del propietario constituye un elemento diferenciador entre el cierre y el fracaso de la empresa, con una significancia de 0.034. Esto 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.

Las pruebas estadísticas realizadas confirman la validez de los resultados obtenidos. La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 9.923, sig: 0.042) y en la Tabla 2.22 se observa el valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 6.382 no significativa (sig: 0.605), por lo que el modelo estimado se ajusta correctamente al comportamiento observado de los datos.

Tabla 2.22					
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 Hosmer-Lemeshow 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; R² de Cox y Snell: 0.024; R² de Nagelkerke: 0.032.

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

En segundo lugar se analizan los modelos de regresión relacionados con factores explicativos del fracaso empresarial vinculados a las características de las microempresas. En la Tabla 2.23 se muestra que la antigüedad de la empresa, medida por la cantidad de años operando en el mercado, es positiva para la sobrevivencia con valores significativos en la edad de la empresa (B=0.176, significativo al 0.000). Esto indica que aquellos negocios con menos años de funcionamiento tienen una mayor probabilidad de cierre, en tanto que las más antiguas tienden a sobrevivir en el mercado. Estudios anteriores (Cabal, 1996; Mac-Clure, 2001; Mbogo, 2011) señalan que la tasa de riesgo de cierre es significativamente superior en los primeros tres años de vida.

La validez de los resultados obtenidos se confirma a través de las pruebas estadísticas realizadas. La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 112.278, sig: 0.000) y el valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 72.302 significativa (sig: 0.000), podría representar un mal ajuste del modelo por la sensibilidad de esta medida con el incremento del tamaño muestral.

Tabla 2.23					
Regresión Logística por el método de Introducir					
(n= 686)					
Variable Dependiente: EmpresasVivas = 1; EmpresasCierre = 0					
Factores Empresariales	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Tam	0.113	0.069	2.667	0.102	1.119
Loc	-0.395	0.289	1.866	0.172	0.674
Eda	0.176	0.025	50.615	0.000	1.193
Sec			2.390	0.303	
Sec (1)	-0.344	0.268	1.646	0.200	0.709
Sec (2)	-0.010	0.243	0.002	0.967	1.010
Soc	0.572	0.353	2.619	0.106	1.711
Mer	-0.087	0.412	0.044	0.833	0.917
Abs	0.317	0.206	2.373	0.123	1.373
Dif	-0.007	0.134	0.003	0.957	0.993
Constante	-0.277	0.394	0.493	0.483	0.758

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: 112.278, sig: 0.000. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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. En esta regresión el valor de la Chi-cuadrado es significativo (Chi-cuadrado:72.302, sig.: 0.000), lo que podría plantear un incorrecto ajuste del modelo. Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 82.9% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 635.306, R² de Cox y Snell: 0.151; R² de Nagelkerke: 0.227.

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

Los resultados para la regresión logística que analiza las empresas que se mantienen funcionando en relación con aquellas que fracasaron muestran que tres aspectos relacionados con las características de las empresas inciden en el fracaso de las microempresas. El tamaño de la empresa, medido por el número de trabajadores, tuvo un valor positivo y significativo (B=0.220, significativo al 95%), lo que indica que las empresas de mayor fuerza laboral tienen mayor probabilidad de sobrevivencia. Estudios anteriores (Ortiz, 1998) plantean que previo al cierre del negocio se produce una tendencia al decrecimiento en el número de trabajadores, por lo que muchas empresas van reduciendo su fuerza laboral antes de cesar definitivamente sus operaciones.

Tabla 2.24					
Regresión Logística por el método de Introducir					
(n= 668)					
Variable Dependiente: EmpresasVivas = 1; EmpresasFracaso= 0					
Factores Empresariales	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Tam	0.220	0.091	5.826	0.016	1.246
Loc	0.229	0.259	0.785	0.376	1.258
Eda	0.197	0.029	45.216	0.000	1.218
Sec			6.976	0.031	
Sec (1)	0.029	0.338	0.007	0.931	1.030
Sec (2)	-0.583	0.267	4.774	0.029	0.558
Soc	0.340	0.371	0.839	0.360	1.405
Mer	0.177	0.526	0.114	0.736	1.194
Abs	0.351	0.218	2.588	0.108	1.420
Dif	0.030	0.143	0.043	0.836	1.030
Constante	-0.804	0.399	4.068	0.044	0.448

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: 129.490, sig: 0.000. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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 valor de la Chi-cuadrado es significativo (Chi-cuadrado:76.516, sig.: 0.000), lo que podría plantear un incorrecto ajuste del modelo. Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 82.8% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 564.297; R² de Cox y Snell: 0.176; R² de Nagelkerke: 0.273.

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

Por otra parte, la antigüedad de la empresa registró valores significativos (B=0.197, significativo al 99%), lo que indica que las empresas más antiguas tienen mayor probabilidad de permanecer en el mercado, en tanto que las más jóvenes pueden fracasar por diversos factores. Un elemento a destacar en relación con la actividad de la microempresa, como se observa en la Tabla 2.24, es que el sector servicios arrojó resultados negativos y significativos (B= -0.583, significativo al 95%), lo que plantea una mayor probabilidad de fracaso en las empresas correspondiente a este sector en relación con sus homólogas de los sectores manufactura o comercio.

Las pruebas estadísticas realizadas confirman la validez de los resultados obtenidos. La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 129.490, sig: 0.000) y en la Tabla 2.24 se observa el

valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 76.516 significativa (sig: 0.000), podría representar un mal ajuste del modelo por la sensibilidad de esta medida con el incremento del tamaño muestral.

Tabla 2.25 Regresión Logística por el método de Introducir (n= 304) Variable Dependiente: EmpresasCierre= 0; EmpresasFracaso = 1					
Factores Empresariales	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Tam	-0.078	0.100	0.604	0.437	0.925
Loc	-0.805	0.320	6.320	0.012	0.447
Eda	0.005	0.022	0.052	0.820	1.005
Sec			12.828	0.002	
Sec (1)	-0.450	0.376	1.428	0.232	0.638
Sec (2)	0.680	0.307	4.925	0.026	1.974
Soc	0.150	0.458	0.107	0.743	1.162
Mer	-0.063	0.630	0.010	0.921	0.939
Abs	-0.138	0.260	0.282	0.596	0.871
Dif	0.036	0.165	0.047	0.829	1.036
Constante	0.412	0.443	0.862	0.353	1.509

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: 25.376, sig: 0.003. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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:10.309, sig.: 0.244). Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 63.2% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 394.991; R² de Cox y Snell: 0.080; R² de Nagelkerke: 0.107.

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

En la Tabla 2.25 se reportan los resultados de la regresión logística utilizando la comparación entre las microempresas que cierran y a las microempresas que fracasan. La variable de localización de la empresa (urbano o rural) presenta valores negativos y significativos (B= -0.805, significativo al 95%). Esto plantea una mayor probabilidad de cierre en las empresas ubicadas en áreas rurales, posiblemente porque los propietarios deciden cambiar de actividad, porque tienen iniciativas empresariales entre una cosecha y otra o porque deciden migrar hacia zonas urbanas como ha sido la tendencia de los

flujos migratorios internos en las últimas décadas. Por otra parte, las empresas dedicadas a ofrecer servicios tienen una mayor probabilidad de fracaso ($B = 0.680$, significativo al 95%), posiblemente porque dependen de que el servicio que ofrecen tenga una buena aceptación por parte de los clientes, lo que constituye un aspecto un tanto subjetivo.

La validez de los resultados obtenidos se confirma a través de las pruebas estadísticas realizadas, como se observa en la Tabla 2.25. La significación del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 25.376, sig: 0.003) y el valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 10.309, no significativa (sig: 0.244), por lo que el modelo estimado se ajusta correctamente al comportamiento observado de los datos.

Tabla 2.26					
Regresión Logística por el método de Introducir					
(n= 219)					
Variable Dependiente: EmpresasVivas = 1; EmpresasCierre = 0					
Factores Financieros	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Cap	0.397	0.297	1.786	0.181	1.488
Con	-0.124	0.350	0.126	0.723	0.883
Cre	21.513	23205.468	0.000	0.999	2.203E9
Fue	0.977	0.299	10.723	0.001	2.658
Constante	-21.600	23205.468	0.000	0.999	0.000

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: 20.440, sig: 0.000. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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:4.553, sig.: 0.602). Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 68.5% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 265.941; R^2 de Cox y Snell: 0.089; R^2 de Nagelkerke: 0.122.

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

En tercer lugar se analizan los factores explicativos del fracaso empresarial a través de los modelos de regresión relacionados con factores de tipo financiero de las microempresas. En la Tabla 2.26 se aprecian los resultados al comparar las empresas

que cerraron sus operaciones de aquellas que se mantienen funcionando en el mercado, con valores significativos en la fuente de crédito de la cual obtuvo el préstamo la empresa ($B=0.977$, significativo al 99%). Esto indica que aquellos empresarios que obtuvieron crédito de una fuente formal de financiamiento (instituciones de microfinanzas y bancos) tienen mayor probabilidad de sobrevivencia que aquellos que tomaron crédito de fuentes informales como serían prestamistas, familiares o amigos.

La validez de los resultados obtenidos se confirma mediante la realización de las pruebas estadísticas. La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 20.440, sig: 0.000) y el valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 4.553 no significativa (sig: 0.602), por lo que el modelo estimado se ajusta correctamente al comportamiento observado de los datos.

Tabla 2.27					
Regresión Logística por el método de Introducir					
(n= 195)					
Variable Dependiente: EmpresasVivas = 1; EmpresasFracaso = 0					
Factores Financieros	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Cap	0.312	0.361	0.748	0.387	1.366
Con	0.525	0.496	1.120	0.290	1.690
Cre	21.930	12054.352	0.000	0.999	3.342E9
Fue	1.067	0.365	8.556	0.003	2.906
Constante	-21.578	12054.352	0.000	0.999	0.000

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: 42.165, sig: 0.000. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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:5.581, sig.: 0.349). Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 77.4% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 189.838; R^2 de Cox y Snell: 0.194; R^2 de Nagelkerke: 0.280.

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

En la Tabla 2.27 se reportan los resultados para la regresión logística utilizando la variable dependiente que compara las empresas que han sobrevivido con aquellas que han fracasado y se encuentra que también la fuente de financiamiento registra

valores positivos y significativos ($B=1.067$, significativo al 99%). Al igual que en el modelo de la regresión anterior, este hallazgo indica la relevancia que tiene la fuente de financiamiento para continuar operando en el mercado. Por tanto, las probabilidades de fracaso son mayores en las empresas que han accedido a crédito de una fuente informal, especialmente si se considera que los créditos de prestamistas integran tasas de interés muy onerosas. Los estadísticos de validación de la regresión resultan válidos y significativos utilizando la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 42.165, sig: 0.000) y el valor de la medida de Hosmer-Lemeshow reporta un valor de la chi-cuadrado de 5.581 no significativo (0.349).

Tabla 2.28					
Regresión Logística por el método de Introducir					
(n= 134)					
Variable Dependiente: EmpresasFracaso=1; EmpresasCierre = 0					
Factores Financieros	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Cap	-0.037	0.394	0.009	0.926	0.964
Con	-0.524	0.488	1.155	0.283	0.592
Cre	-1.805	0.722	6.239	0.012	0.165
Fue	-0.108	0.411	0.070	0.792	0.897
Constante	1.415	0.748	3.580	0.058	4.118

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: 10.494, sig: 0.033. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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:0.886, sig.: 0.971). Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 64.9% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 170.948; R^2 de Cox y Snell: 0.075; R^2 de Nagelkerke: 0.102.

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

Finalmente, en la Tabla 2.28 se comparan las empresas que cerraron en relación con las empresas que fracasaron y se observa que el acceso al financiamiento registra valores negativos y significativos ($B= -1.805$, significativo al 95%). Esto indica que aquellos empresarios que no obtuvieron una inyección de recursos para continuar operando en el mercado decidieron cerrar sus negocios, posiblemente por mejores

alternativas en el mercado o por la decisión de clausurar la empresa antes de fracasar y perder todo lo invertido.

Las pruebas estadísticas confirman la validez de los resultados de la regresión. Así, la significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado:10.494, sig:0.033) y el valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 0.886 no significativa (sig.: 0.971), como se observa en la Tabla 2.28, por lo que el modelo estimado se ajusta correctamente al comportamiento observado de los datos.

2.4 CONCLUSIONES

Este trabajo ha analizado los factores explicativos del fracaso empresarial desde la perspectiva de las características personales del propietario, de las características de la empresa y de los aspectos de tipo financiero del negocio. Además se establecieron diferencias entre las 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 que las microempresas constituyen importantes fuentes de empleo en los países en vías de desarrollo (Afande, 2015), especialmente en República Dominicana donde el 56% de la Población Económicamente Activa (PEA) está vinculada al sector informal.

Los factores explicativos del fracaso o cierre de las empresas de República Dominicana están vinculados a múltiples aspectos que incluyen características demográficas del propietario, condiciones de operación de la empresa y la inyección de recursos mediante financiamiento. 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 muchas de 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.

Así mismo, las empresas localizadas en áreas rurales, con menos tiempo de operación en el mercado y dedicadas a ofrecer servicios tienen una mayor probabilidad de dejar de funcionar, ya sea porque fracasen o porque sus dueños tomen la decisión de cerrar. Un hallazgo relevante de este estudio es que el acceso al financiamiento constituye un factor decisivo ante la decisión de cerrar o de fracasar, pero el factor determinante en la probabilidad de sobrevivencia es la fuente de financiamiento. En ese sentido, aquellas empresas que acceden a recursos de fuentes formales (entidades de microfinanzas y bancos) tienen una mayor probabilidad de permanecer en el mercado.

CAPÍTULO 3:

FACTORES EXPLICATIVOS DEL ÉXITO EMPRESARIAL

3.1 INTRODUCCIÓN

Los factores que influyen en el éxito de las empresas ha sido un tema abordado por investigadores y académicos desde hace varias décadas y desde diferentes perspectivas (Aragón & Sánchez, 2005; Collis & Montgomery, 2008; Gezahegn et al., 2015; Harash et al., 2014; Jasra et al., 2011; Lekan et al., 2015; Oyeku et al., 2014; M. Porter, 1979; Pulido, 2010; Wernerfelt, 1984), con el propósito de analizar cuáles factores pueden contribuir al éxito y a la competitividad de las empresas.

El concepto de competitividad no tiene límites precisos, es "amorfo" (M. E. Porter, 2007) y puede abordarse desde diferentes acepciones (Zonooz, Farzam, Satarifar, & Bakhshi, 2011). La competitividad implica la capacidad de las organizaciones para competir con otras empresas, por lo que es preciso que puedan aprovechar las oportunidades basándose en sus fortalezas internas (Pulido, 2010).

El logro de ventajas competitivas que permitan la rentabilidad y la supervivencia es uno de los grandes desafíos de las empresas (Aragón & Rubio, 2005a), por lo que es importante identificar los recursos y capacidades existentes para poder competir en un entorno cambiante.

Muchos estudios han abordado el tema de qué factores internos y externos influyen en el éxito de las pequeñas y medianas empresas (Aragón & Rubio, 2005a; Arham, Boucher, & Muenjohn, 2013; Aristy, 2012; Bárcenas et al., 2009; Rana, 2015), pero pocos han indagado sobre cómo se comportan esos aspectos en las microempresas: unidades de menor número de trabajadores, menor inversión en equipos y tecnología, con mayores niveles de improvisación porque viven el día a día y con directivos y trabajadores menos calificados. (Bowen et al., 2009).

En República Dominicana un 68% de las pequeñas y medianas empresas iniciaron como microempresas (Ortiz et al., 2014), por lo que es importante identificar cuáles factores pueden incidir en la graduación de las empresas, es decir en su tránsito a unidades productivas de menor a mayor tamaño (Mead & Liedholm, 1998). Este trabajo tiene como objetivo aportar evidencia empírica sobre cuáles factores influyen en el éxito de las microempresas, para lo que se entrevistaron 395 microempresas en Santo Domingo. Estas empresas tenían menos de 10 trabajadores y se dedicaban a actividades manufactureras, comerciales o de servicios.

3.2 MARCO TEÓRICO

Los factores de éxito en una empresa se han abordado a partir de diferentes perspectivas. Por un lado, la Teoría de los recursos y capacidades de la empresa plantea que los recursos se pueden clasificar en recursos de capital físico, de capital humano, y organizacionales que se integran en procesos administrativos y rutinas operativas que se denominan capacidades (Barney, 1991; Collis & Montgomery, 2008; Grant, 1991; Rangel et al., 2015; Tehseen & Ramayah, 2015).

Los recursos físicos están referidos a los equipos y tecnología, a la localización geográfica de la empresa, el acceso a materias primas e incluso a los recursos financieros, en la medida en que están relacionados con la capacidad de inversión de la empresa. Los recursos humanos corresponden al personal de la empresa, propietarios, directivos y trabajadores, resaltando su capacitación, conocimientos, toma de decisiones, espíritu emprendedor, relaciones humanas y apertura al cambio, entre otros aspectos. Por su parte, los recursos organizacionales incluyen la estructura organizativa de la empresa, su sistema de planificación y control interno, y la forma en que la empresa integra esfuerzos y habilidades de los trabajadores para ejecutar acciones.

Por otro lado, se pueden analizar a partir de los factores internos y externos que influyen en la competitividad empresarial (Rangel et al., 2015). Identificando como factores externos aquellas variables económicas, sociales y políticas que pueden afectar el desempeño del negocio, mientras que los factores internos están referidos a los recursos, conocimientos y habilidades (físicos, tecnológicos, financieros, directivos, etc.) de la empresa (Aragón & Rubio, 2005b).

También se refieren a recursos tangibles e intangibles (Collis & Montgomery, 2008; Lekan et al., 2015), siendo estos últimos los que implican una información no codificada y diferenciadora, lo que aporta mayor potencial competitivo a la empresa. En este renglón se destacan las erogaciones en investigación, formación del recurso humano de la empresa, posicionamiento de marca, la reputación, la relación con los clientes, entre otros aspectos. Los recursos físicos y financieros son considerados recursos tangibles (Grant, 1991). Lo más importante es que tanto los recursos tangibles como los intangibles actúen de manera coordinada para que sean productivos a la empresa (Pulido, 2010).

Las capacidades están referidas a la habilidad del capital humano de la empresa para ejecutar una acción de manera coordinada, a través de interacciones complejas que implican la colaboración entre todos los recursos (Grant, 1996). Estas se construyen

a lo largo del tiempo, forman parte del conocimiento de la organización y están relacionadas con el aprendizaje en la empresa.

Así, las ventajas competitivas son aspectos raros, inimitables y que establecen la diferencia entre las empresas (Barney, 1991), tales como las capacidades que tiene el empresario para utilizar los recursos de manera productiva (Tehseen & Ramayah, 2015). El conjunto de conocimientos, habilidades y capacidades del empresario pueden marcar la diferencia entre una empresa exitosa y una que pueda fracasar (Tehseen & Ramayah, 2015).

De una u otra manera, se espera que una empresa utilice adecuadamente sus recursos y capacidades para tener ventajas competitivas en relación con sus competidores en la industria y lograr más rentabilidad, retorno de su inversión y, a la vez, satisfacción por la labor realizada (Gezahegn et al., 2015). Estos criterios que son los más utilizados para definir el éxito empresarial para las pequeñas y medianas empresas no necesariamente son válidos para las microempresas, por lo que es necesario profundizar en un análisis que permita entender cómo se comportan esos factores en unidades de reducido tamaño, que en su mayoría operan en la informalidad y que tienen una estructura económica muy diversa.

3.2.1 Éxito Empresarial

No hay un concepto universal sobre el éxito empresarial, siendo este un aspecto multidimensional que depende de muchos factores y tiene un carácter muy diverso, pues la empresa es una unidad que combina recursos muy heterogéneos (Harash et al., 2014; Tehseen & Ramayah, 2015). De manera general, se define el éxito como el logro de metas y objetivos en cualquier aspecto de la vida humana (Oyeku et al., 2014).

En el éxito de un proyecto empresarial influyen una diversidad de factores: del entorno de negocios (macroeconómicos, medio ambientales, estructurales, etc.), factores empresariales (estructura económica del negocio, tipo de industria, dotación de equipos y tecnología, encadenamientos en el mercado, etc.) y factores individuales (capacidad de emprendimiento, habilidades y capacidades del propietario, satisfacción de trabajadores y clientes, etc.) (Aragón & Rubio, 2005b; Barney, 1991; Paige & Littrell, 2002; M. Porter, 1979).

Al margen del comportamiento de todos estos elementos, en el ámbito empresarial, se espera que las empresas obtengan beneficios no importa su tamaño, su actividad o su localización (Harash et al., 2014; Ortiz et al., 2014; Tehseen & Ramayah,

2015). Por eso, la mayoría de los autores se enfocan en los indicadores financieros para considerar que una empresa es exitosa, tales como el incremento en las ventas, en los beneficios, en el retorno de la inversión, en los ingresos personales o en el número de trabajadores (Gezahegn et al., 2015; Jasra et al., 2011; Masuo et al., 2001; Oyeku et al., 2014; Paige & Littrell, 2002; Talik et al., 2012). No obstante, la evaluación del éxito a partir de estos criterios puede ser subjetiva por el nivel de confiabilidad de la información brindada por el empresario, así como las variaciones por tipo de registros fiscales y contables particulares en cada caso (Aragón & Rubio, 2005b).

Se plantea también que el nivel de satisfacción de los clientes (Masuo et al., 2001; Oyeku et al., 2014) debe ser considerado un factor de éxito empresarial, dado que una empresa es exitosa en la medida en que los clientes estén satisfechos con los bienes y servicios que ofrece el negocio. Otros factores plantean el éxito en relación con la competitividad de la empresa, su innovación, la calidad de sus productos o servicios, y su capacidad de penetración de los mercados a través del marketing y la publicidad (Aragón & Rubio, 2005b; Tehseen & Ramayah, 2015).

También se argumenta que el éxito puede referirse a aspectos de satisfacción personal, tales como la libertad y la independencia, el control del futuro personal, la autonomía de no depender de otros (Krishnan & Kamalnabhan, 2015; Paige & Littrell, 2002) o el desarrollo y la realización personal que consiga el empresario con su negocio, entre otros aspectos (Masuo et al., 2001).

Señala Hornaday & Bunker (1970) que un proyecto empresarial exitoso es cuando el empresario inicia un negocio que antes no estaba operando, puede permanecer en el mercado y operar durante un período mínimo de cinco años con una estructura rentable. En los países en desarrollo, como Nigeria, lograr operar durante dos o tres años es ya de por sí una señal de éxito (Oyeku et al., 2014; Smit & Watkins, 2012) y, por tanto, la perdurabilidad de la empresa (Rivera, 2012) es una evidencia de éxito.

Independientemente de cómo se evalúe el éxito empresarial, se considera que el propietario del negocio es uno de los elementos clave al analizar el rendimiento de la empresa (Brüderl et al., 1992; Capelleras & Rabetino, 2008; Ganyaupfu, 2013; Oyeku et al., 2014), tanto por la gestión administrativa del negocio y su desempeño financiero como por las características individuales del propietario, tales como su perfil psicológico, sus habilidades y sus capacidades. Esto adquiere mayor relevancia en las microempresas donde su rol es aún más preponderante.

En la amplia literatura existente sobre éxito de la empresa se han establecido un conjunto de indicadores para estimar los determinantes del mismo tanto de carácter cuantitativo como cualitativo (Aragón & Rubio, 2005b; Rangel et al., 2015). Por un lado, el rendimiento de la empresa se ha relacionado con algunas variables financieras, tales como el incremento en ventas, en beneficios, en empleo, en riquezas del propietario y el número de trabajadores. Harash et al., (2014) señalan que algunos autores plantean que el rendimiento de la empresa es una medida del buen uso de los activos para generar ingresos, en tanto que otros arguyen que es el resultado de las actividades de un negocio o inversión en un período determinado para lograr unos objetivos.

Gorgievski, Ascalon, & Stephan (2011) plantean que los diez criterios más utilizados para medir el éxito empresarial son: 1) beneficios, 2) crecimiento, 3) innovación, 4) sobrevivencia o continuidad de la empresa, 5) contribución a la sociedad, 6) satisfacción personal del propietario con el negocio, 7) satisfacción de los relacionados con el negocio como clientes y empleados, 8) balance entre el trabajo y la vida personal, 9) reconocimiento público, y 10) utilidad del producto o servicio brindado.

El análisis del éxito en la empresa también se ha llevado a cabo a partir de una combinación de factores (Masuo et al., 2003) vinculadas al propietario o administrador (edad, estado civil, género, educación y experiencia previa); al hogar (propiedad de la vivienda, localización geográfica y percepción de éxito en la familiar); y a la empresa (ganancias, cantidad de trabajadores permanentes a tiempo completo y objetivos colectivos en la empresa). Asimismo se indica que la mayoría de la literatura relaciona el éxito con factores de rasgos psicológicos de la personalidad, con habilidades administrativas y entrenamiento del propietario y con factores del entorno en que opere el negocio (Chong, 2012; Lekan et al., 2015; Poetz & Copenhagen, 2015; Tehseen & Ramayah, 2015). La combinación de factores financieros y no financieros se deben utilizar de manera conjunta para analizar el rendimiento de las empresas de menor tamaño (Harash et al., 2014).

Tomando en consideración la diversidad de criterios para analizar el éxito empresarial y, a la vez, la disponibilidad de información sobre estos aspectos en las microempresas dominicanas se agruparán los factores determinantes del éxito en dos dimensiones: 1) competencias del propietario, y 2) recursos y capacidades organizacionales.

3.2.2 Competencias del Propietario

El capital humano de la empresa ha sido el foco de atención de varios estudiosos (Talik et al., 2012; Wright & McMahan, 2011). La figura del propietario es fundamental en las microempresas, porque muchas operan con una organización centralizada en su dueño, quien en más del 95% de los casos trabaja y dirige su propio negocio (Ortiz et al., 2014). En este individuo se concentra una serie de habilidades y conocimientos para asumir riesgos, tomar las decisiones adecuadas en el momento oportuno y, a la vez, gestionar de manera correcta el negocio (Capelleras & Rabetino, 2008; Owoseni, 2014).

En ese sentido se ha considerado que las competencias de gestión del negocio son características observables que contribuyen al éxito del negocio, tales como conocimientos, habilidades o patrones de comportamiento del propietario (Mbogo, 2011; Smit & Watkins, 2012; Talik et al., 2012). Para agrupar la gran diversidad de factores que se han identificado, algunos autores (Richard, Devinney, Yip, & Johnson, 2009; Tehseen & Ramayah, 2015) han establecido dos grandes grupos: competencias generales (vinculadas a la personalidad, patrones de comportamiento y valores personales) y competencias específicas (relacionadas con conocimientos adquiridos de gestión, finanzas, mercadeo, entre otros aspectos).

El enfoque varía desde las diferentes disciplinas. Wright & McMahan (2011) plantean, por un lado, que desde la visión económica se define el capital humano en términos de las decisiones que los individuos toman para dotarse de conocimientos y habilidades bajo el supuesto de que las personas deciden sobre su educación, capacitación o salud. Por otro lado, consideran que desde la visión de la psicología se ha desarrollado una serie de parámetros para evaluar las características de personalidad y cognitivas de los individuos.

Algunos estudios han desarrollado una escala de actitud emprendedora (Rauch & Frese, 2000) basada en el logro, la autoestima, el control personal y la innovación. El perfil del emprendedor debe tener un conjunto de rasgos, a fin de identificar las competencias y capacidades personales necesarias para tener éxito en un proyecto empresarial, destacando tres categorías principales: personalidad, motivación, y capacidades y competencias (López, Santos, & Bueno, 2004).

Entre los atributos que más identifican una actitud emprendedora vinculada al éxito empresarial son que el emprendedor asume riesgos, provee capital, es innovador, tomador de decisiones, líder, directivo, organiza y coordina el uso de recursos

económicos, es un propietario de empresas, utiliza los factores de producción, contrata trabajadores, árbitro y asigna recursos ante alternativas de uso (Saboia & Martín, 2006). Asimismo, se identifica al empresario como un individuo que tiene como funciones la identificación del valor, la creación del valor y la distribución del valor (Varela & Bedoya, 2006).

Bajo la categoría de características individuales se clasificarán aquellos aspectos que los propietarios en sus respuestas identificaron como factores que influyeron para iniciar su negocio. Dichos aspectos se agruparán a su vez en a) personalidad, y b) capacidades aprendidas.

3.2.2.1 Perfil Psicológico del Propietario

En la microempresa la figura del propietario tiene una relevancia mayor que en las demás empresas (Rauch & Frese, 2000), pues casi la mitad de las unidades son unipersonales, donde en la mayoría de los casos trabaja el propio dueño. Esto conlleva una centralización de todos los procesos, pues no se cuenta con una estructura organizativa que ejecute las diferentes tareas del negocio. Incluso si la microempresa fuera de cinco o más trabajadores, la incidencia del propietario en las políticas, la cultura y las acciones a seguir fuera muy marcada (Rauch & Frese, 2000). El perfil de quien decide iniciar un negocio, correr riesgos, poner en marcha una idea, producir, vender u ofertar un servicio, en fin decidir qué, cómo, cuándo y dónde llevo a cabo un proyecto empresarial es un factor determinante de éxito empresarial (Agbim, 2013; Jasra et al., 2011).

El perfil psicológico del emprendedor se ha construido mediante la identificación de un conjunto de rasgos de personalidad y de comportamientos que identifican a aquellas personas que deciden concretizar una idea de negocio (Moriano, Palací, & Morales, 2006; Tehseen & Ramayah, 2015). Un emprendedor es un individuo que a través de sus características personales, atributos y acciones actúa e influencia aspectos del entorno, identificando oportunidades y llevándolas a cabo exitosamente (Saboia & Martín, 2006).

Otras investigaciones han demostrado que la iniciativa personal, que implica un enfoque proactivo, dispuesto a manejar riesgos y a enfocarse en objetivos y logros contribuye a que la empresa tenga éxito, mientras que la actitud reactiva puede incrementar las probabilidades de fracaso (Smit & Watkins, 2012).

Dos enfoques diferentes se han planteado al respecto: el de rasgos, que identifican una serie de rasgos de personalidad que caracterizan al emprendedor; y el de comportamiento, que se concentra en las acciones y comportamientos que el emprendedor ha ejecutado durante su proceso de iniciar un negocio. La conjunción de ambos enfoques permite una aproximación más efectiva a las características personales y a las actitudes que tenían los microempresarios al momento de iniciar sus proyectos empresariales (Alda-varas & Villardón-gallego, 2012). Además, se ha identificado que la motivación personal, los objetivos y las aspiraciones del dueño del negocio tienen una fuerte incidencia en el éxito de la empresa (Gorgievski et al., 2011).

Algunos autores han señalado que se han identificado cientos de competencias relacionadas con el propietario y sus capacidades relacionadas con el éxito de la empresa (López et al., 2004; Talik et al., 2012). Para fines de estudio, se identifican la audacia, la pasión, la intuición, la visión de futuro, el liderazgo y la creatividad como características personales que inciden en un mejor rendimiento de la empresa.

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

H1: Los propietarios con perfiles psicológicos más emprendedores tienen microempresas más exitosas.

3.2.2.2 Capacidades Aprendidas

Uno de los factores importantes para el éxito empresarial es la capacidad de aprendizaje del propietario de las herramientas de gestión del negocio, lo que implica mejoras en la eficiencia, reducción de costos, manejo financiero, mayor productividad y capacidad para la toma de decisiones (Agbim, 2013). El incremento de las capacidades del capital humano vinculado a la empresa (Bowen et al., 2009; Poetz & Copenhagen, 2015; Tehseen & Ramayah, 2015), ya sea a través de la educación formal o práctica, contribuye al éxito empresarial y mejora sus condiciones para operar en mercados cambiantes.

Algunos autores plantean que el conocimiento es la clave para la competitividad de las empresas (Zonooz et al., 2011). El conocimiento está relacionado con la capacidad de razonamiento, experiencia que tenga el propietario o administrador del negocio en relación con los productos, la tecnología, los procesos, el mercado, la competencia, entre otros aspectos (Apulu & Latham, 2009), e incluso la ausencia de

estas habilidades de gestión pueden conllevar al fracaso empresarial (Smit & Watkins, 2012).

Las habilidades administrativas del propietario implican participar día a día en la gestión de la empresa, tener capacidad para negociar con clientes y proveedores (Agbim, 2013) y poder tomar las decisiones oportunas para el buen desempeño del negocio. El nivel educativo y la experiencia previa dotan al empresario de los conocimientos y las capacidades para gestionar mejor su empresa (Kahsu, 2015; Poetz & Copenhagen, 2015; Varela & Bedoya, 2006) y llevar a cabo una gestión de mayor eficacia del negocio.

Asimismo, la educación y la experiencia previa tiene un impacto directo en los empresarios exitosos de un estudio realizado en África (Smit & Watkins, 2012), bajo el entendido de que los que tienen niveles educativos más altos están mejor preparados para adaptarse al entorno cambiante de los negocios en la actualidad. Asimismo, la forma de entrenamiento regular de los microempresarios es trabajando en otras empresas y luego iniciar su propio negocio. Allí adquieren más conocimientos técnicos por lo que es de esperar que los propietarios con más experiencias tengan mayor probabilidad de éxito (Moriano et al., 2006).

H2: Las capacidades aprendidas por los propietarios inciden en el éxito empresarial.

3.2.3 Recursos y Capacidades Organizacionales

Los recursos organizacionales incluyen los sistema de control, manejo de recursos financieros y gestión de los procesos en la empresa. Regularmente están asociados a PYMES o empresas de mayor tamaño por lo que resultad de interés indagar la tenencia y uso de algunas de estas herramientas en las microempresas y su vinculación con el éxito empresarial (Greene, Brush, & Brown, 1997; Mbogo, 2011). Se plantea que los recursos organizacionales son atributos del capital humano que se materializan a través de las modalidades de participación de los miembros de la empresa en la organización interna, sus sistemas y sus alianzas como un equipo (Tomer, 2001).

3.2.3.1 Tecnologías de Información y Comunicación

La dotación tecnológica y de equipos que tiene la empresa es una herramienta clave para el éxito del negocio, dado que las empresas que las usan tienen ventajas en

relación con sus competidores para captar clientes, facilita la planificación y el control de los procesos, así como el manejo administrativo y contable de la empresa (Aragón & Rubio, 2005b; Jasra et al., 2011). Las tecnologías de información y comunicación (TIC) permiten un desempeño más eficiente de la organización y una comunicación más fluida entre el personal de la empresa, además reducen los costos de coordinación, comunicación y procesamiento de la información (Alderete & Diez, 2014). Asimismo contribuyen a un mayor acercamiento con los clientes (mediante publicidad y vinculación personal), aprovechamiento del tiempo y una mejor planeación de la empresa (Anwar & Johanson, 2015).

Se ha demostrado que la tecnología está profundamente relacionada y positivamente correlacionada con el éxito empresarial de las PYMES (Jasra et al., 2011) y con la internacionalización de las empresas (Hagen & Zucchella, 2011). No obstante, el uso de las TIC en las microempresas tiene un fuerte rezago y es muy bajo (Torres, 2006), pues no necesariamente estas herramientas tecnológicas tienen el mismo nivel de utilidad para todas las empresas (Maldonado, Martínez, García, Aguilera, & González, 2010) aunque su ausencia implica una pérdida de competitividad (Obando et al., 2008).

Tomando en consideración lo anterior, se propone las siguientes hipótesis de trabajo:

H3: Las TIC tienen un impacto positivo en el desempeño de las microempresas.

3.2.3.2 Gestión Administrativa

Las limitadas capacidades que tenga el dueño del negocio se pueden manifestar en el manejo administrativo del negocio y en la mayoría de los casos no se cuentan con recursos para contratar personal calificado que prepare un presupuesto, una planeación estratégica o un plan de mercadeo (Jasra et al., 2011). Las capacidades de gestionar adecuadamente el negocio se reflejan en el establecimiento de registros contables para el control de las operaciones del negocio y la tenencia de facturas fiscales para la venta de productos y servicios, lo que a la vez permite el control contable para el pago de impuestos (Aragón & Rubio, 2005b).

Un aspecto importante a considerar es la capacidad de diferenciar el dinero del negocio del dinero de la casa, que es uno de los mayores obstáculos que tienen los propietarios de microempresas para una buena gestión, pues muchas veces operan el

negocio en la misma vivienda (Tunal, 2003). Asimismo, poder identificar los gastos familiares, los gastos personales y los del negocio permiten un mejor control y gestión administrativa. Estas habilidades que no siempre están presentes en los propietarios de microempresas quienes pueden tener el conocimiento técnico para elaborar un producto o desarrollar un servicio, pero por falta de experiencia puede tener pocas habilidades de gestión empresarial (Obando et al., 2008).

Con base en lo antes expuesto, se propone las siguientes hipótesis de trabajo:

H4: La gestión administrativa está relacionada positivamente con el éxito de las microempresas.

3.2.3.3 Formación y Capacitación de Trabajadores

Uno de los aspectos más relevante para el éxito empresarial son las capacidades y conocimientos que tenga el capital humano que labore en la misma, incluyendo el propietario y sus trabajadores (Collis & Montgomery, 2008; Grant, 1991). En la sociedad del conocimiento, se convierte en un desafío el óptimo uso de los recursos intelectuales que tenga la organización, su capacidad de ser creativos e innovadores (Sarri, Bakouros, & Petridou, 2010; Zonooz et al., 2011).

Usualmente los niveles de formación de los recursos humanos en la microempresa son más bajos que los del personal ocupado en las PYMES (Ortiz, 2000). Por eso se preparan programas de capacitación a través de talleres y cursos que fortalezcan los conocimientos del capital humano de la microempresa (Obando et al., 2008). Identificar el grado de importancia que le confiere el propietario al mejoramiento de las capacidades de sus trabajadores es un indicador de su visión de futuro de la empresa por el camino del éxito empresarial (Collis & Montgomery, 2008).

Tomando en consideración lo anterior, se propone las siguientes hipótesis de trabajo:

H5: La capacitación del recurso humano de la microempresa tendría un impacto positivo en el desempeño de las microempresas.

3.2.3.4 Financiamiento

El esfuerzo para mantener el negocio operando es mayor en las microempresas que en otras unidades productivas de mayor tamaño (Jasra et al., 2011), porque se cuenta con menos recursos financieros y estos negocios regularmente inician sub-

capitalizados (Bowen et al., 2009). La falta de recursos es uno de los mayores obstáculos para iniciar un negocio (Powers & Magnoni, 2010), por lo que los empresarios dependen principalmente de fuentes informales (familiares y amigos) para obtener créditos que le permitan manejar la tensión financiera propia de los inicios de un empresa (Harash et al., 2014; Smit & Watkins, 2012).

La mayoría de los emprendedores inician sus proyectos con recursos propios y de familiares, siendo los propietarios más dinámicos quienes usan diversas fuentes de financiamiento para eludir las restricciones financieras en la etapa inicial (Stuart & Suaznábar, 2004).

Ante esto, la capacidad de acceder a financiamiento en fuentes formales tiene claros beneficios para las empresas independientemente de su tamaño e incluso se ha evidenciado variaciones en el rendimiento de las empresas según el tipo de financiamiento recibido (Harash et al., 2014). Acceder a financiamiento oportuno puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso de una empresa, especialmente en los primeros años de vida del negocio, siendo mayor la dependencia a crédito de fuentes informales en los países en desarrollo como República Dominicana (Stuart & Suaznábar, 2004).

Con base en lo anterior, se propone la hipótesis de trabajo siguiente:

H6: El acceso a fuentes formales de financiamiento incide positivamente en el desempeño de las microempresas.

3.3 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

Este trabajo trata sobre los factores que inciden en el éxito de las microempresas en base a datos empíricos recopilados en la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana, en el año 2015. En este apartado desarrollaremos la metodología de la investigación.

3.3.1 Obtención de la Muestra y Recolección de Datos

El análisis se basa en fuentes de información primaria obtenida mediante la aplicación de encuestas a 395 propietarios de microempresas, mediante la técnica de barrido geográfico en diversas áreas de la ciudad. Los cuestionarios se aplicaron específicamente para este trabajo y el informe FAEDPYME en República Dominicana, creando una base de datos que hemos denominado como encuesta FAEDPYME RD.

Las entrevistas se realizaron de manera presencial por un equipo de campo que estuvo compuesto por un supervisor y 5 encuestadoras, quienes recibieron un entrenamiento previo durante dos días y aplicaron pruebas a los instrumentos de recolección de datos antes de su aplicación definitiva. El trabajo de campo se llevó a cabo en el período del 2 al 19 de junio del 2015.

3.3.2 Limitaciones

Diversas limitaciones se plantean en este tipo de estudio del éxito empresarial. Por un lado, se parte de la auto percepción del propietario sobre los diferentes factores que incidieron al momento de iniciar su negocio así como en el desempeño actual y en las expectativas de futuro que tiene sobre la empresa. Esto implica que el propietario puede describir el pasado desde su perspectiva actual, lo que puede sesgar positiva o negativamente las respuestas. Por otro lado, ante la reticencia natural de los propietarios para declarar sus informaciones financieras se decidió no incluir variables cuantitativas para medir el desempeño financiero de la empresa, si no que se preguntó sobre la percepción que el propietario tiene de cómo evolucionó el desempeño financiero del negocio en relación con los dos años anteriores.

Otra limitación del estudio es que el ámbito de aplicación de los cuestionarios se concentró en la ciudad de Santo Domingo, por limitaciones presupuestarias, lo que no permite representatividad nacional a este análisis del éxito empresarial, tal como se hizo en el estudio del fracaso empresarial. No obstante estas limitaciones, se utilizó la misma metodología de barrido censal a fin de identificar las microempresas que estuvieran funcionando desde el hogar del propietario y en locales comerciales independientes.

3.3.3 Medición de Variables

En este apartado justificaremos las diferentes variables que configuran el estudio empírico. En primer lugar analizaremos la configuración de las variables dependientes que medirán el éxito empresarial (evolución del incremento de ventas y de beneficios, y el nivel de satisfacción del empresario con su negocio) y, en segundo lugar, analizaremos las variables independientes o explicativas, que se estructuran en: competencias individuales del propietario y recursos y capacidades organizacionales. Adicionalmente se incluirán algunas variables de control, tales como el sexo del propietario, tamaño, edad y actividad de la microempresa. En el anexo se muestra el cuestionario que se aplicó para esta investigación.

3.3.3.1 Variables Dependientes

El crecimiento en ventas y en las utilidades o beneficios de la empresa son dos variables muy utilizadas como medidas de desempeño del éxito empresarial (Gorgievski et al., 2011; Paige & Littrell, 2002). Además, diversos estudios han planteado la satisfacción del propietario con su negocio como una variable de éxito empresarial, pues la autonomía de su tiempo y la posibilidad de tomar las decisiones sobre su propia empresa genera un nivel de satisfacción en el dueño incluso superior al éxito medido por los rendimientos financieros (Gorgievski et al., 2011; Krishnan & Kamalnabhan, 2015; Paige & Littrell, 2002). Muchos propietarios indican que lo importante no es el tamaño de sus empresas, sino que son empresarios, que no dependen de un patrón o jefe, que pueden decidir qué hacer, cuándo y cómo hacerlo.

En nuestro trabajo utilizaremos, por tanto, tres variables para medir el éxito de la microempresa (esto nos permitirá reforzar nuestros resultados):

- Éxito 1: Percepción del nivel de satisfacción del propietario con su negocio, utilizando una escala tipo Likert de 5 puntos, donde 1 significa muy insatisfecho y 5 muy satisfecho. A su vez esta variable se categorizó a una variable binaria donde, los valores 1 a 3 (se denomina no éxito y toma valor 0), y los valores 4 y 5 (se denomina éxito y toma valor 1).
- Éxito 2: Evolución de los beneficios, utilizando una escala tipo Likert de 5 puntos, donde 1 significa muy desfavorable y 5 muy favorable. A su vez esta variable se categorizó a una variable binaria donde, los valores 1 a 3 (se denomina no éxito y toma valor 0), y los valores 4 y 5 (se denomina éxito y toma valor 1).
- Éxito 3: Evolución de las ventas, utilizando una escala tipo Likert de 5 puntos, donde 1 significa muy desfavorable y 5 muy favorable. A su vez esta variable se categorizó a una variable binaria donde, los valores 1 a 3 (se denomina no éxito y toma valor 0), y los valores 4 y 5 (se denomina éxito y toma valor 1).

3.3.3.2 Variables Independientes

Competencias Individuales del Propietario

En primer lugar veremos las variables relacionadas con las competencias individuales del propietario para lo que se elaboró un *perfil psicológico*, preguntando al propietario cual era el grado de importancia sobre una serie de características y cómo

éstas contribuyeron a la creación de su microempresa. Todas estas variables se midieron utilizando una escala tipo Likert de 5 puntos, donde 1 es poco importante a 5 muy importante. Las variables son:

- Audacia, referida a la propensión al riesgo que caracteriza a un emprendedor o propietario de negocio, quien tiene que manejarse en un entorno de incertidumbre donde tiene que asumir riesgos o ser cauteloso (Moriani et al., 2006).
- Pasión, concebida como la dedicación en cuerpo, mente y alma al proyecto de empresa que se quiere emprender y mantener como iniciativa empresarial (Freire, 2005).
- Intuición, descrita como un conjunto de interpretaciones mentales, de respuestas rápidas, automáticas, elaboradas por asociación y que orientan las acciones sin mucho razonamiento (Perossa & Marinaro, 2014a).
- Creatividad, identificada como la capacidad para identificar y crear nuevas oportunidades de negocio, combinando recursos para extraer mayores beneficios e incrementar sus posibilidades de éxito (Villalonga & Amit, 2004).
- Visión de futuro, entendida como la capacidad de percibir tendencia y de prever lo que va a ocurrir (Varela & Bedoya, 2006). Está estrechamente relacionada a la creatividad y la innovación en la medida en que el individuo tiene la capacidad de llevar a cabo una idea donde antes no había nada más que sueños e ilusiones, porque ha identificado una oportunidad de negocios (Sarri et al., 2010).
- Liderazgo, considerado como la capacidad del propietario para motivar a un conjunto de personas (inversionistas y trabajadores) para lograr un objetivo común (el éxito de la empresa) y que tenga capacidad para tomar decisiones y relacionarse con clientes y proveedores (Saboia & Martín, 2006).

También como variables relacionadas con las competencias individuales del propietario, se incluyen variables consideradas como capacidades adquiridas, entre las que están:

- Educación, se establecen diferencias entre los niveles educativos a través de tres grupos: 1) sin educación formal, 2) educación básica o media, 3) educación técnica y 4) educación universitaria.
- Experiencia previa, que se construirá a partir de las respuestas de los propietarios de si consideran que haber tenido experiencia previa fue un factor importante de motivación para iniciar su microempresa (se utiliza una escala tipo Likert de 5 puntos, donde 1 es poco importante a 5 muy importante).
- Habilidades administrativas, igual que la pregunta anterior se preguntó al propietario sobre la importancia de tener este tipo de habilidades para iniciar su microempresa, utilizando también una escala tipo Likert.

Recursos y Capacidades Organizacionales de la Microempresa

En segundo lugar vamos a considerar el grupo de variables relacionadas con los recursos y capacidades organizaciones de la microempresa, distinguiendo:

- Tecnologías de información y comunicación (TICs): este factor agrupa 5 variables relacionadas con la tenencia/uso o no de teléfono fijo, teléfono móvil o celular, disponer de correo electrónico, utilizar internet y tener página web (se trata por tanto de variables categóricas binarias de respuesta sí o no).
- Gestión administrativa: este factor se construyó a partir de las respuestas dadas por el propietario al preguntarle sobre si lleva registros de lo que cobra y paga, si tiene facturas fiscales para la venta de sus productos o servicios, si identifica cuánto le cuesta comprar sus mercancías o productos y si identifica claramente los gastos familiares, personales y del negocio. Bajo esta categoría también se incluyen las variables de si se adapta fácilmente a los cambios importantes, si el negocio brinda prestaciones y sueldos similares a las de otros negocios, si sabe cuánto debe vender para no perder y si la empresa está inscrita en el registro mercantil (se trata por tanto de variables categóricas binarias de respuesta sí o no).
- Formación y capacitación para trabajadores: se preguntó al propietario sobre la importancia que tiene para la microempresa que los trabajadores se capaciten en las siguientes áreas: comercialización y marketing,

programas de informática, nuevas tecnologías (TIC, comercio electrónico, diseño de páginas web), contabilidad y finanzas, idiomas y cursos técnicos (se utiliza una escala tipo Likert de 5 puntos, donde 1 es mínima importancia a 5 máxima importancia).

- Financiamiento, en este grupo consideramos la importancia que han tenido para el propietario diversas fuentes de financiamiento al momento de iniciar el negocio y en el momento actual. Las fuentes identificadas fueron préstamos de familiares y amigos, prestamistas, bancos y financieras, ONG y cooperativas y el gobierno (se utiliza una escala tipo Likert de 5 puntos, donde 1 es poco importante a 5 muy importante).

Adicionalmente, incluiremos las siguientes variables de control para relacionar el éxito con:

- Género, variable binaria de dos categorías, donde 0 = propietaria mujer y 1 = propietario masculino.
- Tamaño, se mide a partir del número total de trabajadores permanentes que tenía la microempresa en 2015.
- Edad de la empresa, definida como el tiempo que tiene operando la empresa y se agrupó en tres categorías: 1) menos de tres años, 2) de tres a diez años, y 3) más de diez años.
- Actividad, conformada por tres grupos sectoriales con base a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), que son 1) manufactura, 2) comercio, y 3) servicios.

3.3.4 Análisis Estadísticos

Las hipótesis planteadas se comprobarán mediante dos tipos de análisis: univariante y multivariante.

3.3.4.1 Análisis Univariante

A través del análisis estadístico univariante se propone lograr un conocimiento a mayor profundidad de los factores que inciden en el éxito empresarial, para lo que se llevó a cabo un análisis de contingencia, basado en X^2 de Pearson en variables categóricas y un análisis de ANOVA para variables continuas.

Competencias Individuales del Propietario

En la Tabla 3.1 se analiza la repercusión del perfil psicológico del propietario sobre el éxito de la microempresa, considerándolo desde su triple dimensión. Si analizamos el éxito desde la perspectiva de la satisfacción del empresario los resultados muestran con un nivel de significancia del 95% que las variables liderazgo y visión de futuro son más importantes en las empresas exitosas. Si se analiza el éxito como incremento de los beneficios resultaron significativas al 99% variables como audacia, creatividad y liderazgo, y al 95% visión de futuro e intuición. Y en la medida de éxito por incremento de las ventas, resultó significativa al 95% la variable de creatividad y al 90% las variables audacia, liderazgo y visión de futuro.

Tabla 3.1									
Factores de Éxito Empresarial por Competencias Individuales del Propietario según su Perfil Psicológico									
	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Audacia	3.73	3.84	n.s.	3.63	3.98	***	3.67	3.91	*
Pasión	3.75	3.81	n.s.	3.70	3.88	n.s.	3.69	3.87	n.s.
Creatividad	3.94	4.06	n.s.	3.87	4.17	***	3.86	4.15	**
Liderazgo	3.72	3.96	**	3.73	4.04	***	3.77	3.97	*
Intuición	3.56	3.71	n.s.	3.52	3.81	**	3.56	3.74	n.s.
Visión de futuro	3.95	4.17	**	3.98	4.22	**	3.98	4.19	*
Significación del Anova: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$									
N= 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

Si consideramos de forma conjunta el éxito de la microempresa podemos apreciar que los rasgos psicológicos liderazgo y visión de futuro son las variables que surgen como relevantes en las tres medidas de éxito analizadas. Por tanto, podemos confirmar la hipótesis 1 contrastando cómo los comportamientos más emprendedores relacionados con el liderazgo y la visión de futuro impactan positivamente en el buen desempeño de la microempresa. Como señala Saboia & Martín (2006), el liderazgo y tener una visión prospectiva influyen directamente en la capacidad de iniciar un negocio, en la continuidad del mismo y en sus probabilidades de éxito.

Dentro de las competencias adquiridas del propietario se incluyen las habilidades administrativas, la experiencia previa que tiene el propietario y su nivel educativo. Por un lado, al examinar el éxito empresarial por la satisfacción del dueño, los resultados

evidencian que las dos primera variables no son significativas, e incluso se observa en la Tabla 3.2 que la experiencia previa no registró significancia en ninguna de las dimensiones del éxito empresarial. Por otro lado, en la medición del éxito por el incremento de los beneficios y por el crecimiento de las ventas se registra un nivel de significancia al 99% para la variable de habilidades administrativas, referida a la capacidad de negociación del propietario y de tomar decisiones oportunas.

Tabla 3.2									
Factores de Éxito Empresarial por Competencias Adquiridas del Propietario									
Competencias	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Habilidades administrativas	3.82	3.97	n.s.	3.75	4.08	***	3.75	4.06	***
Experiencia previa del propietario	3.21	3.40	n.s.	3.24	3.36	n.s.	3.19	3.40	n.s.
Significación del Anova: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$									
N= 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

Al relacionar el nivel educativo del propietario con el éxito de la empresa, se revela en la Tabla 3.3 que en ninguna de las categorías tuvo significancia la educación formal que reciben los microempresarios en escuelas y universidades del país al aplicar la X^2 de Pearson. Considerando de forma conjunta el éxito de la micromepresa en su triple perspectiva por las capacidades aprendidas del propietario se confirma la hipótesis de la repercusión de tener habilidades administrativas para el buen desempeño de la microempresa, aunque esta hipótesis no se confirma para la experiencia previa ni para el nivel educativo formal del propietario.

Lo anterior puede estar relacionado con que los contenidos educativos que se ofrecen en las escuelas y universidades de la República Dominicana no están enfocados a promover la actitud emprendedora de los jóvenes, sino al aprendizaje de un conjunto de conocimientos teóricos (OIT, 2013a; PNUD, 2010), aunque otros estudios (Gezahegn et al., 2015) tampoco encontraron significancia entre las variables de formación y el éxito empresarial. Esto apunta a la necesidad de estrechar la relación universidad-empresa, en la medida en que los programas estén orientados a satisfacer las necesidades que demanda el mercado, a conocer las debilidades que enfrentan los profesionales para insertarse en el mercado laboral y así fortalecer los conocimientos

del futuro propietario o trabajador de una microempresa, que son la mayoría del tejido empresarial dominicano.

Tabla 3.3									
Factores de Éxito Empresarial por Competencias Adquiridas según el Nivel Educativo del Propietario									
Nivel educativo	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Sin educación formal	4.2%	4.3%	n.s.	3.4%	5.2%	n.s.	2.7%	5.7%	n.s.
Básico o medio	50.7%	52.2%	n.s.	51.0%	52.4%	n.s.	51.4%	51.9%	n.s.
Técnico	14.8%	12.3%	n.s.	12.3%	14.1%	n.s.	12.4%	13.8%	n.s.
Universitario	30.3%	31.2%	n.s.	33.3%	28.3%	n.s.	33.5%	28.6%	n.s.
Chi-cuadrado de Pearson: (*) : p < 0.1; (**) : p < 0.05; (***) : p < 0.01									
N = 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

Tabla 3.4									
Factores de Éxito Empresarial por Recursos y Capacidades Organizacionales según Uso de Tecnologías de Información y Comunicación									
Porcentaje de empresas que utilizan o tienen	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Teléfono fijo	59.9%	56.9%	n.s.	60.8%	55.0%	n.s.	61.6%	54.8%	n.s.
Teléfono celular o móvil	84.5%	90.9%	*	87.7%	89.5%	n.s.	87.0%	90.0%	n.s.
Correo electrónico	35.9%	37.9%	n.s.	33.3%	41.9%	*	31.9%	41.9%	*
Banca electrónica	16.2%	18.6%	n.s.	16.2%	19.4%	n.s.	16.2%	19.0%	n.s.
Página WEB	13.4%	17.4%	n.s.	14.2%	17.8%	n.s.	15.1%	16.7%	n.s.
Chi-cuadrado de Pearson: (*) : p < 0.1; (**) : p < 0.05; (***) : p < 0.01									
N = 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

La Tabla 3.4 relaciona el éxito empresarial con los recursos y capacidades organizacionales de la empresa y, de manera particular, con el uso de TIC en la microempresa. Al analizar el éxito desde la perspectiva de la satisfacción del propietario con su negocio se encontró con un nivel de significatividad del 90% que disponer de teléfonos celulares o móviles afecta positivamente el éxito de la microempresa.

Desde la dimensión del éxito por el incremento de los beneficios, los resultados muestran con un nivel de significancia del 90% que disponer de correo electrónico es positivo para la empresa, teniendo similar significancia al analizar el éxito por el incremento de las ventas. De manera conjunta, por tanto, se rechaza la hipótesis de que las TIC inciden en el éxito de las microempresas.

Posiblemente la reducida estructura organizativa y la alta heterogeneidad en cuanto a sector económico y tamaño (Tunal, 2003), no permite una generalización de la importancia del uso de las TIC para todas las unidades productivas vinculadas al sector microempresarial (Maldonado et al., 2010). Además, las microempresas dominicanas tienen pocos encadenamientos en el mercado y casi no utilizan las nuevas tecnologías para ampliar sus mercados, como sería el comercio electrónico, o realizar operaciones financieras en línea (transferencias bancarias, pagos a suplidores, recibir pagos electrónicos, etc). Pocas microempresas ofertan sus productos o servicios mediante internet, siendo las redes sociales las más utilizadas principalmente para la promoción y el mercadeo en las microempresas de servicios de mayor tamaño.

En la Tabla 3.5 se analiza la repercusión de la gestión administrativa sobre el éxito de la microempresa en sus tres dimensiones. Si examinamos el éxito según la satisfacción del empresario con su empresa, los resultados revelan que las variables de control de gastos familiares, personales y del negocio y el conocimiento del punto de equilibrio de la microempresa (lo que necesita vender para no tener pérdidas) impactan positivamente en el éxito de la microempresa, teniendo un nivel de significancia del 99% al aplicar la X^2 de Pearson. El registro de las operaciones de compra y venta de bienes y servicios, así como que la microempresa pague salarios similares a otras empresas de la competencia resultan variables importantes para el buen desempeño de la empresa (significancia del 95%). La capacidad de adaptación a los cambios del entorno y el conocimiento de los costos de sus compras tiene una significancia del 90% como variables que inciden en el éxito empresarial.

Si se analiza el éxito empresarial a partir del crecimiento en las utilidades o beneficios de la empresa se observa que las variables más significativas son la adaptabilidad a los cambios, el pago de salarios competitivos a los trabajadores y la identificación de cuánto debe vender para no tener pérdidas. Estas tres variables registraron un nivel de significancia del 99%, mientras que el control de los costos de las mercancías y productos que compra la empresa tuvieron un 95% de significancia aplicando la X^2 de Pearson (Tabla 3.5). En ese mismo grupo se reportó que tener

registro contable de las operaciones del negocio y controlar los gastos familiares, personales y del negocio tienen una menor incidencia, pues estas variables fueron significativas al 90%.

Tabla 3.5									
Factores de Éxito Empresarial por Recursos y Capacidades Organizacionales según Gestión Administrativa									
Porcentaje de empresas que utilizan o tienen	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Registros contables	59.6%	70.0%	**	61.8%	70.7%	*	61.6%	70.0%	*
Factura fiscal	23.9%	26.1%	n.s.	24.5%	26.2%	n.s.	23.8%	26.7%	n.s.
Control y registro de compras	67.7%	75.9%	*	68.1%	78.0%	**	69.7%	75.7%	n.s.
Control gastos familiares, personales y del negocio	54.2%	74.3%	***	62.7%	71.7%	*	61.6%	71.9%	**
Adaptabilidad para cambios	84.5%	90.1%	*	81.9%	94.8%	***	84.3%	91.4%	**
Salarios y prestaciones competitivos	52.8%	64.4%	**	53.4%	67.5%	***	55.1%	64.8%	*
Conocimiento de monto de venta para no perder	62.0%	79.4%	***	67.2%	79.6%	***	70.3%	75.7%	n.s.
Registro mercantil	15.5%	16.6%	n.s.	15.2%	17.3%	n.s.	15.1%	17.1%	n.s.
Chi-cuadrado de Pearson: (*): p < 0.1; (**): p < 0.05; (***): p < 0.01									
N = 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

El éxito empresarial analizado a partir del crecimiento en las ventas presenta como relevantes las variables de control de gastos familiares, personales y del negocio, así como adaptabilidad a los cambios con un nivel de significancia del 95% aplicando la X^2 de Pearson. Otras variables que repercuten en el éxito empresarial desde esta perspectiva son los registros contables y el pago de salarios adecuados a los trabajadores, las cuales registraron un nivel de significancia del 90%.

Considerando la triple dimensión del éxito empresarial se revela que el control de gastos familiares, personales y del negocio, la adaptabilidad al cambio, el pago de salarios competitivos y el registro contable de las operaciones del negocio son factores que inciden en el éxito empresarial desde las tres categorías analizadas. Lo anterior

valida la hipótesis 4 de que la gestión administrativa está relacionada positivamente con el éxito empresarial.

Un elemento a destacar es que la tenencia de factura fiscal para la venta y compra de productos y servicios no tiene significancia para el éxito empresarial desde ninguno de los escenarios analizados. Esto sugiere que el propietario de la microempresa no percibe beneficios adicionales con estar registrado formalmente para obtener este tipo de factura y que el mercado que atienden no les requiere ese documento para vender sus bienes y servicios de manera regular. Este es un hecho relevante en las microempresas dominicanas, pues refleja los altos niveles de informalidad y los reducidos encadenamientos que tienen estos negocios como proveedores o subcontratistas de otras empresas o del gobierno.

Tabla 3.6									
Factores de Éxito Empresarial por Recursos y Capacidades Organizacionales según la Importancia de la Formación y Capacitación de los Trabajadores									
	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Comercialización	3.05	3.11	n.s.	2.84	3.35	***	2.98	3.18	n.s.
Programas informática	2.87	2.83	n.s.	2.61	3.09	***	2.66	3.00	**
Nuevas tecnologías	2,71	2.65	n.s.	2.49	2.87	**	2.55	2.78	n.s.
Contabilidad	2,97	3.06	**	2.83	3.23	***	2.94	3.10	n.s.
Idiomas	2.44	2.59	n.s.	2.42	2.66	n.s	2.48	2.59	n.s.
Cursos técnicos	2.68	2.93	**	2.60	3.09	***	2.66	3.00	**
Significación del Anova: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$									
N= 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

En la Tabla 3.6 se analiza el éxito empresarial en relación con el grado de importancia que tiene un conjunto de áreas de capacitación para la empresa. Si se analiza el éxito a partir de la satisfacción del empresario los resultados muestran con un nivel de significancia del 95% que las variables de cursos de contabilidad y cursos técnicos son los más relevantes para el microempresario. Desde la perspectiva del éxito por el incremento en los beneficios resultaron significativas al 99% las áreas de capacitación en comercialización, informática, contabilidad y técnicos, en tanto que los cursos sobre nuevas tecnologías resultaron con el 95% de significancia. Finalmente, en

la medida de éxito por incremento de las ventas, resultaron significativos al 95% las variables de formación en informática y cursos técnicos.

De manera conjunta, la capacitación en cursos técnicos es la única está relacionada positivamente con el éxito de la microempresa en sus tres dimensiones. Por lo tanto, podemos confirmar la hipótesis 5 de que el incremento de las capacidades de los trabajadores influye positivamente en el éxito empresarial. Los propietarios de microempresas conocen las limitaciones de una fuerza laboral poco calificada y productiva (PNUD, 2010), por lo que la capacitación técnica y operativa puede mejorar el desempeño de los trabajadores e incidir en el éxito de la empresa.

Tabla 3.7									
Factores de Éxito Empresarial por Recursos y Capacidades Organizacionales según Fuentes de Financiamiento al Inicio del Negocio y en la Actualidad									
Fuente de financiamiento	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
<i>Al inicio</i>									
Familiares y amigos	1.52	1.67	n.s.	1.54	1.69	n.s.	1.51	1.70	n.s.
Prestamistas	1.54	1.41	n.s.	1.49	1.42	n.s.	1.50	1.42	n.s.
Bancos y financieras	1.57	2.00	***	1.58	2.13	***	1.59	2.06	***
ONG y cooperativas	1.05	1.13	n.s.	1.07	1.13	n.s.	1.08	1.11	n.s.
Gobierno	1.06	1.03	n.s.	2.03	1.06	n.s.	1.03	1.06	n.s.
<i>En la actualidad</i>									
Familiares y amigos	1,27	1.29	n.s.	1.20	1.37	*	1.20	1.35	*
Prestamistas	1.32	1.46	n.s.	1.41	1.41	n.s.	1.36	1.45	n.s.
Bancos y financieras	2.02	2.30	n.s.	2.02	2.38	**	2.08	2.30	n.s.
ONG y cooperativas	1.14	1.17	n.s.	1.17	1.15	n.s.	1.18	1.13	n.s.
Gobierno	1.01	1.05	n.s.	1.02	1.04	n.s.	1.03	1.04	n.s.
Significación del Anova: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$									
N= 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

La vinculación que tiene el acceso a fuentes de financiamiento con el éxito empresarial es analizado en la Tabla 3.7. Al examinar el desempeño de la microempresa según la satisfacción del propietario se revela que acceder a recursos bancarios al inicio del negocio es significativo al 99%. Cuando se analizan las variables desde la perspectiva del incremento en las ventas se observa que también el crédito

bancario es importante, tanto en la fase inicial del negocio (99% de significancia) como en la actualidad con un nivel de significancia del 95%. Otra variable que asumió un comportamiento positivo al relacionarla con el éxito empresarial fueron los recursos en calidad de préstamo que facilitan los familiares y amigos, siendo significativa al 90%. Finalmente y midiendo el éxito empresarial por el incremento en ventas, surgen como variables significativas los recursos que proveen las entidades bancarias (con un 99%) y los de familiares y amigos (con un 90%).

Al examinar el comportamiento de las tres categorías analizadas del éxito empresarial se evidencia el impacto positivo de contar con recursos provistos por instituciones del sistema financiero formal al inicio de la empresa, pues esta variable resultó con un nivel de significancia del 99%. Lo anterior valida la hipótesis 6 que señala que el acceso a fuentes formales de financiamiento incide positivamente en el desempeño de las microempresas.

Los obstáculos y limitaciones que tienen los empresarios para acceder a financiamiento de fuentes externas, pues casi no existen entidades que financien las ideas emprendedoras (Powers & Magnoni, 2010), genera una valoración positiva de contar con recursos bancarios a mejores tasas y plazos que las que ofrece el sector informal (prestamistas, familiares y amigos), que es la principal fuente de créditos en la etapa inicial de la microempresa.

Por otro lado, al relacionar las variables de éxito con el género del propietario se observa en la Tabla 3.8 una mayor proporción de empresas exitosas propiedad de hombres que de mujeres, al margen de cuál sea el criterio utilizado para el éxito empresarial. Seis de cada diez hombres (61%) tienen una auto percepción de éxito por tener su negocio propio, proporción que se reduce a un 39% en el caso de las mujeres. Regularmente las microempresas de mujeres tienen un crecimiento más lento, con menor inversión, utilizan menos trabajadores y muchas veces no tienen interés de que sus negocios experimenten grandes cambios porque dan prioridad al equilibrio entre negocio y vida personal (Powers & Magnoni, 2010).

Incluso muchas mujeres ceden el control de sus negocios a otros familiares cuando la microempresa adquiere una dimensión mayor, que le exige más dedicación, y donde se requiere el apoyo de personal de confianza para controlar los procesos de la empresa. En esa condición se incorporan los familiares (esposos e hijos), pasando la microempresa de ser propiedad exclusiva de una mujer a ser una empresa de propiedad conjunta de hombres y mujeres.

Relacionando las variables de éxito con el sexo del propietario se observa que el éxito empresarial medido por la satisfacción del propietario la variable género reporta un mayor nivel de significancia (90%) cuando la empresa es de hombres, mientras que no es significativa cuando es de mujeres. Si se observan las diferencias de género y cómo repercuten en el éxito empresarial medido por el incremento de beneficios o de ventas, la variable género no es significativa al aplicar la X^2 de Pearson.

Tabla 3.8									
Factores de Éxito Empresarial por Sexo del Propietario									
Sexo	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Mujer	48.1%	39.0%		41.1%	43.7%		40.0%	44.4%	n.s.
Hombre	51.9%	61.0%	*	58.9%	56.3%	n.s.	60.0%	55.6%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*) : $p < 0.1$; (**) : $p < 0.05$; (***) : $p < 0.01$									
N = 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

Tabla 3.9									
Factores de Éxito Empresarial por Actividad de la Microempresa									
Sector económico	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Manufactura	13.4%	11.9%		10.3%	14.7%		10.8%	13.8%	
Comercio	42.3%	37.2%	n.s.	39.7%	38.2%	n.s.	40.5%	37.6%	n.s.
Servicios	44.4%	51.0%		50.0%	47.1%		48.6%	48.6%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*) : $p < 0.1$; (**) : $p < 0.05$; (***) : $p < 0.01$									
N = 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

En la Tabla 3.9 se analiza la incidencia del tipo de actividad de la microempresa sobre el éxito empresarial en sus tres vertientes. Si examinamos el éxito según la satisfacción del empresario con su empresa, según el incremento de los beneficios o según el incremento de las ventas, los resultados revelan que ninguna de estas variables es significativa. Por tanto, se puede establecer que para tener éxito en una iniciativa microempresarial no influye significativamente la actividad a la que se dedique el negocio, sino que otras variables tienen un mayor impacto sobre el éxito de la empresa. Posiblemente en las microempresas es más importante la calidad del producto

o el servicio ofrecido, las relaciones en el mercado, la diferenciación con otros productos o servicios y el buen manejo de la empresas.

Tabla 3.10									
Factores de Éxito Empresarial por Antigüedad de la Microempresa									
Edad de la empresa	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Menos de 3 años	34.5%	32.0%		32.8%	33.0%		31.9%	33.8%	
De 3 a 10 años	35.9%	39.1%	n.s.	32.8%	43.5%	n.s.	35.1%	40.5%	n.s.
Más de 10 años	29.6%	28.9%		34.3%	23.6%		33.0%	25.7%	
Chi-cuadrado de Pearson: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$									
N = 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

Los resultados de la Tabla 3.10 revelan que para el éxito de la empresa no es relevante la cantidad de años que tiene la empresa en el mercado. Esta variable no surgió como significativa al relacionarla con el éxito empresarial según la satisfacción del empresario, o el incremento de los beneficios o el incremento de las ventas. La edad de la empresa fue una variable significativa en el fracaso empresarial, por lo que es importante señalar que los ciclos empresariales deben ser tomados en consideración para la sobrevivencia del negocio aunque no tenga relevancia como factor determinante para el éxito empresarial.

Tabla 3.11									
Factores de Éxito Empresarial por Tamaño de la Microempresa									
	Éxito empresarial								
	Éxito 1: Satisfacción del empresario			Éxito 2: Incremento de los beneficios			Éxito 3: Incremento de las ventas		
	No	Si	Sig	No	Si	Sig	No	Si	Sig
Cantidad de trabajadores actual	2.25	2.94	***	2.48	2.92	**	2.45	2.90	**
Significación del Anova: (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$									
N= 395									
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.									

En cuanto al tamaño de la microempresa en función del número de trabajadores, esta variable tuvo una relación positiva con el éxito empresarial desde las tres perspectivas: por la percepción del empresario, por el incremento de las utilidades y de

las ventas, aunque con niveles diferentes de significancia (99% y 95%, respectivamente). Al comparar las medias por el análisis de ANOVA se evidencia un número de trabajadores promedio mayor en las empresas más exitosas, lo que apunta a la importancia de la variable de tamaño de la microempresa como factor de éxito empresarial.

Indiscutiblemente, el factor de economía de escala afecta a la propia microempresa y el factor tamaño tiene una alta relevancia determinante del éxito, en la medida en que sus acciones pueden ser claves para captar clientes, elaborar productos de calidad, ofrecer un buen servicio y dejar satisfechos a los clientes, aspectos todos que redundarían en mayores ventas y, por consiguiente, en mayores utilidades.

En adición al análisis univariante se realiza un análisis multivariante para profundizar el conocimiento de cuáles factores tienen mayor relevancia e incidencia en el éxito de las microempresas.

3.3.4.2 Análisis Multivariante

Una vez analizadas las diferencias de comportamiento de forma individual para cada una de las medidas de éxito consideradas, se determina el efecto conjunto de las mismas. Para ello se estiman regresiones logísticas bivariantes por el método de Introdur. En el modelo se incluyen tan sólo aquellas variables que resultaron significativas a nivel univariante. La metodología de la regresión logística es la adecuada puesto que las variables dependientes son categóricas (0 = no éxito y 1 = éxito) y no existe normalidad en la distribución de las variables independientes. De esta forma estimaremos tres regresiones logísticas, una por cada medida de éxito utilizada.

Para determinar la validez de los modelos consideraremos 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.

En la Tabla 3.12 se muestran los resultados para la regresión logística utilizando como variable dependiente el éxito medido por el nivel de satisfacción del propietario con su negocio. Los resultados muestran que tres aspectos relacionados con recursos y capacidades de gestión administrativa favorecen el éxito de la microempresa. Así, tener identificados los gastos familiares, personales y del negocio ($B=2.126$, significativo al 99%) y tener identificado cuanto es el monto que debe vender para no tener pérdidas

($B=0.838$, significativo al 99%), influyen positivamente al éxito de la microempresa. Contrariamente, llevar registros contables ($B= -1.837$, significativo al 99%), repercute de forma negativa en el éxito.

Tabla 3.12 Regresión Logística por el método de Introducir (n= 357) Variable Dependiente (Éxito 1): Éxito Empresarial por Satisfacción del Propietario. Éxito = 1; No éxito = 0					
Factores	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Género	0.093	0.242	0.146	0.702	1.097
Liderazgo	0.096	0.112	0.735	0.391	1.101
Visión futuro	0.037	0.118	0.099	0.753	1.038
Teléfono móvil	0.414	0.363	1.304	0.253	1.513
Curso contabilidad	-0.146	0.110	1.750	0.186	0.864
Curso técnico	0.041	0.106	0.147	0.702	1.041
Registros contables	-1.837	0.695	6.994	0.008	0.159
Costo compras	-0.273	0.329	0.688	0.407	0.761
Gastos	2.126	0.678	9.834	0.002	8.378
Adaptación	0.109	0.369	0.087	0.768	1.115
Salarios competitivos	-0.085	0.287	0.087	0.767	0.919
Punto equilibrio	0.838	0.293	8.164	0.004	2.312
Credibanco inicio	0.114	0.083	1.880	0.170	1.120
Cantidad trabajadores	0.182	0.080	5.134	0.023	1.200
Constante	-1.439	0.647	4.937	0.026	0.237

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: 41.979, sig: 0.000. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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:5.495, sig.: 0.704). Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 69.7% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 427.341; R^2 de Cox y Snell: 0.111; R^2 de Nagelkerke: 0.152.

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.

Adicionalmente, los resultados muestran el efecto positivo del tamaño de la microempresa medido por el número de trabajadores que actualmente tiene el negocio ($B=0,185$, con un 95% de significancia), indicando que a mayor tamaño más probabilidades de tener éxito empresarial.

Tabla 3.13
Regresión Logística por el método de Introducir
(n= 393)
Variable Dependiente Éxito2: Éxito Empresarial por
Incremento en los Beneficios. Éxito = 1; No éxito = 0

Factores Personales	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Audacia	0.030	0.114	0.071	0.790	1.031
Creatividad	0.050	0.116	0.189	0.664	1.052
Liderazgo	0.079	0.124	0.402	0.526	1.082
Intuición	0.058	0.112	0.266	0.606	1.060
Visión futuro	0.016	0.122	0.017	0.897	1.016
Habilidad administrativa	0.016	0.117	0.019	0.890	1.016
Correo electrónico	-0.089	0.263	0.114	0.736	0.915
Curso comercialización	0.019	0.108	0.031	0.859	1.109
Curso informática	0.009	0.129	0.005	0.945	1.009
Curso nuevas tec	0.041	0.124	0.109	0.741	1.042
Curso contabilidad	-0.046	0.119	0.148	0.700	0.955
Curso técnico	0.113	0.109	1.079	0.299	1.120
Registros contables	-0.067	0.467	0.020	0.887	0.936
Costo compras	-0.033	0.308	0.011	0.915	0.968
Gastos	-0.173	0.461	0.140	0.708	0.841
Adaptación	1.112	0.415	7.172	0.007	3.041
Salarios competitivos	0.042	0.265	0.025	0.874	1.043
Punto equilibrio	0.253	0.288	0.769	0.380	1.287
Credibanco inicio	0.213	0.073	8.536	0.003	1.238
Credifamilia actual	0.342	0.134	6.524	0.011	1.408
Credibanco actual	0.000	0.073	0.000	0.999	1.000
Cantidad trabajadores	0.052	0.065	0.648	0.421	1.054
Constante	-3.366	0.666	25.503	0.000	0.035

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: 45.275, sig: 0.002. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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:14.024, sig.: 0.081), por lo que podría plantear un incorrecto ajuste del modelo. Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 63.4% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 499.109; R² de Cox y Snell: 0.109; R² de Nagelkerke: 0.145.

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.

Las pruebas estadísticas realizadas confirman la validez de los resultados obtenidos. Así, la significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 4.979, sig: 0.000), y el valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 5,495 no significativa (sig: 0.704), por lo que el modelo estimado se ajusta correctamente al comportamiento observado de los datos.

Los altos niveles de informalidad de las microempresas dominicanas pueden incidir en la percepción del empresario de que llevar registros contables no favorece el éxito empresarial. De manera empírica los propietarios conocen la situación económica de sus microempresas, pero no se disponen a sistematizar las informaciones contables aunque sea de manera muy básica y más de la mitad (51.7%) no lleva ningún tipo de contabilidad de la empresa (Ortiz et al., 2014).

Los resultados para la regresión logística utilizando como variable dependiente el éxito medido por el incremento en los beneficios (ver Tabla 3.13) muestran que la capacidad de adaptación del propietario a los cambios del entorno es positiva para el desempeño de la empresa ($B=1.112$, significativo al 99%). Esto indica que aquellos microempresarios que tienen más capacidad para identificar las variaciones del entorno, las oportunidades de negocio y ajustarse a los cambios de las reglas de juego del mercado tendrán más probabilidad de incrementar los beneficios de su negocio.

Adicionalmente, surge el aspecto del financiamiento como una variable relevante para el éxito de la microempresa. En primer lugar, el crédito a través de bancos y financieras en la etapa inicial del negocio ($B=0.213$, significativo al 99%) incide positivamente en el éxito empresarial y, en segundo, lugar el crédito facilitado por familiares y amigos en la actualidad ($B=0.342$, significativo al 95%).

Estos resultados relativos a la financiación de las microempresas indican que las limitaciones existentes para acceder a crédito en la etapa inicial conlleva que los propietarios valoren positivamente el acceder a recursos de entidades bancarias, que regularmente tienen tasas más beneficiosas que las fuentes informales de financiamiento. Sin embargo, una vez transcurrida la etapa inicial nuestros resultados muestran la importancia del crédito de familiares y amigos para continuar las operaciones de la empresa.

La validez de los resultados obtenidos se confirma a través de las pruebas estadísticas realizadas. La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 45.275 sig: 0.002), salvo la medida

de Hosmer-Lemeshow (chi-cuadrado de 14.024, sig: 0.081), que arroja un valor significativo y podría representar un ajuste incorrecto del modelo, como se observa en la Tabla 3.13.

Tabla 3.14 Regresión Logística por el método de Introducir (n= 393) Variable Dependiente (Éxito3): Éxito Empresarial por Incremento en las Ventas. Éxito = 1; No éxito = 0					
Factores Personales	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Audacia	0.022	0.108	0.041	0.840	1.022
Creatividad	0.150	0.109	1.883	0.151	1.168
Liderazgo	-0.054	0.120	0.203	0.652	0.947
Visión futuro	0.019	0.112	0.029	0.865	1.019
Habilidad administrativa	0.099	0.112	0.778	0.378	1.104
Correo electrónico	0.196	0.258	0.580	0.446	1.217
Curso informática	-0.019	0.103	0.035	0.852	0.981
Curso técnico	0.052	0.098	0.278	0.598	1.053
Registros contables	-0.352	0.451	0.608	0.436	0.703
Gastos	0.310	0.449	0.476	0.490	1.363
Adaptación	0.374	0.351	1.136	0.286	1.454
Salarios competitivos	-0.009	0.251	0.001	0.973	0.991
Credibanco inicio	0.191	0.072	7.146	0.008	1.211
Credifamilia actual	0.265	0.131	4.081	0.043	1.303
Cantidad trabajadores	0.069	0.064	1.144	0.285	1.071
Constante	-2.141	0.599	12.762	0.000	0.118

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: 27.634, sig: 0.024. Por lo que el modelo resulta significativo.** La significación estadística del modelo se ha determinado utilizando la medida de Hosmer-Lemeshow 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 no es significativo (Chi-cuadrado:1.723, sig.: 0.988). Como medida de calidad de ajuste obtenemos un porcentaje global de acierto del 59.4% si usamos el modelo con función clasificatoria. Resumen del modelo: -2 log likelihood: 515.588; R² de Cox y Snell: 0.068; R² de Nagelkerke: 0.091.

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuesta FAEDPYME RD.

En la Tabla 3.14 se reportan los resultados para la regresión logística utilizando como variable dependiente la medición del éxito por el incremento de las ventas. Los

resultados muestran que dos factores vinculados con el acceso a recursos financieros favorecen el éxito empresarial. Tener la oportunidad de obtener recursos de entidades financieras para iniciar el negocio ($B=0.191$, significativo al 99%) y tener financiamiento de familiares y amigos en la actualidad ($B=0.265$, al 95%) repercuten favorablemente en el éxito de la empresa.

La mayoría de las microempresas inician subcapitalizadas, por lo que obtener recursos para iniciar el negocio puede contribuir a su perdurabilidad en el tiempo. La etapa inicial de un negocio es crucial por lo que la inyección de recursos puede constituir la diferencia entre el éxito y el fracaso, como indican Navarrete & Sansores (2011). Las fuentes de financiamiento formales, como los bancos, representan tasas más bajas y mejores condiciones que las que ofrecen los prestamistas informales. Ante esa situación, la percepción del empresario de contar con crédito bancario al inicio del negocio se relaciona positivamente con el éxito empresarial.

Asimismo, luego de iniciar el negocio a muchos propietarios les gustaría contar con una inyección de capital de familiares y amigos, ya sea en condición de crédito o de inversión. Las condiciones financieras que ofrecen los familiares y amigos cuando otorgan un crédito regularmente son muy blandas y flexibles, e incluso en algunas ocasiones sin cobrar intereses y a tiempo indefinido.

Las pruebas estadísticas realizadas confirman la validez de los resultados obtenidos. Así, la significación estadística del modelo se ha determinado utilizando el valor de la chi-cuadrado (chi-cuadrado: 27.634, sig: 0.024), y el valor de la prueba de Hosmer-Lemeshow que muestra una chi-cuadrado de 1.723 no significativa (sig: 0.988), por lo que el modelo estimado se ajusta correctamente al comportamiento observado de los datos.

3.4 CONCLUSIONES

En este trabajo hemos analizado los factores de éxito empresarial desde tres dimensiones: la auto percepción que tiene el propietario de satisfacción con su microempresa, el incremento de los beneficios y el incremento de las ventas en los dos últimos años (2013-2014). Este análisis se realizó aplicando algunas variables de la teoría de recursos y capacidades, que se agruparon en dos bloques: competencias individuales del propietario y recursos y capacidades organizacionales.

Existe poca literatura referida al uso de esta teoría para empresas de menos de 10 trabajadores, por lo que son relevantes los hallazgos para entender la dinámica

diferente que tienen este tipo de negocios, los cuales representan más del 95% del tejido empresarial dominicano y donde trabaja más del 40% de la población ocupada de República Dominicana.

Los factores explicativos del éxito empresarial están relacionados con algunas variables del perfil psicológico del propietario, aspectos vinculados a la dinámica organizativa de la empresa y a factores externos. El análisis de 395 casos recopilados en una encuesta llevada a cabo en junio del 2015 arrojan datos empíricos que permiten esta afirmación y, por tanto, plantear que se cumplen muchas de las hipótesis de la investigación. Los propietarios con perfiles psicológicos más emprendedores, es decir que tienen más liderazgo para motivar al equipo de trabajo, para tomar decisiones y relacionarse con los demás y que, además, pueden identificar y prever lo que va a ocurrir para adelantarse a los acontecimientos (visión de futuro), tienen empresas más exitosas. Asimismo, aquellos propietarios que se implican en el día a día de la gestión del negocio para poder atender clientes y proveedores demostrando habilidades administrativas para manejar sus empresas, que pueden diferenciar los gastos familiares y personales de los gastos del negocio y que pagan adecuadamente a sus trabajadores tienen más probabilidad de éxito empresarial.

A diferencia de lo que ocurre en las pequeñas y medianas empresas, las tecnologías de información y comunicación no fueron relevantes para el éxito en las microempresas, dado que no todas requieren esas herramientas para manejarse en los limitados espacios mercadológicos que atienden ni con las reducidas estructuras internas que tienen donde en el 40% de los casos sólo hay un trabajador en la empresa. Los resultados de la investigación revelaron la importancia de incrementar los conocimientos y capacidades de la fuerza laboral de las microempresas a través de cursos técnicos y operativos, dado que la calificación de la mano de obra es baja y poco productiva. Un hallazgo relevante es que el éxito empresarial está vinculado al acceso a crédito bancario en la fase inicial del negocio, existiendo pocos productos financieros en el sistema bancario dominicano que atiendan las necesidades de recursos de los emprendedores.

Esta investigación ha evidenciado la importancia que tienen las fuentes de financiamiento para el fracaso o para el éxito empresarial, por lo que profundizar en el análisis de la bancarización de los microempresarios arrojará más conocimiento sobre los factores que establecen la diferencia entre fracasar o ser exitoso en una microempresa dominicana, tema que se aborda en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO 4:

MICROEMPRESAS Y BANCARIZACIÓN

4.1 INTRODUCCIÓN

Los inicios del microcrédito están vinculados a las iniciativas de apoyo y reducción de la pobreza (Chowdhury, 2015; Krishnan & Kamalnabhan, 2015; Perossa & Marinaro, 2014b). Algunos autores señalan que el microcrédito inició en la década de los 70 (Torre, Sainz, Sanfilippo, & López, 2012) con los programas desarrollados en el Bank Dagang en Bali, Indonesia (1970), a través de Opportunity Internacional en Colombia (1971), en Brasil con ACCION Internacional (1973) y en Bangladesh con el Grameen Bank (1976). Otros autores señalan que el microcrédito tuvo sus inicios en las donaciones de grupos religiosos para reducir la pobreza en América Latina en los años cincuenta y sesenta (Von Stauffenberg & Pérez, 2005). De manera generalizada, se atribuyen los inicios del microcrédito a las iniciativas del Dr. Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank, quien en 1974 otorgó pequeños montos de dinero a mujeres pobres con el interés de aumentar sus posibilidades de sobrevivencia. (Bakhtiari, 2011; Janda & Zetek, 2014; Yunus & Jolis, 2006).

Las décadas de los 70 y 80 registran dos momentos importantes en la historia del microcrédito. Por un lado, las organizaciones no gubernamentales (ONG) comienzan a proveer microcréditos con el apoyo de donantes y organismos internacionales (Londoño & Mataix, 2012). Por otro lado, estas ONG se fortalecen en el proceso de provisión de servicios financieros y advierten los altos niveles de recuperación de cartera. En la década de los 90 se establecieron alianzas con instituciones formales de financiamiento, como los bancos, para acceder a recursos que serían prestados por las ONG, las cuales asumían el riesgo y el compromiso de pago. A finales de la década de los 90 se inicia un proceso de penetración de los bancos (downscaling) a la oferta de microcrédito (Marulanda, 2006), así como también un proceso de transformación (upgrading) de muchas ONG de microfinanciamiento hacia instituciones bancarias especializadas en microfinanzas (Berger, Otero, & Schor, 2006; Marulanda & Otero, 2005).

La primera década del siglo XXI ha consolidado las instituciones de microfinanzas y ha ampliado la competencia con diversos actores que están proveyendo servicios financieros con un carácter exclusivamente comercial. En los últimos años, se ha registrado un creciente cuestionamiento a las microfinanzas. Wiesner & Quien (2010) señalan que hay un exceso de financiación a las instituciones de microfinanzas, muchas

de las cuales no han sabido gestionar debidamente estos recursos lo que ha conllevado a “malas” prácticas en microfinanzas e incluso se plantea la ausencia del sentido social por un enfoque netamente comercial (Hudon & Sandberg, 2013; Janda & Zetek, 2014).

Asimismo, se ha abierto un debate sobre el impacto de las microfinanzas en la reducción de las desigualdades de ingreso de la población y la pobreza. Algunos autores consideran que dicho impacto no es tan significativo y que no se puede considerar como una panacea para resolver los problemas relacionados con la población más pobre (Hermes, 2014), mientras que otros plantean que el acceso al microcrédito tiene un impacto importante en el ingreso de los hogares y, por tanto, en la mejoría de las condiciones de vida de los pobres (Afande, 2015; Brau et al., 2015; Woutersen & Khandker, 2014).

La provisión de servicios financieros a los más pobres ha pasado del microcrédito a las microfinanzas, lo que incluye toda una serie de instrumentos financieros ofrecidos a los agentes económicos que se encuentran fuera de los sistemas financieros formales de sus respectivos países, es decir, a los más vulnerables de la sociedad (Bakhtiari, 2011; Lacalle et al., 2010). Las microfinanzas son consideradas como la oferta de una gama de servicios financieros provistos con tecnologías innovadoras a clientes de bajos ingresos que regularmente no son atendidos por la banca tradicional (Perossa & Marinaro, 2014b; Torre et al., 2012).

En República Dominicana el sector microfinanciero presenta diversos niveles de desarrollo. Por un lado, según el informe sobre la industria de Fitch Ratings (2011) es pequeño, poco sofisticado y poco maduro si se compara con otros países en Latinoamérica. Aún no está saturado aunque presenta crecientes niveles de competencia entre las entidades proveedoras de servicios financieros (Afonso, 2013; CGAP, 2015), principalmente por la fuerte concentración geográfica de las entidades.

Por otro lado, al comparar el nivel de penetración² de las microfinanzas en República Dominicana en relación con otros países de la región, éste se encuentra (16.7%) ligeramente por encima de la media regional (14.4%), reportando la cartera de créditos más grande toda Centroamérica y el Caribe (CGAP, 2015). El intenso trabajo de las instituciones de microfinanzas por ofrecer créditos a una población excluida del sistema financiero y la flexibilización de las normas prudenciales para préstamos de menor cuantía que se aprobó en la “Ley Monetaria y Financiera” han contribuido a este proceso (Senderowitsch & Tsikata, 2010).

² El grado de penetración se determina por el número de clientes de microcrédito/ número de personas ocupadas, según Fitch Ratings.

Datos de Economist Intelligence Unit (2014) ubican el entorno de negocios para las microfinanzas en la República Dominicana en la posición 10, en relación con 21 países de América Latina y el Caribe. El puntaje de 48 sólo es superado por Nicaragua, comparando con los demás países centroamericanos (El Salvador, Panamá, Guatemala, Costa Rica y Honduras) que quedan en posiciones más desventajosas en relación con la industria de microfinanzas. El Banco ADOPEM fue reconocido por el BID como la mejor institución de microfinanzas de América Latina en el año 2010, quedando también el Banco ADEMI como una de las instituciones finalistas para obtener ese premio. En el 2012, el Banco ADOPEM obtuvo nuevamente la distinción de Premio a la Excelencia en Microfinanzas por el BID en el marco de la celebración del Foro Interamericano de Microempresas.

El crédito es un primer escalón dentro de la prestación de servicios a los más pobres, pero no es suficiente. Las condiciones de inestabilidad financiera que tienen los hogares de dueños de microempresas hacen del ahorro un servicio necesario para el crecimiento y desarrollo de estos negocios (Field, Holland, & Pande, 2014), contribuyendo al manejo de sus excedentes de liquidez para inversiones futuras (Ortiz, 1999). Dávalos (1998) señaló que la provisión de servicios financieros completos para ese sector es una necesidad por la expansión natural de las empresas y los procesos de renovación y modernización a los que están abocados, por lo que requieren servicios oportunos, constantes y a tasas de interés que no le resten competitividad.

Diversos estudios (Bercovich, 2004; Zahaler, 2008) han mostrado una estrecha relación entre profundización financiera, crecimiento económico y desarrollo económico local. Levine, Loayza, & Beck (2000) plantean que el componente de la profundización financiera se asocia positivamente al desarrollo económico. La alta profundización financiera se traduce en una adecuada canalización de ahorros hacia inversiones productivas, un eficiente sistema de pagos que facilita las transacciones entre agentes económicos y un apropiado monitoreo de los riesgos empresariales (Rojas, 2006). La profundización financiera está relacionada con la importancia que tienen los agregados financieros en relación con el tamaño de las economías (Zahaler, 2008).

Marulanda (2006) afirma que los indicadores de profundización financiera constituyen una primera aproximación para medir el grado de bancarización, entendida como el acceso a los servicios financieros y al grado de presencia de la banca en ahorro, créditos, transacciones con distintos medios de pago y otros servicios. Para una correcta medición del grado de bancarización, sugiere utilizar indicadores de carácter

específico que describan de manera más adecuada las características de ese fenómeno tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda.

El objetivo de este trabajo es indagar cómo el microcrédito ha facilitado la bancarización de los microempresarios y, por tanto, el éxito o el fracaso de muchas microempresas. Además, se examinarán qué variables inciden en un mayor acceso a servicios financieros, tales como género, educación del propietario, localización y actividad de las microempresas.

Se utilizarán indicadores para medir la profundización financiera desde la oferta y la demanda. En el primer caso se analizará la participación de los depósitos y de los créditos en bancos especializados de microfinanzas en relación con el PIB (FELABAN, 2007; Zahaler, 2008) y con la cantidad de sucursales de esas instituciones por 50,000 habitantes (Marulanda, 2006).

Además se utilizarán los indicadores sugeridos por Larraín (2009) para medir la cobertura de las microfinanzas en un país, que son: 1) Cartera de microfinanzas sobre cartera total de sistema bancario; 2) Deudores de microfinanzas sobre población total, que permite conocer el acceso de la población a las microfinanzas; y 3) Deudores de microfinanzas sobre microempresas, como indicador de cobertura en relación con el sector.

Desde el lado de la demanda, analizaremos el uso de servicios financieros por parte de los propietarios de microempresas. Los indicadores que van a reportar la profundización financiera de los microempresarios serán la tenencia de cuentas de ahorro, de cuentas corrientes y tarjetas de crédito en relación con el número de microempresas (Larraín, 2009).

4.2 MARCO TEÓRICO

La difusión de la experiencia del Banco Grameen en Bangladesh tuvo una influencia determinante en el auge de los programas de microcrédito (Bercovich, 2004; Brau et al., 2015). Gobiernos, organismos internacionales, ONG, fondos de cooperación privados y empresarios empezaron a ver el microcrédito como una herramienta de desarrollo económico y un mecanismo para contribuir a la reducción de la pobreza (Afande, 2015; Saeed, 2014). Los programas de microcrédito se han convertido en una de las estrategias para el alivio de la pobreza (Brau et al., 2015) que ha logrado mayor aceptación durante los últimos años por parte de los organismos internacionales (Martínez, 2008; McGuire & Conroy, 2000) e incluso de los gobiernos (Bercovich, 2004).

Muriel (2000) plantea que esta aceptación generalizada es producto de que el modelo de microcrédito presenta elementos que satisfacen a orientaciones políticas muy diversas. Por una parte, este tipo de programas beneficia a las clases más desfavorecidas, a la comunidad, a la mujer y, sobre todo, a los que no tienen otras opciones. Por otra parte, todo ello se logra sin intervención estatal y mediante el uso de mecanismos de mercado e incentivos al trabajo. En adición, el microcrédito supone un cambio en relación con las ayudas al desarrollo, pues en vez de proporcionar fondos de cooperación no reembolsables, busca que las personas puedan por sí mismas construir una salida a su situación de pobreza (Gutiérrez, 2005; Saeed, 2014).

4.2.1 Microcrédito

4.2.1.1 Concepto de Microcrédito

No existe una definición homogénea en todos los países para el microcrédito (Lacalle et al., 2010; Rosales, 2002). En un contexto general, ¿qué se entiende por microcrédito? En la Primera Conferencia Internacional sobre Microfinanzas, que tuvo lugar en Washington D.C. en febrero de 1997, se adoptó la siguiente definición:

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”.

En la actualidad se ha evolucionado desde ese concepto de microcrédito hacia las microfinanzas. Estas hacen referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica (Bakhtiari, 2011; Janda & Zetek, 2014). Arce (2006) señala que dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de préstamos –en cuyo caso se habla de microcrédito- y mecanismos de ahorro e inversión. En algunos casos la gama disponible de servicios se extiende a algunos tipos de seguros, así como mecanismos de pago y transferencia (Berger et al., 2006; Janda & Zetek, 2014). Las instituciones proveedoras de financiamiento a las microempresas han evolucionado desde una lógica de desarrollo a una lógica de mercado (Khavul, Chavez, & Bruton, 2013).

Marulanda & Paredes (2006) definen los servicios financieros como todos aquellos instrumentos que utilizan los hogares y las empresas para la realización de

transacciones financieras o económicas, incluyendo no sólo los servicios financieros de ahorro y crédito, sino la transferencia de recursos y la realización de pagos.

4.2.1.2 Importancia del Microcrédito

En el Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2013 se indica que, a diciembre del 2011, las instituciones de microfinanzas atendieron a más de 195 millones de clientes, de los cuales más de 125 millones se encontraban entre los más de pobres cuando obtuvieron su primer microcrédito. Los préstamos otorgados a ese grupo afectan a un total de 621 millones de personas, incluyendo a clientes y a los miembros de sus familias. De los clientes más pobres, el 82% son mujeres (Reed, 2013). Según esa fuente 3,703 instituciones de microfinanzas reportaron datos de sus clientes, de las cuales 668 se encontraban en América Latina y el Caribe atendiendo a 15.7 millones de clientes.

Navajas & Tejerina (2006) señalaron que para el año 2008 en América Latina y el Caribe había 336 instituciones de microfinanzas, con una clientela de 6 millones de personas y una cartera de préstamos de US\$5,437 millones. A junio del 2015, en la región de Centroamérica y del Caribe se registraron 134 instituciones afiliadas a REDCAMIF, que tenían una clientela de 1.3 millones de personas y una cartera de US\$1,608.9 millones (REDCAMIF, 2015).

Según Obando et al. (2008) las microempresas, clientela objetivo de las instituciones de microfinanzas, tienen una importancia significativa en la economía latinoamericana pues constituyen más del 90% de las unidades económicas.

De acuerdo a datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) presentados en el XII Foro de la Microempresa, celebrado en el 2009, existían unos 60 millones de potenciales clientes de microcrédito que aún no han sido atendidos por la industria en América Latina y el Caribe. Moreno (2007) considera que las microempresas generan cerca de la mitad del empleo en la región y aportan entre el 40% y el 50% del producto interno bruto (PIB).

Diversos autores han estudiado la importancia del microcrédito para mejorar las condiciones de vida de los pobres, ya sea que se use en el hogar o en el negocio. El microcrédito constituye una herramienta vital en la vida de las familias pobres, a pesar de que a veces esos recursos no se utilicen para los negocios sino para asuntos personales o necesidades básicas como salud, educación y alimentación (Roodman & Qureshi, 2006; Rosenberg, 2010; Snodgrass & Sebtad, 2002).

Para Garikipati (2008) el microcrédito puede ser un vehículo de gran alcance para incrementar las rentas y proteger los hogares contra el riesgo de crisis, además de que juega un papel preponderante en la supervivencia de las microempresas que enfrentan fuertes presiones económicas así como períodos de crisis (Romani, 2002). Más aún cuando las finanzas del hogar y de la microempresa son altamente fungibles y los empresarios no establecen criterios diferenciados para su uso (Snodgrass & Sebtad, 2002).

A pesar de que no es la única vía, se afirma que las microfinanzas son una de las muchas herramientas necesarias para poner fin a la pobreza global. Daley-Harris (2009) considera que la mera disponibilidad de servicios financieros es insuficiente normalmente para liberarse completamente de las garras de la destitución económica, pero cuando se proporcionan efectivamente a los más pobres constituye una de las herramientas más poderosas disponibles.

El microcrédito permite la inclusión social, en la medida en que hace sujetos de créditos a las personas de menos ingresos (Yunus & Jolis, 2006). Además es una herramienta eficaz contra la exclusión financiera (Torre et al., 2012), porque facilita el acceso a los productos y servicios –medios de pago o de ahorros- que ofrece el sistema financiero formal. Este mecanismo de canalización de recursos financieros adquiere mayor importancia si consideramos que es ampliamente aceptado que los bancos comerciales no han atendido las demandas de crédito de personas pobres que no están en condiciones de ofrecer garantía físicas (Brau et al., 2015; Gutiérrez, 2005), pero que pueden ser solventes (Bakhtiari, 2011).

El microcrédito es un instrumento particularmente apto para superar el divorcio existente entre las microempresas y el sistema financiero (Bercovich, 2004). Las fallas en los mercados de crédito bloquean el acceso a amplios segmentos empresariales y de la población (Perossa & Marinaro, 2014b) y el fomento del microcrédito surge como una política comparativamente más eficiente y menos costosa para generar empleos.

La economía informal está estrechamente vinculada a las microempresas (De Soto, 1986), sector que regularmente tiene dificultades para acceder a financiamiento y recursos para capital de trabajo (Tunal, 2003). Jütting & Laiglesia (2009) plantean que la mayor parte de los trabajadores informales del mundo en desarrollo son autoempleados, trabajan por cuenta propia o poseen y dirigen empresas muy pequeñas. La vinculación de esta realidad con el microcrédito se evidencia cuando Larraín (2009) sostiene que las

microfinanzas son más exitosas en los países con menos desarrollo económico donde predomina el autoempleo y las iniciativas microempresariales.

Gutiérrez (2008) señala que el microcrédito es una herramienta que facilita la creación de empresas por parte de desempleados, especialmente de aquellos que se encuentran en situación de exclusión financiera y que no pueden ofrecer garantías para tener acceso al crédito (Brau et al., 2015).

Los hogares pobres están lidiando con ingresos que no sólo son bajos (Collins, Morduch, Rutherford, & Ruthven, 2009) sino también irregulares e impredecibles. La incertidumbre e irregularidad de sus ingresos agrava el problema aumentando la necesidad de mantener reservas o de tomar prestado cuando los ingresos no son suficientes (Rosenberg, 2010). El acceso a los servicios financieros integrales permite amortiguar los excesos y faltantes en el flujo de caja de los hogares y mejorar el potencial de generación de recursos de sus negocios (Marulanda & Otero, 2005). Esos motivos validan el argumento de que las personas pobres necesitan servicios financieros más que ningún otro grupo y hay muy pocos instrumentos financieros en el mercado formal disponibles para manejar efectivamente estos flujos desiguales de ingreso en estos hogares.

El estudio de Littlefield, Morduch, & Hashemi (2003) afirma que el microcrédito reduce la pobreza y sus efectos incrementando el ingreso de la familia, aumentando sus activos, reduciendo su vulnerabilidad a las crisis, mejorando la salud y la nutrición, incrementando la escolaridad de los niños y haciendo a las mujeres más asertivas para enfrentar los problemas de género.

Nader (2008) en un estudio realizado con mujeres beneficiarias de microcrédito y con directivos de instituciones de microfinanzas en El Cairo, Egipto, demostró la alta correlación existente del microcrédito con la educación de los hijos y la generación de ingresos, aspectos fundamentales para la mitigación de pobreza.

Los microcréditos tuvieron un impacto positivo en la capacidad de las mujeres de participar en las decisiones que afectan sus vidas y en su empoderamiento (Chowdhury, 2015; Snodgrass & Sebtad, 2002). Las mujeres logran tener más poder y prestigio a través del proceso de tomar decisiones respecto a los préstamos y a las ganancias de sus empresas, ya sea de manera independiente o con la participación de otros miembros de la familia. Además, incrementan su autoestima (Cheston & Kuhn, 2002; Krishnan & Kamalnabhan, 2015).

En un estudio realizado por Aristy (2000) indica que las mejoras de las condiciones de vida de los hogares que poseen una microempresa por la obtención de un apoyo financiero les permite eliminar el trabajo infantil. La OIT vincula las microfinanzas con el trabajo decente, pues supone que hombres y mujeres tengan la oportunidad de un empleo digno y productivo ya que los microcréditos proporcionan oportunidades en autoempleo y en la creación de puestos de trabajo (Patiño, 2008).

Los efectos positivos no son sólo de carácter individual. Martínez (2006) afirma que el microcrédito fomenta la participación, la autoestima y la solidaridad entre los pobres, propiciando la consolidación de la identidad colectiva de la comunidad. Incluso las comunidades se plantean emprender proyectos propios y buscar salidas al problema de la pobreza, asumiendo responsabilidades en lugar de depender exclusivamente de los aportes del gobierno (Martínez, 2008). El capital social se incrementa, medido por la confianza, la cohesión social y la vinculación que se establece en un grupo que accede colectivamente a un microcrédito (Brau et al., 2015).

4.2.1.3 Características del Microcrédito

Las características del microcrédito están relacionadas con la naturaleza del crédito, montos, plazos y población objetivo. Las más relevantes son:

- Los microcréditos son préstamos que deben ser reembolsados, aunque en sus inicios se otorgaban de manera más laxa, sin fuertes exigencias para que fueran devueltos y a tasas casi inexistentes (Torre et al., 2012).
- Son de carácter colectivo o individual. En sus orígenes, eran comunes los microcréditos asociativos o de responsabilidad compartida, donde se otorgaba el crédito a un grupo de personas que ejercen presión unas a otras para no incurrir en mora, reduciendo el riesgo del crédito (Rodríguez, 2008). En la medida en que se iba conociendo más al cliente se establecía una relación individual, pues los clientes prefieren los préstamos individuales (Barry & Imboden, 2005). En la actualidad se ofrecen créditos en ambas modalidades.
- Se otorgan de manera progresiva, porque suelen empezar con préstamos de cuantía muy pequeña para renovarse posteriormente por cuantías cada vez mayores, siempre que se vayan repagando satisfactoriamente (Londoño & Mataix, 2012; Muriel, 2000).

- Se conceden a corto plazo, normalmente por un período inferior a un año, dado que los ciclos de negocios de las microempresas son en muchos casos diarios, semanales o mensuales (Von Stauffenberg & Pérez, 2005).
- Se otorgan a personas que no tienen ningún tipo de aval o garantía patrimonial, lo cual representa uno de los principales obstáculos para acceder a los préstamos del sistema bancario (Bakhtiari, 2011; Martínez, 2006).
- Están dirigidos a los sectores más pobres, con el objetivo de apoyarles en sus iniciativas de pequeños negocios que estén funcionando o en proyectos para iniciar un nuevo emprendimiento (Brau et al., 2015; Torre et al., 2012).
- Tienen como objetivo mejorar los ingresos del hogar, generar fuentes de trabajo, disminuir los niveles de pobreza y exclusión social y mejorar la calidad de vida de los sectores más empobrecidos (Bukstein, 2006; Chowdhury, 2015; Perossa & Marinaro, 2014b).

Rosenberg (2010) apunta que el mayor incentivo para reembolsar un crédito es la intención del prestatario de conservar el acceso a un servicio altamente valorado, que tendrá disponible siempre y cuando respete el cumplimiento de pago. En el microcrédito hay una promesa implícita de que si el prestatario paga en tiempo y forma, el proveedor le entregará otro préstamo.

4.2.1.4 Metodología Crediticia

El microcrédito conlleva una metodología particular donde los oficiales de crédito visitan las microempresas para recopilar información sobre el negocio, el propietario y su capacidad de pago (Afande, 2015; Torre et al., 2012). Esto permite evaluar el flujo de caja del negocio en base a un expediente que contiene variables que incluyen aspectos demográficos del propietario (nombre, sexo, edad, estado civil, educación, experiencia previa, etc.), características generales del negocio (actividad, cantidad de trabajadores, clientela, suplidores, etc.) y un estado de situación financiera (monto invertido en mercancías o insumos, maquinas y equipos, volumen de ventas, gastos operativos, deudas, margen de ganancias, etc.). Toda esta información se recoge de manera simplificada y a partir de la misma se analiza la viabilidad de conceder el microcrédito al solicitante.

Estas informaciones ofrecen a los oficiales de crédito de las instituciones de microfinanzas una visión generalizada del negocio, lo que les permite orientar al propietario en la toma de decisiones y la gestión operativa de la empresa, para asegurar el uso adecuado de los recursos prestados y, como fin ulterior, el repago del préstamo.

No se puede confundir microcrédito y crédito de consumo. En el microcrédito, la evaluación que se realiza al cliente para otorgar un crédito ausculta la capacidad de crear riqueza para poder pagar, mientras que, en el crédito de consumo la preocupación está orientada a establecer si el cliente tiene riqueza con que pagar sus compromisos (Rosales, 2002).

Barry & Imboden (2005) señalan algunas estrategias utilizadas por las instituciones de microcrédito para reducir el riesgo, factor determinante para que las instituciones formales de financiamiento no ofrezcan ese servicio a los más pobres (Brau et al., 2015; Smit & Watkins, 2012). Algunas estrategias son recopilar mayor información de los clientes para contrarrestar la ausencia de colateral, preparar contratos de responsabilidad común entre prestatarios en el caso de los préstamos de grupo, desembolsar préstamos a corto plazo con pagos regulares, establecer redes sociales y recomendaciones entre clientes para incrementar la tasa de repago y reducir la información asimétrica (Londoño & Mataix, 2012).

4.2.1.5 Instituciones de Microfinanzas

Diferentes tipos de instituciones ofrecen microcrédito, lo que aumenta la capacidad de atención del mercado. La diversidad de actores que ofrecen microcrédito permite una mayor cobertura geográfica, de penetración hacia nichos de mercados diferenciados y estimula la competencia para ofertar un mejor servicio financiero al cliente de la microempresa (Ortiz & Dávalos, 2009).

Marulanda & Otero (2005) plantean que las instituciones de microfinanzas en América Latina son de diversa naturaleza y se pueden agrupar en tres grandes categorías:

- Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que otorgan financiación a microempresarios.
- Las instituciones formales especializadas en microfinanciamiento, que tuvieron su origen como ONG y luego se transformaron a instituciones reguladas.

- Los bancos comerciales, que en los últimos años han incursionando en este campo con la incorporación de sectores de menores ingresos como parte de su clientela objetivo.

Muchas instituciones de microfinanzas ofrecen además cursos de capacitación y fomentan la asociatividad entre sus clientes, elementos que pueden incidir en el mejoramiento de la gestión de las empresas y en las oportunidades de negocios que tienen los propietarios. El impacto positivo del microcrédito no proviene de éste per se, sino que hay aspectos colaterales que inciden positivamente en las personas y familias atendidas, tales como la potencialidad de creación de empresas, la provisión de servicios financieros más completos y no financieros que incrementan sus capacidades (Rodríguez, 2008).

A pesar de estas bondades que tiene el microcrédito, es posible también identificar limitaciones existentes, lo que permite saber cuáles aspectos se deben revertir para una oferta de servicios financieros de mejor calidad.

4.2.1.6 Limitaciones del Microcrédito

El microcrédito es una solución a la ausencia de financiamiento, pero no podemos inferir directamente que es una panacea para superar todos los obstáculos al desarrollo (Bercovich, 2004). Un microcrédito inadecuadamente otorgado, invertido y administrado puede constituir una historia de fracaso que genere condiciones de mayor empobrecimiento del cliente (Ortiz, 1999).

La dificultad de acceder a servicios financieros por parte de algunos segmentos de la sociedad se verifica tanto desde el lado de la demanda como desde la oferta (Bakhtiari, 2011). Gutiérrez (2005) plantea que muchas personas no solicitan servicios financieros por sus circunstancias personales y financieras considerando que no califican para obtener dichos servicios, autoexcluyéndose del sistema financiero. Incluso se ha planteado que las instituciones de microfinanzas no están atendiendo a los más pobres, sino que han segmentado su mercado para atender aquellos pobres con más probabilidades de ser clientes exitosos (Chowdhury, 2015; Kapoor & Kaur, 2012).

La ausencia de activos fijos limita la capacidad de los propietarios de microempresas para acceder a financiamiento en las instituciones formales de crédito (Kapoor & Kaur, 2012) o para poder optar por montos mayores para invertir en maquinarias, equipos o proyectos de expansión de sus negocios. De Soto (2000) indicó que muchos propietarios carecen del registro legal de titulación de sus propiedades y no

pueden utilizar sus bienes como garantía, lo que constituye un “capital muerto” en activos sin títulos formales de propiedad poseídos por los pobres.

Las microempresas afrontan trabas para ser atendidas por el sistema financiero formal porque sus propias características las hacen más riesgosas que las empresas de mayor tamaño (Afande, 2015; Brau et al., 2015), ya que tienen poca diversificación de fuentes de ingreso, alta dependencia de otras empresas clientes, insuficiencia de colateral e incluso falta de transparencia en los balances financieros (FELABAN, 2007).

Por otro lado, los altos costos operativos de implementar la metodología especializada de microcrédito limitan la capacidad de atención de las instituciones de microfinanzas a las necesidades crediticias de los propietarios de microempresas (SEGIB, 2006). El carácter personalizado de atención a cada uno de los solicitantes con visitas directas a los negocios implica que los oficiales de crédito tienen un volumen de operaciones más reducido que un funcionario de una institución financiera no especializada.

Las instituciones de microfinanzas tienen tasas de interés más altas que los bancos comerciales (Kapoor & Kaur, 2012; Ortiz & Dávalos, 2009), para poder cubrir sus costos operativos y el uso intensivo de mano de obra, especialmente en los préstamos de más bajo monto. Esto puede perjudicar el acceso de los más pobres a los servicios financieros, aunque algunos autores (Espinoza & Herrera, 2004) plantean que el sector microempresarial de subsistencia prefiere asumir el costo de acceder a un crédito con una alta tasa de interés antes que no disponer de este capital, pues el costo de no tenerlo es muy superior.

Las limitaciones para acceder a financiamiento hacen que muchos propietarios de microempresas opten por los créditos que ofrecen los usureros o prestamistas, entes crediticios informales que facilitan recursos a altísimas tasas, por montos variables y con un desembolso inmediato. Regularmente las tasas pueden oscilar entre el 3% diario y el 20% mensual (Ortiz & Dávalos, 2009).

Diversos estudios señalan que además de las barreras propias por las características de las microempresas, también este sector implica riesgos más altos por la ausencia de garantías tangibles, costos más altos por volúmenes pequeños y regulaciones que muchas veces limitan la posibilidad de atender al sector (Afande, 2015; Brau et al., 2015; FELABAN, 2007; Smit & Watkins, 2012). Incluso una encuesta realizada por FELABAN (2007) registró que la mayoría de los préstamos otorgados a

microempresas son a corto plazo para financiar capital de trabajo, y es muy bajo el porcentaje de créditos para financiar capital de inversión a largo plazo.

Una limitante al financiamiento de las microempresas es el no reconocimiento de la heterogeneidad del sector, tanto de las actividades con diferentes dimensiones dentro de una misma industria, como por variabilidad en el tamaño, por la propiedad de la empresa y por sus necesidades de financiamiento (Espinoza & Herrera, 2004; Tunal, 2003). Los productos que ofrecen los bancos no se ajustan a las necesidades ni a las posibilidades de cumplimiento de los más pobres (Gutiérrez, 2005) y se evidencia una ausencia de productos financieros adecuados para el sector microempresarial, de acuerdo a sus características diferenciadas. Aún son limitadas las posibilidades de leasing, factoring y líneas de crédito para el sector microempresarial (Afande, 2015; Dávalos, Ortiz, & Poyo, 1998).

Las evaluaciones de la capacidad crediticia de los bancos comerciales, basadas en características personales, en el historial financiero individual y en la tenencia de garantías tangibles (Afande, 2015; Brau et al., 2015; Hausmann et al., 2012), perjudican a los más pobres, entre los cuales se encuentran muchos propietarios de microempresas y desempleados con proyectos de creación de empresas.

4.2.2 Bancarización

El sistema financiero formal no provee sus servicios a importantes volúmenes de población y se ha estimado que más de dos billones de personas y millones de micro y pequeñas empresas no tienen acceso a servicios financieros adecuados (Aristy, 2013). Esto afecta negativamente al proceso de crecimiento y desarrollo económico en esos países (Lacalle et al., 2010).

Las microfinanzas están promoviendo el fenómeno de la bancarización, en la medida en que hay una apertura del acceso a los servicios financieros por parte de una población que tradicionalmente no era usuaria de éstos (Rodríguez, 2008). Además, el historial crediticio de los clientes de microcrédito les ha facilitado a las instituciones formales evaluar el potencial de estos usuarios e incorporarlos al sistema financiero (Field et al., 2014).

4.2.2.1 Concepto

Según un estudio realizado por FELABAN (2007) el concepto de bancarización hace referencia a dos elementos fundamentales: al acceso a los servicios financieros,

entendido como la capacidad de la población de utilizar estos servicios sin que existan obstáculos que lo prevengan y a la profundización financiera, que refiere a los ratios de crédito y ahorro en relación con el PIB.

La profundización financiera está positivamente relacionada a un mayor crecimiento económico, mientras que un mayor acceso de los grupos poblacionales de menor ingreso a los servicios financieros puede contribuir a la disminución de la pobreza (Perossa & Marinaro, 2014b) y a una mejora en la distribución del ingreso. Por bancarización se entiende tanto el grado de profundidad como de acceso a los servicios financieros provistos por los sistemas bancarios.

4.2.2.2 Obstáculos para la Bancarización

Los factores que limitan el proceso de bancarización (FELABAN, 2007; Marulanda & Otero, 2005; Rojas, 2006; Zahaler, 2008) se pueden agrupar en cuatro categorías:

- Factores sociales y económicos, pues los países con menor acceso a servicios sociales y, por tanto, con menor calidad de vida regularmente están muy atrasados en el desarrollo de una cultura financiera.
- Institucionales, donde se incluyen las deficiencias en las disposiciones y regulaciones legales, la falta de leyes y la ausencia de seguridad jurídica, entre otros aspectos.
- Ineficiencia o insuficiencias bancarias, por los altos requisitos de documentación para abrir cuentas bancarias, la insuficiencia de sucursales, y los altos costos asociados con el mantenimiento de dichas cuentas, incluyendo saldos mínimos.
- Regulatorios, como son los impuestos que desincentivan el uso de servicios financieros, los controles de las tasas de interés y las regulaciones de requerimientos de capital a los bancos.

4.3 ESTADO DE SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE MICROFINANZAS

El mercado microfinanciero dominicano se ha expandido fuertemente en la última década (CGAP, 2015; Nusselder & Beluche, 2008), caracterizándose por una tendencia hacia la provisión de servicios financieros completos, que incluye servicios de ahorro y créditos -tanto para actividades productivas como para consumo, vivienda, educación y

transporte-, microseguros y medios de pago. Esto ha constituido el paso del microcrédito a las microfinanzas en el país (Ortiz & Dávalos, 2009).

El interés de proveer servicios financieros a un sector cada vez más dinámico motivó a muchas instituciones de microcrédito a transformarse en instituciones reguladas para poder captar recursos y ofrecer una gama de servicios financieros más amplios a su nicho de mercado. ADOPEM y ADEMI operaban como ONG microfinancieras y actualmente se han transformado a banco de ahorro y crédito y banco múltiple, respectivamente. Estos dos bancos son los que tienen una mayor incidencia en la oferta de servicios financieros al sector microempresarial (Senderowitsch & Tsikata, 2010).

Además, los bancos comerciales que no ofrecían servicios a ese nicho de mercado empezaron a atender el sector, ya que se había demostrado que era posible ser rentable y sostenible prestando a los pobres y a sus microempresas. Actualmente los bancos Scotiabank y Reservas tienen programas de microcrédito, y otros bancos han empezado a atender las necesidades de los propietarios de microempresas de acumulación, que tienen más trabajadores, con mayores volúmenes de venta y con activos fijos que pueden fungir como colaterales.

Tabla 4.1 <i>Cartera de Crédito y Número de Clientes</i> <i>por Tipo de Instituciones de Microfinanzas</i> Diciembre 2013 (Valores en USD\$)			
	Cantidad de instituciones	Cartera vigente	Número de clientes
Reguladas	3*	347,930,645	358,640
No Reguladas	8**	72,702,038	122,186
TOTAL	11	420,632,683	481,456
* Incluye Bancos ADEMI, ADOPEM y PYME BHD. ** Incluye solo las principales IMF que reportaron informaciones. Fuente: elaboración propia con datos de REDOMIF.			

Las instituciones dedicadas a las microfinanzas pertenecen a cinco categorías: ONG, cooperativas, bancos de ahorros y crédito, bancos múltiples y entidades gubernamentales. En la Red Dominicana de Instituciones de Microfinanzas (REDOMIF) están asociadas 30 entidades (REDCAMIF, 2015), de las cuales se obtuvieron

informaciones sobre 11 que ofrecieron datos sobre sus operaciones crediticias³ y de las que se pudo obtener datos a lo largo de varios años.

Tabla 4.2								
Cartera de Préstamos por Tipo de Institución								
(Valores en millones de USD\$)								
2006 - 2013								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Instituciones reguladas</i>								
ADEMI	92.6	122.7	145.4	166.2	194.1	218.8	235.8	253.4
ADOPEM	19.7	26.6	38.4	49.4	57.7	66.7	74.5	84.4
PYME BHD	8.2	7.4	8.5	7.0	8.2	10.4	7.7	10.1
Sub total	120.5	156.7	192.3	222.7	260.0	295.9	317.9	347.9
<i>Instituciones no reguladas</i>								
ASPIRE	2.8	3.6	3.9	5.2	6.6	7.7	9.2	10.3
CDD	0.7	1.0	1.2	1.4	1.5	1.7	1.8	1.6
ECLOF	1.7	2.2	2.4	2.9	3.7	4.7	5.7	5.9
FDD	2.6	3.1	3.9	4.0	4.2	4.8	4.7	4.4
FIME	1.4	1.0	1.1	0.9	1.7	2.3	2.5	2.7
FONDESA	9.5	14.8	18.3	20.2	27.1	35.0	40.1	46.2
MUDE	1.0	0.8	0.9	0.9	1.0	1.1	1.0	0.9
SUR FUTURO	0.2	0.3	0.4	0.5	0.5	0.6	0.7	0.7
Sub total	19.8	26.8	32.1	36.0	46.3	57.9	65.7	72.7
TOTAL	140.3	183.5	224.4	258.6	306.3	353.8	383.7	420.6

Fuente: Elaboración propia con datos REDOMIF y de las entidades de financiamiento.

Al cierre del año 2013, las principales entidades dedicadas a ofrecer microfinanzas en la República Dominicana reportaron una cartera vigente de 420.6 millones de dólares (Tabla 4.1) distribuidos en 481,456 hombres y mujeres en toda la geografía nacional. Esas cifras revelan un incremento significativo de un 199.7% al comparar los montos de cartera del año 2006 y el año 2013 (Tabla 4.2). La penetración del mercado registrada por estas entidades guarda relación con un incremento en la prestación de servicios, la apertura de más sucursales y procesos más ágiles y oportunos de servicio al cliente.

Otro aspecto relevante es que no todos los bancos tuvieron el mismo nivel de crecimiento en su cartera de préstamos. Al analizar los datos del año 2013 en relación con la situación del año 2006 se observa que ADOPEM registró un aumento de un

³ Las instituciones reguladas que reportaron informaciones fueron Banco Múltiple ADEMI, Banco de Ahorros y Crédito ADOPEM y Banco PYME BHD. Esta última entidad operó hasta diciembre del 2012 como banco de ahorro y crédito y a partir de ese año fue absorbida por fusión por el Banco BHDLeón donde continúa como unidad especializada de microfinanzas de ese banco múltiple. Las instituciones no reguladas que suministraron informaciones para esta investigación fueron ASPIRE, CDD, ECLOF, FDD, FIME, FONDESA, MUDE y SUR FUTURO.

328% de su cartera, mientras que ADEMI logró incrementar en un 173.7% su cartera en ese período. Por su parte, el banco PYME BHD sólo experimentó cambios en su portafolio de préstamos en un 23% en ocho años.

Asimismo, casi todas las instituciones microfinancieras que operaban como ONG⁴ en el año 2013 registraron un crecimiento de su cartera de préstamos, destacándose FONDESA que tuvo un aumento de casi cuatro veces (386%) su cartera crediticia. Estas entidades han desarrollado estrategias de incorporación de nuevos productos, diversificación de su clientela, fortalecimiento de su equipo de trabajo y valor agregado a sus clientes con capacitación e incentivos, entre otros.

4.3.1 Servicios y Productos Ofertados

Los productos financieros que se ofrecen al sector dependen de la condición de la institución, ya que la Ley Monetaria y Financiera sólo permite a las instituciones reguladas proveer productos de ahorro y medios de pago. Las instituciones de microfinanzas que operan en el país ofrecen una gama diversificada de productos de crédito, orientados a las necesidades del nicho de mercado que atienden. En ese sentido, ofrecen servicios de crédito para financiar actividades productivas, comerciales, préstamos hipotecarios y de consumo. Los sectores a quienes está orientado el crédito incluyen mayormente el sector comercio, servicios, manufactura y agropecuario, cubriendo tanto la población de microempresarios en la zona urbana como en la zona rural.

En el caso de los préstamos hipotecarios, éstos son de bajos montos, pues están orientados principalmente a la reparación y/o mantenimiento del negocio o de la vivienda. En adición a los servicios de microcrédito, algunas instituciones de microfinanzas ofrecen a sus clientes programas de capacitación en áreas gerenciales, técnicas, organizacionales, educación financiera, así como en desarrollo humano.

Por su parte, las instituciones reguladas ofrecen productos de ahorro que incluyen cuentas de ahorro, depósitos a plazo, ahorro programado (sanes), cuentas corrientes y tarjetas de débito. Las condiciones varían en cada caso en lo que se refiere a costos, tasas y plazos. Los productos de crédito incluyen préstamos a grupos solidarios, préstamos individuales, líneas de crédito y préstamos en dólares, tanto para actividades productivas, de consumo y para adquisición y/o reparación de vivienda.

⁴ Al año 2015 se han transformado dos instituciones que en el año 2013 eran ONG: la cooperativa ASPIRE y el Banco de Ahorro y Crédito FONDESA. Ambas entidades continúan sus operaciones especializadas en microfinanzas.

4.3.2 **Ámbito de Operación**

Las instituciones de microfinanzas están distribuidas en casi toda la geografía nacional, aunque con una mayor concentración en áreas urbanas. Las zonas con mayor actividad económica del país, donde se concentra más población y hay más microempresas, son las que están mejor atendidas, llegando incluso a presentarse un alto grado de saturación del mercado (Ortiz & Dávalos, 2009). La zona rural es la menos atendida en servicios financieros, pues ni los bancos comerciales ni los bancos de ahorro y crédito tienen sucursales y son menos las instituciones con programas de microfinanzas que destinan parte de su cartera a satisfacer las necesidades financieras de la población rural.

Senderowitsch & Tsikata (2010) plantean que las cooperativas de ahorro y crédito contribuyen positivamente a la profundización financiera a través de la provisión de servicios financieros en las zonas rurales, aunque no cuentan con supervisión ni regulación financiera. Alrededor del 40% de la cartera de las cooperativas es de microcrédito, pero no hay cifras desagregadas que permitan validar esta afirmación de sus directivos.

Los principales clientes de la industria de microfinanzas son mujeres, quienes representan el 55% de la cartera de las instituciones reguladas y el 67% de las no reguladas. Esta participación de la mujer como sujeto de crédito guarda relación con que más de la mitad de las microempresas son propiedad de mujeres (Ortiz et al., 2014). Las instituciones reguladas ofrecen crédito a una mayor proporción de microempresas manufactureras, mientras que las ONG y cooperativas tienen más clientes en el sector comercial.

4.3.3 **Perfil de la Clientela Objetivo**

Las micro y pequeñas empresas en la República Dominicana tienen un rol preponderante por su dinámico papel en la economía, su capacidad de generación de empleo y su rol de estabilizador social. Al año 2013, se estimó que habían 772,899 microempresas diseminadas en todo el territorio dominicano.

Ocho de cada diez microempresas (83.3%) estaban localizadas en zonas urbanas y un 16.7% en áreas rurales. Las actividades comerciales predominan en el sector con un 46.6% de negocios dedicados a la compra y venta de bienes. El sector manufacturero ha ido reduciendo su participación hasta llegar a un 14.8% y las actividades de servicios han ganado territorio con un 38.4% del total de las unidades

empresariales. En su mayoría, las microempresas funcionan en el mismo hogar de sus propietarios, con pocos encadenamientos en el mercado, una estructura económica muy reducida y altos niveles de informalidad.

Las mujeres son propietarias de más de la mitad de los negocios (51.3%) y los hombres son dueños del 45.5%. Apenas un 3.2% de las empresas son de propiedad conjunta de hombres y mujeres. La edad promedio es 44 años y el 40% de los propietarios tienen estudios primarios o no tienen educación formal. El tamaño promedio del hogar del propietario es de 4.2 personas.

4.4 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

El presente trabajo de investigación trata sobre el microcrédito como herramienta de facilitación del acceso a servicios financieros completos de los micro y pequeños empresarios.

Tabla 4.3						
<i>Distribución de la Muestra según Ubicación de las Microempresas</i>						
Ubicación microempresas	1999		2009		2013	
	Entrevistas	Casos válidos	Entrevistas	Casos Válidos	Entrevistas	Casos Válidos
Urbano	960	671	1,407	727	11,739	7,982
Rural	318	265	263	160	3,319	2,615
Total	1,278	936	1,670	887	15,058	10,597

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.

El análisis se basa en fuentes de información primaria, con las bases de datos de las encuesta aplicadas a propietarios de microempresas en los años 1999, 2009 y 2013 para indagar sobre la tenencia de servicios financieros. Estas encuestas se realizaron mediante la técnica de barrido geográfico a una muestra aleatoria estratificada con representatividad nacional y en el año 2013 con representatividad provincial. A los fines de esta investigación sólo se utilizan aquellos casos con informaciones completas, lo que reduce los casos válidos a 936 para el año 1999, a 887 en el año 2009, y a 10,597 para el año 2013.

Otras fuentes de información primaria son los datos suministrados por directivos de las entidades reguladas y no reguladas especializadas en microfinanzas, quienes fueron entrevistados para este estudio. Además, se utilizan los datos publicados por la Superintendencia de Bancos, por la Oficina Nacional de Estadísticas y por el Banco Central de la República Dominicana en sus respectivas páginas de Internet.

4.4.1 Selección de Variables

La medición de la profundización financiera puede realizarse a partir de indicadores de carácter específico que describan el mayor acceso de los micro y pequeños empresarios a los servicios financieros tanto desde el punto de vista de la demanda como desde la oferta.

4.4.1.1 Desde la Demanda

Para el análisis de la evolución del acceso a servicios financieros de los propietarios de micro y pequeñas empresas se utilizan las variables de tenencia de productos financieros, tales como cuentas corrientes, cuentas de ahorro y tarjetas de crédito en ambos períodos. La profundización de los servicios bancarios también se estima en función a características sociodemográficas (género y educación) así como empresariales (actividad y localización).

4.4.1.2 Desde la Oferta

Los indicadores que se utilizan para la medición de la profundización financiera son la participación de los depósitos y de los créditos en bancos especializados de microfinanzas en relación con el PIB, así como la cantidad de sucursales de esas instituciones por 50,000 habitantes. Además se estimará la profundidad de las microfinanzas en el país en función al cociente de la cartera de microfinanzas sobre cartera total de sistema bancario. Otras mediciones son el número de deudores de microfinanzas sobre población total y sobre el número de microempresas, indicadores que estiman la cobertura en relación con la población, en general, y con las microempresas, en específico.

Otros indicadores de inclusión financiera son la cantidad de cuentas de ahorros, de tarjetas de débito y de crédito de los bancos especializados en microfinanzas sobre la cantidad de microempresas.

4.5 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Una breve descripción de las características de los propietarios y de las empresas permite una mejor comprensión de la población estudiada, que presenta diferencias relevantes en el transcurso de una década entre una encuesta y otra.

4.5.1 Característica de la Población Estudiada

La propiedad de las micro y pequeñas empresas ha variado en los tres últimos quinquenios. Al año 1999 se registró una mayor proporción de mujeres que se insertaron al mercado laboral a través de una microempresa, generando ingresos y, a la vez, teniendo flexibilidad para atender sus otras obligaciones domésticas y familiares. A lo largo de la década estudiada se redujo la participación femenina y los hombres incrementaron su papel como propietarios de negocios, para en el 2013 retomar las mujeres su primacía como propietarias de microempresas (Tabla 4.4).

Algunas posibles razones para estas variaciones serían, por un lado, que muchos negocios que inician como propiedad femenina, una vez que adquieren un tamaño o volumen de operaciones considerable, pasan a ser de propiedad conjunta, dado que los cónyuges tienden a no involucrarse en la administración hasta tanto el negocio no garantice un nivel de éxito apreciable (Ortiz, 2001).

Por otro lado, del 2003 al 2008 se registró una pérdida de empleo formal y un incremento del desempleo, por lo que muchos hombres tendieron a desarrollar iniciativas empresariales unipersonales para generar ingresos y combatir la crisis económica. En los últimos años, se ha registrado un incremento en la jefatura del hogar por parte de las mujeres, lo que ha incidido en un aumento de la participación femenina en el mercado laboral (PNUD, 2010). Esto pudiera ser la causa del aumento de las mujeres como microempresarias, dado que la mayoría de sus negocios funcionan en el mismo hogar y así pueden conjugar labor productiva con compromisos familiares.

A lo largo de casi tres lustros se observa una mayor participación de personas con estudios superiores como propietarios de microempresas, lo que se corrobora con un incremento en el nivel de escolaridad de la población, así como que muchos profesionales prefieren iniciar sus propios negocios dado que la oferta en el mercado de trabajo no llena sus expectativas de ingreso (Ortiz, 2000; PNUD, 2010).

Al analizar la educación de los propietarios en relación con el tamaño de las empresas, se evidencian mayores niveles educativos en los propietarios de empresas con una fuerza laboral más numerosa. Esto apunta a que aquellos propietarios con más capacidades pueden realizar el tránsito de una microempresa a una pequeña empresa con más facilidad, mientras que los propietarios con menor educación tienen más barreras para lograr un mayor desarrollo de sus negocios.

Tabla 4.4				
Características de los Empresarios y las Microempresas				
1999 - 2009 - 2013				
(Distribución Porcentual de Microempresas)				
Características		1999	2009	2013
Género	Mujer	54.2	45.6	51.3
	Hombre	38.6	46.7	45.5
	Conjunta	7.3	7.9	3.2
Educación	Ninguno	7.1	5.1	3.5
	Básico	50.4	41.9	36.4
	Medio	28.1	32.8	37.7
	Superior	14.4	20.2	22.3
Actividad	Manufactura	27.2	20.2	18.0
	Comercio	46.2	50.8	41.8
	Servicios	26.6	29.0	38.6
Localización	Zona urbana	71.7	82.0	83.4
	Zona rural	28.3	18.0	16.6

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.

Otro aspecto a resaltar es que, en consonancia con la tendencia de la economía dominicana en las últimas décadas, las microempresas se han movilizad o hacia el sector servicios con una mayor participación de empresas de este tipo que de manufactura, como se puede observar en la Tabla 4.4. La apertura comercial y la internacionalización de los mercados durante el período estudiado son factores que permiten explicar el cambio en las actividades de las microempresas. El sector comercio mantiene relevancia dado que esta actividad tiene pocas barreras de entradas y salidas y, además, no implica calificaciones especializadas ni para la producción ni para la oferta de un servicio.

Por otra parte, los cambios registrados en la distribución geográfica de la población también se evidencian en la localización de las microempresas. En la medida en que la población dominicana se ha concentrado más en los centros urbanos se registra un mayor número de microempresas en las ciudades que en las zonas rurales del país.

4.5.2 Bancarización de los Microempresarios

4.5.2.1 Desde la Demanda

A partir de la comparación de los datos recopilados en el año 1999, una década después en el año 2009, y más recientemente en el 2013 se observa un incremento significativo en el uso de instrumentos de ahorro y en el crédito bancario.

Tabla 4.5			
Porcentaje de Microempresas con Tenencia de Productos Financieros según Períodos Analizados			
Producto Financiero	1999	2009	2013
Cuenta de ahorro	37.7	41.1	52.2
Cuentas corrientes	16.9	12.0	6.3
Tarjetas de crédito	12.8	18.2	11.3
Crédito bancario *	4.8	15.3	17.6
Microcrédito **	4.6	2.9	4.0
* Crédito ofrecido por instituciones reguladas.			
** Crédito ofrecido por ONG y cooperativas.			
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.			

La estrategia bancaria de incrementar el financiamiento al consumo mediante tarjetas de crédito, tendencia que se había manifestado desde mediados de la década de los noventa (Ortiz, 1999), se ha revertido en los últimos años por los altos costos de financiamiento y la mala experiencia de uso de muchos empresarios (Tabla 4.5).

En contraste se registra una disminución del uso de cuentas corrientes, lo que puede guardar relación con las tasas impositivas que regularizan las operaciones con cheques, lo que está penalizado con un impuesto de 0.15% en el país. La propensión al ahorro ha sido mayor por parte de todos los propietarios de microempresas, lo que puede ser una actitud previsoras ante la inestabilidad experimentada a causa del impacto de las crisis económicas.

Una proporción mayor de empresarios obtienen financiamiento, como se observa en la Tabla 4.5, y el crédito bancario aumentó más de tres veces en una década. Al desagregar la tenencia de crédito bancario según la actividad de la empresa se observa que las empresas de servicio tienen un menor acceso a este servicio financiero que las microempresas comerciales (Tabla 4.7), regularmente porque cuentan con menos elementos que garanticen el préstamo y faciliten la evaluación del crédito. El inventario de bienes, en el caso del comercio, permite una evaluación más precisa de la capacidad de recuperación del crédito, mientras que en los negocios de servicios algunos aspectos fundamentales son intangibles y más difíciles de evaluar, como serían los conocimientos de los trabajadores, la calidad del servicio y la satisfacción de la clientela, entre otros.

Las zonas urbanas registran una mayor tenencia de instrumentos financieros, lo que se corresponde con la concentración de las oficinas de las entidades financieras en Santo Domingo y en las zonas urbanas del interior, en detrimento de la provisión de servicios financieros a las zonas rurales, como se observa en las Tablas 4.6 y 4.7.

Tabla 4.6							
Uso de Cuentas de Ahorros y Cuentas Corrientes según Características de los Empresarios y las Microempresas (Distribución Porcentual de Microempresas)							
Características		Cuentas de Ahorros			Cuentas Corrientes		
		1999	2009	2013	1999	2009	2013
Género	Hombre	43.5	41.1	55.6	24.7	15.7	9.6
	Mujer	33.3	39.5	49.2	9.5	5.7	3.1
	Conjunta	39.7	51.4	57.5	30.9	25.7	17.2
Educación	Ninguno	15.2	15.6	22.5	1.5	-	0.5
	Básico	27.8	30.9	42.2	7.2	7.8	2.7
	Medio	45.6	43.6	58.3	18.3	9.6	6.0
	Superior	68.1	64.8	75.8	55.6	27.4	18.2
Localización	Zonas urbanas	43.7	44.8	55.1	21.9	14.0	7.6
	Zonas rurales	23.4	29.4	43.1	6.0	3.1	2.4
Actividad	Manufactura	32.2	34.6	44.1	9.8	5.6	3.2
	Comercio	36.3	38.1	50.2	18.8	12.6	6.4
	Servicios	45.8	51.0	61.1	20.9	15.2	8.3

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.

Un factor importante en la bancarización de los propietarios ha sido la conversión de instituciones de microfinanzas no reguladas a bancos de ahorros y crédito. Al año 1999 sólo había un banco que estaba autorizado a tener operaciones directamente con las microempresas, mientras que en la actualidad hay varios bancos especializados en la atención al sector y otros bancos comerciales con productos hacia ese nicho de mercado.

Tabla 4.7							
Uso de Tarjetas de Crédito y Crédito Bancario según Características de los Empresarios y las Microempresas (Distribución Porcentual de Microempresas)							
Características		Tarjetas de Crédito			Crédito Bancario		
		1999	2009	2013	1999	2009	2013
Género	Hombre	18.3	22.0	15.0	7.5	15.1	16.9
	Mujer	8.1	12.4	8.1	2.8	15.0	16.9
	Conjunta	19.1	28.6	15.9	5.9	18.6	21.8
Educación	Ninguno	-	-	1.2	1.5	6.7	10.5
	Básico	4.0	9.7	4.9	2.5	16.7	15.2
	Medio	13.7	17.2	12.4	3.4	12.7	17.5
	Superior	48.1	41.9	28.8	17.0	19.0	23.1
Localización	Zonas urbanas	17.3	20.8	13.3	6.0	15.2	17.7
	Zonas rurales	3.0	8.1	5.0	1.9	15.0	15.2
Actividad	Manufactura	7.8	11.2	6.4	2.0	15.1	11.8
	Comercio	13.4	16.9	10.3	6.7	16.2	18.9
	Servicios	16.9	25.3	16.1	4.4	14.0	17.0

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.

Los procesos de transformación de las ONG (upgrading), por un lado, y de penetración a nichos no tradicionales por parte de la banca tradicional (downscaling), por el otro lado, permiten explicar el incremento significativo del crédito bancario por parte de los propietarios de micro y pequeñas empresas. Esto ha permitido el tránsito desde el microcrédito a la bancarización.

No obstante, una proporción significativa de empresarios no obtuvo crédito en los 12 meses previos a la encuesta, ya fuera porque no pudieron acceder a préstamos, porque tienen una aversión al crédito o porque tenían aún créditos vigentes (Ortiz et al., 2014). Por su parte, las fuentes informales de financiamiento, como son los prestamistas, familiares y amigos continúan teniendo relevancia como mecanismo de financiamiento de los empresarios (Tabla 4.8).

Tabla 4.8 Fuente de Financiamiento según Período Analizado 1999-2009-2013 (Distribución Porcentual de Microempresas)			
Características	Distribución porcentual		
	1999	2009	2013
No tuvo crédito	80.0	72.2	67.4
Bancos	4.8	15.3	17.6
ONG y cooperativas	4.6	3.7	4.0
Prestamistas, familiares y amigos	10.2	7.9	9.0
Gobierno	0.4	0.9	1.9
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.			

La bancarización de las empresas guarda estrecha relación con su dimensión y estructura económica. Tomando como variable Proxy el número de trabajadores para clasificar las empresas, se asume que una empresa con más fuerza laboral tiene una estructura de activos, volumen de ventas e infraestructura física mayor que una empresa de menos trabajadores, lo que hace sujeto de crédito de las diferentes entidades financieras a las empresas más grandes en relación con las microempresas.

Se observa en la Tabla 4.9, que los bancos son los proveedores de financiamiento a las pequeñas empresas mientras que los requerimientos financieros de las microempresas son atendidos por una variedad de entidades: bancos, ONG y cooperativas, prestamistas y amigos e incluso por los programas gubernamentales. A pesar de esta gama de actores financieros, dos tercios de las microempresas reportaron no haber accedido a crédito en el año 2012.

Tabla 4.9						
Fuente de Financiamiento según Tamaño de las Microempresas						
(Distribución Porcentual de Empresas)						
Características	Microempresas			Pequeñas empresas		
	1999	2009	2013	1999	2009	2013
No tuvo crédito	80.0	72.2	67.4	68.0	57.1	56.5
Bancos	4.8	15.3	17.6	8.0	42.9	32.6
IMF no reguladas	4.2	2.9	4.0	7.9	-	0.7
Informal	10.0	8.7	9.0	12.0	-	5.8
Gobierno	0.0	0.9	1.9	4.0	-	4.4

Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.

4.5.2.2 Desde la Oferta

A continuación se analizará el nivel de bancarización de los microempresarios en función a la prestación de servicios financieros de los tres bancos especializados en microfinanzas (ADEMI, ADOPEM y PYME BHD). No se toman las cifras de las demás instituciones financieras porque éstas no reportan datos desagregados de su cartera por tipo de productos ni tipo de clientes, lo que implicaría una distorsión si se asumen los datos de esas entidades.

Estos bancos han captado recursos del público por un monto total de USD\$221.5 millones, tanto en cuentas de ahorros como en certificados financieros. Esta suma representa un 0.28% del PIB, y se reduce a un 0.05% cuando se considera sólo el monto depositado en cuentas de ahorros que en su mayoría son de propietarios de microempresas. Según datos del Banco Central de la República Dominicana, el PIB para el año 2013 fue de USD\$61,254.14 millones.

La cartera de microfinanzas de estas instituciones constituye un 2.23% de la cartera total del sistema bancario consolidado. Según los datos recopilados en la Superintendencia de Bancos y de los directivos de los bancos, la cartera de estos tres bancos regulados ascendió a US\$347.9 millones, en tanto que la cartera total del sistema financiero fue de USD\$15,636.39 millones a diciembre del 2013. Si al monto total de los créditos otorgados por las entidades reguladas se agrega la cartera de crédito de las entidades no reguladas, la profundidad financiera se incrementa a un 2.69%, pues el monto colocado en el sector microempresarial asciende a US\$420.6 millones. El indicador de la profundización de las microfinanzas en relación con el PIB es de 0.57%. Si se incluye la cartera de las instituciones no reguladas, entonces todos los préstamos de microfinanzas representan el 0.69% del PIB.

Tabla 4.10 Indicadores de Profundidad Financiera y Cobertura en Microfinanzas A diciembre 2010 y 2013		
Indicadores	2010	2013
Monto total de depósitos de entidades reguladas especializadas / PIB	0.28	0.36
Monto total de depósitos en cuentas de ahorros de entidades reguladas especializadas / PIB	0.03	0.05
Cartera microfinanzas entidades reguladas especializadas* / Cartera total sistema bancario	2.19	2.23
Cartera microfinanzas entidades reguladas y no reguladas** / Cartera total sistema bancario	2.85	2.69
Cartera microfinanzas entidades reguladas especializadas / PIB	0.52	0.57
Cartera microfinanzas entidades reguladas y no reguladas / PIB	0.67	0.69
Cantidad de sucursales entidades reguladas especializadas / 50,000 habitantes	0.19	0.23
Clientes de microfinanzas en entidades reguladas especializadas / Cantidad de microempresas	30.68	46.40
Clientes de microfinanzas en entidades reguladas especializadas / Población total	2.46	3.67
Cantidad de cuentas de ahorros en entidades reguladas especializadas / cantidad de microempresas	45.43	62.24
Cantidad de tarjetas de débito emitidas por entidades reguladas especializadas / cantidad de microempresas	2.79	1.32
Cantidad de tarjetas de crédito emitidas por entidades reguladas especializadas / cantidad de microempresas	1.73	6.15
*Las entidades reguladas especializadas son los bancos ADEMI, ADOPEM y PYME BHD.		
** Incluye la categoría anterior más las ONG y cooperativas.		
Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.		

Uno de los factores que puede incidir en los limitados niveles de bancarización es el alcance geográfico de estas instituciones, pues entre los tres bancos especializados en microfinanzas se reportaron 114 sucursales. El indicador de profundidad financiera que resulta de la cantidad de sucursales en relación con 50,000 habitantes es de 0.23.

La bancarización de los microempresarios reporta cifras más alentadoras cuando se analiza la cartera de la banca especializada en microfinanzas con el número de microempresas al año 2013 -que se estimó en 772,899-, para un resultado de un 46.4%. El incremento de este ratio en comparación con otros indicadores revela la adecuada focalización que tienen los bancos especializados en microfinanzas en relación con su

nicho de mercado. No obstante, se evidencia una reducida cobertura de las microfinanzas porque los clientes de las instituciones reguladas especializadas sólo representan el 3.67% de la población total.

Ambos indicadores, la cobertura en relación con el número de microempresas y con la población del país, evidencian el potencial de crecimiento que tienen las instituciones de microfinanzas para ofrecer servicios financieros a un nicho de mercado más amplio.

Otros indicadores de cobertura financiera son la cantidad de cuentas de ahorros, tarjetas de débito y tarjetas de crédito de las entidades reguladas especializadas en relación con la cantidad de microempresas. Los tres bancos especializados reportaron 481,024 cuentas de ahorros vigentes que representan un 62.24% del total de micro y pequeñas empresas. Sólo un banco de ahorros y crédito tiene tarjetas de débito y de crédito para sus clientes, por lo que la inclusión financiera de los microempresarios a través de estos productos es muy exigua, apenas un 1.32% y un 6.15%, respectivamente, del total de microempresas.

Si se comparan las informaciones de profundidad financiera en los años 2010 y 2013 se evidencia que los bancos especializados en microfinanzas han tenido una mayor penetración en el mercado de las microempresas, bancarizando más empresarios mediante apertura de cuentas de ahorros. No obstante, se identifica una reducción en el año 2013 del uso de tarjetas de débito, lo que apunta a poca movilidad de los recursos ahorrados.

Los datos comparados entre el año 2010 y 2013 revelan un incremento del crédito bancario, pues una proporción mayor de propietarios de microempresas son clientes de estas entidades en los años indicados (30.68% vs. 46.40%, respectivamente), como se observa en la Tabla 4.10. Asimismo, se registró un incremento en la emisión de tarjetas de crédito por parte de la banca especializada

Al comparar los datos de profundización y cobertura financiera con el estudio realizado por (Larraín, 2009) se observa que República Dominicana⁵ ocupa el cuarto lugar en comparación con los países centroamericanos en cuanto al indicador de cartera de microfinanzas sobre la cartera total, lo que indica la reducida orientación del sistema financiero hacia las microfinanzas, como se observa en la Tabla 4.11. Esta posición se

⁵ Los datos de República Dominicana corresponden sólo a las entidades reguladas especializadas en microfinanzas, por lo que no podemos determinar el grado exacto de comparación con otros países.

mantiene al comparar la relación de la cartera de microfinanzas con el PIB, en tanto que en los indicadores de cobertura se revela una baja penetración en la población aunque un mejor posicionamiento en cuanto al universo de microempresas existente en el país.

Tabla 4.11				
Indicadores de Profundidad y Cobertura de Microfinanzas en Países de Centro América y República Dominicana				
Países	Cartera micro /cartera total	Cartera micro/PIB	Prestatarios/ Población	Prestatarios/ microempresas
Costa Rica *	5.39	2.07	2.15	18.1
El Salvador *	2.32	1.02	4.11	32.5
Honduras *	4.12	1.69	3.25	23.1
Panamá *	0.13	0.21	0.42	4.82
República Dominicana **	2.19	0.52	2.46	30.6

* Tomado de Larraín (2009).
 ** Elaboración propia con datos 2010.
 Fuente: elaboración propia a partir de procesamiento de encuestas FondoMicro.

Estas cifras permiten contextualizar la cobertura y profundización financiera del país en función a otros similares, evidenciando que la industria dominicana de microfinanzas está focalizada adecuadamente con su nicho de mercado según muestra la cobertura de clientes en relación con la cantidad de microempresas. Pero aún hay amplios espacios de crecimiento, así como de incorporación de nuevos productos y tecnologías para ofrecer un servicio moderno y más competitivo a un sector que es dinámico de la economía dominicana.

4.6 CONCLUSIONES

El tránsito del microcrédito hacia la bancarización de los microempresarios en República Dominicana fue el objeto de estudio de este trabajo, utilizando tres bases de datos de empresas recopiladas en los años 1999, 2009 y 2013. Se analizaron los indicadores de profundización y cobertura financiera en base a la demanda de productos financieros de los empresarios, así como a la oferta que tienen los bancos de especializados en microfinanzas.

En el caso de la demanda se evidenció una mayor tenencia de cuentas de ahorros y de crédito bancario por parte de los microempresarios a lo largo de tres quinquenios. El uso de cuentas corrientes disminuyó, posiblemente por los impuestos a las transacciones con este medio de pago. También se redujo la proporción de empresas que tenían crédito con las ONGs y cooperativas, pudiendo ser la

transformación de algunas de estas instituciones a entidades reguladas lo que explique el aumento en la bancarización del crédito y la disminución en el microcrédito.

Respecto a la oferta se registra un sistema financiero poco enfocado en las microfinanzas, con exiguos índices de profundización financiera en relación con el cartera de crédito total del sistema y con el PIB (2.19% y 2.23%, respectivamente, en los años 2010 y 2013). La cobertura financiera es más relevante con prestatarios de las entidades reguladas especializadas en microfinanzas que representan un 30.68% y un 46.4% de las microempresas del país en la comparación de los años 2010 y 2013.

La ausencia de productos más sofisticados y del uso de la tecnología para las operaciones de microfinanzas se manifestó cuando sólo un banco ofertaba a sus clientes tarjetas de débito y de crédito. Esto es una pérdida de oportunidades de negocios para los bancos que tienen a las microempresas como mercado meta, pues los microempresarios están obteniendo esos productos en la banca tradicional.

CONCLUSIONES GENERALES

El objetivo de esta tesis ha sido aportar evidencia empírica sobre las causas del fracaso y éxito en las microempresas de la República Dominicana y sobre la incidencia del crédito en la desaparición o crecimiento de estas unidades económicas. La complejidad propia del sector de las microempresas y la ausencia de datos precisos sobre sus características y sus dimensiones dificulta la realización de investigaciones empíricas en este sector. La disponibilidad de bases de datos recopiladas en República Dominicana, con datos longitudinales y transversales, ha permitido llevar a cabo esta investigación donde se aplicó la teoría de los recursos y capacidades a la realidad de las microempresas.

Para dar respuesta al objetivo general se plantearon tres objetivos específicos. El primero ha sido estudiar los factores que inciden en la desaparición de las empresas, estableciendo diferencias entre cierre y fracaso empresarial. Una empresa ha fracasado cuando por razones internas no ha sido un proyecto viable en cuanto a rentabilidad y ha cerrado cuando por decisión personal del propietario se concluye el proyecto microempresarial para dedicar el tiempo o los recursos a otros fines. A partir del análisis de diferencias entre cierre y fracaso empresarial se estableció que las mujeres tienen una mayor propensión al cierre de sus negocios que los hombres, que los negocios más jóvenes y localizados en áreas rurales tienen más probabilidad de desaparición y que el acceso al financiamiento es un factor importante para la permanencia de la empresa en el mercado, aunque más importante aún es acceder a recursos financieros de fuentes formales de financiamiento.

El segundo objetivo fue analizar la incidencia que tienen las competencias individuales y los recursos y capacidades organizacionales en el éxito de las microempresas a partir de la teoría de los recursos y las capacidades (Barney, 1991). Los resultados arrojaron que las empresas más exitosas son propiedad de individuos con perfiles psicológicos más emprendedores y con visión de futuro y que se involucran en la gestión cotidiana de la empresa. Además, que la adecuada gestión administrativa del negocio fortalece las probabilidades de éxito, así como el incremento de las capacidades de los trabajadores a partir de la formación y la capacitación. Las TIC no tienen una mayor vinculación con el éxito empresarial y el acceso a crédito bancario al inicio del negocio puede impactar positivamente en el éxito de la empresa.

El tercer objetivo ha sido establecer los niveles de bancarización de los microempresarios y la profundización financiera en la provisión de servicios financieros. Los hallazgos revelaron un mayor uso de productos financieros de los propietarios de microempresas, aunque el sistema financiero tiene aún poca penetración en el mercado y está poco enfocado en el mercado de las microempresas. La concentración geográfica de la oferta financiera, así como la ausencia de productos más adecuados para el sector y aplicando innovaciones tecnológicas han constituido una pérdida de oportunidades.

Los resultados de esta investigación tienen importantes implicaciones y pueden dar pautas a los empresarios para continuar fortaleciendo sus capacidades a través de la educación dada la relevancia que ésta tiene para la sobrevivencia de sus empresas. Asimismo, identificar los factores que inciden en el éxito empresarial para fomentar el control de las operaciones de la microempresa, la formación del recurso humano que trabaja en la misma y asumir una actitud más proactiva para lograr un buen desempeño en la microempresa son claves del éxito empresarial. El empresario debe incrementar sus capacidades y contratar trabajadores más calificados si quiere sobrevivir en un entorno cada día más competido, por lo que nuestra recomendación es que invierta en el fortalecimiento de sus capacidades y de las de sus trabajadores.

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. De manera específica, el incremento de las capacidades técnicas de los trabajadores y de los conocimientos gerenciales de los propietarios de empresas deben ser prioridad en el marco de una política pública que busque el fomento de la competitividad de las microempresas.

A estos fines se recomienda un mayor involucramiento de las universidades para dotar de conocimientos a los dueños y trabajadores de las microempresas a través de diplomados, cursos, talleres y seminarios, que permitan incrementar sus habilidades gerenciales y sus capacidades técnicas para mejorar la productividad de las empresas. Incluso ofrecer servicios de consultorías a las empresas para diagnosticar y establecer mejoras en sus procesos administrativos, productivos y de mercadeo de sus bienes y servicios.

A los hacedores de políticas públicas les orienta para propiciar el fortalecimiento de las capacidades de los propietarios de microempresas y de regulaciones que faciliten el acceso a servicios financieros de los microempresarios; para las autoridades

monetarias, que exijan la desagregación de informaciones financieras para conocer más exhaustivamente el alcance de las microfinanzas en el país.

Los resultados de este trabajo orientan a los directivos de instituciones financieras para identificar las oportunidades existentes y la necesidad de agregar valor a los productos que ofrecen a sus clientes. Así también a fomentar el acceso a crédito a través de fuentes formales de financiamiento, y al apoyo diferenciado de las microempresas según su sector, su localización y su tamaño. Recomendamos a las entidades de microfinanzas incrementar las capacidades de sus oficiales de negocios para la aplicación correcta de las metodologías de evaluación de crédito de las microfinanzas, dado la necesidad de otorgar créditos que se ajusten a las necesidades de los empresarios sin provocar sobreendeudamiento de los dueños de microempresas. Asimismo, la descentralización geográfica de las operaciones de las instituciones de microfinanzas aumentará el acceso de los propietarios de microempresas rurales a crédito bancario, lo que contribuirá a la sobrevivencia de las microempresas en la medida en que no dependan del crédito informal para obtener una inyección de recursos para sus negocios. También deben introducir modalidades innovadoras con el uso de tecnologías para facilitar los procesos de desembolsos (mediante tarjetas de débito) y pagos como transferencias desde sus cuentas de ahorro, a fin de que el empresario mantenga control de sus balances y obligaciones de pago a través del internet y la telefonía móvil.

Esta investigación resulta de interés a los académicos para orientar sus actividades desde investigación, docencia y extensión hacia la reducción de la brecha analítica existente entre estudios de microempresas y de pequeñas y medianas empresas, para generar conocimiento que permita la sobrevivencia y el éxito de las microempresas.

Este estudio presenta varias limitaciones que sugieren vías de investigación futuras. En primer lugar, las dificultades propias de localizar y entrevistar a las empresas desaparecidas para conocer los factores de su cierre o fracaso, la ausencia de estudios de línea base de emprendedores para luego dar continuidad a esos propietarios y analizar su evolución futura. La ausencia de datos de las entidades financieras formales que no reportan sus operaciones por tipo de producto ni tipo de cliente. Además, muchas informaciones se recopilaron a partir de las percepciones de los propietarios, por lo que los datos pueden estar sujetos a la subjetividad personal de los dueños de microempresas.

Finalmente conviene resumir algunos aspectos que demandarían estudios futuros, tales como el análisis del fracaso o éxito de las microempresas de mujeres que tienen una dinámica diferente a las empresas propiedad de hombres, el impacto del microcrédito en el desempeño empresarial, el uso de las tarjetas de crédito como medios de financiamiento de las operaciones de las empresas y sus consecuencias; los patrones de comportamiento financiero de los prestatarios bancarizados en cuanto a sus ahorros; las remesas como instrumento de bancarización y de captación de nuevos clientes; entre otros temas de interés. Además sería oportuna la recopilación de datos de las empresas desaparecidas a fin de identificar a profundidad aquellos factores que pueden coadyuvar a entender de una forma integral las razones del fracaso empresarial. Asimismo, levantar datos de las empresas que permitan identificar la evolución de los negocios y los factores que inciden en sus cambios para diferenciar las etapas de desarrollo de los negocios y su vinculación con el éxito y fracaso empresarial.

BIBLIOGRAFIA

- Abdesselam, R., Bonnet, J., & Le Pape, N. (2004). An explanation of the life span of new French firms. *Small Business Economics*, 23(3), 237-254.
- Abdullaev, U., & Estevao, M. (2013). *Crecimiento y empleo en la República Dominicana: Opciones para un crecimiento generador de empleo* (No. 13/40).
- Abor, J., & Quartey, P. (2010). Issues in SME development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, 39(39), 218-228.
- Acín, J. A. M. (2001). Modelos comparados de la PYME en la Unión Europea: los viejos problemas ante el nuevo entorno. *Papeles de Economía Española*, 89, 18-42.
- Afande, F. O. (2015). Factors influencing growth of small and microenterprises in Nairobi Central Business District. *Journal of Poverty, Investment and Development*, 9(2008), 104-137.
- Afonso, J. (2013). Loan officers and preventing overindebtedness - the case of Banco ADOPEM. *Microfinance in Crisis*, (8).
- Agbim, K. C. (2013). The relative contribution of management skills to entrepreneurial success: A survey of small and medium enterprises (SMEs) in the trade sector. *Journal of Business and Management*, 7(1), 8-16.
- Albuquerque, F. (2007). *Desarrollo local en América Latina: Oportunidades y desafíos para el trabajo decente*. (O. I. del Trabajo, Ed.).
- Alda-varas, R., & Villardón-gallego, L. (2012). Propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora. Implicaciones para la formación. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 10(28), 1057-1080.
- Alderete, M. V., & Diez, J. I. (2014). Innovación para la competitividad territorial: Un análisis de las PYMES industriales de Bahía Blanca. *Revista Líder*, 25, 35-69.
- Anwar, M., & Johanson, G. (2015). Mobile phones and the well-being of blind micro-entrepreneurs in Indonesia. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 67(3), 1-18.
- Apulu, I., & Latham, A. (2009). Knowledge management: Facilitator for SME's competitiveness in Nigeria. *UK Academy for Information Systems Conference Proceedings 2009*. Recuperado a partir de <http://aisel.aisnet.org/ukais2009/6>
- Aragón, A., & Rubio, A. (2005a). Factores asociados con el éxito competitivo de las pyme industriales en España. *Universia Business Review*, 8(August), 38-51.
- Aragón, A., & Rubio, A. (2005b). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las PyMEs del estado de Veracruz. *Contaduría y Administración*, 216, 35-69.

- Aragón, A., & Sánchez, G. (2005). Strategic orientation, management characteristics, and performance: A study of Spanish SMEs. *Journal of Small Business Management*, 43(3), 287-308.
- Arce, J. L. (2006). El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos. *Duodécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*, 1-37. Recuperado a partir de <http://www.estadonacion.or.cr/index.php/biblioteca-virtual/costa-rica/estado-de-la-nacion/ponencias/642-informe-xii-el-sector-de-las-microfinanzas>
- Arham, A. F., Boucher, C., & Muenjohn, N. (2013). Leadership and entrepreneurial success : A study of SMEs in Malaysia. *World Journal of Social Sciences*, 3(5), 117-130.
- Aristy, J. (2000). Trabajo infantil y asistencia escolar. El caso de los hijos de propietarios de micro y pequeñas empresas en la República Dominicana. En *Microempresas, educación y trabajo infantil en la República Dominicana 1999-2000* (pp. 36-65).
- Aristy, J. (2012). Determinants of success of PYMES in Dominican Republic. *Ciencia y Sociedad*, 37(4), 497-528.
- Aristy, J. (2013). Análisis del sector financiero dominicano y el financiamiento a las pymes.
- Bakhtiari, S. (2011). Microfinance and poverty reduction. *International Business & Economics Research Journal*, 5(12), 65-71. Recuperado a partir de <http://opus.bath.ac.uk/16050/>
- Baldwin, J., & Lafrance, A. (2011). *Firm turnover and productivity growth in selected canadian services industries, 2000 to 2007*.
- Banco Central de la República Dominicana. (2013). Informe de la economía dominicana: enero-marzo 2013. Santo Domingo.
- Banco Central de la República Dominicana. (2014). *Indicadores del mercado de trabajo: abril 2000 - octubre 2014*. Santo Domingo.
- Banco Central de la República Dominicana. (2015). *Resultados preliminares de la economía dominicana: enero-diciembre 2014*. Santo Domingo.
- Banco Mundial. (2015). World development indicators: size of the economy.
- Bárcenas, R., García, D., & Trejo, V. M. (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la Pyme: Estudio Empírico en México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(46), 169-182.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Barron, D. N., West, E., & Hanna, M. T. (1994). A time to grow and a time to die: growth and mortality of credit unions in New York City, 1914-1990. *The American Journal of Sociology*, 100(2), 381-421.

- Barry, N., & Imboden, K. (2005). Políticas, regulaciones y sistemas que promueven servicios financieros sustentables para los pobres e indigentes. *Documento discutido en la Plenaria de la Cumbre Regional de Microcrédito para América Latina y el Caribe, en Santiago de Chile, entre el 19 y 22 de abril del 2005*, 1-30. Recuperado en <http://www.microcreditsummit.org/papers/papersspanish.htm>
- Bates, T. (1990). Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559.
- Beaver, G., & Jennings, P. (2005). Competitive advantage and entrepreneurial power: the dark side of entrepreneurship. *Small Business and Enterprise Development*, 12(1), 9-23.
- Bercovich, N. (2004). El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM). *Serie Desarrollo Productivo (CEPAL)*, 150, 1-63.
- Berger, M., Otero, M., & Schor, G. (2006). Pioneers in the commercialization of microfinance: The significance and future of upgraded microfinance institutions. En M. Berger, L. Goldmark, & T. Miller-Sanabria (Eds.), *An Inside View of Latin American Microfinance* (pp. 37-77). Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bottazzi, G., Grazzi, M., Secchi, A., & Tamagni, F. (2011). Financial and economic determinants of firm default. *Journal of Evolutionary Economics*, 21(3), 373-406.
- Bowen, M., Morara, M., & Mureithi, M. (2009). Management of business challenges among small and micro enterprises in Nairobi-Kenya. *KCA Journal of Business Management*, 2(1), 16-31.
- Brau, J. C., Cardell, S. N., & Woodworth, W. P. (2015). Does microfinance fill the funding gap for microentrepreneurs? A conceptual analysis of entrepreneurship seeding in impoverished nations. *International Business Research*, 8(5), 30-42.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P., & Ziegler, R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57(2), 227-242. Recuperado en http://faculty.fuqua.duke.edu/ciber/aehtm/pdf/bruderl_1992.pdf
- Brüderl, J., & Schüssler, R. (1990). Organizational mortality: the liabilities of newness and adolescence. *Administrative Science Quarterly*, 35(3), 530-547.
- Bukstein, G. (2006). Economías locales y redes asociativas. *Fundación Cátedra Iberoamericana*, 8, 1-72.
- Cabal, M. (1992). *Micro y pequeñas empresas en la República Dominicana: Resultados de una encuesta nacional 1992*. Santo Domingo: FondoMicro.
- Cabal, M. (1996). *Cambios en el tamaño y el empleo de las microempresas y pequeñas empresas en la República Dominicana, 1992-1995*. Santo Domingo: FondoMicro.
- Cabra, G. (2013). Micro, pequeña y mediana empresa: la oportunidad de emprender. *Desarrollo Gerencial*, 5(1), 203-227.

- Calvo-Flores, A., García, D., & Madrid, A. (2007). Tamaño, antigüedad y fracaso empresarial. *Grupo Interuniversitario de Investigación Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pyme Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pyme*, 1, 1-21.
- Capelleras, J. L., & Rabetino, R. (2008). Individual, organizational and environmental determinants of new firm employment growth: evidence from Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(1), 79-99.
- Castelli, A., Dwyer, G. P., & Hasan, I. (2012). Bank relationships and firms' financial performance: The Italian experience. *European Financial Management*, 18(1), 28-67.
- Cely, P. (1993). *Microempresas y pequeñas empresas de mujeres en la República Dominicana. Resultados de una encuesta nacional*. Santo Domingo: FondoMicro.
- CGAP. (2015). Microfinanzas en República Dominicana.
- Chancharat, N., Tian, G., Davy, P., McCrae, M., & Lodh, S. (2010). Multiple states of financially distressed companies: Tests using a competing-risks model. *Australasian Accounting Business and Finance Journal and Authors*, 4(4), 27-50.
- Cheston, S., & Kuhn, L. (2002). Empowering women through microfinance. *Opportunity International*.
- Chong, W. Y. (2012). Critical success factors for small and medium enterprises: Perceptions of entrepreneurs in urban Malaysia. *Journal of Business and Policy Research*, 7(4), 204-215.
- Chowdhury, M. J. A. (2015). *Does access to microcredit contribute to women entrepreneurship in Bangladesh?*
- Cochran, A. B. (1981). Small business mortality rates: A review of the literature. *Journal of Small Business Management*, 19(4), 50.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2009). Portfolios of the poor: How the world's poor live on \$2 a day. *Princeton University Press*, 23(4), 431-432.
- Collis, D. J., & Montgomery, C. a. (2008). Competing on resources. *Harvard Business Review*, 86(7-8).
- Congreso Nacional de la República Dominicana. (2008). Ley 488-08: Régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).
- Daley-Harris, S. (2009). *Informe del estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2009*. Washington: Campaña de la Cumbre de Microcrédito.
- Dávalos, M. (1998). *Las microempresas: El coloso desconocido de las economías en desarrollo*. Santo Domingo: FondoMicro.
- Dávalos, M. (2013). Demografía y modalidades operativas del sector informal. *El Mundo de los Negocios*.

- Dávalos, M. (2015a). El futuro del mercado de microfinanzas en la República Dominicana.
- Dávalos, M. (2015b). Futuro de mercados para las instituciones de desarrollo.
- Dávalos, M., Ortiz, M., & Poyo, J. (1998). Micro y pequeñas empresas: apoyos diferenciados en función a sus etapas de desarrollo. *Mercado de Valores de Nacional Financiera*.
- De Castro, J. O., Alvarez, S. A., Blasck, J. D., & Ortiz, M. (1997). An examination of the nature of business closings: are they really failures. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1(1), 260-271.
- De Soto, H. (1986). El otro sendero: respuesta económica al terrorismo. Perú: Instituto Libertad y Democracia.
- De Soto, H. (2001). *El misterio del capital: ¿por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo?* Rio de Janeiro: Ed. Record.
- DeTienne, D. R. (2010). Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 203-215.
- 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), 1-12. Recuperado en <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol30/iss1/1/>
- DeTienne, D. R., & Justo, R. (2008). Family situation and the exit event: an extension of threshold theory. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 28(14), 1-13.
- DeTienne, D. R., Shepherd, D. a., & De Castro, J. O. (2008). The fallacy of «only the strong survive»: The effects of extrinsic motivation on the persistence decisions for under-performing firms. *Journal of Business Venturing*, 23(5), 528-546.
- Dirección General de Impuestos Internos. (2013). *Impacto de la informalidad en la recaudación del impuesto sobre la renta de las personas físicas*. Santo Domingo.
- Echevarria, R. (1995). El papel de las restricciones de crédito y las políticas públicas en la financiación de la pequeña y mediana empresa. *Papeles de Economía Española*, (65), 224-234.
- Economist Intelligence Unit. (2014). *Microscopio Global 2014: Análisis del entorno para la inclusión financiera*. New York: Con el apoyo de FOMIN/BID, CAF, ACCION and Citi.
- Edmondson, A. C. (2011). Strategies of learning from failure. *Harvard Business Review*, 89(4), 49-55.
- Ekpe, I., Mat, N., & Ekpe, M. I. (2015). Social networks and women micro-enterprise performance: a conceptual framework. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(4), 360-366.

- Elfenbein, D., & Knott, A. M. (2011). No exit: failure to exit under uncertainty. *SSRN Working Papers Series*, 4899(314), 1-36.
- Espinoza, M., & Herrera, J. A. (2004). Tres proposiciones sobre la relación entre crédito a la microempresa y empleo. *Seminario Microcréditos contra la pobreza: un diálogo interdisciplinario*. Recuperado en <http://www.tau.org.ar/>
- Everett, J., & Watson, J. (1998). Small business failure and external risk factors. *Small Business Economics*, 11(4), 371-390. <http://doi.org/10.1023/A:1008065527282>
- FELABAN. (2007). *¿Qué sabemos sobre bancarización en América Latina? Un inventario de fuentes de datos y de literatura*. Bogotá. Recuperado a partir de http://www.felaban.com/archivos_publicaciones/arte_bancarizacion.pdf
- Field, E., Holland, A., & Pande, R. (2014). Microfinance: Points of promise. *Contemporary and Emerging Issues*. WE Upjohn Institute for Employment Research.
- Fitch Ratings. (2010). Sector microfinanciero dominicano: Revisión y perspectivas 2011. *Microfinancieras*. Recuperado a partir de www.fitchratings.com
- Forbes, D. P. (2004). Are some entrepreneurs more overconfident than others? *Journal of Business Venturing*, 20(2005), 623-640.
- Franco, M., & Haase, H. (2010). Failure factors in small and medium-size enterprises: qualitative study from an attributional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*.
- Fredland, J. E., & Morris, C. E. (1976). A cross section analysis of small business failure. *American Journal of Small Business*, 1(1), 7-17.
- Freire, A. (2005). *Pasión por emprender: de la idea a la cruda realidad*. Editorial Norma.
- Ganyaupfu, E. M. (2013). Entrepreneur and firm characteristics affecting success of small and medium enterprises (SMEs) in Gauteng Province. *International Journal of Innovative Research in Management*, 9(2), 1-8.
- García, D., & Duréndez, A. (2007). Managerial behaviour of small and medium-sized family businesses: an empirical study. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 13(3), 151-172.
- Garikipati, S. (2008). The impact of lending to women on household vulnerability and women's empowerment: evidence from India. *World Development*, 36(12), 2620-2642.
- Gezahegn, A., Zewdie, S., & Amentie, C. (2015). Factors determining the success of micro and small enterprises in Ethiopia (The case of Arbaminch Town). *Social and Basic Sciences Research Review*, 3(2), 69-76. Recuperado a partir de <http://www.absronline.org/journals/index.php/sbsrr/article/view/425/444>

- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Human entrepreneurial capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783.
- Gorgievski, M. J., Ascalon, M. E., & Stephan, U. (2011). Small business owners' success criteria, a value approach to personal differences. *Journal of Small Business Management*, 49, 207-232.
- Grant, R. M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage. *California Management Review*, 33(3), 114-135.
- Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge-based view of the firm. *Strategic Management Journal*.
- Greene, P., Brush, C., & Brown, T. (1997). Resources in small firms: an exploratory study. *Journal of small business strategy*, 8(2), 25.
- Gutiérrez, B. (2005). Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales. *CIRIEC - España*, (51), 25-50.
- Gutiérrez, B. (2008). Coste del microcrédito versus coste del desempleo. *Revista Economía Mundial*, 19, 63-82.
- Guzmán, R. M., & Ortiz, M. (2007). *Tamaño, eficiencia y uso de la capacidad instalada en las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de la República Dominicana*. Santo Domingo: FondoMicro.
- Habib, A., & Hasan, M. M. (2015). Firm life cycle, corporate risk-taking and investor sentiment. *Accounting & Finance*.
- Hagen, B., & Zucchella, A. (2011). A longitudinal look at the international entrepreneurship dimensions: Cases and predictions. *International Journal of Management Cases*, 13(3), 484-504. Recuperado a partir de <http://ezproxy.massey.ac.nz/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,cookie,url,uid&db=bth&AN=65535183&site=ehost-live>
- Hall, G. (1994). Factor distinguishing survivors from failures amongst small firms in the UK construction sector. *Journal of Management and Sustainability*, 31(5).
- Harada, N. (2007). Which firms exit and why? An analysis of small firm exits in Japan. *Small Business Economics*, 29(4), 401-414.
- Harash, E., Al-timimi, S., & Alsaadi, J. (2014). The influence of finance on performance of small and medium enterprises (SMES). *International Journal of Engineering and Innovative Technology*, 4(3), 161-167.
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Jiménez, J., Lawrence, R., Levy-Yeyati, E., Pritchett, L., ... Schydrowsky, D. (2012). *Construyendo un mejor futuro para la República Dominicana: herramientas para el desarrollo*. Cambridge, MA: Center for International Development at Harvard University.

- Headd, B. (2000). *Business success: Factors leading to surviving and closing successfully*. Center for Economic Studies, US Department of Commerce, Bureau of the Census.
- Headd, B. (2003). Business success: redefining between distinguishing closure and failure. *Small Business Economics*, 21(1), 51-61.
- Henderson, A. D. (1999). Firm strategy and age dependence: a contingent view of the liabilities of newness, adolescence and obsolescence. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 281-314.
- Hermes, N. (2014). Does microfinance reduce income inequality? *Applied Economics*, 46(9).
- Hessels, J., & van der Zwan, P. (2011). Entrepreneurial exit, ability and engagement across countries in different stages of development. *Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs*, 31(4). Recuperado a partir de <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol31/iss4/8>
- Hornaday, J. A., & Bunker, C. S. (1970). The nature of the entrepreneur. *Personnel Psychology*, 23(1), 47-54.
- Hudon, M., & Sandberg, J. (2013). The ethical crisis in microfinance. *Business Ethics Quarterly*, 23(4), 561-589.
- Huyghebaert, N., & Van De Gucht, L. M. (2004). Incumbent strategic behavior in financial markets and the exit of entrepreneurial start-ups. *Strategic Management Journal*, 25(7), 669-688.
- Janda, K., & Zetek, P. (2014). Survey of microfinance controversies and challenges. *Munich Personal RePEc Archive*.
- Jasra, J. M., Khan, M. A., Hunjra, A. I., Rehman, R. A., & Azam, R. I. (2011). Determinants of business success of small and medium enterprises. *International Journal of Business and Social Science*, 2(20), 274-280. Recuperado a partir de http://works.bepress.com/ahmed_hunjra/21/
- Job, D. D. (1983). Allocation of marketing resources in new high technology firms. *Marketing and Small Business, Entrepreneurship*, 69-83.
- Justo, R. (2008). *La influencia del género y entorno familiar en el éxito y fracaso de las iniciativas emprendedoras*. Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado a partir de <http://www.tesisenred.net/handle/10803/49827>
- Jütting, J., & Laiglesia, J. R. (2009). Is informal normal?: towards more and better jobs in developing countries. *OCDE*, 164.
- Kahsu, S. (2015). An analysis of micro and small enterprise (MSE) profile (A case of MSE units in Mekelle). *Journal of Business Management & Social Sciences Research*, 4(4), 342-350.

- Kapoor, R., & Kaur, R. (2012). Is microfinance a model for financial inclusion of all? *The microFINANCE REVIEW*, IV(1), 86-95.
- Keasey, K., & Watson, R. (1987). Non financial symptoms and the prediction of small company failure: A test of Argenti's hypotheses. *Journal of Business Finance & Accounting*, 14(3), 335-354.
- Khavul, S., Chavez, H., & Bruton, G. D. (2013). When institutional change outruns the change agent: The contested terrain of entrepreneurial microfinance for those in poverty. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 30-50.
- Krishnan, L., & Kamalnabhan, T. J. (2015). Success and life satisfaction among women entrepreneurs in micro enterprises. *Entrepreneurial Ecosytem*, 351-372.
- Lacalle, M. C., Rico, S., Márquez, J., Jayo, B., Jiménez, I., de la Orden, M. del C., ... González, A. (2010). Glosario básico sobre microfinanzas. Reedición ampliada. *Fundación Nantik Lum de Microfinanzas. Cuadernos Monográficos*, 12, 146.
- Larraín, C. (2009). ¿Existe un modelo de microfinanzas en América Latina? *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Serie Financiamiento del Desarrollo* 220.
- Lee, S.-H., Yamakawa, Y., Peng, M. W., & Barney, J. B. (2011). How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world? *Journal of Business Venturing*, 26(5), 505-520.
- Lekan, O. K., Kayode, O. I., & Morenikeji, A. A. (2015). Knowledge management and entrepreneurial success in the Nigerian small and medium enterprises. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, III(9), 311-322. Recuperado a partir de <http://ijecm.co.uk/>
- Levesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.
- Levie, J., & Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.
- Levine, R., Loayza, N., & Beck, T. (2000). Financial intermediation and growth: causality and causes. *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31-77. Recuperado a partir de <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/sources.pdf>
- Levinthal, D. (2011). Random walks and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*.
- Littlefield, B. Y. E., Morduch, J., & Hashemi, S. (2003). Is microfinance an effective strategy to reach the Millennium Development Goals? *Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP)*, 24(24), 1-11. Recuperado a partir de <http://ifmr.ac.in/cmfw-content/uploads/2007/06/mf-mdgs-morduch.pdf>

- Londoño, J., & Mataix, C. (2012). *Servicios de apoyo a la microempresa en países en desarrollo*. (Hegoa, Ed.). Recuperado a partir de http://biblioteca2012.hegoa.efaber.net/system/ebooks/10669/original/servicio_de_apoyo_a_microempresas.pdf
- López, I., Santos, B., & Bueno, Y. (2004). Las dimensiones del perfil del emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito. En *El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I* (pp. 813-830).
- López, J., Riaño, V., & Martínez, M. (1999). Restricciones financieras y crecimiento: El caso de la pyme valenciana. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 28(99), 349-382.
- Mac-Clure, O. (2001). Las microempresas: ¿una solución a los problemas de empleo? *Proposiciones*, 32.
- Maldonado, G., Martínez, M. del C., García, D., Aguilera, L., & González, M. (2010). La influencia de la administración de operaciones en el rendimiento de la PyME. *Investigación y Ciencia*, 47, 57-65. Recuperado a partir de <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=67413393009>
- Manzanque, M., Banegas, R., & Garcia, D. (2010). Diferentes procesos de fracaso empresarial. Un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 67-88.
- Martínez, A. (2006). Microcrédito y pobreza en Venezuela: Un caso de estudio. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 48(198), 95-112.
- Martínez, A. (2008). El microcrédito como instrumento para el alivio de la pobreza: Ventajas y limitaciones. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 5(61), 93-110.
- Marulanda, B. (2006). Downscaling: Moving Latin American Banks into Microfinance. En *An Inside View of Latin American Microfinance*, Inter-American Development Bank (pp. 79-108).
- Marulanda, B., & Otero, M. (2005). *Perfil de la microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: visión y características*. Acción Internacional.
- Marulanda, B., & Paredes, M. (2006). *Acceso a servicios financieros en Colombia y políticas para promoverlo a través de instituciones formales*. USAID Service Group. Bogota
- Masuo, D., Fong, G., & Yanagida, J. (2003). Factors affecting perceived business and family success. Cooperative Extension Service, College of Tropical Agriculture and Human Resources, University of Hawai'i of Mānoa.
- Masuo, D., Fong, G., Yanagida, J., & Cabal, C. (2001). Factors associated with business and family success: A comparison of single manager and dual manager family business households. *Journal of Family and Economic Issues*, 22(1), 55-73.

- Mateos Ronco, A., Marín Sánchez, M. M., Marí Vidal, S., & Seguí Mas, E. (2011). Los modelos de predicción del fracaso empresarial y su aplicabilidad en cooperativas agrarias. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y cooperativa*, 70, 179-208.
- Mbogo, M. (2011). Influence of managerial accounting skills on SME's on the success and growth of small and medium enterprises in Kenya. *Journal of Language, Technology & Entrepreneurship in Africa*, 3(1), 109-132.
- McCartan-Quinn, D., & Carson, D. (2003). Issues which impact upon marketing in the small firm. *Small Business Economics*, 21(2), 201-213.
- McGuire, B., & Conroy, J. D. (2000). The Microfinance phenomenon. *Asia-Pacific Review*, 7(1).
- Mead, D. C., & Liedholm, C. (1998). The dynamics of micro and small enterprises in developing countries. *World Development*, 26(1), 61-74.
- Ministerio de Economía Planificación y Desarrollo de la República Dominicana. (2010). Estrategia Nacional de Desarrollo 2010-2030: un viaje de transformación hacia un país mejor.
- Módica-Milo, A., Baixauli Soler, J. S., & Alvarez Diez, S. (2012). Propuesta de un indicador de salud financiera y su efecto en la predicción del fracaso empresarial. *Revista Internacional Administracion y Finanzas*, 5(3), 19-41.
- Montes, G. V., & Siga, L. (2009). On the nature of micro-entrepreneurship: evidence from Argentina. *Applied Economics*, 41(21), 2667-2680.
- Moreno, L. A. (2007). Extending financial services to Latin America's poor. *The McKinsey Quarterly*, 83-90. Recuperado a partir de http://www.mckinseyquarterly.com/Extending_financial_services_to_Latin_Americas_poor_1955
- Moriano, J. A., Palací, F., & Morales, J. F. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 22(1), 75-99.
- Moriano León, J. A., Palací, F. J., & Trejo, E. (2001). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*, 16(2), 229-243.
- Morvant-Roux, S., Afonso, J., Forcella, D., & Guérin, I. (2014). How good repayment performances can harm borrowers: Evidence from the Dominican Republic. *Microfinance in Crisis Working Papers Series*, 1, 1-23.
- 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), 65-87. Recuperado a partir de <http://ssrn.com/abstract=1617384>
- Mures, M. J., & García, A. (2004). Factores determinantes del fracaso empresarial en Castilla y León. *Revista de Economía y Empresa*, 21, 95-116.

- Muriel, M. V. (2000). El microcrédito en Africa subsahariana. *Boletín ICE Económico*, 2663, 27-40.
- Mwobobia, F. M. (2012). The challenges facing small-scale women entrepreneurs: A case of Kenya. *International Journal of Business Administration*, 3(2), 112-121.
- Nader, J. (2008). Microcredit and the socio-economic wellbeing of women and their families in Cairo. *Socio-Economics*, 37, 2008.
- Navajas, S., & Tejerina, L. (2006). Microfinance in Latin America and the Caribbean: How large is the market? *Inter-American Development Bank. Sustainable Development Department Best Practices Series*, 1-53.
- Navarrete, E., & Sansores, E. (2011). Quintana Roo Mexico micro, small and medium sized business failure: A multi-variable analysis. *Revista Internacional Administracion & Finanzas*, 4(3), 21-34.
- Ng, H., & Hung, D. (2012). Development of Intangible Factors for SME Success in a Developing Country. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(12), 198-213.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. Oxford University Press (Vol. 3).
- Nusselder, H., & Beluche, G. (2008). Desempeño del programa español de microfinanzas del Fondo para la Concesión de Microcréditos (FCM) en República Dominicana gestionado por el Banco de Reservas. *Informe de evaluación preparado para AECID*.
- Obando, J. C., Rojas, L., & Zevallos, E. (2008). *Características de las microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana*. OIT (CECC, Co).
- Oficina Nacional de Estadísticas. (2012). *IX Censo Población y Vivienda 2010: Características demográficas básicas* (Vol. 3). Santo Domingo.
- OIT. (2005). Empleo, productividad y reducción de la pobreza. En *Informe sobre el empleo en el mundo, 2004-2005* (pp. 237-278). Ginebra.
- OIT. (2013a). Crecimiento, empleo y cohesión social en República Dominicana.
- OIT. (2013b). *La economía informal en Centroamérica y República Dominicana: Desarrollo subregional y estudios de casos*. San José, Costa Rica.
- Ooghe, H., & Prijcker, S. De. (2008). Failure processes and causes of company bankruptcy: a typology. *Management Decision*, 46(2), 223-242.
- Orlando, M. B., & Pollack, M. (2000). Microenterprises and Poverty: Evidence from Latin America. *Inter-American Development Bank*. Washington, DC.
- Ortiz, M. (1998). *Microempresas y fuerza laboral en la República Dominicana 1997-1998*. Santo Domingo: FondoMicro.

- Ortiz, M. (1999). Microempresas, globalización y servicios financieros en la República Dominicana. En *Microempresas, globalización y servicios financieros en la República Dominicana 1998-1999* (pp. 1-32). Santo Domingo: FondoMicro.
- Ortiz, M. (2000). Microempresas y educación en la República Dominicana 1999-2000. En *Microempresa, educación y trabajo infantil en la República Dominicana, 1999-2000* (pp. 1-32). Santo Domingo: FondoMicro.
- Ortiz, M. (2001). *Pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana*. Santo Domingo: FondoMicro.
- Ortiz, M. (2006). Remesas y uso productivo en la República Dominicana. En *Desde los márgenes de la sociedad: remesas, subsidios y trabajo infantil* (pp. 39-60). Santo Domingo: Fundación Friedrich Ebert/Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.
- Ortiz, M., & Dávalos, M. (2009). *Sondeo sobre las microfinanzas en la República Dominicana*. Santo Domingo: FondoMicro / CORDAID.
- Ortiz, M., Mena, R., & Cabal, M. (2014). *Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana*. Santo Domingo: FondoMicro.
- Owoseni, O. O. (2014). The influence of some personality factors on entrepreneurial intentions. *International Journal of Business and Social Science*, 5(1), 278-284.
- Oyeku, O. M., Oduyoye, O., Asikhia, O., Kabuoh, M., & Elemo, G. N. (2014). On entrepreneurial success of small and medium enterprises (SMEs): A conceptual and theoretical framework. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(16), 14-24.
- Paige, R. C., & Littrell, M. A. (2002). Craft retailers' criteria for success and associated business strategies. *Journal of Small Business Management*, 40(4), 314-331.
- Pasanen, M. (2003). In search of factors affecting SME performance the case of Eastern Finland. *University of Kuopio*, 47, 359-368. Recuperado a partir de <http://wanda.uef.fi/uku-vaitokset/vaitokset/2003/isbn951-781-980-3.pdf>
- Patiño, O. A. (2008). Microcrédito: historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. *Revista EAN*, (63), 41-58.
- Perossa, M. L., & Marinaro, A. E. (2014a). Entre la formación racional y el aprender a aprender. *Revista Global de Negocios*, 2(2), 79-97.
- Perossa, M. L., & Marinaro, A. E. (2014b). Relación entre el auge de los microcréditos financieros y el alivio de la pobreza en el escenario latinoamericano. *Revista Global de Negocios*, 2(4), 15-24.
- Plehn-Dujowich, J. (2010). A theory of serial entrepreneurship. *Small Business Economics*, 35(4), 377-398. <http://doi.org/10.1007/s11187-008-9171-5>

- PNUD. (2010). *Política social: capacidades y derechos. Análisis y propuestas de políticas sociales en República Dominicana* (Vol. 2). Santo Domingo: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Oficina de Desarrollo Humano.
- PNUD. (2013). República Dominicana en breve, 2013.
- Poetz, K. A., & Copenhagen, U. (2015). What founders in developing countries learn about organizing microenterprise growth. *The 75th Annual Meeting of the Academy of Management*. Recuperado a partir de <http://forskningbasen.deff.dk/Share.external?sp=S07ed183d-3bf5-4263-89c1-0444868c51ff&sp=Sku>
- Pollack, M., & Jusidman, C. (1995). *El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México*. (CEPAL, Ed.).
- Porter, M. (1979). How competitive forces shape strategy. *Harvard Business Review*, 137-145.
- Porter, M. E. (2007). La Ventaja competitiva de las naciones. *Harvard Business Review America7a Latina*, 3-22.
- Powers, J., & 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*. New York: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Pozuelo, J., Labatut, G., & Veres, E. (2010). Análisis descriptivo de los procesos de fracaso empresarial en microempresas mediante técnicas multivariantes. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 47-66.
- Pozuelo, J., Labatut, G., & Veres, 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), 1-11.
- Pretorius, M., & Holtzhausen, G. (2013). Business rescue decision making through verifier determinants - ask the specialists. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 16(4), 468-485.
- Pretorius, M., & Holtzhausen, G. T. D. (2008). Critical variables of venture turnarounds: a liabilities approach. *African Business Review*, 12(2), 87-107.
- Pulido, B. (2010). Teoría de los recursos y capacidades: el foco estratégico centrado en el interior de la organización. *Sotavento MBA*, 15, 54-61.
- Rana, A. (2015). Micro and small enterprises in India: emerging issues. *Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, 3(10), 155-160.
- Rangel, J. A., Aguilera, L., & González, M. (2015). La influencia de la innovación y la información financiera en la competitividad de la pequeña y mediana empresa manufacturera. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 8(2), 105-119.
- Rauch, A., & Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 15, 101-142.

- REDCAMIF. (2015). Microfinanzas de Centroamérica y del Caribe. *Revista Microfinanzas de RECAMIF*, 23, 1-89.
- Reed, L. R. (2013). Vulnerabilidad: El Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2013.
- Renski, H. (2008). New firm entry, survival, and growth in the United States: A comparison of urban, suburban, and rural areas. *Journal of the American Planning Association*, 75(1), 60-77.
- Richard, P. J., Devinney, T. M., Yip, G. S., & Johnson, G. (2009). Measuring organizational performance: towards methodological best practice. *Journal of Management*, 35(3), 718-804.
- Rivera, H. (2012). Perdurabilidad empresarial: concepto, estudios, hallazgos. *Cuadernos de Administración*, 28(47), 103-113.
- Rodríguez, C. (2008). Impacto de las microfinanzas: resultados de algunos estudios. Énfasis en el sector financiero. *Ciencias Estratégicas*, 16(20), 281.
- Rojas, L. (2006). *El acceso a los servicios bancarios en América Latina: Identificación de obstáculos y recomendaciones*. Center for Global Development. Washington: Center for Global Development.
- Romani, G. a. R. (2002). Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile. *VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*.
- Roodman, D., & Qureshi, U. (2006). *Microfinance as business*.
- Rosales, R. (2002). Tendencias recientes en la regulación del financiamiento a la microempresa. *Ponencia presentada en el V Foro Interamericano de la Microempresa, Rio de Janeiro, Brasil*. Rio de Janeiro, Brasil.
- Rosenberg, R. (2010). ¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres? *Enfoques*, 59, 1-8.
- Rosenbluth, G. (1994). Informalidad y pobreza en América Latina. *Revista de la CEPAL*, (52), 157-178.
- Rubio, M. (2008). Análisis del fracaso empresarial en Andalucía. Especial referencia a la edad de la empresa. *Cuadernos de CC.EE. y EE*, 54, 35-56.
- Ruiz, M. del C. (2012). Debate de la utilidad de la información contable sobre intangibles. *Revista de Estudios Empresariales*, 1, 149-172.
- Saboia, F. A., & Martín, N. (2006). Los rasgos psicológicos del emprendedor y la continuidad del proyecto empresarial: un estudio empírico de los emprendedores brasileños. *REAd*, 12(2).

- Saeed, M. S. (2014). Microfinance activities and factors affecting the growth of microfinance in developed and developing countries. *International Finance and Banking*, 1(1), 39.
- Samuels, L. B., Joshi, M. P., & Demory, Y. (2008). Entrepreneurial failure and discrimination: lessons for small service firms. *The Service Industries Journal*, 28(7), 883-897.
- Sapienza, H. J., Autio, E., George, G., & Zahra, S. a. (2006). A capabilities perspective on the effect of early internationalization on firm survival and growth. *Academy of Management Review*, 31(4), 914-933.
- Sarri, K. K., Bakouros, I. L., & Petridou, E. (2010). Entrepreneur training for creativity and innovation. *Journal of European Industrial Training*, 34(3), 270-288.
- Scott, M., & Bruce, R. (1987). Five stages of growth business in small business. *London Business School Journal*, 20(3), 45-52.
- SEGIB. (2006). *La extensión del crédito y los servicios financieros: Obstáculos, propuestas y buenas prácticas*. Madrid: Secretaría General Iberoamericana. Recuperado a partir de [http://www.segib.org/upload/File/esxtension del credito.pdf](http://www.segib.org/upload/File/esxtension%20del%20credito.pdf)
- Selman, E., & Camacho, F. (2013). Informe de Competitividad Global 2012-2013: el caso de República Dominicana. Santo Domingo: Centro Regional de Estrategias Económicas Sostenibles.
- Senderowitsch, R., & Tsikata, Y. M. (2010). *República Dominicana: de la crisis financiera internacional al crecimiento para todos. Notas de Política*. Santo Domingo.
- Shepherd, D. A. (2003). Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, 28(2), 318-328.
- Smit, Y., & Watkins, J. A. (2012). A literature review of small and medium enterprises (SME) risk management practices in South Africa. *African Journal of Business Management*, 6(21), 6324-6330.
- Snodgrass, D. R., & Sebtad, J. (2002). Clientes en contexto: Los impactos de las microfinanzas en tres países. Síntesis. Washington.
- Srinivasan, R., Woo, C., & Cooper, A. (1994). Performance determinants for male and female entrepreneurs. *Frontier Entrepreneurship Research*, 43-56.
- Sten, J. (1998). Exit-success or failure? *International Council of Small Business*. Singapore: ICSB. Recuperado a partir de 25/05/2013 de <http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/1998/24.pdf>
- Studart, R., & Suaznabar, C. (2004). El acceso al financiamiento, un reto para la creación de empresas dinámicas. En H. Kantis (Ed.), *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. (pp. 111-125). Washington: Banco Interamericano de Desarrollo / FUNDES Internacional.

- Talik, W., Wiechetek, M., & Laguna, M. (2012). Competencies of managers and their business success. *Central European Business Review*, (3), 7-13.
- Tehseen, S., & Ramayah, T. (2015). Entrepreneurial competencies and SMEs business success: the contingent role of external integration. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(1), 50-61.
- Thornhill, S., & Amit, R. (2003). Learning about failure: bankruptcy, firm age, and the Resource-Based View. *Organization Science*, 14(5), 497-509.
- Tomer, J. F. (2001). Understanding high-performance work systems: The joint contribution of economics and human resource management. *Journal of Socio-Economics*, 30(1), 63-73.
- Torre, B., Sainz, I., Sanfilippo, S., & López, C. (2012). *Guía sobre microcréditos*. Universidad de Cantabria.
- Torres, M. (2006). *Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe. Una propuesta de trabajo*. Washington: Organización de los Estados Americanos.
- Tunal, G. (2003). El problema de clasificación de las microempresas. *Actualidad Contable FACES*, 6(7), 78-91.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., & Flores, M. (2009). The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 541-555.
- Varela, R., & Bedoya, O. L. (2006). Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias. *Estudios Gerenciales*, 22(100), 21-47.
- Viceministerio de Fomento a las PYMES del Ministerio de Industria y Comercio. (2015). Anteproyecto de Ley para la Clasificación de las Empresas en República Dominicana.
- Villalonga, B., & Amit, R. (2004). How do family ownership, control, and management affect firm value? *Journal of Financial Economics*, 80(2), 387-417.
- Von Stauffenberg, D., & Pérez, M. J. (2005). *Informe sobre el estado de las microfinanzas en América Latina*. Centro de Apoyo a la Microempresa (CEAMI); MicroRate; Fundación Codespa y BBVA (Ediciones). Centro de Apoyo a la Microempresa (CEAMI); MicroRate; Fundación Codespa y BBVA.
- Wagner, J. (2007). What a difference a Y makes-female and male nascent entrepreneurs in Germany. *Small Business Economics*, 28(1), 1-21.
- Watson, J., & Everett, J. (1996). Do small businesses have high failure rates: Evidence from Australian retailers. *Journal of Small Business Management*, 34(4), 45-62.
- Wennberg, K., Wiklund, J., DeTienne, D. R., & Cardon, M. S. (2010). Reconceptualizing entrepreneurial exit: Divergent exit routes and their drivers. *Journal of Business Venturing*, 25(4), 361-375.

- Wenner, M., & Chalmers, G. (2001). Temas y desafíos relacionados con las microfinanzas en el Caribe anglófono. *Documento de Trabajo*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado a partir de <http://www.arabic.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-temas-y-desafios-relacionados-con-las-microfinanzas-en-el-caribe-anglofono-3-2001.pdf>
- Wernerfelt, B. (1984). A resource based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Wiesner, S., & Quien, D. (2010). ¿Es posible que un exceso de financiación destinado a un número reducido de instituciones de microfinanzas provoque la aparición de « malas » prácticas de microfinanzas? Luxemburgo: ADA.
- Williams, M. L. (1993). Measuring business starts, success and survival: Some database considerations. *Journal of Business Venturing*, 8(4), 295-299.
- Woutersen, T., & Khandker, S. R. (2014). Estimating the long-run impact of microcredit programs on household income and net worth. *World Bank Group: Policy Research Working Paper*, 7040, 4-17.
- Wright, P. M., & McMahan, G. C. (2011). Exploring human capital: Putting «human» back into strategic human resource management. *Human Resource Management Journal*, 21(2), 93-104.
- Yunus, M., & Jolis, A. (2006). *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. (L. Morshed, Ed.) Editorial Paidós.
- Zacharakis, A. L., Meyer, G. D., & DeCastro, J. (1999). Differing perceptions of new venture failure: a matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs. *Small Business Management*, 37(3), 1.
- Zahaler, R. (2008). *Bancarización privada en Chile. Serie Financiamiento del Desarrollo* (Vol. 200). Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/subida/clacso/clacso/uploads/20100826100046/10Giron.pdf>
- Zonooz, B. H., Farzam, V., Satarifar, M., & Bakhshi, L. (2011). The Relationship between knowledge transfer and competitiveness in «SMES» with emphasis on absorptive capacity and combinative capabilities. *International Business and Management*, 2(1), 59-85.

ANEXOS

ANEXO 1

CUESTIONARIO ENCUESTAS FONDOMICRO 1999, 2009, 2013			
Estrato: () 1)Urbano 2.Rural		Encuestador:	
# Secuencia:	# de Empresa:	Fecha:	# Único:
Nombre del Empresario:		Dirección:	
Nombre de la Empresa:			

I. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

1. Tipo de Actividad de la Empresa (Sea lo más preciso posible)..... ()
- _____
2. En qué año inició este negocio?..... ()
3. ¿Cuál fue la principal fuente de dinero para iniciar este negocio? ()
- 0.Ahorros propios o de familiares 1.Préstamo de familiares o amigos
2. Prestamistas 3. Bancos y Financieras 4. ONG(ADEMI, FDD, ADOPEM, etc.)
5.Suplidor 6.Gobierno(Promipyme)
4. ¿Qué tipo de empresa es este negocio? ()
- 1.Individual 2.Sociedad Familiar 3.Sociedad con otras personas
4.Compañía por acciones o Sociedad Anónima 5.Cooperativa
6.Otras (especifique)_____
5. ¿Cuántas personas trabajan actualmente en forma permanente en este negocio? ()

II. CARACTERÍSTICAS DEL PROPIETARIO

6. Género del propietario..... ()
- 1.Mujer sola 2.Varias mujeres 3.Hombre solo 4.Varios hombres
5.Propiedad conjunta de hombre(s) y mujer(es)
7. Edad del propietario ()
8. ¿Cuál es el máximo nivel de educación del propietario? ()
- 1.Sin educación formal 2.Educación primaria 3.Secundaria
4.Técnico-vocacional 5.Universitaria
9. ¿Qué hacía el propietario inmediatamente antes de empezar este negocio? . ()
- 1.Tiene un negocio propio 2.Trabajaba y tenía un negocio propio
3.Trabaja y tiene negocio 4.Trabajaba en una micro o pequeña empresa
5.Trabajaba en una empresa grande 6. Trabajaba en el gobierno
7.Trabajaba en una zona franca 8.Trabaja(ba) agricultura 9.Estudiaba
10.Trabajaba en casa de familia 11.Estaba en el hogar 12.Desempleado
13.Vivía en el extranjero 14.Otros (especifique)_____

III. INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO

10. En los últimos 6 meses, ¿quiénes fueron sus principales clientes?()
 1. Individuos del barrio 2. Individuos de otros barrios 3. Empresas
 4. Individuos o empresas del extranjero 5. Otros (especifique)
11. En los últimos 6 meses, ¿dónde ha comprado las mercancías o materiales principalmente?.....()
 1. Productores de materias primas 2. Vendedores mayoristas 3. Vendedores detallistas
 4. Los clientes traen los materiales 5. No tiene que comprar 6. Produce o recoge sus materiales 7. Importa sus materiales o mercancías 8. Otros (especifique)
12. ¿Lleva contabilidad organizada de sus operaciones?.....()
 1. Sí 2. No
13. ¿Cuál es la mayor dificultad o problema que enfrenta actualmente su negocio?.....()
 0. Ninguna 1. Administrativos 2. Financieros 3. Energía
 4. Situación macroeconómica 5. Mercado 6. Producción
 7. Tributarios/legales 8. Personales 9. Abastecimiento
 10. Maquinarias y equipos 11. Local 12. Problemas con los trabajadores
 13. Otros (especifique) _____

IV. SERVICIOS FINANCIEROS

14. El propietario tiene

Producto Financiero	Código
a. Cuentas de ahorros	
b. Cuentas corriente	
c. Certificados a plazo fijo	
d. Tarjetas de crédito	

Códigos: 1. Sí 2. No 99. No sabe

15. ¿Ha recibido usted préstamos en dinero para el negocio en el último año?()
 1. Sí 2. No
16. ¿Quién le dió el préstamo más importante en el último año?()
 1. Familiares y/o amigos 2. Prestamistas 3. Bancos y financieras
 4. Organizaciones no gubernamentales 5. Suplidor 6. Gobierno (Promipyme)
 7. Otros (especifique) _____

Gracias por su atención. Que tenga un buen día.

ANEXO 2

CUESTIONARIO FACTORES DE EXITO DE LAS MICROEMPRESAS 2015	
Ubicación: () 1.Distrito Nacional 2.Santo Domingo Este 3.Santo Domingo Oeste 4.Santo Domingo Norte	Encuestador:
Nombre de la Empresa:	# Único:
Nombre del Empresario:	
Dirección:	Teléfonos

I INFORMACIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO

1. Actividad principal de la Empresa (Sea lo más preciso posible) ()

2. Sector económico de la empresa..... ()
3. ¿En qué año inició este negocio?..... ()
4. ¿Cuántas personas trabajaban en enero 2015
en forma permanente en este negocio? ()
5. Género del propietario ()
1.Mujer sola propietaria 2.Varias mujeres propietarias 3.Hombre solo propietario
4.Varios hombres propietarios 5.Propiedad conjunta de hombre(s) y mujer(es)
6. Edad del propietario..... ()
7. ¿Cuál es el máximo nivel de educación del propietario? ()
1.Sin educación formal 2.Educación básica 3.Educación media
4.Técnico-Vocacional 5.Universitaria

II. MOTIVOS PARA LA CREACION DE LA EMPRESA

8. Indique el grado de importancia de cómo estas características le ayudaron a crear su empresa o negocio:
 - a. Audacia ()
 - b. Pasión ()
 - c. Creatividad ()
 - d. Liderazgo ()
 - e. Competitividad ()
 - f. Intuición..... ()
 - g. Visión de futuro ()
 - h. Habilidad administrativa ()
1.Nada importante 2.Poco importante 3.Más o menos importante
4.Importante 5.Muy importante

III. SATISFACCION CON LA EMPRESA

9. ¿Cómo considera su nivel de satisfacción con su negocio?()
 1.Muy insatisfecho 2.Insatisfecho 3.Más o menos satisfecho
 4.Satisfecho 5.Muy satisfecho
10. Cómo considera que ha sido la evolución de su empresa en los últimos dos años?
- a. Incremento de la ganancia.....()
 b. Incremento de las ventas.....()
 1.Muy desfavorable 2.Desfavorable 3.Más o menos favorable
 4.Favorable 5.Muy favorable

IV.FINANCIACION DE LA EMPRESA

11. Indique el grado de importancia de las siguientes fuentes de dinero para el inicio del negocio y en la actualidad para mantener el negocio:

Fuente	Al inicio	En la actualidad
a. Préstamo de familiares y amigos		
b. Prestamistas		
c. Bancos y financieras		
d. ONGS y cooperativas		
e. Gobierno		

- 1.Nada importante 2.Poco importante 3.Más o menos importante
 4.Importante 5.Muy importante

V. INFRAESTRUCTURA Y TIC EN LA EMPRESA

12. Diga si su negocio cuenta con
- a. Teléfono fijo 1.Sí 2.No()
 b. Celular 1.Sí 2.No()
 c. Correo electrónico 1.Sí 2.No.....()
 d. Usa internet banking 1.Sí 2.No.....()
 e. Tiene página web 1.Sí 2.No()

VI. ADMINISTRACION DE LA EMPRESA

13. Indique si realiza las siguientes práctica en relación con la administración de su negocio:
- a. ¿Lleva registros de lo que cobra y lo que paga?.....()
 b. ¿Cuenta con facturas fiscales para la venta de productos o servicios?()
 c. ¿Identifica cuánto le cuesta comprar sus mercancías o productos?.....()
 d. ¿Identifica claramente los gastos familiares, personales y del negocio? ..()
 e. ¿Se adapta fácilmente a los cambios importantes?()
 f. ¿Considera que su negocio paga sueldos y prestaciones iguales que otros?.....()
 g. ¿Sabe cuánto debe vender mensualmente para no tener pérdidas?()
14. ¿Su negocio está inscrito en el Registro Mercantil?..... ()
 1.Sí 2.No

15. Señale el grado de importancia que tendrá para su empresa capacitar a sus empleados en las siguientes áreas: (en una escala del 1 al 5)

- a. Comercialización y marketing..... ()
- b. Programa de informática ()
- c. Nuevas tecnologías (ventas por internet, diseño páginas web) ()
- d. Contabilidad / Finanzas (registros contables, costos, financiamiento) ()
- e. Idiomas ()
- f. Cursos técnicos operativos ()

1.Nada importante 2.Poco importante 3.Más o menos importante
4.Importante 5.Muy importante

Agradezco mucho su amabilidad. Tenga un buen día.

