



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO HENRÍQUEZ UREÑA

VICERRECTORÍA DE POSTGRADO Y EDUCACION CONTINUADA

Escuela de Postgrado

Opciones De Financiamiento Para Las Mipymes De República Dominicana.

SUSTENTANTES

Santa Ma. Suárez Q.

Moisés F. Heredia B.

Tesis para la obtención del grado de Máster

En Administración de Negocios.

ASESORES

Alejandra Flores

Gertrudis Valdez

Santo Domingo, D.N., República Dominicana

Septiembre 2021

Opciones De Financiamiento Para Las MIPYMES De República Dominicana

Índice

Introducción.....	11
Capítulo 1.....	13
Aspectos generales	13
1.1 Identificación del Problema.....	13
1.2 Justificación de la Investigación	14
1.3 Objetivos de la Investigación.....	15
1.3.1 Objetivo General.....	15
1.3.2 Objetivos Específicos	15
Capítulo 2.....	16
Marco Teórico	16
2.1 MIPYMES y su clasificación	16
2.2 Características de las MIPYMES	17
2.3 Fortalezas y debilidades de las MIPYMES	18
2.4 Las MIPYMES a nivel internacional	19
2.4.1 Las MIPYMES en Latinoamérica.	19
2.4.2 Las MIPYMES en Estados Unidos.....	21
2.5 Evolución de las MIPYMES en R.D	22
2.5.1 Marco Legal.....	23
2.6 Programas de ayuda a las MIPYMES.....	24
2.7 Situación de las MIPYMES en República Dominicana en la actualidad.	27
2.7.1 Las MIPYMES y la informalidad.....	28
2.7.2 Ventajas que obtienen las MIPYMES al formalizarse como contribuyentes.	29
2.7.3 Las MIPYMES y la formación.	30
2.7.4 MIPYMES y empleomanía.	31
2.8 MIPYMES y el COVID 19 en la República Dominicana	32
2.8.1 Contexto socioeconómico del COVID 19 frente a las MIPYMES.	34
2.8.2 Financiamiento frente COVID- 19, junio 2020-Actualidad.....	35
2.9 Opciones de Financiamiento de las MIPYMES en República Dominicana.....	36
2.9.1 Financiación Bancaria.....	37
2.9.2 Financiamiento Cooperativista.....	40
2.9.3 Capital de Riesgo.....	41

2.9.4	Inversionista Ángel.....	42
2.9.5	Fondos Públicos.....	42
2.9.6	Financiación por los proveedores.....	43
2.9.7	Factoring.....	44
2.10	Ventajas y Desventajas del Financiamiento para las MIPYMES.....	46
2.10.1	Ventajas.....	47
2.10.2	Desventajas.....	47
2.11	Requisitos para el Financiamiento de las MIPYMES en R.D.....	48
2.11.1	Requisitos Generales Bancarios.....	48
2.11.2	Requisitos para la financiación no bancaria.....	50
Capítulo 3	50
Marco Metodológico	50
3.1	Diseño Metodológico.....	50
3.1.1	Tipo de estudio y método.....	50
3.1.2	Localización: delimitación en tiempo y espacio.....	51
3.1.3	Universo y muestra.....	51
3.1.4	Técnicas de Investigación.....	52
3.1.5	Instrumentos de investigación.....	52
3.1.6	Procedimiento de recolección de datos: primarias y secundarios.....	53
3.1.7	Procedimientos estadísticos para el análisis de los resultados.....	54
3.1.8	Criterios de inclusión y exclusión.....	54
3.1.9	Aspectos éticos implicados en la investigación.....	55
Capítulo 4	56
Presentación y Discusión de los Resultados	56
4.1	Presentación de los resultados de la Encuesta.....	56
4.1.1	Presentación de los resultados de la Entrevista.....	69
4.2	Discusión de los resultados.....	73
Conclusiones	75
Recomendaciones	81
REFERENCIAS	82
Anexos	85
HOJA DE EVALUACIÓN	90

Índice de tablas

Tabla #1: Cantidad de empresas según sector de actividad y tamaño, 2016	20
Tabla #2: Cantidad de empresas según tamaño y sector de actividad, 2016	21
Tabla # 3: Informe Mensual Acumulado De Los Resultados Del Periodo 07 De Enero 2020 Al 22 Diciembre 2020.....	26
Tabla #4 préstamos concedido a través de la provisión de liquidez por sector económico. Septiembre. 2020.....	39
Tabla #5: Tasas de interés para préstamos.	39
Tabla #6: Tendencia de productos financieros en las MIPYMES	40
Tabla #7. Tamaño de la empresa.....	57
Tabla #8. Años en el mercado.....	58
Tabla #9. Opciones de financiamiento conocidas	59
Tabla #10. Opciones de financiamiento a utilizados.....	60
Tabla #11. Propósito de financiamiento	61
Tabla #12. Nivel de respuesta por institución bancaria.....	62
Tabla #14. Riesgo de pedida de garantía	64
Tabla #15. Importancia del financiamiento.....	65
Tabla #16. Plazo préstamo comercial, años.....	66
Tabla #17. Considera razonables las tasas de financiamiento actuales.....	67
Tabla #18. Plazo préstamo comercial, años.....	68

Agradecimientos

A Dios. El dador de toda inteligencia y sabiduría, el que cuando abre puertas nadie las puede cerrar y si el cierra puertas nadie la puede abrir. (Santiago 1:5, Apocalipsis 3:7, RV 1960).

A mi compañero de tesis, Moisés Heredia, gracias por recorrer este camino conmigo.

A mis asesoras de tesis, Alejandra Flores y Gertrudis Valdez, gracias por sus valiosos aportes.

Santa Ma. Suárez Q.

Agradezco en primer lugar a Dios. Luego a mi Compañera de Tesis Santa Suárez, a mis asesores Alejandra Flores y Gertrudis Valdez por ayudarme a concluir este proceso. También agradezco enormemente a todos mis compañeros de maestría que me acompañaron en este viaje Principalmente a Elizabeth Miguelina Cruz. Los llevaré a todos por siempre en mi corazón.

Moisés Heredia

Dedicatoria

A Isabel Quezada de Suárez, mi madre, por enseñarme a seguir adelante ante toda circunstancia y a valorar la educación recibida. Nunca he conocido una persona con tu habilidad numérica.

A Teodoro Suárez Valdez, mi padre, por esa mirada que sin decir palabra alguna me dice lo orgulloso que está de cada logro que he alcanzado. Un hombre con las mayores habilidades sociales que he conocido.

A Lara Abigail Roa Suárez, mi pequeña hija, este logro es tuyo también pues me acompañaste a cada clase siendo el maestrante número 23 desde mi panza. Eres mi mayor motivación, mi mayor tesoro. Te amo.

Santa Ma. Suárez Q.

Dedicatoria

Dedico esta tesis con todo mi corazón a mis padres Alejandro Heredia y Fulgencia Beltrán; a mi hermana Alefaxis Heredia y a mis grandes amigos Guillermina Feliz, Carlos Volquez, Jonathan Moreno y Andy Ortiz que siempre me dieron ánimos y siempre estuvieron pendiente de mi avance en todo este trayecto académico, les estaré agradecido eternamente.

Moisés Heredia

Resumen

En este trabajo se analiza las opciones de financiamiento de las MIPYMES registradas en República Dominicana en los últimos cinco años y en diversos sectores productivos para identificar los problemas con el que cuenta la misma y poder ofrecer soluciones viables. Se aplicó una encuesta y una entrevista para un estudio mixto cuyos resultados sirvieron para conocer las opciones de financiamiento más conocidas por veintitrés (23) representantes de MiPymes en República Dominicana, las opciones de apalancamiento más utilizadas y otros tópicos como las barreras con las que se encuentran los empresarios encuestados al momento de optar por financiamiento. Según los resultados de la encuesta, la barrera principal encontrada fueron las altas tasas de interés que tienen las empresas financieras, lo que nos da una idea de que el costo de financiación se convierte en la primera limitante para que puedan desarrollarse las micro empresas, pequeñas empresas y medianas empresas.

Finalmente, se llegó a la conclusión de que la República Dominicana, a pesar de todos los esfuerzos realizados por catapultar el desarrollo de las MIPYMES, aún tiene grandes oportunidades en el acceso de ofertas económicas que se conviertan en verdaderas soluciones para el impulso de las MIPYMES.

Palabras claves: Financiamiento, apalancamiento, crecimiento, desarrollo, expansión, sostenibilidad, gestión administrativa.

Summary

In this paper, the financing options of MSMEs in the Dominican Republic in the last five years and in various productive sectors are analyzed to identify the problems that it has and to be able to offer viable solutions. A survey and an interview were applied for a mixed study, the results of which served to know the financing options best known by twenty-three (23) representatives of MSMEs in the Dominican Republic, the most used leverage options and other topics such as the barriers with which they were used. find the surveyed entrepreneurs when opting for financing. According to the outcomes of the survey, the principle barrier located changed into excessive hobby rates, which shows that the value of financing turns into the primary challenge for the improvement of micro, small and medium-sized enterprises. Finally, we conclude that the Dominican Republic, despite all the efforts made to promote the development of MSMEs, still has great opportunities in accessing economic offers that become true solutions for the promotion of MSMEs.

Keywords: Financing, leverage, growth, development, expansion, sustainability, administrative management.

CAPÍTULO 1
ASPECTOS GENERALES

Introducción

Toda empresa tiene un ciclo de maduración que acorde a su naturaleza podría plantearse en días o años. En el interludio, habrá compromisos financieros que afrontar; tales como, la disponibilidad de flujo de efectivo para la adquisición de materia prima, pagos de nómina y otros gastos operativos sin los cuales el negocio no podría mantenerse a flote. Esta realidad no solo podría presentarse al inicio de una operación, pues en el eterno juego de la oferta y la demanda la disponibilidad de capital marcará la diferencia entre el éxito o fracaso financiero. O bien, entre crecer y ganar espacio en el mercado siendo cada vez más atractivos para los clientes o bien quedar rezagados ante la competencia. Es allí cuando la necesidad de inyección de capital parece imperativa y tanto las micro empresas, pequeñas empresas y medianas empresas podrían plantearse alguna posibilidad de financiamiento para afrontar dichos retos.

En esta investigación veremos los principales factores que favorecen y limitan a las MIPYMES en el momento de conseguir financiamiento formal, así mismo veremos todas las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder y cuáles son las más flexibles y las menos flexibles tomando en cuenta la situación actual en la que se encuentra el sistema financiero nacional y mundial. También pretendemos estudiar las principales barreras a las cuales se han de afrontar las PYMES al momento de optar por financiamiento en las diferentes entidades bancarias de República Dominicana. Todo esto con el objetivo de diagnosticar certeramente cuáles son las necesidades reales de las MIPYMES en materia de financiación y cuáles son los requisitos, pros y contras de la financiación.

El presente trabajo se centra en las MiPymes respondiendo a su definición acorde a la Ley 8808 y su artículo 2; sin embargo, la realidad de República Dominicana nos invita a poner la mirada sobre aquellos emprendedores cuyos proyectos de negocios no sólo tienen el potencial

para lograr el escalafón hacia las medianas y grandes empresas; sino que además, impactan de manera positiva la tasa de desempleo del país haciendo así una contribución económica y social de gran valor para la República Dominicana. Con tales fines, se exploraron las opciones de financiamiento a través de cooperativas, microcréditos bancarios, las instituciones de apoyo para emprendedores, así como los principales problemas de financiamiento que enfrentan estos empresarios.

La investigación se encuentra estructurada de la siguiente manera, la introducción donde veremos plasmado el planteamiento del problema, la justificación, delimitación del tema y los objetivos generales y específicos. Continuaremos con el marco teórico en el cual hablaremos sobre las demás investigaciones realizadas sobre este tema y cómo se encuentra la investigación sobre el mismo. Luego seguiremos con el marco metodológico en el cual trabajaremos y mostraremos la metodología utilizada para la investigación y qué tipo de investigación estaremos realizando. Continuaremos con la presentación y discusión de los resultados ahí es donde se verán las novedades científicas surgidas en esta investigación. Luego seguiremos con la conclusión de donde cerraremos la investigación con nuestras recomendaciones para terminar el trabajo, presentaremos las bibliografías y anexos de la investigación.

Capítulo 1

Aspectos generales

1.1 Identificación del Problema

En la actualidad existen en República Dominicana 1.5 millones de empresas consideradas Mipymes, las cuales están representando el 98% aproximadamente del total de las empresas; generando así, alrededor de más de 2 millones de empleos; expuesto lo anterior es más que evidente que las Mipymes son un elemento esencial para la economía del país. Sin embargo; la falta de capital de trabajo ha significado unas de las causas principales del cierre de Mipymes en el país, esto debido a las barreras de acceso a financiamiento. (Ministerio de Industria Comercio y MYPYMES, 2020)

El sistema financiero dominicano al igual que las MIPYMES del país cuenta con fortalezas y debilidades en su estructura y en todos los renglones. Analizar a profundidad las opciones de financiamiento de las mismas, así como los problemas que enfrentan para conseguir cualquier tipo de financiamiento por parte de las MIPYMES y cómo estos problemas impactan a corto plazo, mediano plazo y largo plazo a las pequeñas y medianas empresas es una problemática importante a enfrentar por lo cual además de analizarla a profundidad científica este tema de investigación, también planteamos soluciones que puedan aportar mejoras en el desarrollo de las MIPYMES lo que se traduciría en desarrollo nacional.

Delimitación del Problema

La investigación se realizará a nivel nacional, en diversos sectores productivos recopilando información en el período 2015-2020.

1.2 Justificación de la Investigación

Conocer y analizar las opciones de financiamiento de las MIPYMES registradas en República Dominicana es un tema importante, puesto que el mismo aportaría conocimiento fundamental para poder tomar medidas que impacten positivamente la economía. Por esta razón es de suma importancia en el estudio de la administración de negocios conocer los principales factores que afectan las MIPYMES, por lo cual investigaciones de esta categoría realizan un robusto aporte al conocimiento administrativo y académico nacional.

Esta investigación se sustenta con el simple propósito de poder conocer a profundidad los actores que participan en las opciones de financiación de las MIPYMES, analizar sus aportes y cómo impactan en el desarrollo de las MIPYMES, además de ver los problemas que afectan esos actores, cómo los manejan y qué tanto afectan los mismos al desarrollo y crecimiento de las MIPYMES. Poder desarrollar propuestas y alternativas certeras a estos problemas se convierte en el fin último de esta investigación.

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Analizar las opciones de financiamiento de las MIPYMES registradas en República Dominicana, desde hace cinco años atrás en diversos sectores productivos para identificar los problemas con el que cuenta la misma y poder ofrecer soluciones viables.

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Analizar las actuales ofertas de financiamiento de la banca nacional.
2. Evaluar los requisitos que deben cumplir las MIPYMES para optar por financiamiento en las diversas instituciones bancarias del país.
3. Analizar las ventajas y desventajas de la adquisición de financiamiento para el crecimiento de las MIPYMES.
4. Proponer soluciones adecuadas para que las MIPYMES puedan acceder a mejor financiamiento.
5. Proponer soluciones alternativas para la reducción de la necesidad de financiamiento para adquirir la materia prima e insumos.
6. Conocer la percepción de representantes de Mipymes sobre las ventajas y desventajas del financiamiento como medio de impulso empresarial por medio de una encuesta.
7. Conocer cuál es el mayor problema que enfrentan las microempresas informales a la hora de financiar sus operaciones.

CAPÍTULO 2
MARCO TEÓRICO

Capítulo 2

Marco Teórico

2.1 MIPYMES y su clasificación

Según la Ley No. 8808 del Régimen Regulatorio de República Dominicana, en su Artículo 2, establece que se puede considerar MIPYME a las empresas que cumplen con las siguientes condiciones:

- a. **Microempresa:** Según la Ley 8808 y su artículo 2, una microempresa representa una unidad económica, ya sea considerada formal o informal, con una cantidad de empleados de 1 a 15 trabajadores y con activos que lleguen hasta RD \$ 3, 000,000.00 (3 millones de pesos), y con ingresos brutos o generación de facturas que puedan alcanzar hasta un total de \$ 6, 000,000.00 (6 millones de pesos) RD por año. La inflación se indexa anualmente.

- b. **Pequeña Empresa:** es considerado un negocio formal o de carácter informal que tenga un número de 16 a 60 empleados, trabajando activamente en la empresa, y con un activo que oscila entre RD\$3,000,000.01 (tres millones un centavo) a RD\$12,000,000.00 (doce millones de pesos) y que, a su vez, genere ingresos brutos o facturación anual de RD\$6,000,000.01 (seis millones un centavo) a RD\$40,000,000.00 (cuarenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación. (Ley No. 8808 del Régimen Regulatorio de República Dominicana, Artículo 2).

- c. **Mediana Empresa:** es un negocio que puede ser formal o informal y que tenga una cantidad de empleados de 61 a 200 y que presente un activo entre RD\$12, 000,000.01 (doce millones un centavo) a RD\$40, 000,000.00 (cuarenta millones de pesos) y que pueda generar ingresos brutos o facturación anual de RD\$40, 000,000.01 (cuarenta millones un centavo) a RD\$150, 000,000.00 (ciento cincuenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación. (Ley No.8808 del Régimen Regulatorio de República Dominicana. Artículo 2).

2.2 Características de las MIPYMES

Las características diferenciadoras entre las MIPYMES y las llamadas grandes empresas radican no solo en el tamaño de la empresa sino también en un conjunto de características que definiremos a continuación.

1. Tienden a ser empresas familiares.
2. Son más flexibles a la hora de enfrentar los cambios que las grandes empresas.
3. Tienen una expectativa de crecimiento mayor que las grandes empresas.
4. Tienen menos poder de negociación que las grandes empresas.
5. Cuentan con poca liquidez.
6. Cuentan con menos recursos que las grandes empresas.
7. Representan la mayor parte de la empleomanía de los países en desarrollo.
8. Favorecen la inclusión social

2.3 Fortalezas y debilidades de las MIPYMES

Las MIPYMES poseen un conjunto de características favorables que todas unidas se constituyen en fortalezas las cuales mencionaremos a continuación:

- a) Se adaptan fácilmente a los cambios.
- b) Menos burocráticas.
- c) Mayor cercanía con el cliente.
- d) Impactan al desarrollo local.
- e) Hay más personalización.
- f) Estructura Jerárquica sencilla.
- g) Aumentan la competitividad del mercado.

Si bien es cierto que este tipo de empresas tienen una gran cantidad de fortalezas no es menos cierto que también poseen debilidades que vienen dadas por su propia naturaleza de MIPYMES.

Según Saavedra y Hernández (2008 p. 34), estas debilidades son:

- a. Menos rentabilidad económica.
- b. Problemas para la financiación externa.
- c. Menos profesionalización en sus equipos.
- d. Poca inversión en el desarrollo del talento.
- e. Poca inversión en investigación y desarrollo.
- f. Poca planificación de desarrollo a largo plazo

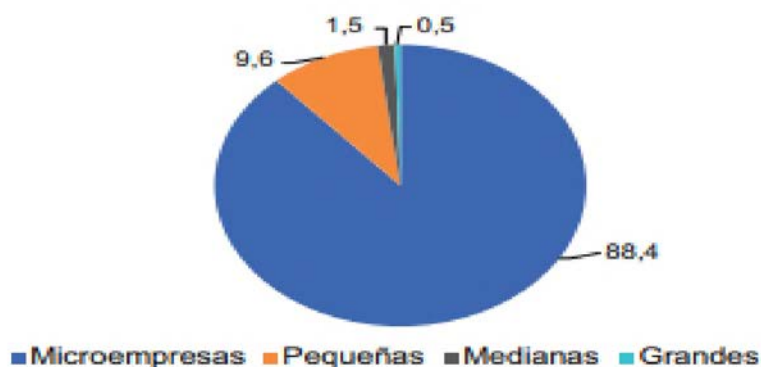
2.4 Las MIPYMES a nivel internacional

Las MIPYMES son la columna vertebral de la economía mundial en materia de empleabilidad y desarrollo en los sectores populares de todo el mundo. Según datos del banco mundial las MIPYMES representan el 95% de las empresas y el 99% en Europa. (Banco Mundial. En una cantidad enorme de países emergentes vinculados a este sector constituye la mayoría de los puestos de empleo, en cambio, en los países de altos ingresos esto constituye más de dos tercios de los puestos de trabajos lo que constituye una cantidad significativa. (Ayyagari, y Demirgüç, 2003)

2.4.1 Las MIPYMES en Latinoamérica.

Las MIPYMES actualmente representan aproximadamente el 99,5% de las empresas de la zona y la gran parte son microempresas (88,4% del total) Esto se ha mantenido igual los últimos 10 años. (Dini y Stumpo, 2002).

Gráfico #1. América latina: distribución de las empresas según tamaño, 2016



Fuente: (Dini y Stumpo, 2002). MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.

Tabla #1: Cantidad de empresas registradas en 2016 según sector de actividad y tamaño.

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	80	16	3	1	100
Explotación de minas y canteras	68	23	6	3	100
Industria manufacturera	82	14	3	1	100
Suministro de electricidad, gas y agua	70	20	6	4	100
Construcción	76	19	4	1	100
Comercio al por mayor y menor	92	7	1	0	100
Hoteles y restaurantes	89	10	1	0	100
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	83	13	2	1	100
Intermediación financiera	81	14	3	2	100
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	87	10	2	0	100
Enseñanza	76	19	4	1	100
Servicios sociales y de salud	89	9	1	0	100
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	95	4	1	0	100
Total	88,4	9,6	1,5	0,5	100

Fuente: (Dini y Stumpo, 2002). MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.

Las microempresas son mayoritarias en todos los sectores en mucho de los son más del 90%. En particular, el comercio representa el sector con más microempresas esto causado por las pocas barreras de entradas, aunque esto corresponde más como alternativa de supervivencia que un plan empresarial concreto. (Dini y Stumpo, 2002).

Tabla #2: Cantidad de empresas según tamaño y sector de actividad, 2016

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2	4	5	4	3
Explotación de minas y canteras	0	0	1	1	0
Industria manufacturera	9	14	19	22	10
Suministro de electricidad, gas y agua	0	0	1	2	0
Construcción	3	7	9	7	3
Comercio al por mayor y menor	42	31	23	21	41
Hoteles y restaurantes	8	8	4	2	8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	7	8	8	5
Intermediación financiera	1	2	3	6	1
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	12	13	13	12	12
Enseñanza	2	4	6	6	2
Servicios sociales y de salud	4	4	4	4	4
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	11	4	4	4	10
Total	100	100	100	100	100

Fuente: (Dini y Stumpo, 2002). MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.)

2.4.2 Las MIPYMES en Estados Unidos.

Estados Unidos es sin lugar a duda una potencia económica mundial, pero al contrario de lo que muchos pensarían esta potencia no sustenta su gran economía solo en sus grandes corporaciones sino más bien la empleomanía de USA y su economía está sostenida en gran medida por pequeñas empresas que día a día sacan adelante esa nación. En esta sección mostraremos datos relevantes al respecto.

- a) Las Pymes de los EE.UU crearon dos tercios de nuevos empleos.
- b) Existen más de 25 millones de Pymes que emplean casi la mitad de los empleos privados del país
- c) Las Pymes representan la mitad de las ventas en los EE.UU.
- d) Más del 98% de los exportadores de los EE.UU. (Calduch, 1991 p.13)

2.5 Evolución de las MIPYMES en R.D

La MIPIMES existe desde la antigüedad principalmente en todo lo relacionado a la fabricación artesanal en la época faraónica (Veintimilla, 2017 p.14)

Las MIPIMES surgen de dos maneras. La primera manera salió a flote como empresas formales organizadas jerárquicamente y con cierto nivel de estructura empresarial y alta gerencia y que pagaban según las funciones de cada función. Otro surgimiento que podemos encontrar las MIPYMES familiares que surgen principalmente con el objetivo de subsistencia las mismas no tenían un objetivo definido y no tienen el nivel organizacional que las primeras. (González, et al. 2002.)

Las MiPymes, sobre todo las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía dominicana en los años 50'y 60', durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. En este caso, el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc. (Di Ciano., s.f.)

En los años 90 la economía dominicana dio un giro de estrategia en cuanto a el valor de las MIPYMES lo que causo un nuevo ciclo para las mismas las cuales a pesar de las limitaciones con la que cuentan las mismas son el motor de la economía y representan la principal fuente generadora de empleo del País (Aguilar y Martínez, 2013).

2.5.1 Marco Legal.

Leonel Fernández en 1997 expresidente de la República Dominicana emitió el fallo no. 238-97 creando así, el programa de ascenso e influencia a la micro empresa, pequeña empresa y mediana empresa (PROMIPYME)”, encarrilado a producir la eficiencia, la actualización y el incremento en la productividad de la micro empresa, pequeña empresa y mediana empresa. Asimismo, en el año 2007, se dio a conocer, el anteproyecto doméstico de competitividad sistémica, en adonde se presentó la irrealidad de la comarca de aspecto al 2020, el cual incluye en el capítulo 5, el programa dedicado a la competitividad de las MiPymes, con el fin de ir implementando mecanismos de madurez para ese sector empresarial. Más aún, el 19 de diciembre del 2008, fue el aniversario más interesante para ese apartado empresarial, la promulgación de la ley 488-08, que crea de esta manera un régimen de carácter regulatorio para el crecimiento y competitividad de las MiPymes, vinculando así, una cantidad enorme de entidades impulsoras de naciente orientación empresarial. Finalmente, dado el aporte del sector de MiPymes al crecimiento constante del país, según manuales informativos de carácter económico del banco central de la República, el presidente en ese momento Danilo Medina, implementó diversas políticas de crecimiento enfocados en el sector, y una certificación indiscutible de ello es la entrada de este sector en la logística de crecimiento 2030, con el fin singular de levantar su eficiencia, capacidad de inversión, así como, su productividad. (Fernández, 1997).

2.6 Programas de ayuda a las MIPYMES.

El Gobierno Dominicano con el objetivo de fomentar el emprendimiento y potencializar el desarrollo socioeconómico del país se ha embarcado en un grupo de programas y ayudas que pretenden mejorar la calidad del emprendimiento en el país, así como la calidad de vida de los dominicanos. En este sentido, se abordan los siguientes programas.

Los programas para la ayuda a las MIPYMES son:

- Ruta MiPymes: Es un programa diseñado para orientar los emprendedores rurales en materia de capacitación y se hace en un centro PYME móvil (MICM, 2020)
- La Semana MIPYMES: Es un evento empresarial en la cual el MICM le facilita a los emprendedores charlas, cursos y conferencias con grandes expertos nacionales e internacionales (MICM, 2020)
- Formalízate: se trata un programa con la intención de facilitar el registro de las MiPymes, así como su formalización. (MICM, 2020)
- Empretec: es un programa nacional enfocado en el desarrollo del comportamiento emprendedor (EMPRETEC), busca desarrollar un comportamiento emprendedor. Se trata de pasar las ideas a la acción (MICM, 2020)
- Centro MIPYMES: son agencias que promueven y facilitan a las MiPymes, los servicios de asesorías, capacitación empresarial, asistencias técnicas, así como también, vinculaciones con sectores de interés. Las oficinas están ubicadas de forma estratégica a nivel nacional bajo alianza público-privada-académica. (MICM, 2020)

- BANRESERVAS Programa PYMES: Préstamos comerciales para: ampliar capital operacional, expandir operaciones, adquirir nueva maquinaria o equipo, mejoras a la propiedad. Más de 75,162 mil clientes (MICM, 2020).
- Banca Solidaria (PROMIPYME): Es un programa especializado en micro finanzas, cuyo objetivo principal es facilitar financiamiento y educación financiera a los microempresarios y microempresarias para apoyar su desarrollo e inclusión financiera. (MICM, 2020).
- CREE un programa: Este programa provee los recursos necesarios para el desarrollo de prototipos y el capital de trabajo para la puesta en marcha de estos emprendimientos. Más de 24 millones invertidos más de 15 proyectos apoyados y más de 80 acompañados (MICM, 2020).
- Programa de alfabetización Digital: Como su nombre lo indica es un programa que tiene por objetivo dotar a las personas menos instruidas en materia de TICS con los conocimientos necesarios para desenvolverse en la sociedad actual (MICM, 2020)
- El Observatorio MiPymes: es el encargado de trazar y poner en ejecución los medios dedicados al monitoreo y a la valoración de las políticas públicas y de los proyectos sectoriales, los cuales están enfocados en alimentar el desarrollo y el incremento en las competencias de las MiPymes, de igual manera están enfocados en hacer y socializar análisis, informes y estudios coyunturales que tratan las necesidades, efectividad, orientación, trazabilidad y aspectos a mejorar de las políticas vinculadas al sector.

- Centro Mipymes Unphu: es un centro de apoyo integral a las micro, pequeñas y medianas empresas. Por medio de sus programas de asesorías, ofrecen servicios empresariales que se ajustan a las necesidades de sus clientes; las cuales, son identificadas a través de un diagnóstico inicial aplicado a cada microempresario que requiere de sus atenciones.

Entre los grandes aportes del Centro de Mipymes están los servicios de asesoría empresariales donde han logrado alcanzar a cientos de empresarios quienes por medio de estos programas consiguen mejorar la gestión contable y financiera por medio de la capacitación recibida. Según el Informe de Resultados del Periodo 07 de enero 2020 al 22 diciembre 2020, lograron ofrecer ciento seis (106) capacitaciones en términos de asesoría financiera. Ver tabla siguiente:

Tabla # 3. Informe Mensual Acumulado De Los Resultados Del Periodo 07 De Enero 2020 Al 22 Diciembre 2020

Servicios	Asesorías			Capacitación Especializada				Vinculac.	
	Clientes Nuev.	Cant. Reuniones	Cant. Horas	Charlas	Participantes	Talleres	Participantes	Totales	Gestionadas
2020-01	6	8	11					0	1
2020-02	11	16	21					0	3
2020-03	8	13	16					0	0
2020-04	13	26	21	1	72			1	2
2020-05	9	27	26	1	39	1	39	2	1
2020-06	14	23	31			1	88	1	2
2020-07	10	31	26					0	2
2020-08	3	31	33	2	59	1	24	3	6
2020-09	16	30	34	1	62	4	157	5	4
2020-10	7	28	31	2	85	2	57	4	7
2020-11	8	32	33			3	86	3	6
2020-12	1	11	13			1	20	1	
Totales:	106	276	296	8	357	13	471	21	34
Meta:	106							20	30
Cumplido:	100%							105%	113%

Fuente: (Alcántara Abreu, 2020). Centro Mipymes Unphu Informe Técnico Del Servicio De Asesoría Financiera.

2.7 Situación de las MIPYMES en República Dominicana en la actualidad.

En Países en vías de desarrollo como el nuestro la situación económica de las MIPYMES son un espejo de la realidad social en la que se encuentra la población general por esa razón el monitoreo constante de las mismas y el esfuerzo continuo por buscar soluciones que impacten positivamente las MIPYMES se convierten en un imperativo para cualquier gobierno de turno por esta razón en medio de la crisis en que vivimos, el estado ha tomado medidas contundentes para sostener la operatividad de las MIPYMES lo más eficiente posible. No obstante, a la crisis sanitaria en que nos encontramos las MIPYMES en nuestro país padece de males y bondades ancestrales que actualmente continúan latentes en el complejo sistema económico nacional acompañado de las nuevas situaciones propias de la época y de la tecnología todos esos factores constituyen la situación de las MIPYMES en la actualidad los cuales serán mostrados en esta sección.

El ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM), a finales del 2020 realizó un estudio con el objetivo de entender la posición actual de las Mipymes en el país, encontrando que las principales dificultades que han encontrado los empresarios durante la pandemia han sido las limitadas opciones de pago, pérdida de la cartera de clientes y ventas, problemas de liquidez, entre otros.

Según una encuesta del Ministerio de Industria y Comercio y MIPYMES el 29.4% de las empresas detuvo totalmente sus operaciones laborales, el 46.7% detuvo parcialmente sus operaciones, y el otro 22.9% siguió operando con relativa normalidad. Del 42.2% de las empresas han buscado nuevos créditos, destinando los fondos fueron destinados a capital de trabajo y reestructuración o consolidación de deudas. (MICM, 2020)

2.7.1 Las MIPYMES y la informalidad.

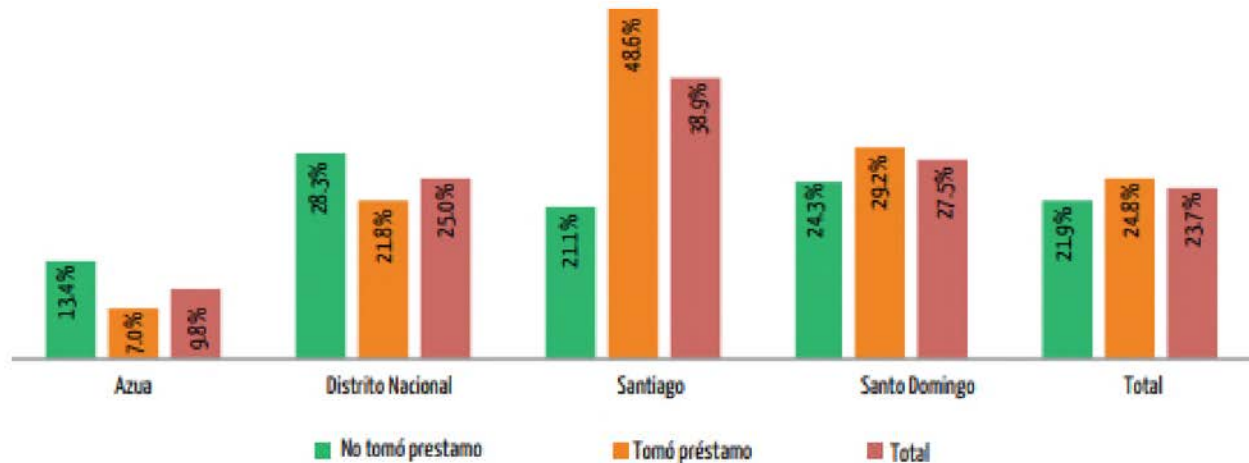
La informalidad de muchas MIPYMES en República Dominicana limita el uso de crédito en el Sistema Financiero de la República Dominicana por falta de garantías que avalen estas clases de empresas, como resultados deben asumir elevados costos financieros por cuenta propia, se le debe sumar los costos operativos, de comercialización y distribución. (MICM, 2020)

- a) Sistema tributario riguroso, que hace que muchos naveguen en el intento de legalizarse.
- b) Escasa capacidad gerencial y del personal en su estructura organizacional, como consecuencia, en ocasiones; trae una administración errónea de las mismas.
- c) Bajo nivel tecnológico que hace que sus operaciones sean más complejas, esto trae como consecuencia una limitación en la competencia tanto en el mercado local como en los mercados internacionales.

Por otro lado, el viceministro de Fomento a las Mipymes Ignacio Méndez, dijo durante el Seminario taller enfocado en las experiencias en la formalización de las Mipymes en toda América Latina y el Caribe, el cual fue celebrado en el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) y el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) en febrero 2019, que el país tiene el gran reto de hacer el proceso de formalización cerca de 700,000 Mipymes, aliviando así el problema de las más de un millón que hay en la informalidad en el país. (MICM, 2019)

Precisó que pronunciamiento final realizado por Fondo Micro, el 89.8% de las microempresas de la República eran informales, a diferencia del 3% de las pequeñas y medianas que también operaban de igual manera; lo que hace evidente que dicho problema está en las microempresas. (MICM, 2019)

Grafico #2. Porcentaje de microempresas con RNC, por provincia, según actividad financiera durante el último año, 2015.



Fuente: (Dini y Stumpo, 2002). MIPYMES en América Latina.

2.7.2 Ventajas que obtienen las MIPYMES al formalizarse como contribuyentes.

La formalización permite a las MIPYMES:

1. Adquirir financiamientos y créditos
2. Estar en los programas de apoyo
3. Participar en concursos públicos.
4. Diseñar, fabricar y comercializar sus propios productos.
5. Exportar sus productos.
6. Obtener y emitir facturas con Número de Comprobante Fiscal.

2.7.3 Las MIPYMES y la formación.

Una de las retransas para el desarrollo de las MIPYMES en el país ha sido a lo largo de los años la falta de formación técnica especialidad tanto para los emprendedores como para el capital humano que labora en las mismas esto con frecuencia causa problemas en la productividad de la empresa.

El ministerio de Industria y Comercio de República Dominicana, ha puesto su grano de arena, fomentando el adiestramiento para los perteneciente a las MIPYMES, con la intención de que puedan desarrollar sus actividades con más eficiencia, en la actualidad se han capacitado más de 25.000 micro y pequeños empresarios; prestado asesoramiento financiero y soporte tecnológico a más 5.000 MIPYMES y nuevos emprendedores, logrando encarecidamente elevar de manera significativa , en más de 300 millones de pesos sus ingresos, generando más de 7.000 empleos directos al país. (MICM, 2019).

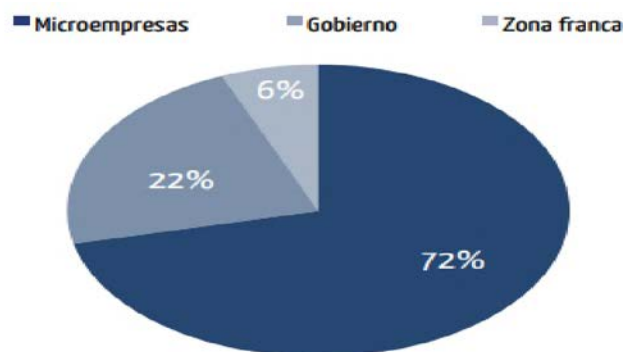
De igual forma, existen otras tantas instituciones que han dedicado sus esfuerzos a fortalecer la barrera de formación en temas financieros, operativos para las diversas Mipymes sin importar su sector productivo. Una de las instituciones a destacar ha sido el **Centro Mipymes Unphu**, un centro de apoyo integral para las micro, pequeñas y medianas empresas con servicios empresariales que se ajustan a las necesidades de los clientes.

En República Dominicana las MIPYMES son un sector muy relevante en la economía nacional, no solamente porque constituyen una fuente de empleomanía e ingresos monetario para más de 2, 000,000 de trabajadores, más bien por su capacidad para movilizar la producción, movilizar un desarrollo en las empresas de carácter inclusivo, contribuir activamente a la económica del país. (MICM, 2019)

2.7.4 MIPYMES y empleomanía.

Según el estudio formal más reciente del Fondo Micro (2013) Para poder ver el panorama del empleo en las Mipymes es necesario abordar el Módulo Mipymes de la Encuesta ENHOGAR 2013 de la Oficina Nacional de Estadística (ONE), la cual utilizó como informantes válidos personas de 10 años o más propietarios de negocio, empresa o actividad agropecuaria, residente en el hogar entrevistado; y la Encuesta Mipymes FONDOMICRO 2013, la cual consideró solo aquellas Mipymes que operaban en locales fijos, ya sea con un local independiente, un espacio en la vivienda, en plaza comercial o un kiosco fijo; esta no consideró aquellas Mipymes que operan de manera móvil o se dedican a actividad agropecuaria. Por estas diferencias metodológicas en la selección de las poblaciones se considera que ambas encuestas son de gran utilidad para este boletín. El Informe del Fondo para el Financiamiento de la Microempresas, FONDOMICRO (2013), hace alusión al aporte del empleo generado en el país por las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales ocupan el 72% de las empleadas y los empleados; seguido del Gobierno (22%); y por último las Zonas francas con un 6% de las y los trabajadores. (Fondo Micro, 2013)

Gráfico #3: República Dominicana: Porcentaje de empleados según sector, 2013.



Fuente:(Dini y Stumpo, 2002). MIPYMES en América Latina.

2.8 MIPYMES y el COVID 19 en la República Dominicana

La pandemia del coronavirus (COVID-19) se ha presentado como es la problemática más importante que ha tenido la humanidad en las últimas décadas ya que la misma no solo es una crisis sanitaria si no que repercute en todos los sectores de la sociedad y su rápido avance y su difícil manera de ser combatida causa que sus estragos sean mucho mayores que los causados por la segunda guerra mundial ya que aunque la pandemia sea erradicada en los próximos años los estragos en materia de economía no podrán ser corregidos a corto plazo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2020) estima que:

Figura #1 situación económica en el mercado de las MiPymes



Fuente: (OIT, 2020). (Situación económica y de mercado de las MiPymes en República Dominicana por la crisis del COVID 19)

El mayor problema en el mercado laboral está en los 1,600 millones de empleados de la economía informal, quienes han sido los mayormente afectados por el confinamiento y el cierre de las actividades económicas. Se cree que, al inicio de la crisis, hubo una decadencia del 60 por ciento aproximadamente de los ingresos de empleados no formales a nivel mundial (OIT, 2020).

Para el caso de la República Dominicana, el Estado estableció estado de emergencia desde el día 19 de marzo, una medida que limita el tránsito, la asociación y la reunión para toda la población, buscando evitar mayores contagios y propagación del virus. Esto provocó que alto número de empresas tengan la obligación de detener sus operaciones y enfrentar momentos de difíciles en materia de generación de empleo e ingresos, lo que evidencia el efecto de la pandemia en la economía y no solo en la salud.

Es preocupante esta situación, tomándose en cuenta la consideración que el sector más influyente en el mantenimiento y el aumento económico dominicano son las MiPymes. Los empleos que generan las micro empresas, pequeñas empresas y medianas empresas representan el 54.4% de la población que trabaja, ubicándose en los sectores más débiles y que no están formalizados, por lo que tienen algunas limitantes para adaptarse a los retos que conlleva la crisis, por el bajo uso de la tecnología, la baja articulación con cadenas de valor que tienen un amplio alcance, y no tiene acceso a los beneficios que brinda la seguridad social. De acuerdo a esto, en abril se implementó la “Encuesta De Afectaciones Económicas a Mipymes por la Crisis del COVID-19”, la cual buscaba conocer la situación socioeconómica de nuestras micro, pequeñas y medianas empresas afectadas por la crisis, a fin de que se establezcan acciones que están integradas y encaminadas a que la situación económica y de mercado mejore. Este informe

busca analizar los principales resultados que se obtuvieron en esa encuesta, tomando como variables principales:

Figura #2 situación económica en el mercado de las MiPymes



Fuente: (OIT, 2020). (Situación económica y de mercado de las MiPymes en República Dominicana por la crisis del COVID 19)

El levantamiento uno, permitirá que se desarrollen políticas, programas y proyectos de acuerdo que identifiquen las necesidades, con el fin de establecer una hoja que sostenga un plan enfocado en la recuperación durante los próximos 12 meses. (Situación económica y de mercado de las MiPymes en República Dominicana por la crisis del COVID 19).

2.8.1 Contexto socioeconómico del COVID 19 frente a las MIPYMES.

El Gobierno de la República Dominicana dictaminó, mediante la Resolución 64-20 de abril de 2020, el estado de emergencia a nivel nacional. Con este estado de emergencia el gobierno decretó el cierre total de todos los negocios no imprescindibles para el desarrollo de la vida diaria por lo cual esto causó un gran aumento del desempleo en toda la geografía nacional y pánico generalizado, de todos modos, el gobierno encontró maneras para ayudar a la población más necesitada mediante la entrega de ayudas sociales tanto a las empresas

como a los empleados. También las entidades financieras relajaron los plazos para lo pago de préstamos. Luego de un cambio de gobierno y meses de una economía Cerrada y una crisis sanitaria casi incontrolable la llegada de las vacunas comenzaron a controlar la pandemia de manera sustancial esto causo que el gobierno implementara medidas de desescalada que poco a poco vayan quitando el toque de queda en los lugares donde la vacunación sea más del 70% en la segunda dosis. (MICM, 2021)

Por otra parte, el Gobierno dominicano ha diseñado e implementado una serie de medidas en busca del beneficio de las MiPymes, buscando mejorar las vicisitudes los que se ven expuestos muchos empresarios por la falta de generación de ingresos. (Situación económica y de mercado de las MiPymes en República Dominicana por la crisis del COVID 19). MICM, 2020).

2.8.2 Financiamiento frente COVID- 19, junio 2020-Actualidad.

Según un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo BID, las MIPYMES comprenden el 99.5% de los negocios, el 60% de las personas laborando en el país y aproximadamente el 25% PIB en América Latina y el Caribe. (Banco Interamericano de Desarrollo BID, 2020) La importancia para la economía de las MIPYMES no la ha exceptuado de sufrir los estragos de la pandemia, siendo uno de los sectores de la economía más afectados por la dificultades o aprietos económicos generados por los estragos socioeconómicos del Covid-19, como se puede reflejar, ha empeorado la capacidad de acceso al crédito de las entidades de tamaño menor que son las Mipymes. (BID, 2020)

El gobierno, junto a organismos internacionales tales como el Fondo Monetario Mundial (FMI) realizar esfuerzos para reactivar gradualmente la economía nacional, esto por medio de estrategias financieras y mecanismos para acceder al crédito, porque este sector además

de aportar significativamente al producto bruto interno (PBI) y a la empleomanía, contribuye considerablemente en la garantía del equilibrio social. Los problemas estructurales de las Mipymes, hacen una barrera considerable para ser sujetos de crédito en momentos de estar la economía estable, lo que hace estos obstáculos más grandes cuando existe un desbalance económico en el país. (BID, 2020)

Aunque es una realidad latente, que muchos de estos negocios no poseen las garantías necesarias para ser bancarizadas y optar por un préstamo del sistema financiero formal; no obstante, no dejan de ser una columna fundamental en la estructura económica de la República Dominicana, el no generar volumen necesario de ingresos, obtener créditos que la hagan sostenerse en medio de esta crisis sanitaria, ha dejado como consecuencias el naufragio de esta. (BID, 2020).

2.9 Opciones de Financiamiento de las MIPYMES en República Dominicana

De acuerdo con los autores del presente estudio, se puede definir financiación como la acción en la cual se brinda dinero o recursos para el inicio de un proyecto determinado.

El objetivo de esta investigación es indagar profundamente sobre las opciones de financiamiento de las MIPYMES en la República Dominicana para eso es de gran importancia saber cuáles son las opciones de financiamiento con lo que cuentan las MIPYMES en el país, así como los requisitos que se necesitan para obtener financiamiento.

2.9.1 Financiación Bancaria.

Financiación Bancaria: Se conoce como financiamiento bancario al proceso económico mediante el cual las empresas o las personas toman dinero prestado a una entidad bancaria para diferentes fines. Este tipo de financiamiento es uno de los más utilizados por las MIPYMES en la República Dominicana.

El financiamiento en las diversas instituciones bancarias podría ser la única opción para aquellas empresas que desean trascender de micro a pequeña o mediana empresa. Sin embargo, las altas tasas en una economía variante podrían representar un obstáculo. Es allí cuando pensar en que un órgano regulador estatal podría representar una respuesta para menguar las inclemencias de aquellos factores no controlables.

En un artículo publicado por el Banco Central de la República Dominicana titulado “Medidas monetarias del Banco Central de la República Dominicana han beneficiado a más de 33 mil empresas y hogares”, 22 de septiembre de 2020 , indican que desde que comenzó la pandemia y acorde con las decisiones acogidas por mucho de los bancos del mundo, el BCRD decidió ampliar su política monetaria, la cual redujo su tasa de referencia de 4.5% a 3.0% (150 puntos básicos) poniendo a disposición de las entidades de intermediación financiera unos RD\$190 mil millones -más de 4.0% del Producto Interno Bruto (PIB). (Banco Central de República Dominicana, 2020)

Específicamente, la institución monetaria diseñó un programa de provisión de liquidez con los siguientes mecanismos:

- a. Repos de corto plazo para las entidades financieras, renovable hasta un año (RD\$60 mil millones);
- b. Liberación de encaje legal (RD\$30,133 millones);

- c. Financiamiento a las MIPYMES (RD\$20,681 millones);
- d. Ventanilla de liquidez para el turismo, la construcción, la manufactura y las exportaciones (RD\$20 mil millones);
- e. Creación de una facilidad de liquidez rápida (RD\$60 mil millones).

Como podrá apreciarse, en adición a los repos por RD\$60,000 millones que han sido utilizados de forma recurrente por los intermediarios para líneas de crédito y gestión de liquidez de corto plazo, el BCRD ha puesto a disposición de las entidades financieras recursos por RD\$130,000 millones para ser prestados a los hogares y empresas. De este monto, las entidades han colocado unos RD\$85,358 millones a más de 33 mil beneficiarios distribuidos en toda la geografía nacional (tabla #1). (Banco Central de República Dominicana, 2020)

El sector más ha beneficiado de estas medidas del BCRD ha sido Comercio y Mipymes, debido a que unas 11,500 empresas han recibido préstamos de las entidades financieras por un monto de aproximadamente RD\$33,179 millones. De igual manera, las medidas han beneficiado a unos 18,927 hogares que han recibido préstamos de las entidades financieras por RD\$15,221 millones. De los fondos provenientes de las facilidades de liquidez del BCRD, se han colocado además unos RD\$7,102 millones al sector exportador, uno de los más afectados por la pandemia. Adicionalmente, el turismo ha recibido unos RD\$2,374 millones, mientras el sector manufactura, que incluye zonas francas industriales, ha sido beneficiado con préstamos por RD\$13,519 millones provenientes de estas facilidades. (Banco Central de República Dominicana, 2020)

El crédito neto al sector privado en moneda nacional ha crecido en RD\$90,348 millones refiriéndose a septiembre del 2020. De igual manera, a partir de diciembre se ha expandido en

unos RD\$51,753 millones. El siguiente cuadro muestra la distribución de los montos concedidos a los diversos sectores productivos del país. (Banco Central de República Dominicana, 2020).

Tabla #4 Préstamos concedido a través de la provisión de liquidez por sector económico. Septiembre. 2020.

Sector económico	Monto RD\$ millones	Cantidad de beneficiarios
Comercio y Mipymes	33,178.8	11,500
Hogares	15,220.9	18,927
Manufactura	13,518.6	799
Construcción	7,784.4	514
Exportación	7,101.8	222
Agropecuario	4,956.4	1,099
Turismo	2,374.3	142
Otros servicios	1,222.5	103
Total	85,357.7	33,306

Fuente: (Banco Central de República Dominicana, 2020).

Tabla #5: Tasas de interés para préstamos.

Tasa	Año	Variación respecto al año anterior	Comentario
13.02%	2017		
11.57%	2018	-1.45%	
11.72%	2019	+0.15%	
8%	2020	-3.725	Tasa máxima de interés debido al COVID 19 se pueden encontrar tasas más bajas incluso tasa 0 para productores agrícolas vía el Banco Agrícola.

8%	2021	0%	Tasa máxima de interés debido al COVID 19 se pueden encontrar tasas más bajas incluso tasa 0 para productores agrícolas vía el Banco Agrícola.
----	------	----	--

Fuente: Banco Central y MICM. 2017-2021.

Tabla #6: Tendencia de productos financieros en las MIPYMES

Producto financiero	Microempresas	PYMES
Cuenta de ahorro	55,9%	75,9%
Cuenta corriente	7,7%	68,2%
Crédito bancario	49,2%	83,6%
Tarjeta de crédito	16,5%	72,5%
Certificado financiero a plazo fijo	1,3%	9,7%

Fuente: Banco de Reservas de la República Dominicana.

2.9.2 Financiamiento Cooperativista.

Con el nacimiento del IDECCOOP se han creado más de mil cooperativas de las cuales existen más de 700 las cuales realizan un gran aporte social al país ya que la mayoría funcionan como intermediadores financieros y tienen la capacidad del otorgamiento de créditos financieros a sus socios lo que constituye un beneficio palpable para los mismos. (Presidencia.gob.do).

También las mismas pueden financiar mediante préstamos a las MIPYMES y las mismas tienen mecanismos más flexibles lo que las convierte en una opción viable para micro y pequeños empresarios (Elaboración propia de documentos leídos IDECOOP).

Existen financiamientos para microfinanzas. Tal es el caso REDOMIF (Red Dominicana de Microfinanzas) constituida en noviembre 2008. En la actualidad, está conformada por 31 instituciones miembros que sirven a más de 700,000 personas de bajos ingresos a través de una cartera de más 28 millones de pesos convirtiéndose en el centro más representativo en el mercado Microfinanciero de Centro América y el Caribe.

2.9.3 Capital de Riesgo.

“Es una forma de financiar empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste”. (Educa, 2020). Por ese motivo, los inversionistas que ponen su dinero en fondos de capital de riesgo buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan modelos de negocios innovadores (por lo tanto, que aseguren un buen rendimiento una vez que empiecen a funcionar) y que, además, estén en una etapa temprana de desarrollo.

“Cuando un Fondo de Riesgo invierte en una empresa, se transforma en dueña parcial o accionista de ésta”. (Educa, 2020).

En nuestro país a lo que concierne a la financiación no tradicional es algo incipiente por lo cual este tipo de financiamiento es muy limitado y es solo conseguido por un selecto tipo de empresas tecnológicas en su mayoría que son las famosas Startup.

2.9.4 Inversionista Ángel.

Son personas que cuentan con un capital disponible para invertir en un negocio en los que los consideran el riesgo es menor a la recompensa que podría dar el negocio en el futuro.

Cuando alguien decide emprender un negocio la mayoría de las veces necesita capital financiero externo para que su plan se ponga en marcha, siendo las fuentes de financiamiento más comunes los préstamos bancarios, los socios, los familiares y los inversionistas ángeles. Estos últimos regularmente invierten en un negocio a la espera de un mayor retorno y en la mayoría de los casos son emprendedores exitosos que quieren ayudar a otros a desarrollar nuevos negocios. Los inversionistas ángeles ser de mucha ayuda para a desarrollar tu emprendimiento, ya sea con experiencia, conocimientos, contactos y dinero.

Los inversionistas tienen su propio criterio personal para poder realizar la inversión. Sin embargo, lo que la mayoría quieren es una buena posición en la junta directiva y también actuar como coach o consultor. Por lo general, exigen un reporte de la empresa cada cierto tiempo.

Enlaces: Se trata de una red de inversores ángeles que fomentan y promueven las inversiones en empresas dinámicas e influyentes en la República Dominicana. Su trabajo es identificar oportunidades de inversión de crecimiento potencial, analizar y evaluar proyectos, asesorar a emprendedores y generar oportunidades de negocio para facilitar el proceso de inversión. (Foro Empresarial Impulsa, 2017).

2.9.5 Fondos Públicos.

Son fondos estatales que el gobierno dispone para inyectar capital a empresas privadas con el fin de incentivar el desarrollo del país y el ecosistema emprendedor. Conseguir este tipo

de fondos es de suma importancia para cualquier MIPYMES que quiera escalar en el mercado, pero este tipo de inversión también resulta un tanto difícil para las ya que requieren ser muy competitivas e innovadoras.

Un fondo de inversión estatal importante es Cree Propia:

Cree Propia: es el programa que apoya a emprendimientos innovadores dominicanos de alto potencial de crecimiento a través de financiamiento no tradicional o inversión de capital a cambio de una participación accionaria en el proyecto. (Creebanreservas, 2021)

Brinda la asesoría técnica y la tutoría que necesita para desarrollar su proyecto. (Create Own) se une a la comunidad empresarial dominicana, conecta con potenciales inversionistas y brinda los servicios de mentores y emprendedores con experiencia en los campos necesarios para el proyecto. (Creebanreservas, 2021).

2.9.6 Financiación por los proveedores.

La Financiación mediante los proveedores es una de las más utilizadas por las microempresas y empresas del sector comercio ya que esta consiste en recibir por parte del proveedor los productos sin ser pagados en su totalidad y a veces son financiados completamente esto sirve de apalancamiento para negocios que no cuentan con gran liquidez como son las MIPYMES. Este método como es bien sabido es uno de los más antiguos, pero aún es muy utilizado en el sector empresarial, aunque mal utilizado puede acarrear problemas para el proveedor y el cliente.

2.9.7 Factoring.

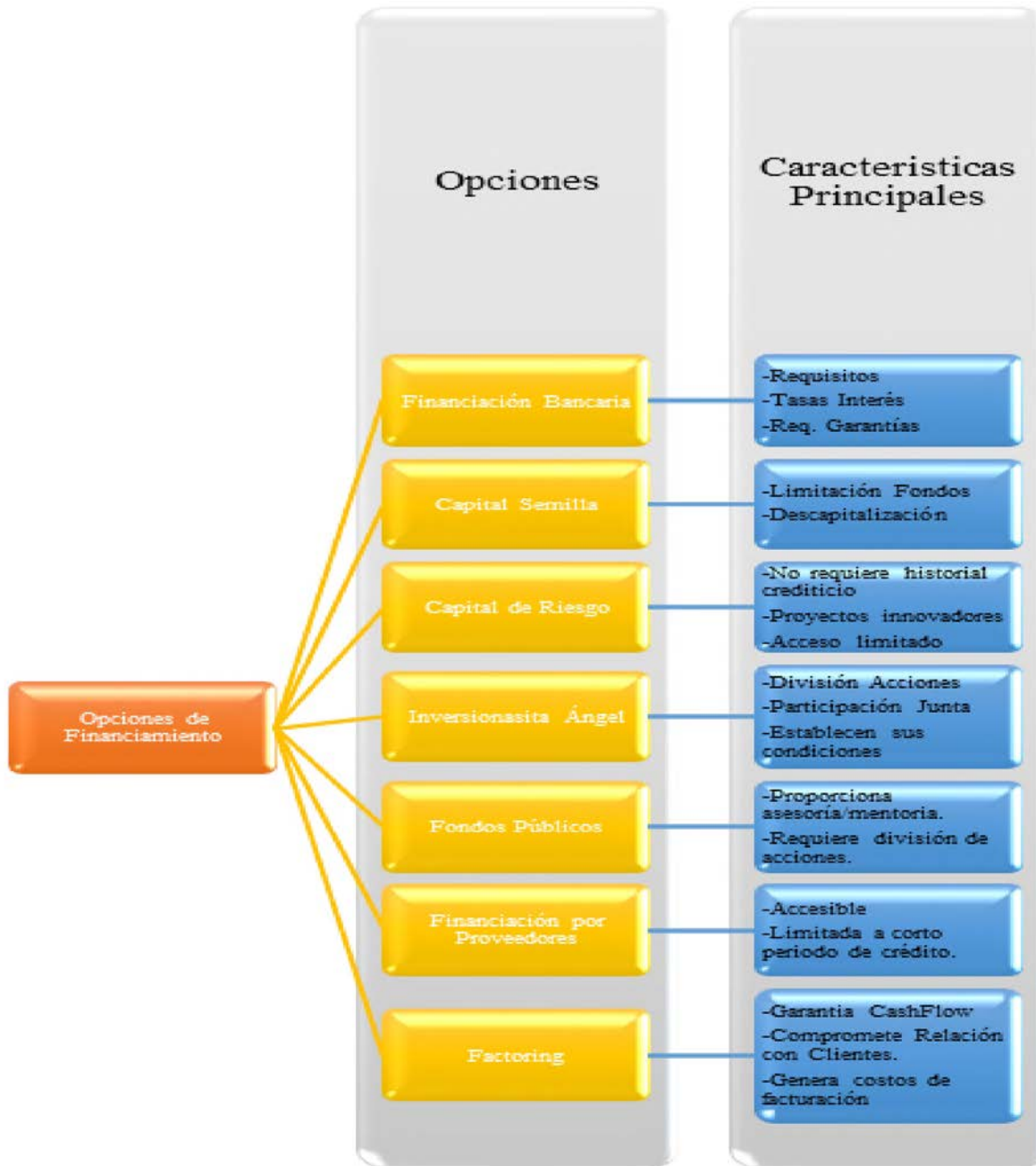
Es un método de financiamiento en el cual una empresa vende sus facturas a largo plazo a otra a un menor precio para poder contar con la liquidez necesaria para sus compromisos a corto plazo (Comisión para el Mercado Financiero, s.f)

Figura #3: Financiamiento por factoring.



Fuente: BBVA

Figura #4: Cuadro sinóptico Opciones de Financiamiento y sus principales características.



Fuente: Elaboración propia por parte de los sustentantes.

2.10 Ventajas y Desventajas del Financiamiento para las MIPYMES.

Todo emprendedor o empresario tiene como sueño escalar su negocio e ir creciendo día a día para posicionarse en un mercado que vaya siendo más competitivo y globalizado cada vez por esta razón no siempre es suficiente para los empresarios gestionar el desarrollo de sus empresas con los mismos fondos de la empresa en este punto es donde entra la financiación la cual puede ser por diferentes vías ya antes mencionadas como son la financiación bancaria, capital de riesgo etc.

Como casi todo tiene sus ventajas y también desventajas la financiación que, aunque bien gestionada puede dotar a las empresas de propia) gran crecimiento a corto, mediano y largo plazo mal gestionada puede causar el efecto contrario por esto en esta sección se detalla las ventajas y desventajas del financiamiento para las MIPYMES.

2.10.1 Ventajas

1. Mayor liquidez para resolver los problemas del día a día.
2. Se consigue un crecimiento más rápido de la empresa.
3. Mayor independencia financiera.
4. Se pueden ejecutar planes a largo plazo.
5. Financiación inmediata
6. Adaptado a tus necesidades
7. Capacidad de previsión de pagos gracias a las cuotas periódicas.
8. Conocimiento actualizado de la deuda.

2.10.2 Desventajas

1. Responsabilidad de deuda fija.
2. Menor rentabilidad por el pago de la deuda.
3. Riesgo de perder el negocio si no se gestiona bien la deuda.
4. Necesidad de un aval o garantía de pago.
5. Comisiones.
6. Deuda a largo plazo.
7. Trámites y papeleo.

2.11 Requisitos para el Financiamiento de las MIPYMES en R.D

Los requisitos legales y requisitos implícitos para que las MIPYMES puedan acceder al financiamiento bancario constituyen la puerta de entrada para que muchas empresas puedan conseguir la inyección de capital que tanto necesitan para cumplir su sueño de expansión y en muchos casos al menos seguir operando con normalidad. En esta sección planteamos principalmente los requisitos implícitos que se requieren para la financiación, así mismo veremos los requisitos legales bancarios requeridos. Además de algunos consejos que popularmente utilizan los inversores a la hora de invertir en una empresa.

2.11.1 Requisitos Generales Bancarios.

Toda institución Bancaria tiene diferentes requisitos, pero en general son:

Los Requisitos en materia de documentación serán todos los documentos de curso legal emitidos por el estado que demuestra que la empresa está debidamente constituida y que se encuentre en funciones al momento de solicitar el préstamo.

Los requisitos técnicos se refieren a los respaldos financieros con lo que contará la empresa para pagar los compromisos financieros que contraerá la misma en caso de conseguir financiamiento.

Nota: cada documento debe estar certificado, lo que quiere decir que deben estar firmados por el secretario, visados como buenos y válidos por el presidente y estampar el sello social de la entidad.

En caso de las Microempresas no es un requisito obligatorio estar formalmente constituido ya que las instituciones financieras cuentan con microcréditos para los empresarios por lo cual sólo exigen que los mismos lleven una contabilidad clara.

Existen también, fuera de la regulación legal de Republica Dominicana, la modalidad de préstamos informales a cargo de personas físicas dedicadas a realizar préstamos personales que algunos microempresarios optan para la generación de pequeños negocios. Según el reportaje “El préstamo informal, un negocio a la suerte” publicado por el periódico El Día, abril 15, 2019, es una labor de alto riesgo tanto para el denominado prestamista como para quienes acuden a esta formal de apalancamiento, pues pueden llegar a pagar tasas de un 30% semanal y hasta mayores. Miguel Surún, presidente del Colegio de Abogados de la República Dominicana, señala que

“Esto ha sido provocado por un sistema rígido que tiene la banca formal, lo cual empuja a las personas con escasa educación financiera a que acuda a solicitar un crédito informal”.

2.11.2 Requisitos para la financiación no bancaria.

Como es bien sabido en el ecosistema emprendedor actual cada día surgen una gran cantidad de micro empresas con gran potencial de escalar y convertirse en grandes empresas, pero con el capital que cuentan y con el poco historial que tienen debido a su novedad no califican para conseguir los recursos financieros por la vía tradicional es decir mediante un préstamo bancario por esta razón deben recurrir a financiación no tradicional por medio de un inversor ángel, fondo de inversión etc. Si bien es cierto que no se puede evaluar estas empresas por su historial crediticio y financiero los inversores no tradicionales tienen sus filtros para evaluar las empresas que financiarán mediante una inyección de capital de alto riesgo, pero con un gran retorno de inversión.

Los 3 requisitos fundamentales para los inversores son:

- a) Escalabilidad del Negocio: Esto se refiere a que debe ser un negocio escalable con gran potencial de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo que pueda garantizar al inversor un 6X o más al inversor en caso de tener éxito la inversión.
- b) Equipo de trabajo: Este es uno de los puntos cruciales para el inversor los cuales buscan un equipo que se complemente uno con otros y que tengan una visión clara del negocio y metas claras y definidas además de tener una gran pasión por hacer las cosas bien.

- c) Tener un problema real que resolver: Aunque parece tonto mencionarlo muchas de las empresas no enfrentan un problema real por lo cual, aunque cuentan con todo lo demás nunca pueden conseguir la fracción necesaria para despegar su negocio.
- d) Gran Interés de los clientes en el producto o servicio: Esto quiere decir que el producto debe ser muy atractivo para los clientes potenciales así mismo que los mismos tengan el interés de ser clientes recurrentes.
- e) Barreras de entrada: Para ser atractivo para los inversores el negocio debe tener barreras de entradas que impidan una saturación del mercado en el futuro y asegure la inversión.
- f) Producto Mínimo Viable: El MVP es un punto clave ya que este es la parte tangible del negocio que inicia al cual el inversor confiara su capital ya que los inversores invierten en negocios reales no en ideas.

CAPÍTULO 3
MARCO METODOLÓGICO

Capítulo 3

Marco Metodológico

3.1 Diseño Metodológico

Se procedió a realizar consultas en fuentes oficiales a fin de poder desglosar los conceptos fundamentales sobre el tema. Investigamos sobre las diversas opciones de financiamiento vigentes en República Dominicana.

Es un estudio exploratorio, realizado con un método no experimental ya que nos limitamos a estudiar el contenido de temas pertinentes a fin de poder analizarlos sin la intención de añadir nuevos conceptos o suponer opciones de carácter financiero como soluciones de apalancamiento.

Respecto a consultas bibliográficas, bien podemos destacar como fuentes primarias la Encuesta MIPYMES Naciones Unidas 2020, la website oficial del Banco Central de la República Dominicana y así como las páginas oficiales de las principales entidades bancarias del país.

3.1.1 Tipo de estudio y método

Es un estudio exploratorio no experimental. Este estudio llevado a cabo es de tipo descriptivo y un enfoque mixto debido a que se tomaron en cuenta tanto la recolección de datos cualitativos como cuantitativos por medio de una encuesta realizada. En el mismo se quiere analizar las opciones de financiamiento para empresas MIPYMES de República Dominicana en los en varios sectores productivos a fin de estudiar las barreras, pros y contras del apalancamiento.

Nos afianzamos en el método explicativo buscando responder cuestionamientos tales como cuáles son las diversas opciones de financiamiento con las que cuentan los empresarios dominicanos; y bajo cuáles situaciones el apalancamiento financiero se convierte en la única respuesta para la continuidad o crecimiento del negocio.

3.1.2 Localización: delimitación en tiempo y espacio

Tanto la entrevista como la encuesta fueron realizadas en el periodo mayo-julio del año dos mil veintiunos (2021); bajo un panorama de gran incertidumbre debido a la pandemia; pero de igual manera, de un notable esfuerzo de muchas empresas por mantenerse a flote.

3.1.3 Universo y muestra

Esta encuesta se realizó vía electrónica obteniendo respuesta de 23 empresarios dominicanos de los diversos sectores productivos de MIPYMES. Lo que resulta en una muestra sesgada, no representativa. No pretende ser una representación significativa de la población ya que, según un informe proporcionado por el Ministerio de Industria y Comercio, el cual fue publicado en junio de dos mil veinte (2020), y que tiene como título SITUACIÓN ECONÓMICA Y DE MERCADO DE LAS MIPYMES EN REPÚBLICA DOMINICANA POR LA CRISIS DEL COVID 19, en República Dominicana existen alrededor de un millón quinientos mil (1.5MM) MIPYMES, por lo que nuestra muestra representaría sólo el 0.002% de la población total.

3.1.4 Técnicas de Investigación

Esta investigación se lleva a cabo con un enfoque de tipo mixto tomando en consideración el análisis de los datos recolectados y una aproximación cuantitativa por medio de una muestra simple.

De manera específica, fueron utilizados como técnicas de investigación, una encuesta que consta de diez (10) preguntas editadas con una secuencia lógica que nos lleva a determinar el nivel de conocimiento y uso práctico de las diversas opciones de financiamiento. De igual forma, una entrevista con un cuestionario de tres (3) preguntas cuyo objetivo es conocer la experiencia y opinión sobre el uso del apalancamiento bancario.

3.1.5 Instrumentos de investigación

Para lograr un orden o secuencia en esta investigación se ha utilizado un guion prediseñado, el cual contiene por diez (10) preguntas de respuesta única y otras para selección múltiple a informantes considerados cualificados para poder responder el cuestionario. El cuestionario y guion de la entrevista fue diseñado utilizando la información investigada en el apartado documental y a su vez integrando los principales temas y subtemas detallados en la misma.

Se realizó una encuesta por medio de la plataforma de Google Forms con el fin analizar el nivel de conocimiento de diversos empresarios sobre las diversas opciones de financiamiento, conocer sus preferencias, expectativas y opinión sobre los diversos instrumentos financieros a la hora de optar por un apalancamiento. En esta misma plataforma, a modo de entrevista, se

desplegó un guion de tres preguntas claves para que de forma abierta puedan dar nuestros encuestados su opinión respecto a la experiencia que han tenido al momento de solicitar un prestamos en una institución bancaria.

Tanto a los encuestados como entrevistados se les pidió amablemente participar en una encuesta y entrevista electrónica con fines educativos. Esta solicitud fue en varios casos por medio de una llamada telefónica, de forma presencial cuando fue posible o por mensaje de texto.

En todo momento se le indicó que la misma era con fines académicos y que tanto el nombre de la institución como del encuestado y entrevistado se mantendrían anónimos.

3.1.6 Procedimiento de recolección de datos: primarias y secundarios

Se utilizaron fuentes oficiales y periodísticas a fin de lograr una descripción detallada de las diversas opciones de financiamiento y poder así realizar las comparaciones que nos permitan llegar a la conclusión de cuál o cuáles serían las mejores alternativas a la hora de optar por inyección de capital para sustentar o bien propiciar el crecimiento de una empresa. Otra fuente de información serán empresarios, tanto propietarios como gerentes de alto nivel, quienes serán contactados por medio de una encuesta electrónica vía telefónica.

3.1.7 Procedimientos estadísticos para el análisis de los resultados

Luego proceso de recolección de datos obtenidos en la encuesta se procedió a graficar e interpretar las cifras que bien podrían llevarnos a una correlación entre diversas variables. Pretendemos, de forma mixta (cualitativa y cuantitativa), determinar las tendencias y percepciones de varios empresarios respecto a las diversas opciones de financiamiento.

3.1.8 Criterios de inclusión y exclusión

Nuestro campo de estudio, por medio de entrevista y encuesta, va dirigido a empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas sin importar el sector productivo. No se hizo distinción de género o edad. Quedan excluidos aquellos emprendimientos que no responden a la definición de Mipymes en términos de capacidad financiera y otros aspectos que definen las mismas.

Perfil de los entrevistados

Los encuestados fueron empresarios de varios sectores productivos, tales como la venta de equipos pesados para la construcción, minería y agricultura; también fueron contactados empresarios dedicados a la producción y venta de alimentos; el cultivo de naranjas y venta de sus subproductos; propietarios de lavanderías y de talleres de reparación de equipos pesados. También logramos encuestar a un productor de productos lácteos tales como el queso y el yogur. A fin de escoger a los encuestados, realizamos un listado de contactos conocidos a quienes le fue

solicitado vía WhatsApp el llenado de la encuesta, así como la distribución de la misma a propietarios o alta gerencia de otras Mipymes.

Son, en su mayoría, ingenieros o licenciados en administración de empresas. Aunque este es el mayor denominar, el nivel académico no fue un elemento excluyente pues dentro de los encuestados tenemos empresarios con nivel de escolaridad medio, pero con grandes habilidades en la labor que desempeñan y quienes han logrado impulsar sus negocios a lo largo de los años mostrando gran competencia.

3.1.9 Aspectos éticos implicados en la investigación

El presente análisis no tiene como objeto enfatizar un determinado tipo de apalancamiento financiero como el idóneo, ni tratar de resaltar alguna institución bancaria de las citadas; más bien, analizar las diversas opciones de forma neutral presentándolas como un abanico de opciones que responderán las necesidades de cada empresa o proyecto en un momento y bajo circunstancias determinadas.

A fin de mantener la confidencialidad de nuestros encuestados, nos enfocamos en recabar información relativa al tamaño de la empresa omitiendo datos que identifiquen la misma. La pregunta número siete (7) de la encuesta indaga de forma casi directa sobre si la empresa ha incurrido en incumplimiento de pago a préstamo bancario y si ha sufrido penalización. Creemos importante guardar la buena imagen de las Mipymes que han cooperado en este trabajo de investigación.

CAPÍTULO 4

PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Capítulo 4

Presentación y Discusión de los Resultados

4.1 Presentación de los resultados de la Encuesta

A continuación, los resultados de la encuesta realizada a 23 empresarios de MIPYMES. Esta encuesta fue dirigida a Gerentes del área administrativa y financiera, a propietarios y presidentes de empresas de varios sectores productivos de República Dominicana. Fue realizada con el objetivo de conocer el tamaño de la empresa que representan, los años en operación en el mercado; y de manera específica, adentrarnos en detalles tales como su nivel de conocimiento sobre las diversas opciones de financiamiento existentes. Conocer además las experiencias y expectativas ante las alternativas de apalancamiento y, sobre todo, saber cuáles son aquellos móviles que los han llevado a optar por financiamiento. A fin de obtener estos importantes datos, se redactó el siguiente cuestionario, el cual fue encabezado por la selección tanto del tamaño de la empresa representada por el encuestado, así como el tiempo de operación de esta.

Encabezado 1. Sobre el tamaño de la empresa.

El primer punto de la encuesta estuvo dirigido a indagar el tipo de empresa en cuestión que representaban nuestros encuestados. Observamos como de los veintitrés (23) empresarios encuestados, ocho (8) pertenecen a medianas, seis (6) pertenecen a pequeñas y nueve (9) a microempresas. Todas del sector privado y de diversos sectores productivos. (Ver tabla 6)

Tabla #7. Tamaño de la empresa

Indicador	N	F	Porcentaje
Mediana	23	8	35%
Micro	23	9	39%
Pequeña	23	6	26%
Total	23	23	100%

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Como vemos en la siguiente gráfica, el 39% representan la micro empresa, el 35% medianas empresas y con un 26% de representación, pequeñas empresas.



Gráfica no. 4. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

Encabezado 2. Sobre la antigüedad de la empresa.

Tabla #8. Años en el mercado

Indicador	N	F	Porcentaje
0-1 año	23	1	4%
2-3 años	23	10	43%
4 a 5 años	23	5	22%
+5 años	23	7	30%
Total	23	23	100%

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

De las veintitrés empresas encuestadas, el 44% tienen de dos a tres (2-3) años en operación, mientras que el 30% cuenta con más de cinco años de permanencia. Hay que destacar que 22% de estas empresas ya cuentan con más de cuatro años en el mercado y sólo el 4% entre cero a un año de operación en el mercado.



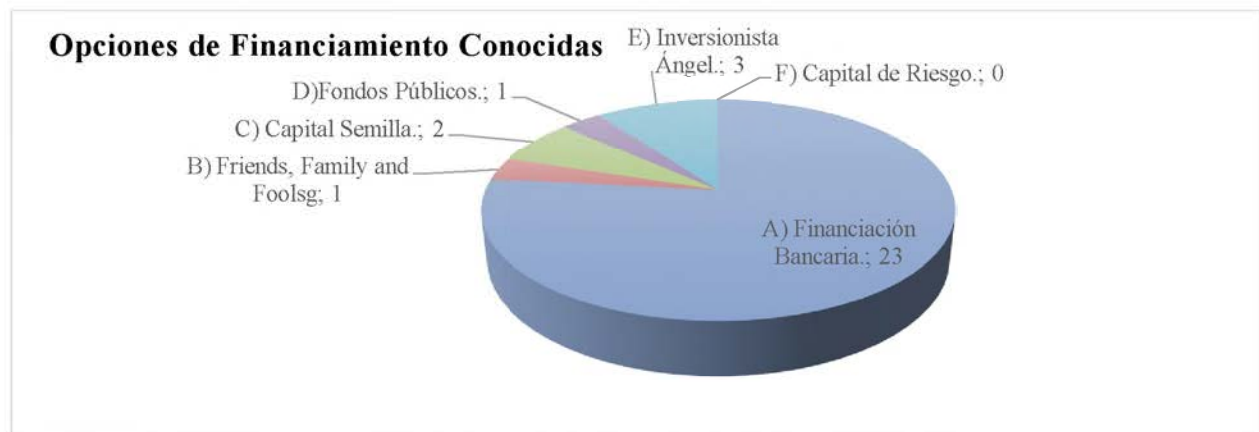
Gráfica no. 5. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

Tabla #9. Opciones de financiamiento conocidas

Indicador	N	F
Financiamiento bancario	23	23
Friends, Family and foolsg	23	1
Capital semilla	23	2
Fondos públicos	23	1
Inversionista Ángel	23	3
Capital de riesgo	23	0
Total	23	23

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Sobre las opciones de financiamiento conocidas por los encuestados, tal como indica la tabla 8, veintitrés (23) indicaron conocer la Financiación Bancaria. Tres (3) encuestados están familiarizados con la opción Inversionista Ángel, Dos (2) con Capital semilla. Con una selección de uno (1) las opciones de apalancamiento Friends, Family and Foolsg y Fondos Públicos.



Gráfica no. 6. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

La gráfica siguiente muestra cómo la Opción de Financiamiento Bancaria ocupa el cien por ciento (100%) en la selección de las opciones de financiamiento conocidas por nuestros encuestados.

La última opción planteada fue el apalancamiento por Capital de riesgo, opción que no fue seleccionada por ninguno de los veintitrés (23) encuestados, arrojando un cero por ciento (0%) entre las opciones conocidas.

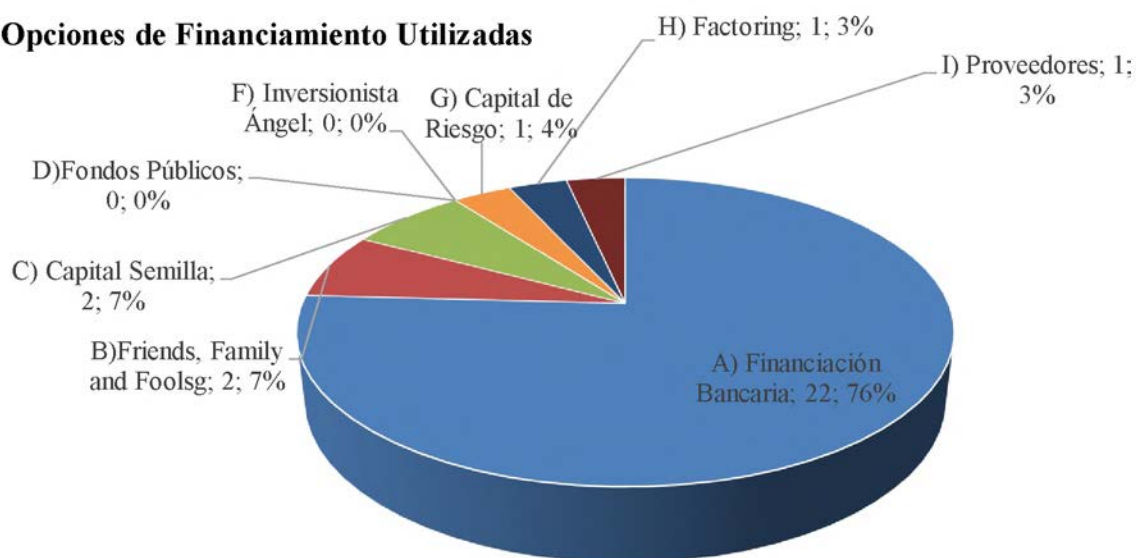
Tabla #10. Opciones de financiamiento a utilizados

Indicador	N	F
Financiamiento bancario	23	22
Friends, Family and foolsg	23	2
Capital semilla	23	2
Fondos públicos	23	0
Inversionista Ángel	23	0
Capital de riesgo	23	1
Factoring	23	1
Proveedores	23	1
Total	23	23

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Veintidós (22) de los encuestados indicó haber utilizado la financiación bancaria en su gestión empresarial. Votado con dos (respuestas). Tal como indica la gráfica siguiente, el 95.7% acierta con la financiación bancaria como la opción más conocida.

Opciones de Financiamiento Utilizadas



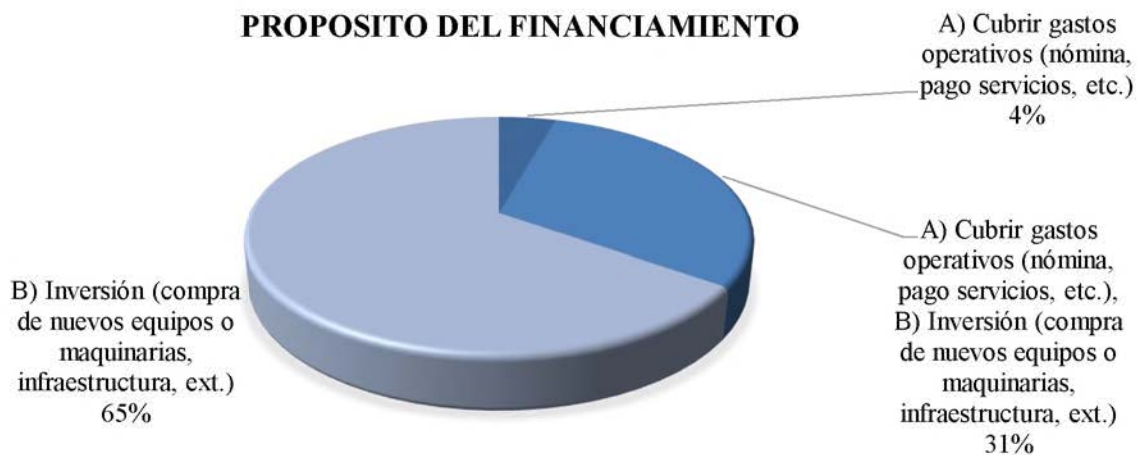
Gráfica no. 7. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

Tabla #11. Propósito de financiamiento

Indicador	N	F	Porcentaje
Cubrir gastos operativos (nómina, pago servicios, etc.)	23	1	4%
Inversión (compra de nuevos equipos o maquinarias, infraestructura, ext.)	23	7	65%
Ambas opciones	23	15	30%
Total	23	23	100%

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Conocer el móvil principal para la adquisición de fondo por medio del financiamiento fue uno de los móviles al realizar esta encuesta a MIPYMES diversos sectores productivos de la República Dominicana. En la siguiente tabla (ver figura 10), podemos observar como la inversión sea para la compra de nuevos equipos o maquinarias, infraestructura o cualquier otra estrategia de crecimiento, fue lo que movió a estos empresarios a buscar opciones de apalancamiento. El treinta por ciento (30%) de los encuestados indican haber financiado gastos operativos como la nómina, el pago de servicios, etc. y al mismo tiempo invertido capital en su empresa. Solo el cuatro por ciento (4%) respondió haber financiado solo para la sostenibilidad del negocio; es decir, cubrir gastos operativos.



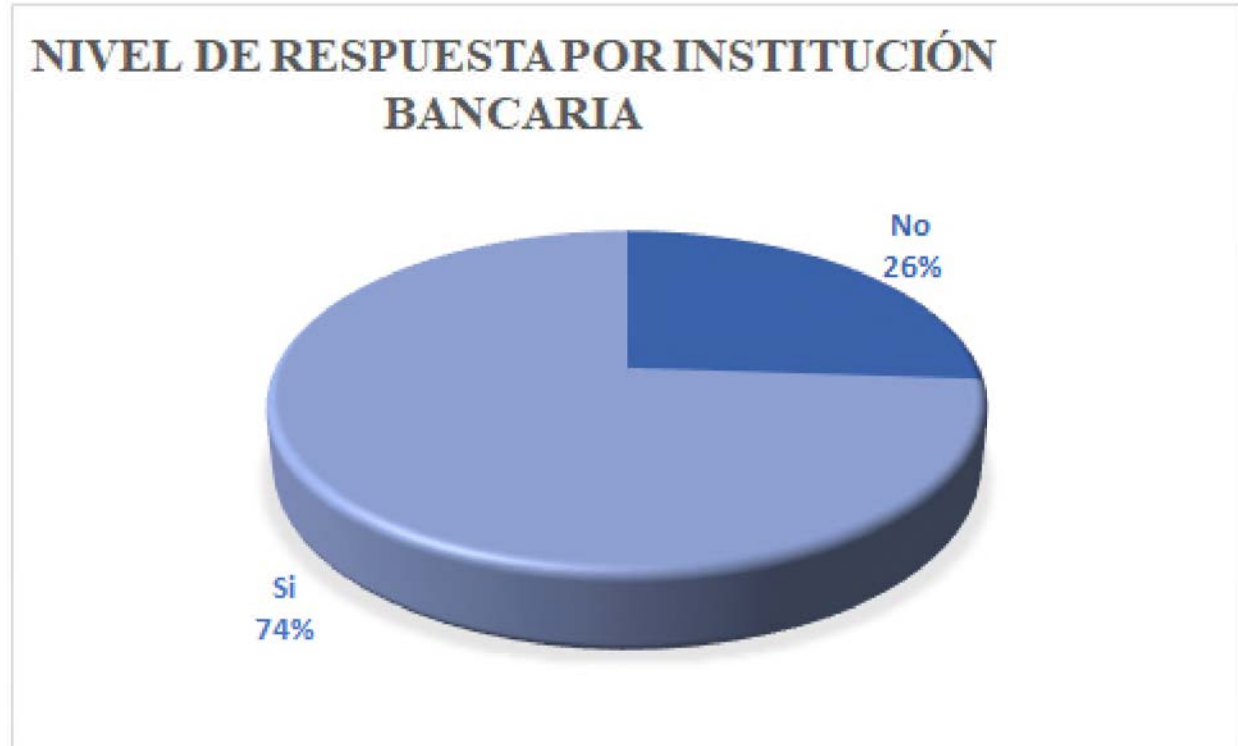
Gráfica no. 8. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

Tabla #12. Nivel de respuesta por institución bancaria

Indicador	N	F	Porcentaje
Si	23	6	26%
No	23	17	74%
Total	23	23	100%

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Que tan complejo podría llegar a ser la negociación con una entidad bancaria ante la solicitud de un préstamo comercial fue otra de nuestras inquietudes; lo cual consideramos una información clave para esta investigación. Es por ello que indagamos a nuestros encuestados respecto a si habían conseguido la totalidad del préstamo solicitado en solo una institución bancaria, para lo cual respondieron en un 74% de forma afirmativa. Solo seis (6) de los encuestados respondieron indicando que no lograron la totalidad del préstamo solicitado.



Gráfica no. 9. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

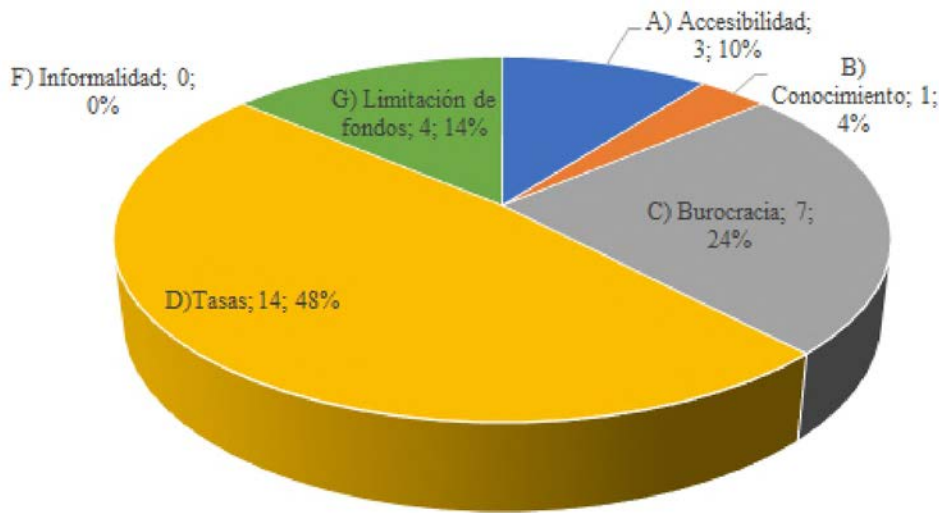
Tabla #13. Barreras para el financiamiento

Indicador	N	F
Accesibilidad	23	3
Conocimiento	23	1
Burocracia	23	7
Tasas	23	14
Informalidad	23	0
Limitación de fondos	23	4
Total	23	23

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Al investigar sobre las barreras a las cuales se han enfrentado al momento de optar por financiamiento, nos encontramos que las altas tasas de interés ha sido el factor excluyente más común con el cual se ha encontrado estas MIPYMES. Esto seguido de los complejos procesos burocráticos exigido por las diversas instituciones bancarias.

Barreras Para Financiamiento Bancario



Gráfica no. 10. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

Tabla #14. Riesgo de pedida de garantía

Indicador	N	F
No	23	21
Si	23	1
Sin Respuesta	23	1
Total	23	23

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Tomando en consideración que los riesgos de pérdida de garantía es una de las desventajas a considerar al momento de solicitar un préstamo comercial; indagamos en nuestros encuestados si alguno había estado en una situación de riesgo de pérdida de algún aval de préstamo. Tal como muestra la tabla 13, 21 de 23 no tenido este tipo de evento en el manejo de sus préstamos comercial; mientras que uno (1) indicó haber estado sujeto a perdida de garantía.

Como indica la gráfica 11, el 95% no ha presentado contratiempos con riesgo de perdida de garantía en el manejo de su prestamos comercial.

RIESGO DE PERDIDA DE GARANTIA



Gráfica no. no. 11. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

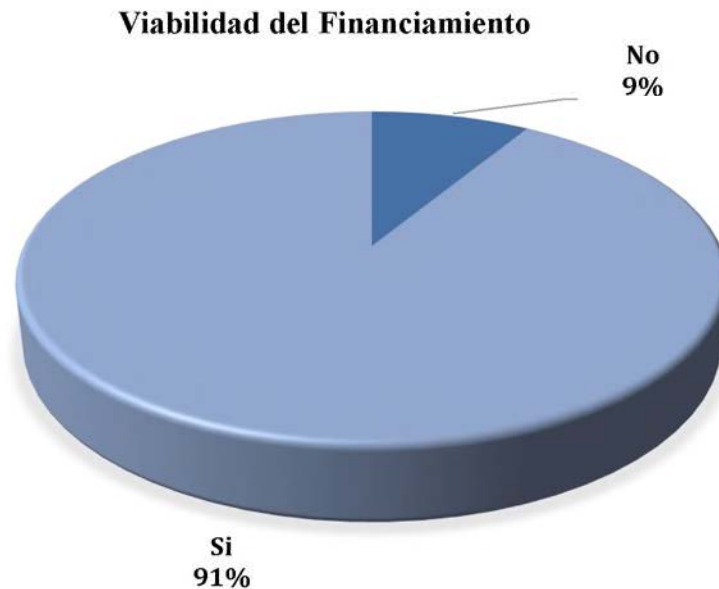
Tabla #15. Importancia del financiamiento

Indicador	N	F	Porcentaje
No	23	2	9%
Si	23	21	91%
Total	23	23	100%

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Se les preguntó a los encuestados si la inyección de capital por medio de un financiamiento había sido o es clave para su empresa. El 91% de los encuestados dio una respuesta positiva mientras que el 9% no lo han considerado como elemento primordial para la sostenibilidad o el crecimiento de su empresa. Ver gráfico (12)

En la siguiente tabla (ver figura 12), se observa una respuesta positiva de 21 encuestados contra 2 que respondieron de forma negativa.



Gráfica no. 12. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

Tabla #16. Plazo préstamo comercial, años

Indicador	N	F	Porcentaje
1-3 años	23	13	57%
3-6 años	23	7	30%
6-9 años	23	2	9%
Más de 12 años	23	1	4%
Total	23	23	100%

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Al indagar sobre el plazo de pago que considera el más conveniente a la hora de conseguir un préstamo comercial, el 57% de los encuestados optó por la opción A; es decir, un plazo entre 1 a 3 años para el saldo del préstamo; lo cual bien podría ser contradictorio respecto al plazo de retorno de inversión para la mayoría de los proyectos importantes. Sin embargo; bien es conocido que, a menor número de años, la tasa de financiamiento es menor y que muchos bancos comerciales, como estrategia para captación de clientes, ofrecen tasas fijas por un periodo similar. Solo el 4% consideró conveniente un plazo mayor a 12 años para saldar el préstamo; mientras que el 30% prefiere un plazo entre 3 y 6 años; frente a 9% que opta por un periodo de manejo entre 6 y 9 años.



Gráfica no. 13 . Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

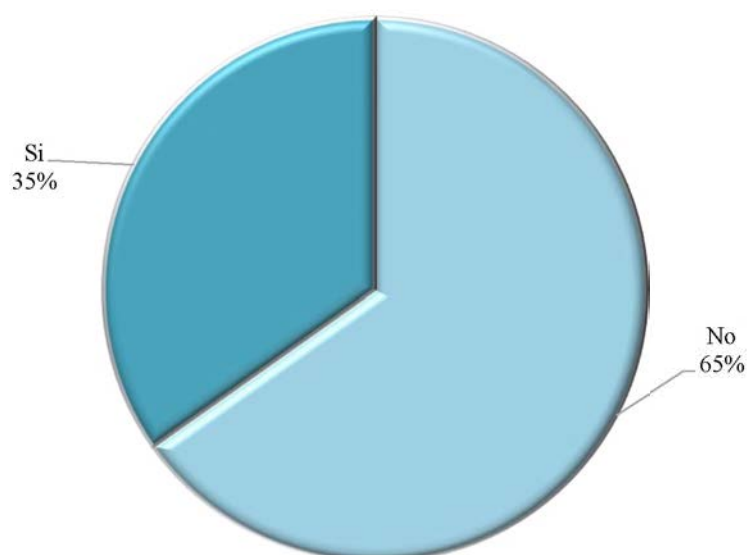
Tabla #17. Considera razonables las tasas de financiamiento actuales

Indicador	N	F	Porcentaje
No	23	15	65%
Si	23	8	38%
Total	23	23	100%

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Es muy notoria la disparidad entre ambos resultados, el 65% de los encuestados no considera razonables las tasas de financiamiento. Esto frente a un 35% que considera que sí lo son. Si contrastamos la preferencia en plazo de financiamiento, que en su mayoría indicó preferir un plazo de uno a tres años, podemos pernotar que existe una relación estrecha entre ambas respuestas. Es decir, los encuestados buscan evadir altas tasas de financiamiento, aunque esto implica un sacrificio mayor en el pago de las obligaciones adquiridas al realizarlo en menos tiempo.

Nivel Aceptación Tasas Financiamiento



Gráfica no. 14. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

Tabla #18. Plazo préstamo comercial, años

Indicador	N	F	Porcentaje
Bajar tasas	23	7	22%
Crear más fondos de capital de riesgo	23	5	16%
Reducir la burocracia	23	5	16%
Todas las anteriores	23	15	47%
Total	23	23	100%

Fuente: Elaboración propia de los sustentantes

Con una mayoría de 47%, representando 15 empresarios, apelan a que el gobierno dominicano adopte todas las medidas pertinentes que les permitan acceder fácilmente al financiamiento. Las medidas planteadas fueron bajar las tasas de interés, la creación de más fondos de capital de riesgo, flexibilizar los procesos burocráticos en cuanto a requisitos y requerimientos de formalización de las MIPYMES.

Tal como muestra la gráfica 15, el 22% apunta a bajar las tasas de interés de préstamos comerciales, mientras que un 16%, en partidas iguales, a la creación de fondos de capital de riesgo y a la reducción de los procesos burocráticos al momento de realizar una solicitud de préstamos comercial. Los veintitrés (23) encuestados marcaron treinta y dos (32) opciones.



Gráfica no. no. 15. Elaboración propia de los sustentantes Moisés Heredia y Santa Suárez

4.1.1 Presentación de los resultados de la Entrevista

La opinión abierta y directa de empresarios de MIPYMES fue considerada de gran importancia para el presente estudio; es, por tanto, que por medio electrónico se realizó una entrevista con el objetivo de conocer su experiencia en el proceso de gestión de financiamiento. La entrevista se realizó a varios de los encuestados. Fue dirigida de manera particular a aquellos empresarios que indicaron haber realizado trámites para optar por financiamiento en instituciones bancarias.

La forma de recolección de datos fue a disponibilidad de los encuestados; se realizó vía electrónico enviando un link por WhatsApp para que pudieran responder tanto la encuesta expuesta en párrafos anteriores, así como tres preguntas de entrevista donde podían exponer su opinión y experiencia respecto al tema de forma libre.

La misma consistió en conocer en la importancia o bien el impacto que ha significado para su empresa la financiación y conocer las razones por la cual no lograron su objetivo. De igual forma, escuchar su opinión sobre cuales medidas creen pertinente sean tomadas para impulsar el desarrollo de las Mipymes por medio del apalancamiento por parte de las altas instancias del Estado Dominicano.

Esta entrevista sirvió para afianzar los datos recogidos en la encuesta pues aporta información de primera fuente sobre la experiencia de empresarios de diversos sectores económicos del país respecto a la gestión de financiamiento para la empresa.

La primera pregunta de la entrevista fue la siguiente:

1. ¿Cuál fue la causa de no haber recibido el total del monto solicitado en un préstamo comercial?

“No me dieron el total de lo solicitado al evaluar mi capacidad de pago.”

Propietario Microempresa

“Consideraron que carecía de experiencia e historial crediticios.”

Propietario Microempresa

“En varias ocasiones he ido por un monto y el banco, al evaluarme, sólo me ofrece un porcentaje de lo solicitado porque entienden que hasta ese punto se pueden arriesgarse contigo. Eso te lleva a tener que negociar con más de un banco a la vez y tener que manejarte con diferentes tasas y no siempre es bueno para el negocio.”

Gerente Mediana Empresa

2. ¿Considera que el financiamiento es o ha sido clave para su empresa o negocio?

“Aunque muchas veces no es lo que se desea, es apropiado reconocer que no siempre se tiene la liquidez correspondiente; y esto permite mantener la operatividad.”

Gerente Administrativo y Financiero de Mediana Empresa

Si, debido que mis clientes, en su mayoría supermercados, pagan a 120 días; sin embargo, debo pagar a suplidores a 30 y 45 días. Los productores agrícolas no aguantan más días de crédito. Se necesita buen capital de trabajo para aguantar los días que se toma los supermercados. Por otro lado, poner la tierra a producir conlleva de una inversión que producto de la misma situación se complica la jugada.”

Propietario Micro Empresa

“Nos ha ayudado a expandir negocio”.

Propietario Mediada Empresa

“El financiamiento puede convertirse en la única opción de crecimiento, aunque eso signifique que vas a estar trabajando varios años para pagarle al banco y sin percibir beneficio. Es que si uno evita endeudarse también sufre el riesgo de no crecer y aún para poder conseguir nuevas líneas de negocios los proveedores vienen y evalúan tu estructura, si ven que tienes un negocio donde no se invierte en las instalaciones difícilmente van a querer que representes su marca en el país y terminas perdiendo frente a la competencia. Ahora bien, dentro de unos años, ya sabes que esa inversión te queda a ti y eso te califica para tener mayor crédito y seguir creciendo”.

Presidente y Socio Mayoritario de Mediana Empresa

3. ¿Qué propone usted para mejorar las opciones de financiamiento para las Micro, pequeñas y medianas empresas?

“Tasas bajas y facilidades de financiamiento (más flexibilidad).”

Gerente Microempresa

“Reducir la carga impositiva que tienen estos préstamos y desarrollar mayores proyectos de financiamientos para emprendedores.”

Gerente Mediana Empresa

“El Estado que preste a 1 % sin distinción de empresa o persona.”

Propietario Mediana Empresa

“Opciones de créditos y facilidades de pagos que se acomoden a tu necesidad.”

Gerente Administrativo y Financiero Mediana Empresa

“Creación de fondos reales para todas las MIPYMES que tienen necesidades financieras.”

Gerente Microempresa

“Bajar la tasa de interés.”

Propietario Microempresa

4.2 Discusión de los resultados

Inicialmente fue planteado como la falta de capital de trabajo y recursos para la inversión representan una de las causas principales del cierre de Mipymes en el país, esto debido a las barreras de acceso a financiamiento. El presente estudio corrobora dicho planteamiento pues según los resultados de la encuesta la barrera principal encontrada fueron las altas tasas de interés que tienen las instituciones bancarias, lo que sugiere que el costo de financiación se convierte en una de la primera limitante para que se puedan desarrollar las micro, pequeñas y medianas empresas. Este dato fue corroborado en opinión abierta a través de las entrevistas realizadas. Y es que el 68.2% de los encuestados plantearon verse restringido al momento de optar por financiamiento debido a este elemento principal como lo es el costo de retribución a las instituciones bancarias.

Otro aspecto de gran importancia en este estudio es el hecho de que, entre las opciones de financiamiento planteadas, que son los instrumentos hábiles en el mercado nacional, el apalancamiento por medio de financiación bancaria resalta como el más conocido con un nivel de respuesta 23/23 para un 100%. Convirtiéndose no solo la opción más conocida sino también la más utilizada para un 95.7% de respuesta entre los encuestados.

Los resultados que se obtuvieron en el presente trabajo de investigación son de gran interés económico y político. Muestran que, a pesar de contar con varias opciones para el financiamiento, en el mercado dominicano dominan las instituciones bancarias como soluciones primordiales para el desarrollo de las MiPymes; es decir, más de 1.5 millones de empresas están dependiendo de la banca nacional para poder mantener a flote sus operaciones y garantizar el crecimiento y desarrollo institucional y por ende del país a sabiendas del impacto económico que tienen las Mipymes en la economía dominicana.

Esta técnica de investigación se han alcanzado los siguientes objetivos:

- a. Conocer el nivel de conocimiento que poseen los diversos representantes de Mipymes sobre las distintas opciones de financiamiento accesible en el mercado financiero de República Dominicana.
- b. Saber cuál de estas opciones es la optativa en primera instancia al momento de gestionar un financiamiento y cuáles son las causas principales por la cual un empresario decide obtener capital para su empresa.
- c. Obtener una visión global cuantitativa y cualitativa del ámbito de estudio a través de las percepciones y apreciaciones de expertos que en el ejercicio administrativo de las empresas que representan ha optado en alguna ocasión por una opción de financiamiento.
- d. Conocer los argumentos y valoraciones que los representantes de Mipymes de diversos sectores productivos tienen sobre las condiciones actuales para el acceso a financiamiento y la participación del Estado Dominicano como ente impulsador del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas del país.
- e. Poder realizar el contraste de la información disponible, por medio a la diversidad de opiniones obtenidas mediante la realización de la entrevista.
- f. Viabilizar el análisis del temático objeto de estudio desde diferentes perspectivas que enriquezcan el contenido.

Conclusiones

Es bien sabido que los primeros cinco años de operación son críticos para que una empresa logre posicionarse en el mercado y estabilizar sus operaciones. Y durante este periodo se convierte en vital importancia lograr obtener una línea de crédito tanto con suplidores como instituciones bancarias que aseguren contar con suficiente capital de trabajo para mantener el negocio. Es en este primer periodo donde el buen manejo contable, administrativo y de personal se convierte en cuestiones críticas para que una empresa sea bien valorada por las entidades que pueden brindar financiamiento.

El manejo claro de su contabilidad y su buen desempeño son requisitos claves para que las micro empresas puedan calificar para la obtención de un crédito bancario o cualquier otro tipo de financiamiento. Incluso, crear un buen historial de crédito debe convertirse en parte de la estrategia de una empresa; pues calificar para un crédito podría ser la diferencia entre avanzar o quedarse rezagado. En Caso de las pequeñas y medianas empresas una debida formalización es la antesala para que las mismas puedan recibir los beneficios anteriormente mencionados.

Por medio del estudio documental fue posible alcanzar los objetivos planteados.

Nuestro primer objetivo fue analizar las actuales ofertas de financiamiento de la banca nacional. Logramos recopilar información a través de los diversos portales de las principales instituciones bancarias encontrando que el principal producto de financiamiento que ofrecen en el acceso a préstamos comerciales siempre y cuando dichas empresas cumplan con los requerimientos de la propia institución, que van desde el cumplimiento de requisitos generales y legales hasta la evaluación de solvencia de dicha empresa.

El segundo objetivo fue evaluar los requisitos que deben cumplir las MIPYMES para optar por financiamiento en las diversas instituciones bancarias. Al estudiar los mismo por medio de los diversos portales o web site oficiales de los bancos comerciales más importantes del país, llegamos a la conclusión de que los requisitos se clasifican principalmente en requisitos legales relacionados a la debida formalización de la empresa esto aplica para pequeñas y medianas empresas lo mismo no es igual para las micro que cuentan con el beneficio del microcrédito el cual requiere principalmente una contabilidad clara del negocio y un local comercial y los requisitos generales que son el común denominador en casi toda la banca comercial. Estos últimos podrían varias acorde a la antigüedad de la empresa en el mercado.

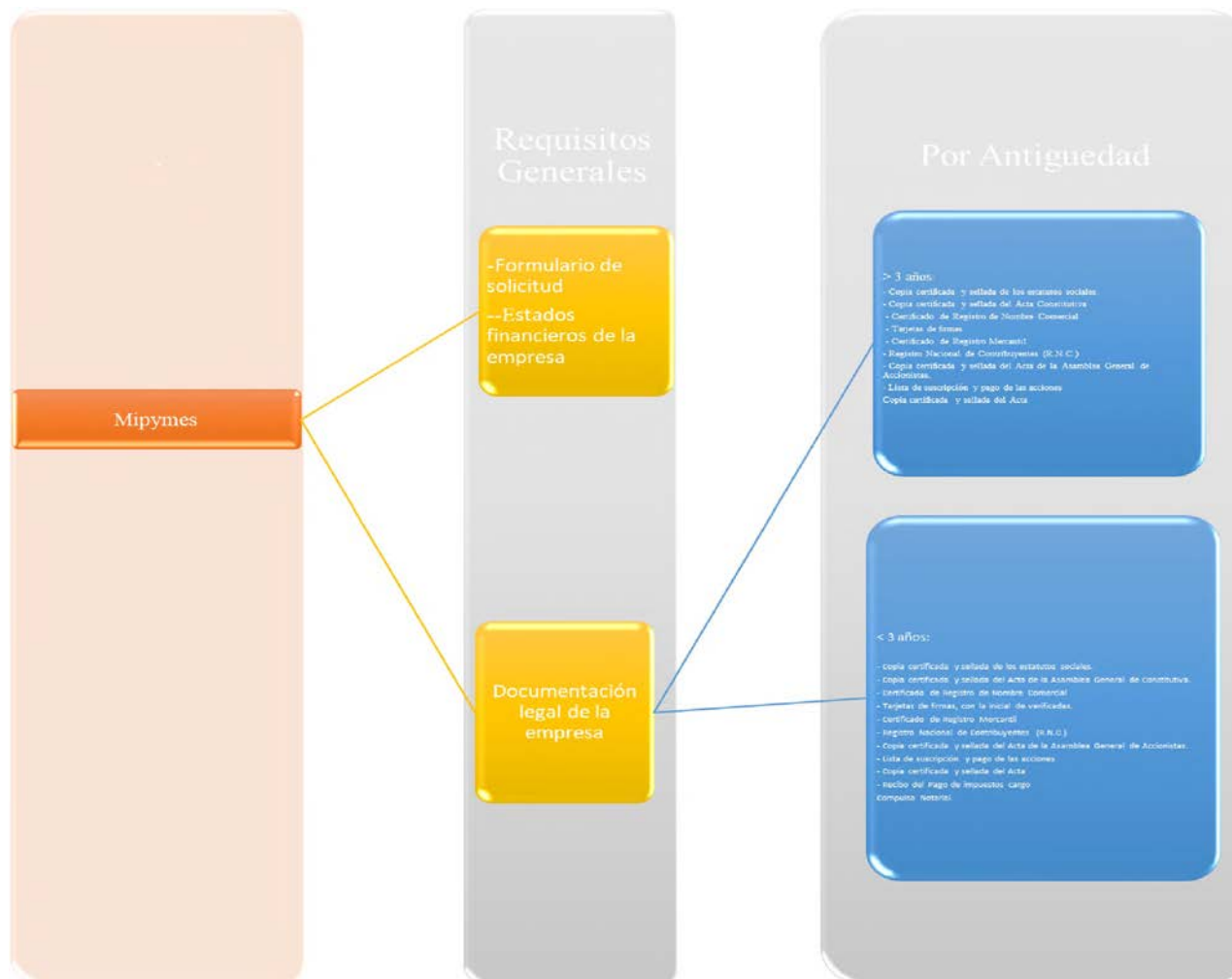


Imagen no. 5. Requisitos del Financiamiento Bancario. Elaboración propia de los sustentantes

El tercer objetivo planteado fue analizar las ventajas y desventajas de la adquisición de financiamiento para el crecimiento de las MiPymes. A fin de llegar a dicho análisis fue necesario la revisión bibliográfica, así como estudiar los datos arrojados en la encuesta. Según la encuesta realizada, la principal ventaja del financiamiento es el acceso a inyección de capital para tener la debida solvencia económica para cubrir gastos operativos, así como poder realizar inversiones para el crecimiento como expansión de la empresa. Sin embargo; la encuesta arrojó que la mayor desventaja son las altas tasas de interés. Según uno de nuestros entrevistados, las altas tasas obligan a muchos empresarios a trabajar por años sólo para pagarle al banco pues las altas tasas

de interés afectan la rentabilidad del negocio; sin embargo, se convierte en el único medio para poder crecer. En siguiente cuadro, (figura 6) resume las diferentes ventajas y desventajas encontradas en nuestro estudio.



Imagen no. 6. Cuadro sinóptico Ventajas y Desventajas del Financiamiento Bancario. Elaboración propia de los sustentantes

Acorde a los resultados de la encuesta, esta modalidad de financiamiento se ha constituido en la principal opción de las MIPYMES y que a pesar de la barrera que constituye la mayor desventaja, altas tasas de interés, esto no ha limitado a que los empresarios den los pasos necesarios para sumarse a la gran lista de empresas que adquieren préstamos bancarios para el crecimiento, sostenibilidad y expansión del negocio.

Como cuarto objetivo nos planteamos proponer soluciones adecuadas para que las MIPYMES logren acceder al financiamiento. Gracias a la encuesta y entrevistas realizadas;

logramos tener una visión más amplia sobre el tema y conocer las actuales brechas. Luego de estudiar los requisitos a través de la revisión bibliográfica existente; y al analizar la realidad de las MIPYMES por medio de los datos obtenidos en la encuesta realizada; donde indica que el 100% conoce de forma primaria la Financiación Bancaria y el 95.7% la ha utilizado, queda más que claro que el acceso al financiamiento debe empezar por la debida formalización de la empresa y el buen desempeño de esta. Lo que nos lleva a recomendar de forma directa a aquellos empresarios, que procuren mantener un buen y transparente manejo contable, así como la debida gestión administrativa de la empresa. Es allí donde se marca de forma inminente la necesidad de la educación financiera y operativa como elementos esenciales para el desarrollo de las MIPYMES.

Nuestro quinto objetivo específico responde a soluciones alternas para la reducción de la necesidad de financiamiento para la adquisición de materia prima e insumos. Sobre este planteamiento nos propusimos plantear la reducción de costos. De manera específica por medio del financiamiento mediante los proveedores. Aunque esta es una práctica muy utilizada actualmente se utiliza de manera informal en las micro y pequeñas empresas y un poco más formalizada en las medianas por lo que la formalización de este tipo de práctica mediante un análisis concienzudo del nivel de mercancía que se puede financiar a un cliente en específico y del nivel de crédito con el que cuentan los proveedores podría ayudar mucho a la empresa a sobrevivir lo más posible sin entrar en un sobre endeudamiento. Este tipo de análisis financiero se puede lograr en las MIPYMES si reforzamos la educación financiera en las mismas por lo cual recalamos que la educación financiera es un pilar importante para el desarrollo de este sector.

Nos propusimos conocer la percepción de representantes de Mipymes sobre las ventajas y desventajas del financiamiento como medio de impulso empresarial por medio de una encuesta. Logramos desplegar un cuestionario de diez (10) preguntas que alcanzó un grupo de veintitrés (23) encuestados quienes nos dieron a conocer su percepción respecto al tema.

Al finalizar nuestro recorrido por los diversos tópicos por medio de las revisiones bibliográficas y a través del estudio realizado; llegamos a la conclusión de que República Dominicana, a pesar de todos los esfuerzos realizados por impulsar el desarrollo de las MIPYMES, aún tiene grandes oportunidades en el acceso de ofertas económicas que se conviertan en verdaderas soluciones para el impulso de las MIPYMES. El país cuenta con los instrumentos de financiamiento que se han considerado viables para el desarrollo empresarial; pero es muy notable ver como la financiación bancaria parece ser la opción más accesible. Y esto representa una carga económica para muchos empresarios que optan por financiamiento bancario debido a las altas tasas de interés que absorben gran parte de sus ganancias. A pesar de esta realidad; los empresarios no se limitan a acceder al financiamiento a fin de mantener a flote sus empresas por medio de la inyección de capital y lograr un crecimiento al invertir en sus empresas.

Como objetivo final, nos planteamos conocer cuál es el mayor problema que enfrentan las microempresas informales a la hora de financiar sus operaciones. Nos encontramos que la modalidad de financiamiento informal, por medio de los denominados “prestamistas” constituye un alto costo de financiamiento con tasas de interés que rondan el treinta por ciento (30%) de interés semanal. Esto, sin contar con los riesgos de embargo a los que se ven sometidos en muchas ocasiones.

Recomendaciones

Apertura. Si los empresarios de MIPYMES de República Dominicana tuvieran mayor apertura respecto a la forma de manejar sus negocios permitiendo la compra de sus acciones a terceros, podrían lograr obtener fondos para inversión con condiciones que podrían resultar más favorables que la financiación a través de bancos comerciales. Esto, amparados a la Ley 249-17; Ley del Mercado de Valores de la República Dominicana. Claro está, esta modalidad de financiamiento e inversión está en pañales en nuestro país. Apenas en las 2019 tres empresas anunciaron estar en proceso de emisión de acciones de renta variable. Entre estas tres empresas está el Grupo Rica quien para ese mismo año obtuvo aprobación por parte de la Superintendencia del Mercado de Valores (SIMV).

Más que una recomendación, invitamos a aquellos emprendedores informales a acercarse a las instituciones tales como Centro Mipymes Unphu para que reciban la debida orientación y puedan explorar las opciones de financiamiento que se ajusten a sus necesidades, evitando de esta forma los riesgos asociados al financiamiento no regulado y al alto costo que implica el mismo.

Como recomendación final, creemos necesario la realización de estudios posteriores que nos permitan ampliar la muestra y lograr obtener datos que representen las diversas realidades y necesidades de las Mipymes de diversos sectores productivos. Entendiendo que cada empresa tiene características especiales y sólo a través de un estudio más profundo y amplio será posible analizar y proponer las mejores prácticas para que las Mipymes tomen las mejores decisiones en su política de financiamiento.

REFERENCIAS

- Aguilar y Martínez (2013). Las Pymes Ante El Proceso De La Globalización. Universidad Autónoma de Tamaulipas. <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/pymes.html>
- Ayyagari, M. y DemirgüçKunt, A. “Small and Medium Enterprises across the Globe: A new Database”, Policy Research Working Paper, Washington, Banco Mundial, 2003.
- Banco Central de República Dominicana. (2020). Medidas monetarias del Banco Central de la República Dominicana han beneficiado a más de 33 mil empresas y hogares. <https://www.bancentral.gov.do/a/d/4916-medidas-monetarias-del-banco-central-de-la-republica-dominicana-han-beneficiado-a-mas-de-33-mil-empresas-y-hogares>
- Banco DHD, León. https://www.bhdleon.com.do/wps/portal/BHD/Inicio!/ut/p/z1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfljo8ziTSxdDDxNTAy93T3cDAwcjXxMLYOD_IO8Hc30w_Eq8DfVjyJGvwEO4GhAnH48CqLwGx-uH4XXCpAPCJIRkBsGmGQ6QgAIyLKwQ!!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/
- Banco Iberoamericano de desarrollo BID. (2020). BID y la microempresa. <https://www.iadb.org/es/noticias/hojas-informativas/2005-02-14/el-bid-y-la-microempresa%2C2809.html>
- Comisión para el Mercado Financiero. (n.d.). *Sociedades de Factoring - CMF Chile - Comisión para el Mercado Financiero Chile (portal)*. Retrieved September 7, 2021, from <https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/w3-propertyvalue-28995.html>
- Creerreservas. (2021). Programa de emprendimiento. <http://www.creerreservas.com.do/pages/inicio.aspx#page-top>
- Calduch, R. (1991). Relaciones Internacionales. - Edit. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid, 1991. <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55159/lib1cap7.pdf>
- Di Ciano, M. (n.d.). *Pymes-Rol en la Economía Nacional y características particulares de funcionamiento*. Retrieved September 7, 2021, from <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/170000->
- Dini, M. y Stumpo, G. (2002)., “Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile”, Santiago de Chile, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, núm. 136, 2002 https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44603/1/S1900091_es.pdf
- Educa, (2020). ¿Qué es el Capital de Riesgo? Portal de educación financiera. <https://www.cmfeduca.cl/educa/600/w3-article-27445.html>

- Fernández, L. (1997). Decreto NUMERO: 238-97. Programa de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME) https://mic.gob.do/images/pdf/marcos-legales/dependencias/decreto_no_238-97.pdf
- Foro Empresarial Impulsa. (2017). Capital Semilla En República Dominicana: Te Mostramos Dónde Conseguirlo. <https://www.impulsapopular.com/finanzas/capital-semilla-en-republica-dominicana-te-mostramos-donde-conseguirlo/>
- FONDOMICRO (2013). Informe de Encuesta Micro, Pequeñas y Medianas Empresas República Dominicana 2013. Consultado en http://fondomicro.org/serve/listfile_download.aspx?id=883&num=1FONDOMICRO
- Centro Mipymes Unphu (2020). Informe Técnico Del Servicio De Asesoría Financiera
- GONZÁLEZ MORENO, M. D. C., RODRÍGUEZ PACHECO, A., SÁNCHEZ CORTÉS, J. T., & SÁNCHEZ GASPAR, A. (2002). *MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO. EVOLUCIÓN, FUNCIONAMIENTO Y PROBLEMÁTICA* [INSTITUTO DE INVESTIGACIONES LEGISLATIVAS DEL SENADO DE LA REPÚBLICA]. <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ley 488-08 (2008) Régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, <https://www.dgji.gov.do/contribuyentes/mipymes/Documents/Ley-488-08.pdf>
- Saavedra, M y Hernandez, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17, Julio-diciembre 2008*. Mérida. Venezuela. (122-134). <http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/26628/articulo10.pdf;jsessionid=3321B8563B7B0AE9AFA37E9AAED8656B?sequence=1>
- Ministerio de Industria Comercio y MYPYMES. (2020). Seminario- taller sobre experiencias en la formalización de las MYPYMES en América latina y el Caribe. <http://www.sela.org/es/eventos/e/39612/formalizacion-mipymes>
- Ministerio de Industria Comercio y MYPYMES. (2020) Situación económica y de mercado de las mipymes en República Dominicana por la crisis del COVID 19. https://dominicanrepublic.un.org/sites/default/files/2020-07/INFORME_Encuesta_Mipymes_PNUDMICM_17_6_2020-comprimido.pdf
- Organización internacional del Trabajo. OIT. (2020). El COVID-19 y el mundo del trabajo. Tercera edición Estimaciones actualizadas y análisis. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_743154.pdf

Veintimilla, H. I. (2017). *El dinero electrónico como alternativa de pago en el sector micrormpresarial de la ciudad de Loja* [Universidad Técnica de Loja].

Bonilla, D. (2019). El Día, *El préstamo informal, un negocio a la suerte*.
<https://eldia.com.do/el-prestamo-informal-un-negocio-a-la-suerte/>

Centro Mipymes Unphu. <https://mipymes.unphu.edu.do/>

Anexos

Entrevista

1. ¿Cuál fue la causa de no haber recibido el total del monto solicitado en un préstamo comercial?
2. ¿Considera que el financiamiento es o ha sido clave para su empresa o negocio?
3. ¿Qué propone usted para mejorar las opciones de financiamiento para las Micro, pequeñas y medianas empresas?

Encuesta.

Tamaño de la empresa:

- Micro
- Pequeña
- Mediana

Años en el mercado:

- Año
- 2-3 años
- 3-4 años
- 4-5 años
- +5 años

1-¿Cuáles opciones de financiamiento conoce?

- A) Financiación Bancaria.
- B) Friends, Family and Foolsg
- C) Capital Semilla.
- D) Fondos Públicos.
- E) Inversionista Ángel.
- F) Capital de Riesgo.

2-¿Cuáles Tipos de financiación a utilizado?

- A) Financiación Bancaria
- B) Friends, Family and Foolsg
- C) Capital Semilla
- D) Fondos Públicos
- E) Inversionista Ángel
- F) Capital de Riesgo
- G) Factoring
- H) Proveedores

3. ¿Cuál fue el propósito del financiamiento? (Puede elegir más de una opción)

- A) Cubrir gastos operativos (nómina, pago servicios, etc.)
- B) Inversión (compra de nuevos equipos o maquinarias, infraestructura, ext.)

4. ¿Logró obtener el monto solicitado en sólo una institución bancaria?

- Si
- No

5. Con cuál o cuáles barreras se encontró al momento de solicitar financiación bancaria?

- A) Accesibilidad
- B) Conocimiento
- C) Burocracia

D) Tasas

F) Informalidad

G) Limitación de fondos

6. Alguna vez se vio en riesgo de pérdida de garantía ante una institución bancaria?

Sí

No

7. Considera que el financiamiento es o ha sido clave para su empresa o negocio?

Sí

No

8. ¿Cuál es el plazo de pago que considera el más conveniente a la hora de conseguir un préstamo comercial?

A) 1-3 años

B) 3-6 Años

C) 6-9 Años

D) 9-12 años

F) Más de 12 años

9. ¿Considera razonables las tasas de financiamiento actuales?

Sí

No

10. ¿Qué medida cree debe asumir el Estado para mejorar las opciones de financiamiento para los empresarios dominicanos?

- A) Bajar tasas
- B) Crear más fondos de capital de riesgo
- C) Reducir la burocracia
- D) Todas las anteriores

HOJA DE EVALUACIÓN

Ing. Santa Ma. Suárez Q.
Sustentante

Ing. Moisés F Heredia Beltrán
Sustentante

Ing. Alejandra Flores
Asesor

Lic. Gertrudis Valdez
Asesor

Ing. Juan Rosales
Presidente del Jurado

Lic. Julia Garces
Miembro del Jurado

Lic. Rahianna Del Real
Miembro del Jurado

Calificación:

Calificación:

Numérica _____
Alfabética _____

Numérica _____
Alfabética _____

Fecha: _____