

## Acceso a financiamiento como factor para fortalecer la competitividad de las pymes en la República Dominicana. Caso: Municipio Santo Domingo Este

Access to Financing as a Factor to Strengthen the Competitiveness of SMEs in the Dominican Republic.  
Case: Municipality of Santo Domingo Este



Por: LEONEL AMÍLCAR RIVAS

Formación en Ciencia de la administración, mercadotecnia y análisis estadístico, complementada por experiencia avanzada en metodologías de investigación. Licenciado en Administración Pública por la Universidad Autónoma de Santo Domingo, Posgrado en Gerencia de Mercadotecnia en la Universidad Unapec, Maestría en Diseño y Análisis Estadísticos de Investigaciones en la Universidad Autónoma de Santo Domingo. ORCID ID: 0009-0007-9994-3787. Email: leonelrivas-perez@gmail.com

### RESUMEN

El artículo examina la aplicación de la Ley No.v 488-08 y su impacto en el acceso a programas de financiamiento para las mi pymes, en el marco del desarrollo sostenible y la competitividad empresarial. Utilizando una metodología cuantitativa de tipo explicativo-descriptivo, el estudio se enfocó en analizar datos de 315 pequeñas y medianas empresas (pymes) ubicadas en el municipio de Santo Domingo Este, seleccionadas mediante una muestra no probabilística.

Los resultados destacan que las principales barreras que enfrentan las mi pymes incluyen altos costos financieros, tasas de interés elevadas, procedimientos administrativos complejos, documentación excesiva y altos costos de transacción. Además, la falta de información confiable y de garantías reales excluye particularmente a las microempresas, que carecen de formalidad y patrimonio suficientes.

Esta situación se ve agravada por las asimetrías de información en el sistema financiero y la percepción de alto riesgo por parte de los bancos, lo que limita significativamente el acceso al crédito. También se observa desigualdad en el apoyo institucional, ya que las medianas empresas acceden con mayor facilidad a líneas de crédito y asesorías, mientras que las micro y pequeñas no tienen respaldo suficiente.

En conclusión, estas barreras limitan la competitividad de las mi pymes en los mercados regulados, subrayando la necesidad de políticas inclusivas para simplificar trámites, reducir costos y diseñar soluciones financieras adaptadas.

**Palabras clave:** Acceso a financiamiento; Competitividad; mi pymes; Políticas Públicas; Inclusión financiera.

## ABSTRACT

The article examines the application of Law No. 488-08 and its impact on access to financing programs for MSMEs, within the framework of sustainable development and business competitiveness. Using a quantitative explanatory-descriptive methodology, the study focused on analyzing data from 315 small and medium-sized enterprises (SMEs) located in the Municipality of Santo Domingo Este, selected through a non-probabilistic sample.

The results highlight that the main barriers faced by MSMEs include high financial costs, high interest rates, complex administrative procedures, excessive documentation and high transaction costs. In addition, the lack of reliable information and real guarantees particularly excludes microenterprises, which lack formality and sufficient assets.

This situation is aggravated by information asymmetries in the financial system and the perception of high risk by banks, which significantly limits access to credit. There is also inequality in institutional support, as medium-sized companies have easier access to credit lines and advice, while micro and small companies lack sufficient support.

In conclusion, these barriers limit the competitiveness of MSMEs in regulated markets, highlighting the need for inclusive policies to simplify procedures, reduce costs and design adapted financial solutions.

**Keywords:** Access to finance; Competitiveness; SMEs; Public Policies; Financial inclusion.

## I. INTRODUCCIÓN

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana, conforman el eje fundamental de la economía nacional, la cantidad de unidades productivas y de servicios dentro de este sector tiene una influencia determinante en la conformación del Producto Interno Bruto (PIB).

El papel de las mi pymes, en la economía es reconocido por el Estado y se evidencia cuando la Estrategia Nacional de Desarrollo (END), su hoja de ruta para el desarrollo de la República Dominicana en los próximos 20 años, establece la necesidad de fomentar las iniciativas emprendedoras, el desarrollo y la sostenibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas para los fines de aumentar el capital humano, social y las oportunidades económicas para la población que vive en condiciones de pobreza.

De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, realizada por el banco central de la República Dominicana el impacto del segmento de empresas en el producto interno bruto (PIB), expresando que el valor agregado de las mi pymes representa el 32 % del tamaño de la economía nacional. Esto evidencia el papel importante que tienen las empresas Pymes en la dinamización de la actividad productiva de la República Dominicana.

Según el Banco Central de la República Dominicana. Encuesta Nacional de mi pymes (2023, pág. 13).

En términos geográficos, la mayor cantidad de mi pymes identificadas se ubican en la región Norte (36.7 %), seguida por el Gran Santo Domingo (33.2 %) y, por último, en las regiones Sur (17.6 %) y Este (12.5 %). Esta concentración en la zona Norte y el Gran Santo Domingo se debe esencialmente a las ventajas económicas y demográficas inherentes de estas regiones, las cuales particularmente han sido de mayor impacto para el dinamismo de pequeñas y medianas empresas respecto a las regiones del Este y Sur.

En las últimas dos décadas, las microempresas han tenido una alta tasa de crecimiento en el subsector de los servicios, es decir, (un 38.4 %) siendo encabezados por los salones de bellezas, barberías, gimnasios, centro de internet, centros de uñas, masajes, entre otros. Mientras, el sector de la manufactura redujo su crecimiento en un 14.8 % en el 2013, concentrándose las actividades principalmente en producción de alimentos y bebidas, ropas, artículos de maderas y metal. También, el comercio redujo la cantidad de unidades en un 46.8%.

El crecimiento de la economía dominicana y estabilidad social tiene una relación muy directa con el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, sector que tiene la capacidad de aportar al producto interno bruto (PIB) el 27.0 % de su composición y generar el 57.0 % del total del empleo en la economía.

Las pymes son unidades productivas, es factor dinámico en la cadena de distribución de bienes y servicios, en el sentido de que el 58.0 % de estas unidades productivas compran sus insumos de producción a los almacenes mayoristas del país dinamizando el comercio y la demanda interna.

El sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, por su naturaleza y tamaño tienen una orientación gerencial a adaptarse a los cambios globales de la economía, realizando proyectos de emprendimiento empresarial, con mayor flexibilidad que las grandes empresas de la economía dominicana, esta flexibilización y capacidad de emprender la convierten en promotora de nuevos empleos en la estructura productiva para enfrentar los desafíos de la economía dominicana.

La capacidad de emprender impacta positivamente en la generación de riqueza y una mejora de las condiciones de vida de sus propietarios y la familia, generando empleo y aumentando el nivel de personas económicamente activa. En esta dinámica económica y social, las mipymes tienen que luchar contra obstáculos que limitan su potencial para emprender nuevos proyectos y generar más empleos en la economía, uno de esos obstáculos es el acceso a servicios formales de financiamientos, aproximadamente el 10.0% de estas unidades productivas tienen facilidad de financiamiento a sus proyectos en el sistema financiero formal de la economía.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), son cruciales para mejorar las condiciones económicas de las familias. Según estudios las Pymes es un sector dinámico en la generación de empleos, representando más del 30.0 % de la población económicamente activa. Para la Fondo para el

Financiamiento de la Microempresa. (2023).

Independientemente del sector en que se encuentren, las microempresas dominicanas se caracterizan por su reducido tamaño, ya que casi la mitad (47.2%) son unipersonales y generalmente el dueño es el único trabajador. Esto sugiere que las limitaciones de inserción en el mercado laboral hacen que las microempresas se conviertan en una opción para la generación de recursos de miles de hombres y mujeres que tienen que disponer de ingresos para su manutención y la de sus familias. La mayoría de las microempresas (87.8%) cuentan con tres o menos trabajadores, un 8.1% tiene de 4 a cinco trabajadores y una minoría (4.1%) tiene una fuerza laboral entre 6 y 10 trabajadores.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1. Concepto y clasificación de pymes

La definición del concepto mipymes, en el ámbito académico es complejo por los diferentes criterios que se utilizan para considerar una organización productiva como tal, al revisar diferentes literaturas sobre el tema es que no existe una definición homogénea sobre las mipymes, se presentan diferentes problemas para la conceptualización definitiva, dentro de los problemas podemos citar:

- a) Cada realidad económica nacional tiene diferentes criterios o parámetros.
- b) La utilización de variables de formas arbitrarias que ponen en duda el rigor de las investigaciones que se realizan para definir a las empresas en los mercados nacionales.
- c) El criterio de la cantidad de empleados para clasificar a las mipymes nos permite establecer un corte transversal, pero no cuenta con ningún fundamento de aplicación por la realidad económica y social de cada país.

Las definiciones de mipymes se basan con más frecuencia en el empleo, las ventas/ingresos y los activos. Además, algunos países hacen diferencias en

la definición, dependiendo de si la unidad económica es manufacturera, comercial o de servicios.

Las pymes son motores clave para el desarrollo económico y una vía de ascenso social para los más vulnerables. Al generar empleo, contribuyen significativamente a reducir la desigualdad en las comunidades donde operan, convirtiéndose en herramientas fundamentales para impulsar el bienestar social. Como generadoras de empleo y oportunidades, las pymes tienen el potencial de transformar la vida de las personas y comunidades más vulnerables. Al impulsar el desarrollo económico local, contribuyen a construir sociedades más justas e inclusivas.

Las pymes representan una parte esencial del tejido empresarial en los países desarrollados, y su contribución al empleo y a la generación de riqueza es innegable. (Fernández y Revilla, pág. 53). Las pymes constituyen una herramienta fundamental para una mejor redistribución del ingreso. El desarrollo de este segmento empresarial se encuentra íntimamente relacionado con la instrucción de capacidades en los estratos más pobres de la población y con la implementación del autoempleo. (Di Ciano, 2016. pág. 7).

En la República Dominicana, de acuerdo con el marco legal que fomenta y regula el desarrollo de las mipymes, la Ley No. 488-08, en su artículo 2, las define como se lee a continuación:

Para todos los efectos, se entiende por Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, toda actividad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios rural o urbano, que corresponda a determinados parámetros establecidos por la misma ley.

## 2.2. Clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana

Con la finalidad de actualizar la clasificación de las mipymes para aplicar de manera más efectiva las políticas públicas al sector y lograr una mayor competitividad de la Ley 488-08, fue objeto de

modificaciones cruciales en la clasificación del tamaño de las empresas del sector. De acuerdo al objetivo de la nueva clasificación, es fomentar un entorno más favorable para el crecimiento y la competitividad de las mipymes. Se pretende asegurar que estas empresas, que representan una parte significativa de la economía nacional, cuenten con un marco regulatorio que les permita desarrollarse de manera sostenible y competitiva.

De acuerdo al Artículo 4 de la nueva ley establece los siguientes criterios de clasificación:

Variable de clasificación	Cantidad de trabajadores	Ventas brutas
Micro empresa	10	Hasta RD\$ 8, 000,000.00
Pequeña empresa	11-50	Hasta RD\$ 54, 000,000.00
Mediana empresa	51-150	RD\$ 202,000,000.00

En el informe sobre la Encuesta Nacional a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes), llevado a cabo entre 2022 y 2023 por el Banco Central de la República Dominicana (BCRD) en colaboración con el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM), se describe de manera empírica la realidad del tamaño del sector.

El análisis de la distribución de las mipymes según su tamaño revela una clara predominancia de las microempresas en el panorama económico. Este estudio se centró en identificar y clasificar las unidades económicas debidamente registradas, excluyendo a ciertos profesionales independientes y otros tipos de unidades no formalmente identificadas. Se destaca el predominio de las microempresas, las cuales representan el 94.2 % del total capturado. A este tipo de unidades le siguen en orden de cantidad las pequeñas empresas con un 4.5 % y las medianas con un 1.3 %. (Banco Central de la República Dominicana, 2023, pág. 12)

## 2.3. Marco legal para incentivar las mipymes en la República Dominicana.

La Constitución de la República Dominicana establece en su Artículo 219, que el Estado debe

fomentar la iniciativa económica privada mediante políticas que promuevan el desarrollo del país. Bajo el principio de subsidiaridad, el Estado puede participar en actividades empresariales, ya sea de manera independiente o en asociación con el sector privado, para asegurar el acceso de la población a bienes y servicios básicos y promover la economía nacional. Además, el Artículo 222 de la Constitución reconoce la importancia de las mipymes y las iniciativas económicas populares, fomentando su integración en la economía formal. El Estado se compromete a incentivar y proteger el desarrollo de las mipymes, cooperativas, empresas familiares y otras formas de asociación comunitaria, facilitando su acceso a financiamiento, asistencia técnica y capacitación, con el objetivo de fortalecer su contribución al desarrollo económico del país.

La Ley No. 1-12 sobre la Estrategia Nacional de Desarrollo, en su artículo 9, sobre que procura una Economía Sostenible, Integradora y Competitiva, en su capítulo VII sobre Objetivos Generales, Específicos, Líneas de Acción, Indicadores y Metas del Tercer Eje Estratégico, en su artículo 25.

En el Objetivo General 3.4, sobre empleos suficientes y dignos y en el Objetivo Específico 3.4.3, sobre como elevar la eficiencia, capacidad de inversión y productividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, se establecen las consideraciones siguientes:

- a) Acceso a servicios financieros.
- b) Capacitación y asesoría.
- c) Compras y contrataciones estatales .
- d) Simplificación de procedimientos.
- e) Promoción de iniciativas empresariales.
- f) Fortalecimiento del marco legal e institucional.
- g) Programas de desarrollo de suplidores.

La Ley No. 488-08, que establece un régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad

de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, el objeto de esa ley de acuerdo con su artículo 1: Es la creación de un marco regulatorio y un organismo rector para promover el desarrollo social y económico nacional a través del fortalecimiento competitivo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Además, contribuir por su intermedio a la creación de nuevos empleos productivos; y mejorar la distribución del ingreso, mediante la actualización de la base institucional vigente de las mismas, y la instauración de nuevos instrumentos que promuevan y faciliten su desarrollo integral y su participación eficiente en la estructura productiva de la nación.

Los objetivos de la ley son los siguientes:

- a) Desarrollo integral.
- b) Mercados competitivos.
- c) Entorno institucional.
- d) Dotación de factores.
- e) Políticas públicas.
- f) Acción gubernamental.
- g) Asociatividad empresarial.
- h) Micro, pequeñas y medianas empresas rurales.
- i) Competencia leal.
- j) Incentivos.
- k) Órgano institucional.
- l) Formalización.
- m) Acceso a mercados.
- n) Instrumentos financieros.

### **2.3. Acceso a programas de financiamientos.**

El desarrollo y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) está limitado por factores externos de la economía, especialmente en lo que respecta al financiamiento de sus actividades operativas y las inversiones a largo

plazo necesarias para aumentar su producción de bienes y servicios. Las mipymes enfrentan dificultades para acceder a recursos financieros del sistema formal debido a su tamaño e historial. Además, de la informalidad en la que operan muchas mipymes, sin reconocimiento de organismos estatales, las obliga a buscar financiamiento en canales informales, lo que incrementa los costos financieros y afecta su competitividad y productividad.

La escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas. Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011, pág.:8). Estos problemas pueden deberse a factores relacionados con la oferta, como los costes de transacción y las asimetrías de información, o a restricciones relacionadas con la demanda, como las limitaciones de conocimientos y competencias de los empresarios para desenvolverse con eficacia en las instituciones financieras. OECD. (2018, pág. 62)

En un estudio sobre políticas de financiamiento para pymes, Bebczuk, Ricardo N. (2017, pág. 9). Sostiene:

Dado que las PyMEs típicamente solicita préstamos de una cuantía importante (comparada con el segmento de microcrédito), pero no cuenta con la información necesaria para respaldar su solicitud, sus posibilidades de obtener crédito pueden verse seriamente limitadas. Esta carencia de información dura puede sustituirse con el aporte de garantías reales, pero a costa de discriminar a aquellas empresas que no cuentan con patrimonio previo, como suele ser el caso habitual en las pymes. El dilema resultante, tanto para la banca privada como para las políticas públicas, es cómo insertar a deudores opacos en un mercado altamente intensivo en información.

Paula y Bolaños, (1999, pág. 16). Establecen que:

La problemática de acceso a los recursos del sistema financiero formal es diferente según sea el tamaño y el historial de cada empresa. Por regla general, las pymes no tienen acceso al mercado de capitales, cuyo desarrollo para los títulos de capital y para los instrumentos de deuda está todavía limitado a un número relativamente pequeño de empresas de gran tamaño. Las empresas medianas, por otra parte, tienen menos dificultades de acceder a los recursos bancarios, pues por lo general poseen una estructura jurídica formal, niveles de garantía adecuados y equipos gerenciales más sofisticados. En este sentido, el mayor problema de acceso a los recursos del sistema financiero, tanto por la oportunidad como por su costo, incluyendo los de transacción, lo tienen las micro y las pequeñas empresas.

Banco Central de la República Dominicana. (2023, pág. 22). En la encuesta mipymes 2023, señala únicamente el 34.5 % de las micro, pequeñas y medianas empresas pudo acceder a algún tipo de crédito o financiamiento para sus operaciones durante el año 2022. Esta barrera financiera incide significativamente en las dificultades que persisten en el sector para administrar sus costos y poder impulsar inversiones a través de créditos en el sector formal. Para la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana. (2023, pág. 11), considera: Las mipymes tienen un mayor costo de financiamiento en comparación con otros deudores comerciales, debido al mayor riesgo percibido a pesar de no presentar diferencias significativas en las tasas de morosidad. Los microempresarios presentan las tasas más elevadas, seguidos de los menores deudores, mientras que los medianos deudores tienen tasas más bajas cercano, a los niveles del resto de deudores comerciales.

En términos históricos las mipymes enfrentan dificultades para acceder a recursos financieros del sistema formal debido a su tamaño, la informalidad de sus operaciones, sin reconocimiento de organismos estatales, obligando a estas unidades productivas a buscar financiamiento en canales informales, lo que incrementa los costos financieros y afecta su competitividad y productividad. Además, es importante destacar que la falta de información puede sustituirse con garantías reales, pero discrimina a aquellas empresas sin patrimonio previo, las empresas medianas tienen menos dificultades para acceder a recursos bancarios debido a su estructura jurídica formal y niveles de garantía adecuados, mientras que las micro y pequeñas empresas enfrentan mayores problemas de acceso tanto por la oportunidad como por el costo de los recursos financieros.

#### 2.4. Competitividad

La competitividad se refiere a la capacidad de una empresa para mantener y expandir su participación en los mercados locales e internacionales de manera rentable, permitiendo su crecimiento continuo. Tener un nivel alto de competitividad es crucial para el desarrollo económico de una nación en un entorno global cada vez más dinámico y abierto. La competitividad se logra a través de un conjunto de herramientas y estrategias que permiten a las empresas liderar el mercado y superar a sus competidores.

Bada, Ramírez & López (2013, pág. 73). Sostienen que:

La competitividad, como disciplina de estudio y análisis heurístico, es un concepto desarrollado recientemente, aunque su aplicación práctica es antigua y universal. Existen diversos enfoques de análisis (sistémico, basados en el mercado, basados en la tecnología y en la innovación, entre otros) y diversos marcos de aplicación (nacional, sectorial y empresarial). Algunas veces se asocia competitividad a una mayor productividad, de modo que los términos se utilizan como sinónimos y de manera intercambiable. Otras veces, la concepción

de competitividad enfatiza en la mayor penetración en los mercados y en crecientes flujos de inversión, así como en los menores costos unitarios laborales alcanzados.

La competitividad depende de la gestión eficiente de las relaciones con clientes, proveedores, directivos y otros grupos de interés, lo que facilita la creación de una ventaja competitiva sostenible en el tiempo. La competitividad empresarial es un concepto relativo y dinámico, que define la capacidad de una empresa para conseguir, mantener y aumentar una ventaja con respecto a sus rivales basada en un comportamiento superior en el mercado, ya sea en costos, ya sea en calidad o diferenciación. González (2015, pág. 16). El desarrollo de la competitividad permite a las organizaciones alcanzar una posición relevante en el mercado y en el entorno en el que se desarrolla, de esta manera, la ventaja competitiva no funciona simplemente como una protección frente a la competencia, sino que contribuye con la formulación y ejecución de estrategias que le permiten modernizar y enriquecer a la empresa. Chuquimarca, Lincango & Taco (2019, pág. 721).

La competitividad es un proceso dinámico y multidimensional que refleja la capacidad de una empresa para adaptarse y sobresalir en mercados cada vez más exigentes. Como señalan diversos autores, no solo implica eficiencia productiva y reducción de costos, sino también la habilidad de innovar, diferenciarse y establecer relaciones sólidas con los grupos de interés.

La competitividad no es un objetivo estático, sino un proceso continuo que exige una visión estratégica y una gestión integral de los recursos y capacidades empresariales, contribuyendo al desarrollo económico de la nación y a nivel organizacional.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Método y población:

La metodología que se realizó la investigación es cuantitativa, de tipo explicativo-descriptivo. Para (Neill y Cortez. 2018. pág. 69) este tipo

de investigación tiene como finalidad de una forma estructurada de recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes, lo que implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados, su propósito es de cuantificar el problema y entender qué tan generalizado está mediante la búsqueda de resultados proyectables a una población mayor.

La población de bajo investigación está conformada por las pequeñas y medianas empresas ubicada en el Municipio de Santo Domingo Este. En este sentido se define como Pymes lo establecido por la Ley No. 488-08, en su artículo 2: Se entiende por micro, Pequeñas y Medianas Empresas, toda actividad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios rural o urbano, que corresponda a determinados parámetros establecido por la misma ley.

La población objetivo del estudio son las pequeñas y medianas empresas que cumplen el artículo 2, en su párrafo 2: Todas las MIPYMES que quieran aprovechar los beneficios de la presente ley, deben cumplir los siguientes requisitos: a) El cumplimiento de obligaciones tributarias. b) El cumplimiento de formalización (de hecho, o derecho). c) Cumplimiento de obligaciones laborales.

La selección de cada caso de estudio igual  $N = 315$ , se realizó a través de muestrea no probabilística. Para (Pimienta, 2000. pág. 265) en este tipo de muestreo las muestras no son representativas por el tipo de selección, son informales o arbitrarias y se basan en supuestos generales sobre la distribución de las variables en la población.

### 3.2. Características de las pymes.

Las características de las Pymes encuestadas se presentan en diversos aspectos clave: De las 315 empresas analizadas, un 45.1% se dedica al sector servicios, el 27.9% al comercio, el 23.8% a la manufactura y el 3.2% a la construcción. En cuanto a la estructura de propiedad, el 48.9% cuenta con dos a cuatro socios o accionistas, mientras

que el 46.0% tiene un único dueño, reflejando una preferencia por estructuras pequeñas y controladas. Además, el 51.1% de las empresas operan en locales alquilados, en tanto que el 46.3% lo hace en locales propios.

Las actividades principales se distribuyen con un 21.0% en comercio, 18.7% en servicios, 17.5% en fabricación y 13.7% en ventas o intermediación, siendo estos los sectores predominantes. El resto de las empresas se encuentra en áreas como gestión, panadería, belleza, reparación, medicina, educación, restaurantes, entre otras.

La mayoría de las Pymes encuestadas son microempresas (75,9%), seguidas por pequeñas empresas (23,5%) y un 0,6% como medianas empresas. En cuanto al perfil de los encuestados, el 37,1% son únicos dueños, el 30,5% gerentes, el 21,0% socios y el 11,4% corresponden a otros roles con autoridad para proporcionar información sobre las operaciones de las Pymes.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Análisis de dimensiones clave del financiamiento para microempresas

#### 4.1.1. Principales fuentes de financiamiento para iniciar un negocio

El análisis descriptivo de los primeros fondos utilizados para iniciar un negocio revela que más de la mitad de los encuestados (56.5 %) recurrieron a ahorros personales, consolidándose como la principal fuente de financiamiento. En segundo lugar, los préstamos de la banca formal representan el 20 %, lo que indica una significativa dependencia de instituciones financieras para este propósito. Los ahorros familiares ocupan el tercer lugar con un 16.5 %, reflejando el apoyo familiar como una alternativa importante.

Opciones menos frecuentes incluyen otras fuentes no especificadas (3.8 %), préstamos informales (1.9 %) y préstamos cooperativos (1.3 %). Esto sugiere que

el acceso a fuentes informales o cooperativas es limitado o no es una opción principal para la mayoría de los encuestados. En conjunto, los ahorros personales y familiares suman un 73 %, lo que evidencia una marcada preferencia por el uso de recursos propios en comparación con otras opciones de financiamiento.

El análisis acumulado muestra que el 93% de las personas financiaron sus negocios con ahorros personales, familiares o préstamos bancarios, dejando solo un pequeño porcentaje que recurrió a fuentes alternativas como cooperativas o préstamos informales. Estos datos subrayan una tendencia hacia la autosuficiencia económica, complementada con opciones formales de financiamiento cuando los recursos propios no son suficientes.

#### 4.1.2. Fuentes de financiamiento empresarial

El análisis descriptivo sobre las fuentes de financiamiento de las empresas revela que más de la mitad de las entidades (54.9 %) recurrieron a préstamos de la banca comercial privada, lo que resalta su papel predominante como principal proveedor de recursos financieros. En segundo lugar, la banca comercial estatal cubrió el 12.4 % de las solicitudes de préstamos, mientras que las cooperativas representaron el 1.6 % de las fuentes de financiamiento.

Opciones menos frecuentes incluyen otras fuentes no especificadas y el sector informal, ambos con apenas un 0.6 % cada uno. El análisis acumulado muestra que el 97.1 % de los préstamos provinieron de fuentes formales (banca privada y estatal), lo que indica una fuerte preferencia por instituciones establecidas frente a fuentes alternativas o informales.

Estos resultados sugieren que las empresas tienden a buscar financiamiento, principalmente en la banca comercial, mientras que el sector informal y las cooperativas tienen una participación marginal en la provisión de crédito empresarial. Este comportamiento destaca la necesidad de

mejorar el acceso y la inclusión financiera a través de diferentes canales para diversificar las opciones de financiamiento.

#### 4.1.3. Factores clave para el acceso a financiamiento micro empresas

El análisis de las dimensiones relacionadas con el financiamiento de las micro empresas, considerando únicamente la media y la desviación estándar, muestra los siguientes resultados: “Historial de crédito” (media = 4.482, desviación estándar = 0.8159), “Plazos de pago” (media = 4.252, desviación estándar = 0.9486) y “Presentación de estados financieros” (media = 4.123, desviación estándar = 1.0565) son las dimensiones mejor evaluadas, reflejando alta valoración y baja variabilidad.

Por su parte, dimensiones como “Tamaño de la empresa” (media = 3.739, desviación estándar = 1.2068) y “Garantías patrimoniales” (media = 3.426, desviación estándar = 1.2775) muestran una valoración moderada y mayor dispersión. Aspectos como “Costos administrativos” (media = 3.255, desviación estándar = 1.2129) y “Requisito de fiador” (media = 3.229, desviación estándar = 1.3799) presentan una percepción menos favorable y mayor variabilidad.

Finalmente, “Proveedor del gobierno” (media = 2.176, desviación estándar = 1.4207) es la dimensión menos valorada, con la mayor dispersión, indicando divisiones en las opiniones de los encuestados.

#### 4.1.4. Percepción facilidad de acceso al financiamiento

El análisis de las variables relacionadas con la facilidad de acceso a préstamos empresariales muestra que las empresas perciben positivamente aspectos como la facilidad para la aprobación de préstamos, con una media de 4.350 y una desviación estándar de 1.075, lo que indica una alta valoración y moderada variabilidad en la experiencia de los encuestados. Asimismo, las tasas de interés bajas

para nuevas inversiones tienen una media de 3.800 y una desviación estándar de 1.165, lo que refleja una percepción favorable, aunque con cierta dispersión en las opiniones.

La cantidad de instituciones financieras disponibles para facilitar préstamos también es considerada relevante, con una media de 3.607 y una desviación estándar de 1.126. Sin embargo, aspectos como la rapidez en los procedimientos de solicitud y los tiempos relativamente cortos para la aprobación de préstamos presentan medias de 3.381 y 3.490, respectivamente, con desviaciones estándar alrededor de 1.1, lo que sugiere una percepción moderada y algo de variabilidad en su efectividad.

Por otro lado, la recepción de asesoría por parte del gobierno se evalúa con una media de 2.900 y una desviación estándar de 1.173, lo que refleja una percepción más baja y una alta dispersión en las respuestas. En conjunto, aunque las empresas destacan varios aspectos positivos del financiamiento empresarial, áreas como la asesoría gubernamental y la agilidad en los trámites podrían mejorar para facilitar aún más el acceso al crédito.

Los microempresarios perciben positivamente la facilidad para la aprobación de préstamos y la baja tasa de interés para nuevas inversiones, siendo las variables con las medias más altas y una variabilidad moderada. Esto sugiere que, aunque el acceso al crédito empresarial es relativamente favorable, existen diferencias en la experiencia de los encuestados, posiblemente dependiendo de factores como el sector o la región.

Por otro lado, variables como la recepción de asesoría por parte del gobierno tienen una media más baja (2.900), lo que indica que esta opción no es considerada suficientemente accesible o útil por la mayoría de las empresas. Además, la alta desviación estándar en esta variable muestra que las opiniones están más divididas.

El acceso a financiamiento muestra fortalezas, existen áreas específicas, como el tiempo de aprobación y la documentación requerida, donde podrían mejorarse las condiciones para facilitar aún más el acceso al crédito empresarial.

## 4.2 ANÁLISIS FACTORIAL DE COMPONENTE PRINCIPALES

### 4.2.1. Componentes principales para la aprobación de préstamos en microempresas

El análisis de los requisitos para la aprobación de préstamos, basado en el análisis de componentes principales, muestra que el primer componente tiene el mayor peso, con un valor propio de 3.058, explicando el 30.584% de la varianza total. Este componente representa los factores más influyentes en la aprobación de préstamos.

El segundo componente, con un valor propio de 1.326, contribuye al 13.262 % de la varianza, alcanzando un porcentaje acumulado de 43.846 %, lo que resalta su importancia secundaria. El tercer componente, con un valor propio de 1.159, aporta un 11.592 % adicional, logrando que los tres primeros componentes expliquen en conjunto el 55.438 % de la variabilidad en los datos. Los componentes restantes tienen menor influencia, explicando porcentajes decrecientes de la varianza, hasta alcanzar el 100 % en el décimo componente.

#### Asignación de nombres a los componentes:

- a) Componente 1: Factores principales de aprobación. Este componente incluye indicadores como historial crediticio, capacidad de pago, y documentación requerida, los cuales tienen un impacto significativo en la aprobación de préstamos.
- b) Componente 2: Factores secundarios de evaluación. Agrupa indicadores como tasa de interés ofrecida, tiempos de aprobación, y requisitos operativos, que son importantes, pero no predominantes.

- c) **Componente 3: Factores complementarios.** Este componente representa indicadores como acceso a asesorías externas, programas de apoyo gubernamental, y experiencia previa con instituciones financieras, que contribuyen adicionalmente al modelo sin ser los más determinantes.

El análisis de componentes principales revela que los tres primeros factores son los más significativos, explicando conjuntamente el 55.438% de la varianza total. Esto sugiere que una gran parte de los criterios de aprobación de préstamos puede reducirse y resumirse en estas tres dimensiones clave, simplificando así la evaluación de los requisitos.

Los componentes restantes tienen menor impacto individual, indicando que representan detalles adicionales o específicos que no afectan sustancialmente al modelo general. Este resultado puede ser útil para enfocar estrategias de optimización en los factores más relevantes para la aprobación de préstamos en las microempresas.

#### 4.2.2. Componentes principales en el acceso al financiamiento para microempresas

El análisis de la varianza total explicada mediante componentes principales revela que los tres primeros componentes son los más significativos, explicando conjuntamente el 57.060 % de la variabilidad en los datos. El primer componente, con un autovalor inicial de 4.947, explica el 38.054 % de la varianza total, destacándose como el factor más relevante. El segundo componente aporta un 11.120 % adicional, acumulando un total del 49.174 % de la variabilidad explicada, mientras que el tercer componente contribuye con un 7.886 %, alcanzando un porcentaje acumulado de 57.060 %.

Los componentes restantes tienen menor relevancia, con contribuciones individuales inferiores al 7.3 %, y representan aspectos secundarios que completan la variabilidad total. Este patrón indica que los tres primeros componentes resumen los elementos más influyentes en el modelo.

#### Asignación de nombres a los componentes

- a) **Componente 1: Procesos y accesibilidad financiera.** Este componente incluye variables relacionadas con la cantidad de instituciones financieras, rapidez en los procedimientos y generación de empleos, destacando la eficiencia en el acceso al financiamiento.
- b) **Componente 2: Apoyo y beneficios institucionales.** Agrupa factores como programas de gracia y asesoría gubernamental, que representan el respaldo institucional y beneficios adicionales ofrecidos a las microempresas.
- c) **Componente 3: Condiciones económicas de los préstamos.** Incluye indicadores como tasas de interés bajas, requisitos de documentación mínima y acceso al financiamiento informal, centrados en la accesibilidad económica.

Los resultados del análisis muestran que los tres primeros componentes explican la mayor parte de la variabilidad en los datos, destacando aspectos esenciales como la eficiencia en los procesos financieros, el respaldo institucional y las condiciones económicas favorables. Esto indica que las estrategias para mejorar la competitividad de las microempresas deben centrarse en optimizar estos tres aspectos clave.

#### V. DISCUSIÓN

Los planteamientos teóricos de Ferraro y Goldstein (2011) y la OECD (2018) subrayan que las dificultades de las pymes para acceder al crédito bancario tienen causas tanto en la oferta como en la demanda de financiamiento. Desde la perspectiva de la oferta, los elevados costos de transacción y las asimetrías de información generan reticencia en las entidades bancarias, que perciben altos riesgos asociados al financiamiento de estas empresas. Por otro lado, en la demanda, las pymes enfrentan limitaciones en términos de conocimientos y competencias, lo que dificulta

su capacidad para navegar con eficacia en las instituciones financieras.

Estos planteamientos teóricos encuentran resonancia en los datos empíricos analizados. La escasa disponibilidad de programas de asesoramiento gubernamental, destacada en el segundo componente del análisis, coincide con la insuficiencia de conocimientos y competencias en las pymes mencionada por la OECD. La percepción de elevados costos financieros, reflejada en la importancia de tasas de interés bajas y requisitos de documentación mínima, también se alinea con los problemas de altos costos y barreras administrativas identificados por Ferraro y Goldstein.

Además, los resultados empíricos revelan que una proporción significativa de las pymes enfrenta desafíos en el acceso al crédito debido a los procedimientos complejos y la falta de alternativas de financiamiento. Este hallazgo enfatiza la persistencia de las asimetrías de información y los elevados costos de transacción, respaldando el marco teórico. Sin embargo, la identificación de programas de gracia y asesorías como aspectos relevantes en la percepción de las pymes sugiere que las soluciones basadas en políticas públicas, aunque limitadas, pueden mitigar parcialmente estos problemas.

Los datos empíricos corroboran los planteamientos teóricos, destacando la necesidad de abordar tanto los desafíos de oferta como los de demanda. Las políticas públicas deben priorizar la reducción de barreras administrativas, el diseño de líneas de crédito accesibles y el fortalecimiento de las competencias financieras de las pymes, para cerrar la brecha entre la teoría y la práctica y fomentar un acceso más equitativo al financiamiento.

Bebczuk (2017) plantea que las dificultades de las pymes para acceder al crédito surgen de un dilema central: la carencia de información confiable para respaldar solicitudes de préstamos, lo que las excluye del sistema financiero formal. Aunque las garantías reales podrían mitigar este problema, se corre el riesgo de excluir a empresas sin patrimonio previo, una característica común en las pymes.

Este dilema refleja un mercado financiero donde la información es un recurso crítico, y los deudores opacos enfrentan desventajas significativas.

En la realidad empírica analizada, esta teoría encuentra eco en varios aspectos. Los resultados muestran que las pymes consideran la documentación mínima como un factor relevante para la aprobación de préstamos, reflejando la dificultad de presentar información dura requerida por las entidades financieras. Asimismo, la percepción de los altos costos financieros y la importancia de las tasas de interés bajas evidencian una falta de acceso equitativo a recursos financieros, que afecta especialmente a empresas con menor capacidad patrimonial.

El análisis empírico también destaca la necesidad de apoyo institucional, como programas de gracia y asesorías gubernamentales, lo que sugiere que las pymes buscan alternativas para superar sus limitaciones en términos de información y garantías. Sin embargo, estas iniciativas aún son insuficientes, ya que la mayor parte del financiamiento sigue dependiendo de procesos formales y estrictos, alineados con la intensiva demanda de información descrita por Bebczuk.

Un punto relevante de divergencia es que, mientras Bebczuk enfoca su análisis en las garantías reales como posible solución, la evidencia empírica subraya la importancia de mejorar el diseño de políticas públicas que reduzcan las barreras de información y costos de transacción. Esto incluye la promoción de plataformas digitales que centralicen información crediticia de las pymes y la implementación de mecanismos de garantías colectivas que no discriminen a los micro empresarios sin patrimonio previo.

La realidad empírica valida el planteamiento de Bebczuk sobre la exclusión de las pymes en un mercado intensivo en información. Sin embargo, también destaca la oportunidad de diseñar políticas innovadoras que no solo aborden las asimetrías de información, sino que promuevan la inclusión financiera de deudores opacos,

equilibrando la eficiencia bancaria con la equidad social y económica.

Paula y Bolaños (1999) argumentan que el acceso al sistema financiero formal varía según el tamaño y el historial de cada empresa. Mientras que las medianas empresas suelen tener ventajas como garantías suficientes, formalidad jurídica y mejores equipos gerenciales, las micro y pequeñas empresas enfrentan las mayores barreras debido a su limitada estructura, mayores costos de transacción y falta de acceso al mercado de capitales. Este análisis resalta que las microempresas, en particular, son las más excluidas, tanto en términos de oportunidad como de costo financiero.

La realidad empírica confirma estas desigualdades. Los resultados muestran que las microempresas perciben los procedimientos complejos, las altas tasas de interés y la documentación excesiva como barreras significativas. Estos factores afectan directamente su capacidad para obtener financiamiento, alineándose con las limitaciones descritas por Paula y Bolaños. Además, la evidencia empírica destaca que el acceso a asesorías gubernamentales y programas de gracia es limitado, lo que exacerba la desigualdad frente a las medianas empresas, que tienden a tener mejores herramientas para superar estas barreras.

Un hallazgo relevante del análisis empírico es la importancia de la cantidad de instituciones financieras disponibles, lo que sugiere que el acceso al crédito no solo está determinado por las características internas de las empresas, como el tamaño o el historial, sino también por las oportunidades externas ofrecidas por el sistema financiero. Sin embargo, para las microempresas, estas oportunidades siguen siendo insuficientes, reforzando el planteamiento teórico sobre la exclusión de este segmento.

Mientras que Paula y Bolaños se enfocan en la estructura interna de las empresas como determinante del acceso al crédito, la evidencia empírica también resalta la necesidad de

políticas públicas que aborden la desigualdad en términos de costos y procedimientos. Esto incluye la simplificación de los requisitos de acceso, la reducción de costos de transacción y la creación de productos financieros adaptados a las microempresas.

Los planteamientos teóricos de Paula y Bolaños encuentran validación en la realidad analizada, donde las micro y pequeñas empresas enfrentan mayores dificultades de acceso financiero que las medianas empresas. Esto refuerza la necesidad de un enfoque diferenciado en las políticas públicas, priorizando la inclusión financiera de las microempresas mediante el fortalecimiento de sus capacidades y la creación de un entorno financiero más equitativo y accesible.

## VI. CONCLUSIONES

Las pymes enfrentan barreras como altos costos financieros, trámites complejos, falta de garantías y acceso limitado a programas de apoyo. Este panorama resalta la necesidad de estrategias que reduzcan barreras, simplifiquen procesos y promuevan financiamiento accesible, fortaleciendo la competitividad de las pymes y permitiéndoles participar activamente en mercados más equitativos y sostenibles. Conclusiones sobre las limitaciones de las pymes:

- a) Barreras administrativas y procedimientos complejos: las pymes enfrentan altos costos de transacción, extensos procedimientos administrativos y documentación excesiva para acceder al crédito, esto limita significativamente su capacidad para competir en mercados altamente dinámicos y regulados.
- b) Falta de información y garantías: La carencia de información confiable y garantías reales excluye a muchas pymes del sistema financiero formal. Las microempresas, en particular, se ven más afectadas debido a su escaso patrimonio previo y limitada formalidad.

- c) Altos costos financieros: las tasas de interés elevadas y la falta de productos financieros adaptados a las características de las pymes son barreras importantes que dificultan su acceso a capital para inversiones y crecimiento.
- d) Desigualdad en el apoyo institucional: Las medianas empresas tienen mayor acceso a programas de asesoramiento y líneas de crédito debido a su estructura más formal y equipos gerenciales avanzados, las micro y pequeñas empresas carecen de respaldo suficiente en términos de programas de gracia y asesorías gubernamentales.
- e) Asimetrías de información en el sistema financiero: la falta de plataformas que centralicen la información crediticia y las asimetrías de información entre las pymes y las instituciones financieras agravan su exclusión, ya que los bancos perciben un alto riesgo en su financiamiento.
- f) Insuficiencia de políticas públicas inclusivas: las políticas actuales no abordan adecuadamente las necesidades específicas de las pymes, como la simplificación de trámites, la reducción de costos y el diseño de mecanismos de garantías colectivas. Esto limita su competitividad y acceso a financiamiento en igualdad de condiciones.
- b) Fortalecimiento del apoyo institucional: las políticas públicas deben garantizar la ampliación y promoción de estos beneficios, integrándolos con programas de capacitación para las pymes en gestión financiera y uso estratégico del crédito.
- c) Reducción de costos de financiamiento: es necesario fomentar políticas de subsidio a tasas de interés o el desarrollo de líneas de crédito especializadas, respaldadas por garantías estatales, para sectores estratégicos.
- d) Diversificación de fuentes de financiamiento: se debe fortalecer la inclusión financiera mediante el desarrollo de mecanismos alternativos, como cooperativas, Fintech y microcréditos, para ampliar las opciones de financiamiento.
- e) Promoción de inversiones estratégicas: las políticas públicas deben incentivar la inversión en actividades estratégicas, como innovación, digitalización y apertura de nuevos mercados.
- f) Fomento de la generación de empleos y competitividad: las políticas deben priorizar créditos enfocados en proyectos que impulsen la creación de empleos sostenibles y el fortalecimiento competitivo en mercados locales e internacionales.

## VII. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones derivadas del análisis destacan la necesidad de implementar políticas públicas que fortalezcan la competitividad de las pymes. Es fundamental optimizar los procesos de financiamiento, reducir costos asociados y diversificar las fuentes de crédito. Dentro de las principales recomendaciones están:

- a) Optimización de procesos de financiamiento: Políticas públicas deben centrarse en digitalizar y automatizar los procesos, reduciendo barreras administrativas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central de la República Dominicana. (2023). Encuesta Nacional de MIPYMES: Documento de principales resultados y aspectos metodológicos. <https://cdn.bancentral.gov.do/documents/otras-publicaciones/documents/ENMIPYMES-Documento-principales-resultados-aspectos-metodologicos.pdf?v=1731614243933>.
- García, J. (2023, noviembre 14). Las MIPYMES en la RD y su rol en la economía. Acento. <https://acento.com.do/opinion/mipymes-la-rd-rol-la-economia-8609603.html>

- Fondo para el Financiamiento de la Microempresa. (2023). Las microempresas en República Dominicana: Peligros del sobreendeudamiento en las microempresas de República Dominicana. [Archivo PDF]. file:///C:/Users/Usuario.DESKTOP-HH18AJJ/Downloads/listfile\_download.pdf
- Fernández, Z., & Revilla, A. (Año). Hacer de la necesidad virtud: Los recursos de las PYMES. *Revista Economía Industrial*, 375, 53. <https://www.mintur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/375/53.pdf>
- Di Ciano, M. (2016). Pymes – Rol en la economía nacional y características particulares de funcionamiento. ADUBA. Recuperado de <https://aduba.org.ar/wp-content/uploads/2016/07/Pymes.pdf>
- Congreso Nacional de la República Dominicana. (2008). Ley No. 488-08, que establece un régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Gaceta Oficial No. 10502. [https://www.sica.int/documentos/ley-488-08-que-establece-un-regimen-regulatorio-para-el-desarrollo-y-competitividad-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-mipymes\\_1\\_87276.html](https://www.sica.int/documentos/ley-488-08-que-establece-un-regimen-regulatorio-para-el-desarrollo-y-competitividad-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-mipymes_1_87276.html)
- República Dominicana. (2017). Ley No. 187-17 sobre el Fomento de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). <https://biblioteca.enj.org/bitstream/handle/123456789/79779/LE187-2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPyD). (2023). Estrategia Nacional de Desarrollo 2030: Informe Anual. [https://mepyd.gob.do/wp-content/uploads/drive/UAAES/END/Informes%20Anuales%20END/end\\_2030.pdf](https://mepyd.gob.do/wp-content/uploads/drive/UAAES/END/Informes%20Anuales%20END/end_2030.pdf)
- Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). (2008). Ley 488-08 que establece un régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). [https://www.sica.int/documentos/ley-488-08-que-establece-un-regimen-regulatorio-para-el-desarrollo-y-competitividad-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-mipymes\\_1\\_87276.html](https://www.sica.int/documentos/ley-488-08-que-establece-un-regimen-regulatorio-para-el-desarrollo-y-competitividad-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-mipymes_1_87276.html)
- Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las mipymes en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). Recuperado de <https://www.mipymes.gov.co/mipymes/media/mipymes/Documentos/Politicade-acceso-al-financiamiento-para-las-Mipymes-en-America-Latina.pdf>
- Bebczuk, Ricardo N. (2017). Políticas de financiamiento para PyMEs. Ministerio de Producción. Recuperado de file:///C:/Users/Usuario.DESKTOP-HH18AJJ/Downloads/Documento-de-Trabajo-N%C2%BA-4---Pol%C3%ADticas-de-financiamiento-para-PyMEs.pdf
- OECD. (2018). Políticas de acceso al financiamiento para las mipymes en América Latina. OECD Publishing. Recuperado de <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/807e9eaf-es.pdf?expires=1731891291&id=id&acname=guest&checksum=64C94DoA17B752462B3DA898D82D625F>
- De Paula, F., & Bolaños, R. (1999). El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/1999/S9900073.pdf>
- Superintendencia de Bancos de la República Dominicana. (2023). Informe sobre financiamiento a las mipymes en el sistema financiero. Recuperado de [https://sb.gob.do/media/2zefoxmq/informe-mipymes-2023-en-el-sistema-financiero\\_preliminar.pdf](https://sb.gob.do/media/2zefoxmq/informe-mipymes-2023-en-el-sistema-financiero_preliminar.pdf)
- Escamilla Salazar, Z., & Caldera González, D. del C. (2013). Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacientes en México. *Investigación Administrativa*, 42 (1) <https://en.s.org.mx/pdf/ia/v42n111/2448-7678-ia--111-66.p>
- González, GF (2015). La competitividad empresarial. Ud. <http://eprints.uan.mx/14494/1/La%20%20emp.pdf>
- Chuquimarca Peña, CV, Lincango Ñacata, JA, & Taco Gualotuña, JC (2019). Estudio de la importancia de la ventaja competitiva en las organizaciones. *Revista Electrónica Tambara*, 9 (52), [https://tambara.org/espa%ol-co/subidas/2019/09/4.importa\\_ventaj\\_competit\\_org.pdf](https://tambara.org/espa%ol-co/subidas/2019/09/4.importa_ventaj_competit_org.pdf)
- Neill, DA y Cortez Suárez, L. (2018). Procesos y fundamentos de la investigación científica. Edito <https://www.Utah.edu.ec>
- Pimienta Lastra, R. (2000). Encuestas probabilísticas vs. no probabilísticas. *Política y Cultura*, (13), <https://www.rojo.org/articulo.oa?id=2670131>