



LATINOAMÉRICA – MARZO 2015

IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN REPÚBLICA DOMINICANA

José Alberto Acosta Guzmán¹
Universidad Tecnológica de Santiago
josacoguz@hotmail.com

Resumen

El microcrédito en la República Dominicana representa un instrumento financiero importante para calmar los problemas de financiación de las micros y pequeñas empresas que por falta de garantías adicionales tienen grandes dificultades para obtener recursos financieros o créditos de la banca formal.

El microcrédito, viene a resolver estos problemas de falta de financiación. La metodología utilizada para su implantación parte de un análisis del prestatario y del flujo de caja que genera el proyecto, las diferencias con el crédito convencional son evidentes y se analizarán en el desarrollo de esta investigación.

Esta investigación, tiene su origen en las microfinanzas, localizadas fundamentalmente en los países en vías de desarrollo, como la República Dominicana, donde el fin del microcrédito es la erradicación de la extrema pobreza y el apoyo al crecimiento del nuevo tejido empresarial. Así mismo, se realizará el microcrédito como instrumento y será un paréntesis en el tipo de entidades financieras que pueden otorgar microcréditos. En esta investigación se destacará, la autosostenibilidad con el fin de alcanzar en las micro y pequeñas empresas, la rentabilidad en este tipo de negocios, sin tener que recurrir al sistema de subvenciones. Una vez establecido el modelo de microcrédito, se evaluará, si es posible extrapolar este modelo a países con economías ya desarrolladas.

Finalmente, se puede aportar la posibilidad de entender el microcrédito como una alternativa financiera para la microempresa, en países subdesarrollados, adecuada para fomentar el crecimiento de este tipo de instituciones.

PALABRAS CLAVE

Impacto, microcrédito, prestamos, inversión, ahorro.

ABSTRACT

Microcredit in the Dominican Republic is an important financial instrument to soothe the problems of financing for micro and small enterprises that lack of additional safeguards have great difficulty in

¹ Doctor en Administración de Empresas y Economía por la Universidad de Sevilla (España). Ph.D, en Economics, en Atlantic International University, United States of America. Coordinador del área de Negocios de la Universidad Tecnológica de Santiago (UTESA). Profesor en la Licenciatura en Administración de Empresas y en la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad de UTESA. Sus principales líneas de investigación son el turismo y el desarrollo sostenible.

obtaining financial resources or loans from the formal banking. Microcredit, solves these problems of lack of funding. The methodology used for implantation of an analysis of the borrower and the cash flow generated by the project, differences with conventional credit are evident and analyzed in the development of this research.

This research stems from different microfinance institutions, located primarily in developing countries such as the Dominican Republic, where the end of microcredit is the eradication of extreme poverty and supporting the growth of new business network. Also, microcredit as a tool will be made and will be a break in the type of financial institutions that can microlending. This research will highlight the self-sustainability in order to achieve in micro and small enterprises, profitability in this business, without resorting to the system of subsidies. Once the microcredit model shall be assessed, if possible to extrapolate this model to countries with economies already developed.

Finally, you can provide the possibility of understanding microcredit as a financial alternative for microenterprises in developing countries, appropriate to promote the growth of these institutions.

KEYWORDS

Impact, microcredit, loans, investment, savings.

INTRODUCCIÓN

Los programas de microfinanzas han llevado el dinamismo de la economía de mercado a los pueblos y las personas más pobres del mundo. Dentro de esta nueva forma de entender las finanzas, el microcrédito constituye el principal instrumento financiero al servicio de la financiación de proyectos empresariales a desarrollar personas o grupos, que por sus especiales características, se encuentran excluidos de los circuitos financieros convencionales. El microcrédito, así como otros productos o servicios microfinancieros, tienen como objetivo la puesta en marcha o ampliación de pequeños proyectos empresariales; se estará refiriendo a la denominada "microempresa", cuyas especiales características, como comprobaremos a lo largo de esta investigación, conforman un subgrupo dentro de las pequeñas y medianas empresas.

La propiedad de las micro y pequeñas empresas ha variado en la última década. Al año 1999 se registró una mayor proporción de mujeres que se insertaron al mercado laboral a través de una microempresa, pues el 53.1% de estas era de propiedad femenina. Esto les permitió a las mujeres generar ingresos y, a la vez, tener flexibilidad para atender sus otras obligaciones domésticas y familiares. A lo largo de la década estudiada se redujo la participación femenina y los hombres incrementaron su papel como propietarios de negocios, ya que sólo el 45.1% de las microempresas era propiedad de mujeres en ese año.

Microcrédito

El primer proyecto de microcrédito tuvo sus orígenes en el año 1981 a través de la Fundación Dominicana de Desarrollo, habiendo evolucionado de manera significativamente la oferta de créditos al sector de la micro y pequeña empresa, tanto con la incorporación de más actores a la industria como en la variedad y cantidad de servicios provistos. En los últimos 29 años, se ha producido una tendencia hacia la provisión de servicios financieros completos, incluyendo servicios de ahorro y créditos, así como productos directamente vinculados a actividades productivas y al consumo, a viviendas, a microseguros, a la educación, etc. Esto ha constituido el paso del microcrédito a las microfinanzas. Ortiz; Dávalos (2009).

En la República Dominicana se han registrado ambos procesos, ya que, por un lado, algunas instituciones de microcréditos no reguladas se han convertido en bancos para atender el sector, tales como ADEMI y ADOPEM, hoy convertidas en Banco de Ahorro y Crédito ADEMI y Banco de Ahorro y Crédito ADOPEM, respectivamente, Ortiz; Dávalos (2009). Una motivación para este proceso es la posibilidad de captar recursos financieros del público y así contar con más fuentes de recursos y menos onerosos para financiar la ampliación de sus actividades crediticias.

Finalmente, el sector del microcrédito en la República Dominicana se ha vuelto más competitivo debido a la incursión de algunos bancos y al desarrollo de nuevos productos financieros para el sector. No obstante, de acuerdo con las propias instituciones financieras que operan el mismo, existe una demanda no cubierta que significa un potencial de crecimiento y desarrollo no dejado a un lado por las instituciones que operan en el sector, Ortiz; Dávalos (2009).

En el reporte de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito realizada en el año 2011 se indica que, a diciembre del año 2009, las organizaciones de Microcrédito atendieron a más de 190 millones de clientes. Según este documento, 3,589 organizaciones de microfinanzas reportaron datos de sus clientes, de las cuales 639 se encontraban en América Latina y el Caribe atendiendo a 12.3 millones de clientes. A su vez, Navajas y Tejerina (2005) afirmaron que para el año 2008 en América Latina y el Caribe había 336 organizaciones de Microcrédito, con una clientela de socios de 6 millones de personas y una cartera de préstamos de US\$5,437 millones, Ortiz; Garcia (2012).

Según Obando, Rojas y Zevallos (2008) las microempresas, representan los potenciales clientes de las organizaciones de microfinanzas, tienen una importancia significativa en la economía latinoamericana pues, constituyen más del 90% de las unidades económicas. De acuerdo a datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) presentados en el XII Foro de la Microempresa, celebrado en el 2009, existen unos 60 millones de potenciales clientes de microcrédito que aún no han sido atendidos por la industria en América Latina y el Caribe, Ortiz; Garcia (2012)). En este mismo orden, Moreno (2007) considera que las microempresas generan cerca de la mitad del empleo en el mundo empresarial y aportan entre el 40% y el 50% del producto interno bruto (PIB).

En la actualidad, aun con los avances y el modernismo logrados, no existe una definición clara y precisa del constructo microcrédito (Rosales, 2002; Lacalle et al, 2006). Siendo en la ciudad de Washington, en el mes de febrero del año 1997, en la primera conferencia internacional sobre Microfinanzas donde se emitió la siguiente definición: "Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios, que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias". Esta definición a través del tiempo ha ido evolucionando y tenemos una nueva definición, Marulanda y Paredes (2006) definen los servicios financieros como todos aquellos instrumentos que utilizan los hogares y las empresas para la realización de transacciones financieras o económicas, incluyendo no sólo los servicios financieros de ahorro y crédito, sino la transferencia de recursos y la realización de pagos.

La microempresas y su demanda de servicios financieros

Se puede definir "microempresas", como aquellas organizaciones gestionadas por su propietario, que en un alto porcentaje son mujeres, con un número medio de trabajadores de diez o menos, principalmente familiares y que no tienen acceso al sector financiero regulado ni a los servicios de apoyo empresarial. El sector de las microempresas es muy heterogéneo comprende un amplio abanico de empresas que producen bienes o servicios que van desde unidades familiares con economías de subsistencia hasta pequeñas empresas de 10 trabajadores con tecnologías sofisticadas, de la misma manera existen microempresas en distintos sectores de la economía.

En el marco de las encuestas que ha venido realizando FondoMicro partir del año 1992, las microempresas se definen como negocios o unidades no agrícolas dedicadas a actividades de manufactura, comercio o servicios, que emplean 10 trabajadores o menos, incluyendo al propietario. Bajo esta conceptualización se esconde un mundo empresarial en constante ebullición con aperturas y cierres, con negocios de una misma industria con características diferentes tanto en su estructura económica como en sus modalidades operativas, Ortiz; García (2012).

El crecimiento y desarrollo de las microempresas dependerá asimismo de un gran número de variables entre la que cabe destacar; mejora económica del país, regímenes políticos estables,

mayor disponibilidad de servicios financieros, reforma de los sistemas tributarios y un marco legal que ampare este tipo de instituciones.

Asimismo, se debe tener presente, que los índices de pobreza en los trabajadores de las microempresas son altos, muy superiores a los índices de pobreza de los trabajadores de las grandes empresas, y especialmente en zonas rurales. El 70% de los pobres de América latina se concentra en trabajadores de microempresas y autoempleados, Westley (2000). La demanda de servicios financieros, ya sean necesidades financieras u otros servicios, es infinitamente menor que lo oferta de estos servicios en América Latina. Tan solo un 5% de los microempresarios tienen acceso a servicios financieros regulados, esto supone que el 95% de este sector está "excluido financieramente", Westley (2000).

La aparición de altos índices de exclusión financiera, es decir el no tener acceso a la banca tradicional, es condición suficiente para que aparezcan instituciones financieras especializadas en este sector, que ofrezcan servicios financieros específicos para atender las necesidades de estas empresas.

Las Microempresas demandan productos financieros más flexibles, tanto para capital circulante como para activos fijos. Las inversiones en activos fijos requieren préstamos de mayor cuantía y a periodos de vencimiento mayores, por lo tanto los tipos de interés serán menores que para las actividades generadoras de Ingresos, pero mayores que los ofrecen la banca tradicional.

Las Pequeñas empresas, demandan préstamos de mayor volumen y a plazos mayores, asimismo reclaman otros servicios financieros, tienen mejor acogida por la banca tradicional porque pueden ofrecer garantías físicas. Las actividades generadoras de Ingresos, demandan préstamos pequeños, de corto plazo y para capital circulante. Están dispuestas a pagar altas tasas de interés, si el préstamo le es accesible y oportuno.

Cantidad de empresas

La evolución del sector en los últimos 20 años revela el creciente espacio que estas unidades productivas han adquirido en la economía dominicana. Entre 1993 y 2013 la cantidad de microempresas en el país se ha incrementado en más del doble, pasando de 309,279 unidades en 1993 a 772,899 negocios en el 2013. Esto refleja una tasa de crecimiento de 150%, lo que equivale a una tasa de crecimiento promedio anual de 4.7%. Lo anterior sugiere que entre 1993 y 2013 en el país el crecimiento de las microempresas superó el crecimiento promedio anual de la población dominicana, la cual aumentó en promedio 1.5% anual, Ortiz; García (2012).

Tabla 1		
Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y Empleos Generados 2013		
	Empresas	Empleos
Microempresas	772,899	1,644,260
Pequeñas y Medianas	18,337	522,231
Total MIPYMES	791,236	2,166,491

Fuente: FONDOMICRO

Importancia del microcrédito

Los programas de microcrédito tienen como base conceder préstamos a los pobres empresarios, que carecen de activos, y por tanto de garantías tal como se entienden en los circuitos financieros convencionales, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y a sus familias. En la mayoría de las situaciones,

los programas de microcrédito ofrecen a sus clientes una combinación de servicios y recursos financieros.

El microcrédito es una poderosa herramienta de lucha en contra de la pobreza, que ha demostrado ser útil a personas de todos los países. El microcrédito, en una primera acepción, aplicada en países en desarrollo, tiene como finalidad principal la reducción de la pobreza. El microcrédito posee características propias que lo diferencian claramente de los créditos convencionales. En primer lugar, el crédito que ofrecen las instituciones especializadas en microcrédito es diferente del que tradicionalmente ofrecen las instituciones financieras convencionales.

Las cuantías de los préstamos es más pequeña, sus vencimientos son más cortos y los tipos de interés más elevado. Todo ello conforma una cartera de préstamos con perfil de riesgo diferente: esta más fraccionada, lo que disminuye el riesgo, pero al rotación es más alta y por tanto, lo incrementa; a lo cual también contribuye el hecho de que la cartera esté geográficamente más concentrada. En segundo lugar, los clientes objetivos del microcrédito son diferentes. Normalmente empresarios, de bajos ingresos con negocios familiares rudimentarios y documentación formal escasa. Son por tanto, estos clientes prestatarios de alto riesgo. En tercer lugar, la metodología para determinar el riesgo que conlleva el microcrédito parte del análisis de la reputación del prestatario y del flujo de caja que generara el proyecto. Esta metodología implica altos gastos administrativos.

Finalmente, las organizaciones de microcrédito tienen un perfil particular de riesgo. Son organizaciones, que soportan altos gastos administrativos, que intentan cubrir con elevados tipos de interés generados por carteras de préstamos a corto plazo, sin garantías y concentrados geográficamente.

Experiencias de microcréditos en República Dominicana

Hasta la década de los noventa, momento en el que surgen las instituciones financieras profesionales especializadas en microcrédito, en el mercado existían distintas alternativas financieras para las microempresas, vamos a citar algunas de ellas. Romani (2002) plantea que el microcrédito juega un papel preponderante en la supervivencia de las microempresas, que enfrentan fuertes presiones económicas así como períodos de crisis. Más aún cuando las finanzas domésticas y de la microempresa son altamente fungibles y los empresarios no establecen criterios diferenciados para su uso (Snodgrass y Sebstad, 2002). En tanto que, Yunus (1997) expresa que el microcrédito permite la inclusión social, en la medida en que hace sujetos de créditos a las personas de menos ingresos. El estudio de Littlefield, Morduch y Hashemi (2003) indica que el microcrédito reduce la pobreza y sus efectos al incrementar el ingreso de la familia, aumentan sus activos, reduciendo su vulnerabilidad a las crisis. Además mejora la salud y la nutrición, incrementa la escolaridad de los niños y hace a las mujeres más asertivas para enfrentar los problemas de género.

El microcrédito como alternativa financiera para la micro y pequeñas empresas

Las pequeñas y medianas empresas encuentran dificultades a la hora de acceder a la financiación de sus proyectos de inversión, fundamentalmente debido a tres deficiencias específicas; dificultades para obtener un nivel de formación adecuado por parte de los gestores de las empresas, dificultades de información oportuna y dificultades para obtener fuentes financieras. Esta última necesidad se ve ralentizada por factores limitativos, insuficiencia de recursos propios, déficit de oferta de financiación a largo plazo, excesiva dependencia de recursos a corto plazo y mayor gasto de los recursos ajenos, entre otros. En consecuencia, las pequeñas y mediana empresas presentan una estructura financiera débil y soportan un coste financiero superior al de las grandes empresas.

Además, el sector financiero solicita a las pequeñas y medianas empresas garantías adicionales, es decir avales personales o avales sobre los activos patrimoniales de la empresa, sin valorar la

viabilidad del proyecto de inversión. Esta situación de desligar la obtención de financiación del análisis financiero de los proyectos, perjudica a la pequeña y mediana empresa, y muy especialmente a las microempresas o emprendedores, al ser este tipo de entidades las que menos avales pueden aportar.

No basta para que los individuos pueda salir de la pobreza el hecho de otorgarles oportunidad de financiamientos pues, es necesario además que tengan acceso a una buena salud, buena educación y que alcancen ciertos logros que potencien su capacidad para salir y mantenerse fuera de la situación de pobreza, esto implica que en el individuo unos ingresos que les permitan cubrir sus necesidades fundamentales (López de Lérída, 2009). No obstante, los servicios financieros, incluso si no ayudan a las personas a salir de la pobreza, son herramientas fundamentales que las ayudan a hacer frente a la pobreza, según expresa Rosenberg (2010).

Las fuentes financieras a las que, hasta hoy, recurría con más frecuencia las pequeñas y medianas empresas eran los descubiertos, los préstamos bancarios y el arrendamiento financiero. Debido a la evolución del sector bancario, los mercados financieros ofrecen una mayor diversificación de fuentes financieras para pequeñas y medianas empresas. Es en esta diversificación del mercado, cuando aparece la microcréditos como alternativa viable para financiar las pequeña y mediana empresa, y más específicamente a las microempresas, entre otros motivos, por la falta de interés del sector bancario tradicional por los pequeños préstamos con elevado riesgo.

Aspectos económicos que influyen de manera directa en la las empresas

En el marco de las encuestas que FondoMicro realizó para conocer la situación del sector de la micro, la pequeña y mediana empresa del país, se han utilizado tres indicadores para el análisis del desempeño económico de estos negocios: el nivel de inversión, el nivel de ventas y las ganancias que genera el negocio.

Inversión

La estimación del nivel de inversión de las empresas se realiza a partir de lo que sus propietarios reportan que sería la inversión necesaria en maquinarias, equipos e inventarios para establecer un negocio similar al que operan. A pesar del componente subjetivo de estas informaciones, las mismas permiten hacer una estimación gruesa de la inversión que realizan estas unidades productivas.

En sentido amplio, la mayoría de las microempresas del país están subcapitalizadas. La Encuesta FondoMicro 2013 reporta que el 48.3% de las microempresa tiene bajos niveles de inversión, inferiores a RD\$50,000¹⁸ y, de estas, el 30.8% ha invertido menos de RD \$20,000. Ortiz; García (2012). El 14.6% de las empresas han invertido entre 50 y 100 mil pesos en el negocio, mientras que una de cada cinco empresas (19.8%) tiene inversiones entre 100 a 300 mil pesos. Ambos grupos representan las empresas calificadas con un nivel de inversión media. En cambio, las empresas con inversiones que superan los 300 mil pesos representaron el 17.3% del total de las microempresas, y de estas, un 10% invirtió más de RD \$500,000.

A fin de comparar y contrastar los resultados de inversión según las características de las empresas y de sus propietarios se observan algunos hallazgos importantes. Por un lado, las empresas manufactureras registran menores niveles de capitalización que sus homólogas de comercio o servicios. No obstante, una proporción considerable de empresas comerciales (46.3%) tienen una inversión baja, lo que apunta a bajos niveles de inventario y a mercancías de reducido valor.

Ventas Mensuales

Otro de los indicadores del desempeño económico de las empresas investigado por la Encuesta FondoMicro 2013 tiene que ver con las ventas mensuales. Al igual que en el caso de la inversión, este resultado se obtuvo de las respuestas de los propietarios o informantes principales y, por

tanto, es un indicador de carácter subjetivo, pero que es posible utilizarlo como referencia del flujo mensual de dinero que manejan estas unidades productivas. Los valores de ventas mensuales reportados por los microempresarios son muy variados y exhiben un alto nivel de dispersión. Dividiendo la frecuencia en quintiles, se observa que en el primer quintil se reportaron ventas inferiores a los RD \$14,500 al mes, en tanto que las ventas del segundo quintil llegaron hasta RD \$39,000 mensuales, Ortiz; García (2012).

Un quinto de los propietarios reportaron ventas de alrededor de RD \$72,900, quienes corresponden al tercer quintil, mientras que las ventas del cuarto quintil ascendieron hasta RD \$110,500 al mes. En su conjunto, el 96% de las empresas vende valores inferiores a los 300 mil pesos mensuales, y solo un 4% reportó volúmenes de venta superiores a ese monto.

Tomadas en su conjunto, el valor promedio de venta de todas las microempresas es de RD \$60,567 al mes, mientras que el valor de la mediana ronda en RD \$29,900. Estas diferencias evidencian la heterogeneidad de los montos de venta reportados, la que tienden a tener un mayor impacto sobre el valor promedio que sobre el valor de la mediana.

Servicios Financieros

Para el FondoMicro el crédito para las micro y pequeñas empresas ha revestido importancia relevante y las informaciones suministradas han permitido diseñar los productos adecuados para el sector, orientar las operaciones de las organizaciones que atienden sus necesidades financieras y ofrecer un servicio con valor agregado conociendo la clientela, sus características y sus preferencias.

Es importante determinar cuáles planes tiene el propietario para ejecutar en el futuro y si requería crédito para tales fines, Ortiz; García (2012). A partir de esta información se estimó la demanda de crédito de los propietarios de microempresas y de pequeñas empresas. En este mismo orden, las informaciones recopiladas arrojan que el 33.6% de los propietarios de una microempresa tenían préstamo al momento de la encuesta y, el 32.7% lo habían obtenido en los últimos 12 meses, lo que indica los reducidos plazos a los que acceden a crédito estos empresarios, que regularmente oscilan entre 9 y 12 meses. Más de un 20% de los empresarios con crédito dijeron que tenían varios préstamos a la vez, reflejando el acceso a diversas fuentes de financiamiento lo que reduce su capacidad de pago.

Además, uno de cada diez dueños de microempresas (9.9%) dijeron que también tenían compromisos crediticios que no eran del negocio, sino que se obtuvieron para alguna adquisición o gasto del hogar. Un hallazgo importante es que se ha registrado un creciente nivel de bancarización de los microempresarios, pues más de la mitad de los que obtuvieron crédito (52.5%) lo hicieron de alguna institución del sistema financiero formal.

Investigando sobre el uso que los empresarios habían dado a los préstamos recibidos se reportó que el 66.9% se habían endeudado para renovar sus inventarios, mientras que un 10.3% compró equipos y maquinarias, y un 8.6% realizó alguna inversión en la infraestructura del local. Algunos utilizaron los recursos financiados para pago de deudas del negocio o de la familia. La oferta de crédito para este sector, que principalmente es a corto plazo, limita sus posibilidades de realizar inversión de capital.

Las intenciones de crédito futuro de los microempresarios se evidenciaron al indagar sobre los planes que piensa llevar a cabo el propietario en los próximos 12 meses. Más de la mitad de los dueños (56.4%) señaló que tiene algún proyecto para mejorar su negocio y el 42.4% indicó que consideraría pedir prestado para su ejecución. Indagando sobre el costo de sus planes y el financiamiento que requerirían, los propietarios suministraron información que permite estimar una demanda deseada de crédito de alrededor de 20 mil millones de pesos. no obstante, es preciso señalar que frecuentemente los empresarios desean obtener crédito por montos que superan significativamente su capacidad real de pago, dada las condiciones de tasas de interés y plazos

vigentes en el mercado, lo que revela una brecha entre la demanda deseada y la demanda efectiva.

Ganancias de las Empresas

La obtención de beneficios y maximizar el valor, es siempre el fin último de cualquier empresa, independientemente de su tamaño, de su actividad o de su localización. En una estimación de las ganancias mensuales de las empresas en el marco de la Encuesta FondoMicro 2013, se encontró que el promedio de ganancia reportada por los microempresarios es de RD \$26,782, lo que es tres veces el salario mínimo promedio de la economía e inferior al monto de salario mensual exento para un trabajador asalariado. También se estimó el valor de la mediana²² de ganancias, que fue de RD \$11,375, que aunque es inferior a la media, también está por encima del salario mínimo promedio mensual (RD \$8,645.00), lo que justifica la disposición de muchas personas de iniciar sus propios negocios para obtener mayores ingresos aunque sea con jornadas más extensas y en condiciones de menor seguridad social.

El crédito representa el primer paso dentro de la prestación de servicios a los más desposeídos de un país, pero no es suficiente. Ortiz (1999) indica que las condiciones de inestabilidad financiera con que operan la micro y pequeñas empresas en república dominicana, hacen del ahorro un servicio necesario para su crecimiento y desarrollo pues, esa renta no distribuida puede ser utilizada en posteriores inversiones, contribuyendo al manejo de sus excedentes de liquidez al desarrollo de su organización. Así mismo, Dávalos (1998) expresa, que la provisión de servicios financieros completos para ese sector es una necesidad por la expansión natural de las organizaciones y los procesos de renovación y modernización a los que están abocados, por lo que requieren servicios oportunos, constantes y a tasas de interés que no le resten competitividad a sus empresas.

CONCLUSIONES

Después, de haber cumplido a cabalidad con esta investigación, lo esencial de la misma, es que se puede señalar que siendo el microcrédito un instrumento financiero nacido en y para los países en vías de desarrollo y con un objetivo prioritario, la erradicación de la extrema pobreza, este se puede aplicar en otros entornos, es decir en países desarrollados y con otros fines, la mejora de los sistemas financieros al servicio de la pequeña y mediana empresa. Esta extrapolación es posible por la propia filosofía del microcrédito, otorgar crédito a aquellas personas o grupos “excluidos financieramente” de los circuitos financieros tradicionales, por carecer, en la mayoría de los casos de garantías adicionales. Para que esta extrapolación sea financieramente viable es necesario contar con un marco legal específico y una nueva forma de entender las finanzas, como instrumento al servicio del desarrollo económico.

Finalmente, estos resultados sugieren la importancia de adoptar de forma paralela, otras medidas de alivio a la pobreza, como la oferta de servicios financieros y no financieros para el gran porcentaje de personas pobres que trabajan en microempresas, debido a los bajos índices de educación y preparación en las áreas de especialidades. Además, es importante, continuar de manera acelerada otorgando facilidades financieras a los micro empresarios de la República Dominicana de frente al tratado de libre comercio. Se puede considerar, que los micro empresarios de la República Dominicana han avanzado mucho, pero no de la manera sostenida, debido a que no pueden ser competitivos con las empresa grandes y las empresas internacionales (impacto negativo), así pues, el Gobierno Dominicano debe establecer un plan de contingencia a corto plazo, para que los micro empresarios puedan hacer frente a estos vientos que no soplan en su favor.

BIBLIOGRAFÍA

Lacalle, Maricruz; Rico, Silvia; Márquez, Javier y Durán, Jaime (2006). Glosario Básico de Microfinanzas, Fundación Nantik Lum, Madrid.

Littlefield, Elizabeth; Morduch, Jonathan y Hashemi, Syed (2003). "Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?" Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP).

López de Lérída, Jimena (2009): Importancia de las Evaluaciones de Impacto de los Programas de Microfinanzas, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Marulanda, Beatriz y Paredes, Mariana (2006). Acceso a Servicios Financieros en Colombia y Políticas para Promoverlo a través de Instituciones Formales. USAID, The Services Group.

Moreno, Luis Alberto (2007). Extending financial services to Latin America's poor. The McKinsey Quarterly. March 2007. Disponible en la Página http://www.mckinseyquarterly.com/Extending_financial_services_to_Latin_Americas_poor_1955.

Ortiz M.; Dávalos M. (2009). Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc.

Otiz M. (2014). Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana.

Romani Chocce, Gianni Augusta (2002). Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile. VII Congreso Internacional del CLADE sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal, octubre 2002.

Rosales, Ramón (2002). Tendencias Recientes en la Regulación del Financiamiento a la Microempresa. Ponencia presentada en el V Foro Interamericano de la Microempresa, Rio de Janeiro, Brasil.

Rosenberg, Richard (2010). ¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres?, Enfoques Vol. 59, CGAP (Consultative Group of Assist the Poor).

Snodgrass, Donald R. y Sebstad, Jennefer (2002). Clientes en Contexto: los impactos de las microfinanzas en tres países. Management System International y Harvard University. Washington, D.C.

Westley G. (2000): Las Microempresas y la Pobreza Perfil de América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo. Vo l . 3 N o . 1.

Yunus, Muhammad (1997). El Banquero de los Pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo. Ediciones Paidós Ibérica, Barcelona, 2006.