

ARTÍCULO ORIGINAL

**La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima**  
**Disappearance of Micro Enterprises in Peru. Factors in Their Death Rate. The Lima District Case**

**Edgar Alva**

Jefe del Departamento de Contabilidad, Universidad del Pacífico, Perú.

**RESUMEN**

Las microempresas representan el 95 % del universo empresarial en el Perú y generan empleo a casi la mitad de la población ocupada (48 %). Su desaparición ocasiona una serie de dificultades sociales y económicas al país. El objetivo del presente estudio es identificar los factores de mortalidad de las microempresas en el Perú desde la perspectiva de sus gestores, para analizar las principales causas que conllevan a la desaparición del negocio y lograr una orientación que permita plantear, posteriormente, un modelo de líneas y perspectivas empresariales que promuevan su crecimiento y desarrollo. Como principales factores de mortalidad se muestran la falta de publicidad, la situación económica del país, la alta cantidad de competencia ubicada cerca del negocio, la falta de plan de negocio y de mecanismos de control de efectivo y la dificultad para conseguir buenos trabajadores.

**PALABRAS CLAVE:** factores de mortalidad, fracaso, gestores.

**ABSTRACT**

Ninety-five percent of all enterprises in Peru are micro enterprises which create jobs for half the working population (48 %). Their disappearance causes the country a number of social and economic problems. This paper is aimed at identifying factors in death rate of micro enterprises in Peru, with the perspective of their managers being taken into consideration, and examining the main reasons why such enterprises die, so guidelines for promoting their growth and development can be laid down. Major factors therein are as follows: advertising campaigns are lacking, the economic situation of the country, lots of rival companies located nearby, lack of a business plan and effective control mechanisms, and difficulty finding good workers.

**KEYWORDS:** factors in death rate, failure, managers.

**Introducción**

La denominación de microempresa no se encuentra en todos los países, pues en algunas zonas solo se alude a ella dentro del marco de pequeñas empresas o

*small business*. Ello, además de que los parámetros para delimitar o categorizar a las empresas difieren entre naciones. En el Perú, las microempresas son negocios que no superan las 150 unidades impositivas tributarias (UIT) de ingresos anuales (Ministerio de la Producción, 2013) y representan la mayor porción del universo empresarial formal en el Perú (95 %), además de generar empleo a más de un millón 300 mil personas, que equivale al 48 % del total de personal empleado [Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), 2008].

El fracaso o la mortalidad de las empresas puede referirse al momento en que una de estas haya sucumbido o fracasado y las causas de dicha situación. Existen múltiples estudios sobre mortalidad de las empresas, entre los que se encuentran los de Mahamid (2012); D'Amboise y Muldowney (1998); Lussier (1996); Taxis, Ramírez y Aguilar (2016); Grapeggia, Lezana, Ortigara y Santos (2011); Santini, Vasconcelos, Antunes Nogueira, Oliveira y Ruppenthal (2015); Bonacim, Cunha y Correa (2009).

La mortalidad de todas las empresas en el Perú ascendió a 5,6 % en el año 2014. Las microempresas en conjunto presentaron una tasa de 5,9 % en el mismo año. Sin embargo, las microempresas con ventas entre 0 y 2 unidades impositivas tributarias alcanzan una tasa de 13,3 %; las que venden entre 3 y 5 UIT alcanzan una tasa de 5,2 %; las que presentan ventas entre 6 y 13 UIT, una tasa de 4,5 %; y las demás alcanzan tasas de hasta 0,9 % (Ministerio de la Producción, 2015). De esto se puede advertir que a menores ingresos, mayor mortalidad de las microempresas en el Perú, con lo cual se evidencia que las microempresas de subsistencia son las que padecen mayor mortalidad. En el Perú las micro y pequeñas empresas son fundamentalmente de subsistencia o sobrevivencia, al presentar muy bajos índices de productividad e ingresos (Chávez, 2004).

En promedio una microempresa a nivel nacional obtiene 11 mil soles anuales de resultado neto (INEI, 2008), lo que resulta en un ingreso neto mensual de aproximadamente 917 soles, cifra muy similar al sueldo mínimo vital en el Perú, que asciende a 850 soles. A propósito, hay que tener en cuenta que el desempleo y subempleo son factores que conducen a la creación de negocios (Samaniego y Reyes, 2016), por lo que se comprende el nivel de subsistencia al que aspiran estos microemprendedores.

Por todo lo anterior, es necesario identificar y evaluar los factores de mortalidad o fracaso de las microempresas como una tarea fundamental en el análisis de sus posibilidades de crecimiento y desarrollo, pues si bien genera empleo a un importante porcentaje de la población nacional, las ganancias que producen cada una de estas unidades productivas en promedio no son importantes, sino, por el contrario, mínimas.

### **1. Las microempresas. Definición y características**

La definición de microempresa no se encuentra generalizada en el ámbito internacional. Además, los parámetros para la segmentación según los tamaños de empresas han variado en los últimos años. Por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos, la micro y la pequeña empresa se encuentran bajo la denominación de *smallbusiness* (U.S. Small Business Administration, 2016). En el caso de la Unión Europea, la definición es más general, ya que solo utiliza tres parámetros para la clasificación de las empresas según su tamaño: «Se define una microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de

negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros» (Unión Europea, 2003).

En el Perú, la legislación anterior al año 2013 tomaba en consideración dos de los tres parámetros utilizados por la Comisión de la Unión Europea: el número de trabajadores y el monto anual de ventas (Decreto Legislativo 1086, 2008 y Ley 28015, 2003). En el año 2013, la Ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial redujo a un solo parámetro la categorización de las microempresas, pues la mencionada norma califica a una microempresa solo en función del nivel de ventas (Ministerio de la Producción, 2013).

Para el Ministerio de la Producción (2015) la mortalidad se vence si se enfrenta en cierto período la totalidad de las empresas, con las que cerraron en el mismo período. En 2014, el 51,9 % de empresas que habían iniciado sus operaciones en 2007 no seguía operando, lo cual se traduce en una salida de aproximadamente 463 mil microempresas en un lapso de 7 años.

Lo anterior lleva a reflexionar sobre las causas o los factores que pueden explicar la alta tasa de mortalidad de las microempresas en el Perú. Las causas de mortalidad son múltiples. De acuerdo con Mahamid (2012), estas pueden ser las deudas importantes impagas, pérdida de crédito, evitación de futuras pérdidas, pérdidas con acreedores, implicancia en acciones judiciales, incapacidad de pago oportuno de obligaciones y baja tasa de rendimiento de capital invertido. El mismo Mahamid expone resultados propios de su estudio que señalan los factores de mortalidad en orden de importancia (tabla 1).

Por su parte, D'Amboise y Muldowney (1988) identifican tres grupos de factores: externos, organizacionales y de gestión. Entre los factores externos se encuentran los clientes, proveedores, competidores y las políticas de regulación. Los factores organizacionales están referidos a la jerarquía de mando, la centralización, la diversidad de tareas y la interdependencia departamental. Estos factores organizacionales tendrían más impacto en pequeñas, medianas y grandes empresas, mas no en microempresas, por lo cual carecen de relevancia para nuestro estudio. Los factores de gestión, según los mismos autores, se asocian a las decisiones del dueño o administrador de la empresa como sus motivaciones, objetivos y acciones como gestor.

Tabla 1. Factores determinantes del fracaso empresarial y su ponderación

	FACTORES DE GESTIÓN (MANAGERIAL FACTORS)	FACTORES FINANCIEROS	FACTORES EXTERNOS
1	Demora en pago de clientes	Fluctuación en costos de material de construcción	Gerres y limitaciones en el movimiento entre las áreas del West Bank
2	Falta de experiencia en contratos	Bajo margen de ganancia debido a la competencia	Políticas de los bancos
3	Falta de experiencia en líneas de trabajo	Dependencia a los bancos y el pago de altos intereses	Limitaciones en la importación
4	Uso de técnicas de gestión de proyectos	Contratos ganados al precio más bajo	Mal clima
5	Reemplazo de personal clave	Caída en la economía nacional	Desastres naturales
6	Productividad y mejora laboral	Estimación de las prácticas	
7	Uso de sistema de documentación	Fluctuación en los tipos de pago	
8	Fraude	Gestión de flujo de caja	
9	Asesoramiento competente	Falta de capital	
10	Prácticas de contratación	Control de costos y uso de equipos	
11	Falta de desarrollo de gestión a medida que la empresa crece	Evaluación anual de ganancias	
12	Una sola persona a cargo	Manejo de cambio en los órdenes	
13	Intrusión del dueño en la fase de construcción	Monopolio	
14	Aumento del tamaño del proceso	Insuficientes proyectos ganados	
15	Problemas internos de la empresa	Desperdicios materiales	
16	Organización de la empresa		
17	Compromiso		
18	Sistema de control		
19	Cambio en el tipo de trabajo		
20	Asignación de líder de proyecto en sitio		
21	Reacción al cambio		
22	Incremento de número de proyectos		
23	Reclamos		
24	Cambio de trabajo de público a privado y viceversa		

Fuente: elaboración propia, a partir de Mahamid, 2012.

Otro estudio teórico relevante es el aporte de Lussier (1996), a través del cual señala como factores del fracaso empresarial al capital, control y documentación financiera, experiencia en el sector, experiencia en gestión, planeamiento, asesoramiento profesional, educación, trabajadores, *timing* del producto o servicio, contexto económico, edad del gestor, socios, experiencia administrativa de los padres del gestor, pertenencia de agrupos de minorías y publicidad. El mismo Lussier (1996) pone en práctica la revisión previa de la literatura, y sobre esto tiene resultados ponderados de factores determinantes del fracaso empresarial. Coloca en primer lugar a la subcapitalización y los altos costos fijos (32 %); luego, a la recesión económica (30 %); problemas con acreedores (23 %); atrasos en el cobro de cuentas (8 %); problemas tributarios (8 %); pérdida de clientes principales (6 %); mala gestión (5 %); y con un 3 % a los socios, el sobrecrecimiento y el robo.

En cuanto a factores determinantes de mortalidad específicamente referidos a microempresas, se puede citar el trabajo de Bonacim, Cunha y Correa (2009), en el que se señala como factores de fracaso: falta de capacitación en gestión, falta de plan de negocios, *timing* del producto, clientes morosos, alta carga tributaria, fuerte competencia, falta de mano de obra especializada, ausencia de financiamiento de capital de trabajo, mala ubicación comercial, poca clientela, baja fidelidad de clientes y problemas financieros.

Por su parte, en una investigación exploratoria, Grapeggia *et al.* (2011) clasifican y ponderan los factores de mortalidad. Como factores internos señalan la adecuación de productos (5,44), conocimiento del mercado (5,42), habilidad para enfrentar nuevos escenarios (5,36), precio (5,14) e instrumentos de control administrativo (4,94). Como factores externos incluyen a la reducción de

mercado (5,42), competencia (4,77), oferta de insumos (4,77), financiamiento en ventas (4,60) y financiamiento de compras (4,41).

De otro lado, Santini *et al.* (2015) señalan y ponderan los siguientes factores de mortalidad microempresarial: falta de clientes (45,1 %), falta de capital de trabajo (31,4 %), alta carga tributaria (29,5 %), punto inapropiado (21 %), recesión económica del país (17 %), clientes mal pagadores (13,5 %), falta de conocimiento del negocio (10,7 %), fuerte competencia (9,6 %), problemas financieros (6,69 %), falta de mano de obra (6,2 %), falta de crédito (4,9 %) y otros motivos (17,45 %).

Texis, Ramírez Urquidy y Aguilar Barceló (2016) encuentran como significativos los siguientes factores de fracaso: aprendizaje ajustado (tiempo en la actividad empresarial), educación formal superior, estado civil, aportación al ingreso familiar y situación regulatoria.

En cuanto a la clasificación, destaca el trabajo de Ibrahim Mahamid (2012), quien llevó a cabo una investigación cuantitativa basada en encuestas a 84 contratistas de la región de West Bank en Palestina, con el objetivo de conocer los factores que afectan el fracaso de las empresas con contratistas desde el punto de vista de los dueños de la empresa. Aún cuando el grupo investigado (contratistas) y la región (Palestina) se encuentran alejados de nuestro grupo de investigación (microempresas en el Perú), las clasificaciones presentadas en dicho trabajo –factores de gestión, factores financieros y factores externos– pueden servir para organizar los diferentes factores de mortalidad.

Sobre la base de los estudios tanto teóricos como prácticos en relación con los factores de mortalidad previamente revisados, se presenta a continuación un listado de los factores que se consideran relevantes en la mortalidad y fracaso de la microempresa en el Perú y que, por lo tanto, serán evaluados en la presente investigación (tabla 2).

**Tabla 2. Propuesta de factores relevantes en la mortalidad de la microempresa en el Perú**

DESCRIPCIÓN DE FACTORES	AUTORES
Edad del gestor	Lussier, 1996
Educación / Educación formal superior	Lussier, 1996; Taxis, Ramírez Urquidy y Aguilar Barceló, 2016
Experiencia de los padres del gestor como administrador	Lussier, 1996
Experiencia en el sector / Conocimientos del mercado / Falta de conocimiento del negocio	Lussier, 1996; Grapeggia <i>et al.</i> , 2011; Santini <i>et al.</i> , 2015
Falta de capacitación en gestión / Experiencia en gestión	Bonadim, Cunha y Correa, 2009; Lussier, 1996
Planeamiento / Falta de plan de negocios	Lussier, 1996; Bonacim, Cunha y Correa, 2009
Clientes / Poca clientela / Falta de clientes	D'Amboise y Muldowney, 1988; Bonacim <i>et al.</i> , 2009; Santini <i>et al.</i> , 2015; Grapeggia <i>et al.</i> , 2011
Competidores / Fuerte competencia / Competencia	D'Amboise y Muldowney, 1988; Bonacim, Cunha y Correa, 2009; Santini <i>et al.</i> , 2015; Grapeggia <i>et al.</i> , 2011
Mala ubicación comercial	Bonadim, Cunha y Correa, 2009
Control y documentación financiera / Instrumentos de control administrativo	Lussier, 1996; Grapeggia <i>et al.</i> , 2011
Publicidad	Lussier, 1996
Atrasos en cuentas por cobrar / Clientes morosos / Clientes mal pagadores	Lussier, 1996; Bonacim, Cunha y Correa, 2009; Santini <i>et al.</i> , 2015
Problemas financieros / Falta de crédito	Bonadim, Cunha y Correa, 2009; Santini <i>et al.</i> , 2015
Trabajadores / Falta de mano de obra	Lussier, 1996; Santini <i>et al.</i> , 2015
Alta carga tributaria / Situación regulatoria	Bonadim, Cunha y Correa, 2009; Santini <i>et al.</i> , 2015; Taxis, Ramírez Urquidy y Aguilar Barceló, 2016
Contexto económico / Recesión económica del país	Lussier, 1996; Santini <i>et al.</i> , 2015

Fuente: elaboración propia, a partir de trabajos y estudios de los autores citados.

## 2. Metodología

Las causas o los factores que derivan en la extinción de una empresa pueden extraerse tanto de estudios teóricos como prácticos. En este sentido, para identificar los factores de mortalidad de las microempresas en el Perú, se ha recogido información de ambos tipos de estudios, con el propósito de construir un instrumento que permita levantar información directamente de la unidad de análisis de la investigación, es decir, de los gestores de las microempresas.

Al respecto, el Ministerio de la Producción (2015) señala a más del 56 % de las microempresas como informales, por lo que no se dispone de información sobre el volumen de ventas y el número de trabajadores, entre otras variables. Por ello, aun cuando el porcentaje de microempresas informales es importante, en la presente investigación solo se exponen datos específicos de las microempresas a partir de los negocios formales.

El presente estudio trata sobre los factores de mortalidad de las microempresas del Perú, para lo cual se trabaja sobre la base del distrito del Cercado de Lima, en el que se calcula que existen casi 80 mil microempresas. Además, tanto el Ministerio de la Producción (2015) como el INEI (2015) señalan que la región de Lima concentra un número importante de microempresas de todo el país (alrededor del 47 %) y, a su vez, alberga a casi un tercio de la población del país (más de 9 millones 800 mil personas).

Este estudio se desarrolló con un enfoque mixto, es decir, cualitativo y cuantitativo, de carácter exploratorio (Hernández, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010), en el que se aplicaron las instancias de validación señaladas por Maletta (2015). En la fase cualitativa, se realizó la revisión de la literatura sobre la mortalidad de las microempresas, y la recolección de información sobre los perfiles de las microempresas y sus gestores en el Perú, extraídos de fuentes oficiales. En la etapa cuantitativa, la información fue recolectada a través de una encuesta. Este proceso se realizó a través del diseño de «un cuestionario en que consideramos las siguientes variables y sus respectivos indicadores» (Alva, 2010, p. 184).

La selección de la muestra se realizó por conveniencia, debido a la disponibilidad de la información y de las unidades de investigación (Hernández, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010). La muestra ascendió a 60 gestores de microempresa con experiencia de fracaso. La cantidad de la muestra se basó en la referencia brindada por Hernández, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010 sobre el tamaño de las muestras en investigaciones de este tipo y en el trabajo de carácter exploratorio de Santini *et al.* (2015). Las encuestas se aplicaron durante octubre de 2016 en las zonas de Grau (20), Las Malvinas (20) y el Dameron de Jirón de la Unión (20).

## 3. Resultados

Los resultados de la muestra indican, al igual que el perfil general nacional (98,8 %), que la gran mayoría de las microempresas (85 %) cuenta con un máximo de 5 trabajadores y casi la mitad (45 %) emplean tanto a un solo trabajador como a ninguno (tabla 3).

**Tabla 3. Microempresas por rangos de trabajadores: resultados y comparación**

ESTRATO DE PERSONAL OCUPADO (PERSONAS)	SEGÚN MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN (2015)		SEGÚN MUESTRA EN CERCADO (2016)	
	Gestores	%	Gestores	%
Ninguna			10	16,7
Una	1 500 779	98,8	17	28,3
De 2 a 5			24	40,0
De 6 a 10	13 344	0,9	9	15,0
De 11 a 20	4 161	0,3	0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>1 518 284</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

**Fuente:** elaboración propia, a partir de Ministerio de la Producción, 2015, p.11 y resultados de la encuesta.

La alta incidencia de microempresas con menos de 5 trabajadores que han fracasado hace presumir una relación entre el desarrollo del negocio y el número de personas que emplea.

A diferencia del perfil nacional, el mayor porcentaje (52,5 %) de las microempresas que han fracasado habían operado más de 9 años. Al respecto, el Ministerio de la Producción indica que un aproximado del 20 % de las microempresas cuenta con una antigüedad mayor a 10 años. Al contrario del perfil nacional, donde la mayor proporción se presenta en las microempresas con menos de 5 años de operación (59,7 %), apenas el 10,2 % de la muestra estuvo operativo por menos de 3 años y el 30,5 % por menos de 6 años. Este resultado muestra que el tiempo de operación de la microempresa no asegura su mantenimiento en el mercado. Por tanto, la antigüedad no parece ser un factor que explique el fracaso de una microempresa.

Es importante observar que las microempresas que fracasan no necesariamente se encuentran en el período de 3 años, propuesto por la literatura empresarial tradicional (Taxis, Ramírez Urquidy y Aguilar Barceló, 2016), sino que, por el contrario, en el caso de las microempresas en el Cercado de Lima, la extensión de sus vidas no implica su desarrollo o crecimiento.

Otra característica que comparte el grupo de microempresas de la muestra con la del perfil nacional es la del tipo de organización jurídica. La muestra indica que las sociedades comerciales son casi inexistentes (5 %) frente a las iniciativas individuales, que ascienden a 95 %. Ello concuerda con el bajo de número de trabajadores, lo cual hace referencia a microempresas basadas en iniciativas unipersonales, que operan con escaso personal. Por tanto, el tipo de organización no es un factor que explica el fracaso de una microempresa.

Las microempresas de la muestra se dedicaban principalmente al sector del comercio (70 %). Este hecho difiere con el perfil nacional de las microempresas, en el cual los sectores de comercio (46 %) y servicio (40 %) lideran todas las actividades económicas. Esto es un indicio de que las actividades de comercio son las más vulnerables al fracaso para el nivel de las microempresas.

Según la tabla 4, la mayoría de las microempresas que han experimentado una situación de fracaso (58,4 %) tuvieron ingresos anuales de hasta 24 UIT, lo que representa aproximadamente 96 mil soles. Si se compara el nivel de ingresos del perfil nacional con el de la muestra en el rango más bajo (menos de 13 UIT de ventas en el caso del perfil nacional y menos de 15 UIT de ventas de la muestra), se obtiene que el porcentaje es mucho menor en las microempresas de la muestra

(59,6 % frente a 41,7 %). Ello supone que no necesariamente son las microempresas con menores ingresos de ventas las más vulnerables al fracaso.

Sin embargo, la gran mayoría de microempresas que genera hasta 13 UIT de ingresos se ubica entre los niveles más bajos y no se debe perder de vista que, según lo indicado anteriormente, la tasa de salida o mortalidad de las microempresas en el Perú en conjunto alcanzaba el 5,9 % en 2014, y la de aquellas cuyos rangos de ventas se encontraban entre 0 y 2 UIT, el 13,3 %, lo cual evidencia que las microempresas de subsistencia son las que padecen mayor mortalidad. Por tanto, el nivel de ingresos puede predisponer a la mortalidad de la microempresa.

**Tabla 4. Microempresas por estrato de ventas: resultados y comparación**

ESTRATO DE VENTAS	SEGÚN MIN. DE LA PRODUCCIÓN (2015)		ESTRATO DE VENTAS	SEGÚN MUESTRA EN CERCADO (2016)	
Hasta 13 UIT	905 391	59,6 %	Hasta 15 UIT	25	41,7 %
Entre 14 y 75 UIT	555 922	36,6 %	Entre 16 y 24 UIT	10	16,7 %
Entre 76 y 150 UIT	56 971	3,8 %	Entre 25 y 40 UIT	9	15,0 %
			Entre 41 y 60 UIT	13	21,7 %
			Entre 61 y 90 UIT	1	1,7 %
			Entre 91 y 150 UIT	2	3,3 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 518 284</b>	<b>100 %</b>	<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>100 %</b>

Fuente: elaboración propia, a partir de Ministerio de la Producción, 2015, p.155.

En cuanto al perfil del gestor de la microempresa, el porcentaje mayoritario de gestores encuestados son hombres, los cuales alcanzan el 67 % de la población de la muestra, mientras que las mujeres representan el 33 %, muy similar al perfil nacional (40 % y 60 %, respectivamente), así que el género no parece influir en la mortalidad. Por otro lado, la edad de los gestores de la microempresa de la muestra tiende a ser menor que la del perfil general a nivel nacional. Como se muestra en la tabla 5, las experiencias de fracaso ocurren cuando el gestor de la microempresa es menor de los 44 años.

**Tabla 5. Edad de los microempresarios por género: resultados y comparación**

EDAD	% DEL TOTAL MICROEMPRESARIO (Según Ministerio de la Producción, 2015)		RESULTADOS (Según muestra en Cercado, 2016)		
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES Y HOMBRES
Menos de 29	9,8	7,9	35,0	38,5	37,3
Entre 30 y 34	43,6	42,3	50,0	41,0	44,1
Entre 44 y 64	37,8	38,4	15,0	20,5	18,6
Mas de 64	8,8	11,3	0,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia, a partir de Ministerio de la Producción, 2015, p. 125 y resultados de la encuesta.

A diferencia del perfil general nacional, el nivel de educación formal en los gestores de la microempresa de la muestra es mayor (tabla 6).

**Tabla 6. Educación formal en microempresarios: resultados y comparación**

NIVEL	% DEL TOTAL MICROEMPRESARIO (Según Min. de la Producción, 2015)		RESULTADOS (Según muestra en Cercado, 2016)		
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES Y HOMBRES
Sin nivel - inicial	9,9	3,3	0,0	0,0	0
Primaria	39,2	46,6	5,0	5,0	5
Secundaria	35,0	37,3	45,0	60,0	55
Sup. no universit.	10,5	6,8	35,0	25,0	28
Universitaria	5,4	6,0	15,0	10,0	12
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** elaboración propia, a partir de Ministerio de la Producción, 2015, p. 125 y resultados de la encuesta.

El mayor porcentaje (55 %) de los gestores de la microempresa con experiencia de fracaso cuenta con por lo menos el nivel educativo de secundaria, seguido por el del nivel técnico (o superior no universitario). Ello se diferencia del perfil general nacional, ya que, en este caso, los microempresarios cuentan en su mayoría con los niveles educativos de primaria y secundaria. Estos resultados disminuyen la importancia como factor de fracaso al nivel de educación formal de los microempresarios. Como se verá en los resultados más adelante, el factor que más se relaciona en estos términos es el de capacitación en gestión, es decir, en un campo específico.

Se han valorado los factores de mortalidad propuestos, de manera que se ha obtenido el peso de la importancia de cada uno de ellos. A continuación, se presentan los diversos factores de mortalidad según la percepción de los microempresarios encuestados, teniendo en cuenta un factor de ponderación de su importancia (tabla 7).

**Tabla 7. Factores de mortalidad de la microempresa, según sus gestores (2016)**

CUESTIONARIO ( PARTE IV)	DETALLE	PESO (MÁX.4)
IV.11	Falta de publicidad	2,92
IV.17	Situación económica del país	2,78
IV.7	Alta cantidad de competencia ubicada cerca al negocio	2,47
IV.5	Falta de plan de negocios	2,32
IV.10	Falta de mecanismo de control de efectivo	2,05
IV.18	Dificultad para conseguir buenos trabajadores	2,03
IV.16	Alta carga laboral	1,97
IV.9	Falta de manejo de información contable	1,95
IV.1	Falta de experiencia en el sector	1,90
IV.6	Falta de clientes	1,88
IV.2	Falta de conocimientos sobre gestión	1,85
IV.8	Dificultad para encontrar el local	1,70
IV.4	Falta de experiencia de familiares directos en gestión de negocios	1,68
IV.3	Falta de experiencia como gestor	1,67
IV.15	Alta carga tributaria	1,53
IV.14	Necesidad de tomar préstamos	1,48
IV.13	Demora en los pagos de los clientes	0,80
IV.12	Falta de control en la demora del pago de los clientes	0,75

**Fuente:** elaboración propia, a partir de los resultados de la encuesta.

Se pidió a cada gestor calificar la importancia de cada uno de los factores señalados en el cuestionario en la siguiente escala: nada, poco, regular, bastante, mucho. En la recopilación de los datos, se le asignó una puntuación a cada respuesta. Así, se le asignó un valor del 1 al 4 para las respuestas de poco (1) a mucho (4). Luego se ponderó dicha valoración con la frecuencia de las respuestas. El valor mínimo de la ponderación es de 0 y el máximo es de 4.

Son dos los factores que encabezan la lista con puntajes por encima de 2,5 (sobre 4): la falta de publicidad (2,92) y la situación económica (2,78). Se percibe que ningún factor despunta sobre otros, lo cual afirma lo visto en la revisión de la literatura en el sentido que es la combinación de factores, lo que finalmente explica el fracaso de una empresa. Adicionalmente a los dos factores mencionados, otros cuatro factores obtuvieron un peso mayor a 2,0: la alta cantidad de competencia ubicada cerca del negocio, la falta de un plan de negocios, la falta de un mecanismo de control de efectivo y la dificultad para conseguir buenos trabajadores.

El otro grupo de factores presenta una valoración muy similar, entre 1,5 y 2,0: alta carga laboral, falta de manejo de información contable, falta de experiencia en el sector, falta de clientes, falta de conocimientos sobre gestión, dificultad del cliente para encontrar el local, falta de familiares directos con experiencia en gestión de negocios y falta de experiencia como gestor. Muy cerca a esta calificación se ubican los siguientes dos factores: la alta carga tributaria y la necesidad de tomar préstamos.

Como ya se mencionó, la falta de publicidad resultó el primero entre los factores de mortalidad. Este factor puede asociarse a otros identificados como la alta cantidad de competencia ubicada cerca del negocio, la falta de clientes (demanda), la dificultad de los clientes para encontrar el local y la falta de experiencia en el sector. De hecho, el 57,6 % de la muestra indicó no haber contado con ningún servicio de publicidad (ni siquiera con volantes), lo cual es necesario en la medida en que se presente un alto nivel de competencia como era el caso de los encuestados, pues el 71,7 % de la muestra señaló que tenía cerca de su microempresa más de seis competidores directos, mientras que el 15 %, de dos a cinco competidores. Adicionalmente, la idea se enfatiza considerando que solo el 28,3 % indicó que para los clientes era fácil o muy fácil encontrar el local y solo el 40 % contaba con más de tres años de experiencia en el sector.

En cuanto a la situación económica, esta variable puede relacionarse con la idea del microempresario de imputar el fracaso de la unidad operativa a factores de los cuales no es responsable o escapan a su control, pues se observa que otros factores que pueden estar referidos a la situación económica de un país –la alta carga tributaria y la necesidad de tomar préstamos– tienen un peso mucho menor. Esto es apoyado por la literatura en el sentido de la tendencia de los gestores a responsabilizar del fracaso empresarial a factores externos a la gestión de su negocio. La poca puntuación del factor de la alta carga tributaria está ligada al 61,7 % de los encuestados que señalaron haber ubicado a la microempresa en cuestión en los regímenes RER y RUS, los cuales no solo simplifican los trámites tributarios, sino también brindan beneficios tributarios.

Respecto de la falta de plan de negocios (2,32) y la falta de mecanismos de control del efectivo (2,05), puede advertirse que han sido considerados por los gestores como relevantes. A pesar de que el 78 % indicó no haber contado con un plan de negocios y el 70 % respondió no haber aplicado ningún mecanismo de

control de efectivo, los gestores reconocieron la importancia del uso y aplicación de estos instrumentos para el bienestar del negocio. Esto puede explicarse porque el 55 % de la muestra contaba con secundaria y el 40 %, con nivel superior. Asociado a ello, se encuentra el factor referido a la falta de conocimiento sobre gestión, con un puntaje de 1,85. El 68,3 % respondió que no contaba con conocimientos sobre gestión, lo cual apoya el hecho de que no contaran con un plan de negocios ni con un mecanismo de control de efectivo.

La dificultad para encontrar buenos trabajadores fue ubicada por los gestores en un sexto lugar de importancia, con un 2,03. Esto se relaciona con el factor de la alta carga laboral, pues se entiende que la mano de obra calificada es más onerosa e implica, por ello, mayores costos laborales, lo que explica que el 45 % no emplea a ninguno o a lo sumo a un trabajador, aunque el 81,7 % de los encuestados haya respondido que no cuenta con trabajadores en planilla para posiblemente aminorar la carga laboral.

Considerando que existen diferencias entre contar con conocimientos y tener experiencia en gestión, vale resaltar que, según la puntuación brindada por los gestores, el conocimiento sobre gestión era más importante que la experiencia en la gestión. En este sentido, se puede establecer una relación entre el factor referido, falta de experiencia como gestor, con el hecho de no contar con familiares directos que hayan gestionado empresas y la falta de manejo de información contable. El 70 % señaló no contar con familiares directos que hayan gestionado una empresa, por lo cual la experiencia como gestor proviene de una experiencia directa, más aún si se considera que el 66,7 % respondió contar más de un año de experiencia como gestor. Precisamente esta experiencia y no el conocimiento pueden explicar que el 48,3 % de los encuestados señaló manejar algún tipo de información contable, teniendo en cuenta que esto último implica un control básico que el negocio impone.

Finalmente, dos factores en la mortalidad de la microempresa (menos de 1): la demora en los pagos de los clientes y la falta de control en la demora del pago de los clientes, debido a su baja calificación se pueden descartar como relevantes. Como se mencionó según el perfil de las microempresas de la muestra, el nivel de ventas anuales de aproximadamente el 95 % es de menos de 60 UIT, y el 42 % de las microempresas alcanza ventas anuales menores a las 15 UIT. Esto equivale a ingresos mensuales menores a los 5 mil soles. Tales niveles de ventas indican un comercio a pequeña escala, por lo que la venta al crédito a plazos mayores a seis meses es innecesaria. Ciertamente, la encuesta aplicada en el presente estudio reveló que solo el 38,3 % de las microempresas otorgaba algún tipo de crédito en sus ventas. Ello en contraposición al 61,7 % de gestores que indicó no generar ventas al crédito, lo cual es comprensible por los montos que se comercializan.

### **Conclusiones**

Los principales factores de mortalidad de las microempresas en el Perú, según los gestores de las microempresas de la muestra, son la falta de publicidad, la situación económica, la alta cantidad de competencia ubicada cerca al negocio, la falta de plan de negocio, la falta de mecanismos de control de efectivo y la dificultad para conseguir trabajadores. En ese sentido, algunos de los factores de mortalidad señalados como principales por los gestores de las microempresas no han sido los más resaltados por la literatura.

La comparación de los perfiles de la microempresa en el nivel nacional, regional, zonal y distrital ha mostrado en general la similitud en las siguientes

características: antigüedad, niveles de ingresos y organización jurídica de la microempresa. En este último aspecto, resalta la supremacía de la empresa individual en la organización jurídica. Ello es indicio de la preferencia del microempresario por el manejo de los fondos de su negocio conjuntamente con sus ingresos y gastos personales. Esta característica se presenta como una debilidad empresarial en la búsqueda del crecimiento y desarrollo de la empresa.

La comparación de las características del perfil de los microempresarios en los niveles nacionales, regionales y zonales ha podido determinar que el gestor de una micro unidad de negocios es una persona mayoritariamente de sexo masculino, con una edad promedio de 46 años y con un nivel primario de educación. En ese sentido, según los resultados de la muestra, la característica relevante es la edad, porque las experiencias de fracaso ocurren principalmente cuando el gestor de la microempresa es más joven. Ya luego de los 44 años, el porcentaje de gestores con experiencia de fracaso es marcadamente menor que en los rangos de edad previos. Por el contrario, los resultados restan importancia a los factores de sexo y educación formal.

La comparación de los perfiles de las microempresas a nivel nacional con los resultados de la muestra indica que la mayoría de las empresas que han fracasado se dedicaban a actividades de comercio. Así, el sector económico de la empresa también es un factor relevante en la mortalidad de las unidades de negocio. En relación a los ingresos, los resultados muestran que no necesariamente son las microempresas con menores ingresos de ventas las más vulnerables al fracaso. Sin embargo, la tasa de salida o mortalidad de las microempresas en el Perú en conjunto alcanzaba el 5,9 % en 2014, y la de aquellas cuyos rangos de ventas se encontraban entre 0 y 2 UIT, el 13,3 %, lo que evidencia que las microempresas de subsistencia son las que padecen mayor mortalidad. Por tanto, el nivel de ingresos puede predisponer a la mortalidad de la microempresa.

La revisión de la estadística oficial sobre los gestores de la microempresa lleva a reflexionar sobre la necesidad de diferenciar conceptualmente un microempresario de un trabajador independiente. La delimitación más precisa de dichos términos podrá permitir una recolección de datos más exacta sobre los gestores de las microempresas en el Perú.

Debido a la alta tasa de mortalidad de las microempresas con ventas menores de 2 UIT, queda pendiente por investigar las motivaciones de dichos microempresarios por formar un negocio. Ello permitirá distinguir a las microempresas de subsistencia, las cuales, por sus características particulares, deben ser diferenciadas con el propósito de mejorar las políticas y herramientas estatales. Todo ello con el fin de que las microempresas no obtengan solo un nivel operativo de subsistencia, sino una orientación al planteamiento de líneas y perspectivas empresariales que promuevan su crecimiento y desarrollo.

Finalmente, se debe profundizar en la preferencia de las microempresas por las actividades comerciales y de servicios. Ello puede deberse a la facilidad de inversión en infraestructura con la que deben contar para iniciar el negocio a diferencia de determinadas actividades de manufactura y algunas de servicios, donde la inversión en maquinaria especializada y mano de obra especializada son requeridas para el desarrollo de la empresa. Esto también se relaciona con las motivaciones de un microempresario para iniciar una unidad operativa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACOSTA, I.; M. E. PÉREZ y J. HERNÁNDEZ (2009): «Las Pymes en el desarrollo de la economía social. Factores de éxito. Subsector contratista del Municipio Lagunillas del Estado Zulia», *Revista Negotium*, <[www.revistanegotium.org.ve](http://www.revistanegotium.org.ve)>, vol. 12, n.º 4, pp. 100-120.
- ALTMAN, E. (1971): *Corporate Bankruptcy in America*, Health Lexington Books, Lexington.
- ALVA GONZALES, E. P. (2010): «El impacto que producen los beneficios tributarios en la formalización de las microempresas», tesis de doctorado, Universidad de Deusto San Sebastián, España.
- BONACIM, C. A.; J. A. CUNHA y H. L. CORREA (2009): «Mortalidade dos empreendimentos de micros e pequenas empresas: causas e aprendizagem», *Revista de gestão e regionalidade*, vol. 25, n.º 74, pp. 61-78.
- CHÁVEZ, J. (2004): *Diagnóstico y formulación de estrategias de desarrollo económico de Lima Metropolitana*, Municipalidad Metropolitana de Lima, Perú.
- D'AMBOISE, G., y M. MULDOWNNEY (1988): «Management Theory for Small Business: Attempts and Requirements», *The Academy of Management Review*, vol. 13, n.º 2, pp. 226-240.
- DUN AND BRADSTREET (1986): *Dun's Census of American Business*, Dun & Bradstreet Corporation, Nueva York.
- GRAPEGGIA, M.; A. G. LEZANA; A. A. ORTIGARA y P. C. SANTOS (2011): «Fatores condicionantes de sucesso e ou mortalidade de micro e pequenas empresas em Santa Catarina», *Revista Produção*, vol. 21, n.º 3, pp. 444-455.
- HERNÁNDEZ SAMPIERI, R.; C. FERNÁNDEZ COLLADO y P. BAPTISTA LUCIO (2010): *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill, 5ta ed., México D.F.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI) (2008): «IV Censo Nacional Económico 2008», <[http://censos.inei.gob.pe/cenec2008/redatam\\_inei/](http://censos.inei.gob.pe/cenec2008/redatam_inei/)> [5/8/2015].
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI) (2013): «Microdatos. Base de datos. Encuesta de Micro y pequeña empresa», <<http://iinei.inei.gob.pe/microdatos/>> [13/8/2015].
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI) (2015): *Perú: Estructura Empresarial, 2014*, Lima.
- LUSSIER, R. N. (1996): «Reasons Why Small Businesses Fail: and How to Avoid Failure», *The Entrepreneurial Executive*, vol. 1, n.º 2, pp. 10-17.
- MAHAMID, I. (2012): «Factors Affecting Contractor's Business Failure: Contractors' Perspective», in *Engineering, Construction and Architectural Management*, vol. 19, n.º 3, pp. 269-285.
- MALETTA, H. (2015): *Hacer ciencia: teoría y práctica de la producción científica*, Universidad del Pacífico, Lima.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO (2003): «Ley N° 28015: Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa», 3 de Julio, Lima, Perú.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO (2008): «Decreto Legislativo N°1086: Decreto legislativo que aprueba la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente», 27 de junio, Lima, Perú.

- MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN (2013): «Decreto Supremo N°13-2013-PRODUCE: Aprueban Texto Único Ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial», 27 de diciembre, Lima.
- MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN (2014): «Las Mipymes en cifras 2013», Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial del Viceministerio de Mype e Industria, Lima, Perú.
- MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN (2015): «Las Mipymes en cifras 2014», Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial del Viceministerio de Mype e Industria, Lima, Perú.
- MUNICIPALIDAD DE LIMA METROPOLITANA (2007): «Plan estratégico de la Subgerencia de la Pequeña y Microempresa al 2010», Lima, Perú.
- ORTIZ, M. (2013): «El fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario: un estudio empírico en República Dominicana», *FIR, FAEDPYME International Review*, vol. 2, n.º 3, pp. 39-48.
- SAMANIEGO, A. Y G. Reyes (2016): «Factores que influyen sobre la conducta de una persona frente al riesgo de emprender un negocio en América Latina», *Journal of Business*, vol. 8, n.º 1, pp. 57-71.
- SANTINI, S.; E. D. VASCONCELOS; M. ANTUNES; M. L OLIVEIRA y J. E. RUPPENTHAL (2015): «Fatores de mortalidade em micro e pequenas empresas: um estudo na região central do Rio Grande do Sul», *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, vol. 8, n.º 1, pp. 146-169.
- TEXIS FLORES, M.; M. RAMÍREZ URQUIDY y J. G AGUILAR BARCELÓ (2016): «Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia», *Contaduría y Administración*, vol. 61, N.º 3, pp. 551-567.
- U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (2016): «¿Soy una pequeña empresa?», <<https://es.sba.gov/contenido/soy-una-pequena-empresa>> [11 /7/ 2016].
- UNIÓN EUROPEA (2003): «Recomendación de la Comisión sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas», 2003/361/CE, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 6 de mayo, L 124/36- L 124/41, Bruselas.

RECIBIDO: 17/02/2017

ACEPTADO: 02/04/2017

Edgar Alva. Jefe del Departamento de Contabilidad, Universidad del Pacífico, Perú.  
Correo electrónico: [alva\\_ep@up.edu.pe](mailto:alva_ep@up.edu.pe)