

RESUMEN

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

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

- Mayor probabilidad de fracaso en microempresas más jóvenes, con menor número de trabajadores, localizadas en áreas rurales, de propiedad individual, dedicadas al comercio y que no llevan registros.
- Mayor probabilidad de vida en microempresas con mayores encadenamientos en el mercado y con acceso a fuentes formales de financiamiento.
- Los propietarios más jóvenes, de sexo femenino, con menos educación y sin experiencia previa tienden a cerrar sus empresas.

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

Los principales resultados mostraron que:

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

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

Los principales resultados muestran que:

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

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

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

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

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