

El gran motor económico

¿Quién habría imaginado hace muchas décadas atrás que las empresas conformadas por menos de cien trabajadores serían esenciales para nuestro país?



Comenzaron siendo unas cuantas, sus aportes eran poco apreciados y la idea de convertirse en grandes existía en un sector reducido del imaginario colectivo.

Hoy, la historia es diferente, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) constituyen un eslabón fundamental para la economía nacional.

Solo en el año 2015, generaron 706 500 empleos, exportaron \$1 478 millones y agruparon el 94% del parque empresarial costarricense.

Estas empresas se caracterizan por trabajar con recursos limitados como la falta de financiamiento, infraestructura inadecuada, exceso de trámites y costos de producción elevados.

Juan Carlos Leiva, Coordinador de las Maestrías en Administración de Empresas y Dirección de Empresas del TEC, plantea que vivimos en un país de Mipymes, afirmando así el impacto que este sector genera.

La contribución de estas 38 501 empresas no solo trae beneficios económicos, sino que su influencia se extiende a través de la generación de empleo, el crecimiento de la productividad y también al bienestar de la sociedad.

Tanto este sector como las instituciones y el gobierno han conseguido crear herramientas que favorezcan paulatinamente el crecimiento de las Mipymes y les ayuden a buscar un norte más alentador.

El especialista del TEC considera que se ha realizado un esfuerzo país por implementar políticas de fortalecimiento; no obstante, actualmente el Estado debe analizar cómo apoyar a las empresas competitivas, exportadoras, innovadoras y encadenadas para que sean mejores impulsoras de la economía y no lleguen a formar parte de las empresas rezagadas.

Pedro Morales, asesor en Política Industrial y Pyme de la Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR), menciona que desde el año 2002 se deci-

dió poner a las Mipymes en el radar de las políticas públicas con la promulgación de la Ley 8262, de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Desde que rige esta ley, se ha ido avanzando en la conformación de una oferta de programas y servicios para apoyar la competitividad de este importante sector y conseguir convertirlas en un motor más dinámico de la economía.

Impulsando la productividad

El Diagnóstico del Ecosistema PYME de Costa Rica del año 2015, hace énfasis en una serie de herramientas creadas para fortalecer las Mipymes, y que están disponibles para cualquier empresario.

Uno de los instrumentos más destacados es el Programa de Innovación y Capital Humano para la Competitividad, el cual es liderado por el MICIT y contribuye con el crecimiento de la productividad, mediante el apoyo a las actividades de innovación del sector y a la formación del capital humano avanzado en áreas estratégicas. Este programa trabaja para implementar acciones que otorguen competitividad e innovación a las empresas.

El PROPYME es un fondo administrado por el Consejo Nacional de Incentivos para la Ciencia y la Tecnología. Con este recurso es posible financiar proyectos innovadores que aumenten la capacidad de gestión y competitividad de las Mipymes por medio del desarrollo tecnológico.

Los sectores con rezago social también cuentan con la posibilidad de obtener financiamiento para realizar emprendimientos productivos, formar una empresa o robustecer un negocio por medio del PRONAMYPE, un sistema de microcréditos dirigido por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

En este diagnóstico se destaca la función del CREAPYME, el cual es un centro de apoyo a las

Mipymes de cada región, y busca una simplificación y descentralización de la atención y asesoría que brinda el MEIC a este sector.

El Instituto Nacional de Aprendizaje también trabaja por el posicionamiento de estas empresas a través del Programa de Fortalecimiento y Fomento MIPYMES, en donde brinda asesoría técnica para mejorar la gestión empresarial y la capacidad técnica de las empresas.

Las empresas exportadoras también cuentan con oportunidades para incrementar su competitividad y posicionamiento en los mercados internacionales.

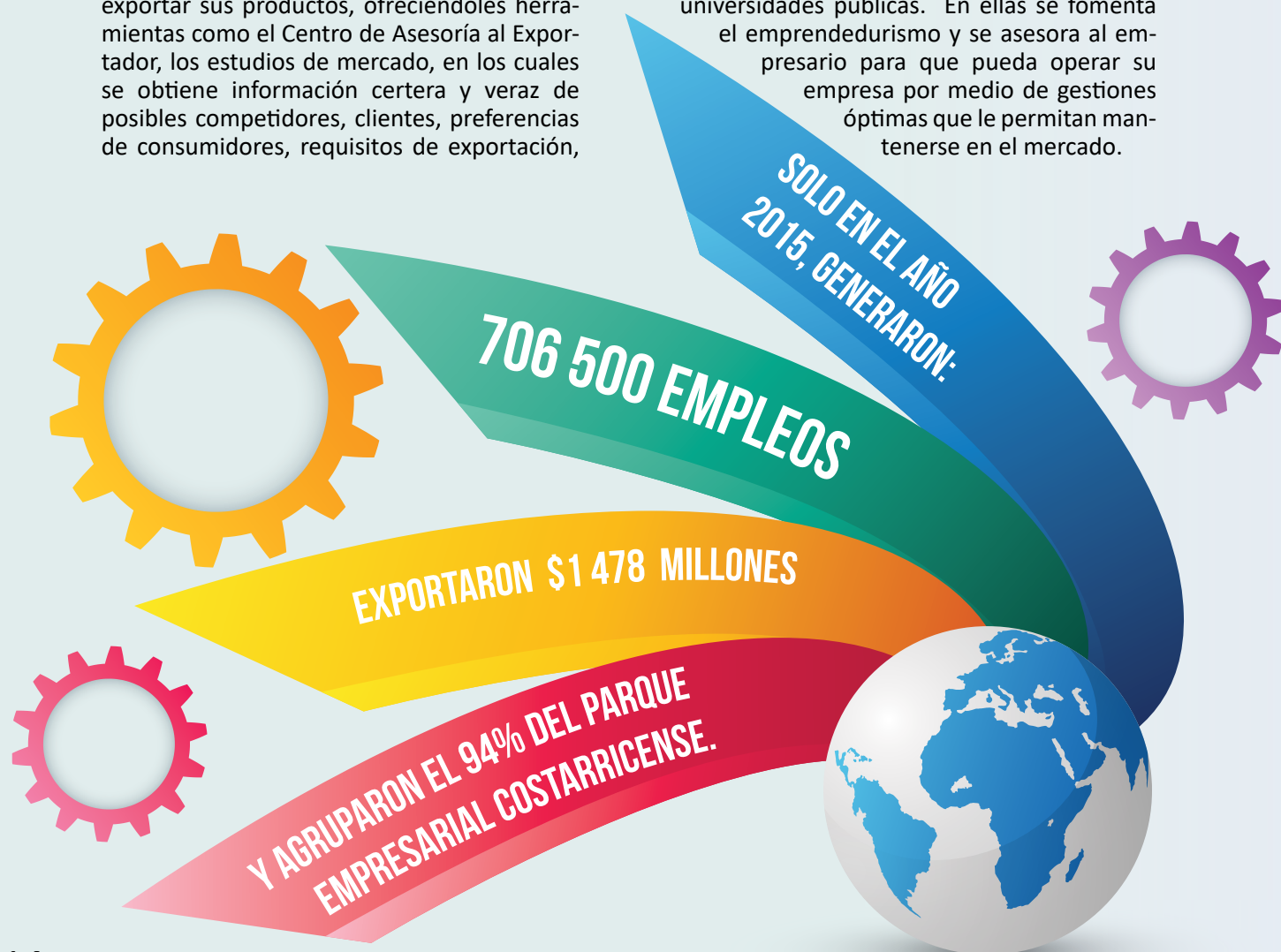
Según Karina López, Coordinadora de Investigación de Mercados de PROCOMER, esta entidad trabaja constantemente para apoyar a todas las empresas Mipymes que desean exportar sus productos, ofreciéndoles herramientas como el Centro de Asesoría al Exportador, los estudios de mercado, en los cuales se obtiene información certera y veraz de posibles competidores, clientes, preferencias de consumidores, requisitos de exportación,

logística, entre otros datos de utilidad para los empresarios.

Además poseen un amplio portafolio de capacitación que aborda temas como los conceptos y procedimientos para iniciar en la exportación, talleres de empaque, capacitaciones sobre certificaciones, logística, entre otros.

PROCOMER brinda apoyo a este sector con agendas de negocio, en las cuales llevan a los empresarios a reunirse directamente con compradores en el mercado, o se realizan de manera virtual. Las misiones comerciales son otra herramienta utilizada para apoyar a estas empresas, así como la participación en ferias comerciales de distintos países.

El experto del TEC menciona que otra herramienta de apoyo para las Mipymes son las incubadoras empresariales que poseen las universidades públicas. En ellas se fomenta el emprendedurismo y se asesora al empresario para que pueda operar su empresa por medio de gestiones óptimas que le permitan mantenerse en el mercado.



Pedro Morales comenta que la principal materialización de las políticas de apoyo a las Mipymes ha sido la aprobación, en el año 2008, de la Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo, que fue reformada en el año 2012, para modificar o eliminar algunas trabas legales que impedían una mejor implementación.

Con los diferentes recursos y programas de financiamiento de esta normativa se ha avanzado en brindar programas de crédito a las Mipymes, otorgar avales y garantías para facilitar el acceso al financiamiento, así como el inicio de programas de desarrollo de nuevos servicios financieros con un enfoque Mipyme como el *leasing* (arrendamiento) y el “factoreo” (descuento de facturas).

Crecimiento incansable

Juan Carlos Leiva asegura que, a pesar de que el país esté aplicando diversas políticas para otorgar soporte a este sector, es necesario incrementar el apoyo a las empresas proactivas para que contribuyan más con el país, facilitándoles un ecosistema adecuado donde se reflejen mejoras en acceso al financiamiento, información de mercados internacionales, implementación de la innovación, gestión y cultura empresarial, pero también trabajar por incentivar el surgimiento de empresarios y reducir el miedo al fracaso.

Pero no todo el peso del éxito empresarial recae sobre las autoridades, también los empresarios, y sus equipos de trabajo, tienen un papel primordial en incrementar su competitividad.

El especialista de la CICR asegura que un factor clave para que el sector Mipyme llegue a ser más competitivo es aplicar la gestión de la innovación y el desarrollo tecnológico.

Juan Carlos Leiva acota que también es importante la planificación estratégica dentro de la

empresa para lograr mejorar, pero también es necesario que las empresas destinen recursos para conseguir los objetivos que los lleven a la competitividad.

Las Mipymes que intenten ser competitivas requieren definir dónde están actualmente, cómo están empleando sus recursos, cómo es el planeamiento que utilizan y qué acciones realizan para avanzar.

El trabajo de una empresa no acaba con recibir apoyo estatal ni produciendo lo necesario, debe tener una visión de crecimiento y liderazgo que le permita alcanzar el éxito.

Para Pedro Morales, el éxito de una Mipyme está en la gestión empresarial. Es necesario manejar los costos de producción, la gestión de mercadeo y ventas, y el cumplimiento de estándares de calidad (que son cada vez más exigentes). Adicionalmente, la capacidad de adaptación y la gestión de la innovación son factores que inciden directamente en el éxito de una empresa.

Leiva agrega que el éxito se encuentra combinando la satisfacción de emprendimiento, la consolidación y la rentabilidad; no obstante, la combinación de éxito también se consigue por el buen manejo del mercado, el cumplimiento de las obligaciones patronales, el mostrar buena relación con sus colaboradores y proveedores, generar oportunidades de empleo, y estar produciendo sin generar impactos ambientales.