

Marcando el paso



Oportunidad o necesidad, no importa lo que dio origen a sus primeros pasos. En un mundo lleno de ideas, muchas mipymes han venido a cambiar nuestro entorno, pero, ante todo, a generar empleo, riqueza y a marcar la diferencia. ¿Cuál es realmente la realidad de este sector? ¿Qué necesitan para crecer?

de nuestra economía

Muchos pensarían que emprender es meramente un asunto de valientes. Sin embargo, a diario cientos de ideas se gestan, quedan sobre la mesa y mueren porque la necesidad se comió a la oportunidad de poder hacerlo crecer y germinar.

En Costa Rica son muchos los que decidieron abrirse camino, con o sin ayuda. Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) constituyen un rubro muy significativo de nuestro ecosistema empresarial.

Si bien tener una idea de negocios podrá ser fácil, ejecutarla implica grandes desafíos por superar.

De hecho, quienes decidieron hacerlo, si no están motivados, o convencidos por entrar a ese “otro mundo”, pueden correr el riesgo de caer y derrumbarse en el camino.

¿Qué ocurre? En el país, durante la etapa inicial para los que intentan establecer una mipyme, en promedio se necesitan 60 días y aproximadamente 15 trámites para formar una empresa.

Se estima que son muchos los emprede-

dores que han superado ese primer reto, no obstante, otros se inclinan por trabajar informalmente antes de asumir este proceso de trámites.

Los que operan formalmente han sabido asumir las riendas de su empresa, continúan enfrentando los obstáculos y contribuyen con el crecimiento económico del país.

Datos del Diagnóstico del Ecosistema de las Pymes del año 2015, arrojan que el sector formal representa alta importancia para la dinámica económica del país. No solo por las 38 501 empresas que lo integran, sino porque genera empleos y colabora con el desarrollo nacional.

El porcentaje de mipymes puede verse considerablemente aumentado si se toma en cuenta a los pequeños y medianos productores agropecuarios, ya que alcanzaría una participación en el parque empresarial del país del 94%.

Actualmente, estos emprendedores son de gran valor para Costa Rica, pero ellos también necesitan asumir un rol decisivo para alcanzar la estabilidad necesaria, crecer y consolidarse en el tiempo.

Realidades

En el campo empresarial existen dos conceptos para clasificar los emprendimientos: uno de oportunidad y el otro de necesidad.

Quienes emprenden por oportunidad, son los que detectaron opciones de negocios, organizan los recursos, sacan provecho del mercado y están motivados. Los que emprenden por necesidad son los que no encontraron alternativas para generar ingresos y se destacan por la falta de motivación.

Para Juan Carlos Leiva, Coordinador de las Maestrías en Administración de Empresas y Dirección de Empresas del TEC, con base en esta clasificación, así son los problemas que enfrentan los empresarios hoy día.

Entre los emprendedores de oportunidad y los de necesidad hay enormes diferencias.

Sin embargo, ambos tipos de emprendimiento deben enfrentar retos comunes que están fuera del entorno de su empresa, tales como: competidores, situación económica nacional, falta de financiamiento y desconocimiento de administración empresarial.

Dentro de la empresa, los retos principales que existen se basan en conocer el mercado, saber vender y a quién venderle, así como en la capacidad de asumir el rol de empresario.

La realidad actual de las mipymes no termina ahí. Según Pedro Morales, asesor en Política Industrial y PyMe de la Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR), existen varios desafíos importantes como el acceso al financiamiento y lograr una mayor articulación de los sectores productivos por medio de los encadenamientos con una visión local, nacional y regional.

De hecho, entre las mayores preocupaciones de las mipymes está la gestión de trámites.

Nuestro país ocupa los últimos lugares en índices internacionales con respecto a la gestión de la tramitología. Existe gran cantidad de trámites con procesos de gestión compleja y de solvencia lenta que conllevan gastos económicos.

Toda la tramitología es complicada, y aunque los gobiernos han trabajado por reducir ese impacto, los avances continúan siendo mínimos en comparación con otros países.

¿Innovadores?

¿Y cómo estamos en innovación? Juan Carlos Leiva menciona que las empresas aseguran estar innovando; sin embargo, los resultados utilizados a nivel internacional demuestran que es todo lo contrario con respecto a la creación de nuevos productos, uso de patentes y servicios.



En Costa Rica, el **60%** de los emprendimientos son por necesidad y el restante por oportunidad.

Existe un tipo de innovación basada en labores mínimas que implica procesos estructurados de poco costo, la cual está presente en la mayoría de empresas. Esta innovación se observa en las variaciones de los productos, mejoras en los servicios y en los procesos. La innovación radical, caracterizada por la creación de un producto nuevo a nivel mundial, casi no se observa en Costa Rica ni en el ámbito latinoamericano porque requiere más recursos, investigación, desarrollo y personal calificado

El problema de la innovación también se ha agravado debido a la poca inversión que Costa Rica está otorgando para efectuar investigación, lo que ha generado un estancamiento en procesos innovadores.

Pese a ello, las mipymes integran un parque empresarial del 94%, y muchas de ellas han puesto su mirada en mercados internacionales, logrando generar durante el 2015, \$1 478 millones; sin embargo, su contribución exportadora al Producto Interno Bruto fue sólo de un 3%.

Según Karina López, coordinadora de Investigación de Mercados de PROCOMER, para que

Los encadenamientos son importantes porque son la antesala de las exportaciones. Cuando una mipyme le vende a una empresa transnacional obtiene de primera mano la información sobre requisitos, mejores prácticas administrativas y de negocios, de certificaciones de calidad, entre otros aspectos que los hacen mejorar en términos de excelencia operativa y de negocios.

CÓMO CONSOLIDAR LAS MIPYMES?

Existen dos tipos de Mipymes: las empresas minoritarias que son exportadoras, tienen encadenamientos, son dinámicas, compiten y son exitosas; pero también están las empresas vulnerables que presentan problemas de competitividad e innovación, no participan en encadenamientos, tampoco exportan y presentan mayor riesgo de desaparecer.

Las empresas minoritarias tienen la tarea de conseguir nuevos mercados de exportación, ampliar las oportunidades de financiamiento, actualizarse en tecnología, venderles a empresas multinacionales y mejorar sus procesos de exportación.

Las empresas vulnerables y menos competitivas requieren mejorar sus procesos administrativos, afinar las técnicas de competitividad, adecuar su gestión empresarial para corregir los procesos de organización y ejecución de estrategias, ya que enfrentan el riesgo de que un competidor las saque del mercado fácilmente.

las mipymes logren competir y posicionarse aún más en el comercio exterior, es conveniente mantener una comunicación adecuada con el consumidor que incluya elementos como las bondades del producto o servicio, que puedan determinar el valor agregado, objetivos y beneficios que se le ofrecen al consumidor.

A esos desafíos mencionados, hay que agregar otro elemento: competitividad. Este sector empresarial está compitiendo con empresas transnacionales que poseen suficientes recursos para mantenerse a flote.

“El mayor desafío que enfrentan las mipymes a la hora de competir con esas empresas son los altos costos de producción presentes en nuestro país, que van desde altos costos de materias primas, la electricidad, las altas cargas sociales y los impuestos”. Pedro Morales, asesor en Política Industrial y PyMe de la Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR)

Buscando herramientas

La gran parte de emprendedores no cuenta con recursos económicos suficientes para establecer su empresa, o bien, quienes ya la tienen establecida, carecen de este insumo para desarrollar nuevos productos, mejorar en infraestructura o contratar recurso humano calificado.

El sector se ha mostrado insatisfecho por las dificultades para acceder a financiamiento. No obstante, los especialistas del TEC y de la CICR coinciden en que ya se están abriendo oportunidades.

Para el experto de la CICR, el país ha trabajado en esta problemática y ha venido progresando a lo largo de estos años en acciones como la creación de la Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo, la cual ha sido un avance importante para atender ese importante reto



para el nacimiento y crecimiento del sector mipyme.

Otra de las herramientas estatales con las que se pretende dar mayor dinamismo financiero al sector es por medio de la Ley de Fortalecimiento para las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas. Según el especialista del TEC, existen empresas que sí se han beneficiado con este recurso, pero hay una sensación de que son pocos los casos de éxito.

Las causas de los pocos resultados se pueden atribuir a la falta de recursos en el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones, así como a la escasa divulgación de los beneficios que otorga la normativa; sin embargo, también hay desinterés por parte de los empresarios para utilizar las oportunidades que brinda la ley.

Pedro Morales reitera el impacto positivo de esta normativa, pero asegura que tras 15 años de estar implementándose es posible mejorarla.

La implementación de esta Ley no ha sido fluida y constante por diferencias en la prioridad, apoyo político y enfoque que los Gobiernos le han dado; ello le ha restado efectividad e impacto a los programas y acciones implementadas. Una de las posibles debilidades de la ley que ahora se podrían mejorar es que no se asignaron mayores recursos presupuestarios al ente rector, ni el manejo directo de los instrumentos creados por la ley, por lo que limitó al ente rector su capacidad de gestión e implementación de las políticas emitidas.

A pesar de cada desafío expuesto, muchas empresas proactivas tienen identificados estos retos y se han transformado en competitivas, están invirtiendo en innovación, tecnología e investigación; pero otras empresas reactivas no se están percatando de las amenazas, por lo que están enfrentando mayor riesgo de debilitarse.

El Gobierno conoce estas amenazas y las afronta por medio de una economía estable para que todas las empresas puedan laborar; no obstante, el sector mipyme no cesa en manifestar carencias en infraestructura, fuentes de financiamiento adecuadas, acceso adecuado a la tecnología y al internet, así como reglas más claras en los nuevos tratados de libre comercio, pero, sobre todo, que el Gobierno trabaje en una economía adecuada para todos los sectores productivos.

Mi cliente, una transnacional

Los encadenamientos son una oportunidad para que las pymes crezcan, generen nuevos empleos, brinden oportunidades a otras empresas para que se especialicen y obtengan transferencia tecnológica. Encadenarse no es un modelo de negocio, sino una forma de incluirse en las cadenas de abastecimiento de las transnacionales.

Un proveedor, al ligarse a una empresa transnacional, está exportando su producto de manera indirecta, lo que contribuye a una meta país.

Sin embargo, muchos empresarios del sector mipymes desconocen esta oportunidad; además, otros no pueden aprovechar esta ventaja porque no cumplen con los requisitos y normas solicitados por las empresas.

¿Qué sucede si la transnacional se va? La mipyme pierde un cliente que adquiriría un volumen de ventas importante, desaparece la exigencia de calidad y ocasiona desempleo, por lo que es aconsejable que la mipyme tenga varios encadenamientos con empresas transnacionales y no se conforme solo con una, ya que enfrenta el riesgo de debilitarse.

Fuentes: TEC, PROCOMER y CICR.