

Factores determinantes para las Pymes

» Derrotero Económico | Por Ma. Mercedes Muñoz*

marmunoz04@gmail.com

El Banco Interamericano de Desarrollo en conjunto con el Fondo Multilateral de Inversiones publicó un estudio sobre las Pymes de alto crecimiento en Brasil, Chile y México, para identificar algunos de los factores que determinan un mayor éxito en el desarrollo de ese tipo de empresas.

Se entiende que una empresa de alto crecimiento, es aquella pyme que registra tasas de crecimiento anuales igual o superior al 20% durante los 3 últimos años. Es importante destacar que el mismo autor, Rudi Loossens, señala que el estudio fue complicado debido a la falta de estadísticas oficiales sobre las empresas de crecimiento acelerado y también por el poco interés de las empresas en participar en la investigación.

El estudio analizó varios aspectos siendo lo más destacable lo siguiente:

a) Tipo de empresa: Exceptuando en Chile, las empresas en su mayoría han sido conformadas desde hace 10 años, se observa que lograron reinventarse y gracias a su maduración y posicionamiento en el mercado alcanzaron altos niveles de facturación. El 81% de las empresas emprendieron en el sector de conocimientos, caracterizado por insumos (información y conocimientos) que no se agotan y uso de mercados y organizaciones virtuales.

b) Tipo de emprendedor: De las empresas encuestadas solo el 9% fue conformada por

Algunas conclusiones importantes

Empresario

Las empresas encuestadas han sabido posicionarse como proveedores de las grandes empresas, con lo cual han asegurado crecimiento y continuidad.

Empresa

Los motivos para iniciar el negocio fue por que el empresario visualizó una oportunidad y no por una necesidad.

Innovación y capital intelectual

La innovación es un elemento primordial de su éxito, sin embargo no hay creación de patentes u otros mecanismos formales de protección del capital intelectual.

un emprendedor. Todos los empresarios cuentan con algún tipo de formación académica, 60% cuenta con estudios de posgrado, 42% estudiaron el posgrado en el extranjero (principalmente Estados Unidos). Los emprendedores provienen de hogares con nivel socio cultural alto.

c) Organización de la empresa: Más del 70% de las empresas está dispuestas a introducir innovaciones organizativas. Más del 50% de las empresas incorporó más socios para cubrir necesidades de financiamiento.

d) Las redes de contacto: El 83% de los encuestados refiere que las redes de contacto fueron vitales para inicio del negocio. Tanto en Brasil como en Chile esas redes de contacto se originaron en su mayoría en relaciones de trabajos anteriores. En México la mayor fuente para realizar redes de contacto fueron las relaciones sociales.

e) Innovación: Casi 50% de las encuestados, asegura que salió al mercado con pro-

ductos o servicios únicos y de manera muy rápida. Considerando el tipo de innovación, la innovación de productos es la preferida, seguida por la innovación de procesos (en Chile y México) y por la innovación organizativa (Brasil).

f) Capital intelectual: Tanto en Brasil como en Chile predominan los activos intangibles relacionados con el mercado (por ejemplo, una marca) y los relacionados con los recursos humanos (por ejemplo, cualificación profesional). A diferencia de México que ha desarrollado todas las formas de capital intelectual, principalmente propiedad intelectual (por ejemplo, filosofía del negocio) y activos intangibles relacionados con el mercado.

g) Financiamiento: En la etapa inicial del negocio, el 39% de las empresas se financió con capital propio. Sobresale que solo el 3% recibió préstamos bancarios para el arranque.

• Consultora y Coach