

Tema: “¿Cuáles son los tipos y las características de emprendimientos más frecuentes y exitosos en la profesión de Administración de Negocios?”.

Autor: Geiner Alexander Picado Castro, ULACIT

2010

RESUMEN

La investigación acerca de cuáles son los tipos de emprendimientos más frecuentes y exitosos en la profesión de Administración de Negocios y sus características, tiene como justificación principal la necesidad de identificar claramente los aspectos presentes en empresas consolidadas en la actualidad, que las han hecho ser exitosas. Desde este punto de partida, la investigación analiza y resume las más importantes investigaciones y publicaciones relacionadas con el tema, con el fin de formar una base inicial de conocimientos que permita tener una visión global del estado actual del proceso emprendedor en nuestro país.

Además, por medio de investigación de tipo cuantitativa (encuesta) se recopila datos primarios que permiten establecer aspectos esenciales de los emprendimientos que se encuentran en actividad. Esta información es ampliamente analizada y discutida, con la finalidad de establecer las conclusiones acerca del objeto de la investigación.

Se pretende generar resultados que beneficien tanto a personas que están en la fase previa a poner en marcha una idea de negocios, como a aquellas personas que ya han iniciado un emprendimiento y a entidades relacionadas con la promoción y apoyo de las nuevas empresas.

Dentro de los hallazgos principales de la investigación, es necesario mencionar: las motivaciones para iniciar un emprendimiento, el nivel de conocimiento inicial del tipo de empresa y

del mercado en el cual se desempeña, los principales problemas enfrentados al empezar el negocio, los tipos de financiamiento más utilizados, contacto con las entidades de apoyo y promoción de las PYMES, la edad y el grado de formación académica del emprendedor.

ABSTRACT

Research on What are the most common types of enterprises and successful in the profession of Business Administration and its features, is the main justification for the need to clearly identify the aspects present in consolidated companies at present, that have made it successful. From this starting point the research analyzes and summarizes the most important research and publications related to the subject, to form an initial base of knowledge which will have an overview of the current state of the entrepreneurial process in our country.

Furthermore, through both quantitative research (survey) collects raw data that establish key aspects of the undertakings that are active. This information is widely analyzed and discussed, with the aim of drawing conclusions about the object of research.

It is intended to generate results that benefit both people in the run up to launch a business idea, people who have already started a venture and entities related to the promotion and support of new enterprises.

Among the main findings of the investigation, it should be mentioned: the motivations for opening a business, the level of initial knowledge of the type of business and the markets in which it plays, the main problems faced to start the business, the types of most common funding, liaison with support agencies and promotion of SMEs, age and level of academic training of the entrepreneur.

INTRODUCCIÓN

En nuestro país, casi todos los días nacen nuevas empresas, muchas de las cuales a pesar de tener muy buenas ideas de negocios, no logran superar su primer año de vida, de hecho únicamente el 20% de los nuevos emprendimientos sobrevive los dos primeros años de vida empresarial (El Financiero, Manual para PYME, 2010). El hecho de tener un excelente producto no es suficiente para poder ser competitivos hoy en día, es necesario contar con características especiales que permitan hacer cumplir las metas fijadas por los emprendedores e incluso superarlas. ¿Cuáles son las habilidades que diferencian a aquellos emprendedores que logran hacer empresas exitosas de los que no? Existen en el mercado una gran cantidad de fuentes de información que dicen tener la receta secreta para lograr el éxito de las empresas, se puede afirmar, sin temor a equivocación, que nada es estático ni absoluto, por lo que es necesario contar con habilidades específicas y probadas en la vida real. En esta investigación se mostrará cuáles son los tipos de emprendimientos más frecuentes y exitosos en la profesión de Administración de Negocios y sus características.

En general, los dueños de nuevos emprendimientos deben enfrentarse con gran cantidad de obstáculos, entre los cuales se pueden citar: la reciente crisis económica mundial, la dificultad de acceso al financiamiento bancario para iniciar una empresa, la gran competencia entre empresas a nivel nacional e internacional, la creciente tendencia de prepararse a nivel técnico y profesional; las anteriores son algunas de las situaciones que propician, que con mayor dificultad, un emprendedor pueda lograr el éxito tanto laboral como personal, al momento de emprender un negocio propio.

El presente artículo pretende proporcionar una base justificada en la investigación, que determine los pasos o acciones por seguir para aquellos emprendedores que pretendan iniciar con un producto o servicio en el mercado nacional, el cual se encuentra en plena recuperación, al igual que en el resto del mundo. Este hecho, indudablemente requerirá profesionales mejor preparados, y

consecuentemente técnicas de administración acordes con las exigencias que esto supone. Adicionalmente, la finalidad es presentar las mejores prácticas, que se han llevado a cabo y que puedan contribuir a orientar tanto a los empresarios ya establecidos, como a los que están por iniciar sus empresas. De esta manera, por medio de la recopilación de datos importantes a nivel de resultados obtenidos, se pueden establecer características de éxito probadas en la práctica, que podrán mejorar la capacidad competitiva de empresas y empleados. Desde esta perspectiva, se constituye en el principal objetivo de la investigación el siguiente: dar a conocer las características que con mayor frecuencia se presentan en los emprendimientos exitosos y establecer un patrón de comportamiento deseable por seguir para que se alcance la finalidad de cualquier empresa en general.

La metodología utilizada se basa en el análisis de los documentos recopilados sobre el tema, especialmente los referentes a las empresas costarricenses con más reciente éxito; así como la interpretación de datos primarios, que serán extraídos de una encuesta directa. Por lo anterior la estructura de la investigación inicia con una detallada revisión de investigaciones y publicaciones existentes, esto con el fin de generar una perspectiva global del estado actual del problema de investigación y de esta forma establecer la relevancia de contar con más información que determine los factores que propician el éxito de un emprendimiento. Posteriormente y por medio de una encuesta dirigida a emprendedores establecidos, se busca obtener datos primarios que permitan validar y ampliar las investigaciones realizadas con anterioridad.

En la sección de resultados se presentarán, por medio de gráficos, los datos generados por la encuesta, de manera que sean comparables los factores y características que han propiciado el éxito y se encuentran manifiestas en los diferentes tipos de empresarios. Por medio de la interpretación de los resultados de la encuesta realizada, se establecerán puntualmente cuáles emprendimientos

son más frecuentes y exitosos, al mismo tiempo que se definirán las características presentes en dichos negocios, lo cual se presenta en la sección de conclusiones.

Con la investigación realizada se tiene el convencimiento de que los resultados obtenidos contribuirán a mejorar la toma de decisiones tanto de personas que actualmente están considerando la posibilidad de poner en práctica una idea de negocios, como de instituciones encargadas de interactuar directamente con las nuevas empresas.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Quizás unos de los más grandes desafíos que enfrentan los países centroamericanos en vías de desarrollo, es su lucha para reducir la pobreza. Desde este punto de partida, el sector privado se constituye en uno de los pilares fundamentales en la solución de este problema social, por lo que los gobiernos de nuestros países deben mantener y mejorar sus políticas tendientes a propiciar la cultura emprendedora. En la actualidad, debido a varios factores, los países centroamericanos no han desarrollado su capacidad empresarial en un nivel óptimo que contribuya con una mayor generación de fuente de empleo y en consecuencia con el desarrollo económico de sus pueblos. (BCIE, 2010). De lo anterior se desprende la imperiosa necesidad de contar con investigaciones que proporcionen una visión realista de la situación de las empresas en nuestra región. De esta manera, el Estado podrá generar fuentes de apoyo que impulsen la creación de empresas innovadoras y propiciadoras de crecimiento económico.

El espíritu emprendedor se puede entender de diversas formas: desde la persona empresaria, generadora de múltiples beneficios para una sociedad, su propia autorrealización, generación y mejor distribución de riqueza, mayor empleo, incremento del dinamismo empresarial, entre otros; hasta el emprendedor social generador de cambios de gran impacto para la misma sociedad (Leiva,

2007). Desde esta perspectiva, a nivel mundial, la creación de nuevas empresas se constituye en una importante fuerza generadora de cambios y modeladora de la economía de los países (Leiva, 2007). Se presupone que la creación de nuevas empresas, genera también cambios en todas las esferas de la vida de la población, desde una nueva librería en el barrio, que le permite al joven estudiante tener más facilidad de acceso a sus materiales de estudio, hasta la fábrica que proporciona fuentes de trabajo a los pobladores de una comunidad.

En nuestro país existen actualmente un total de 60,782 empresas formales, de las cuales un 98.1% corresponde a micro (71%), pequeñas (23%) y medianas (4%) empresas, según datos de los patronos registrados en el Régimen de Salud que administra la Caja Costarricense de Seguro Social (junio 2010). Un 55% se desempeña en el sector de servicios y un 26% en el de comercio. 47% de los trabajadores en el territorio nacional labora para MYPIMES. Estos son tan solo algunos datos estadísticos, con el fin de ilustrar de manera sencilla la gran importancia que revisten dichas organizaciones en el desarrollo del país. Estas empresas contribuyen sin lugar a dudas a mejorar la generación de empleo, así como la distribución de la riqueza.

La motivación preliminar para iniciar un emprendimiento, es la antesala en la cual se basa la decisión de concretar o no una idea de negocio. Esta decisión es directamente influenciada por factores tanto internos como externos del emprendedor (Leiva, 2007). Estos factores pueden ser de orden económico como el deseo de independencia, mayores ingresos, mejorar la situación económica, entre otros; como también los no económicos, como el deseo de superación o ser su propio jefe, que son igual de motivadores que los económicos. En nuestro país, los dos principales motivantes para decidir ser empresario lo constituyen querer ser independiente (38.7%) y conocer el negocio (22.9%). Existen también otros motivantes, que aunque reciben menores porcentajes,

son igualmente importantes, como los son: **hizo estudios** (5%), **compró el negocio** (3,6%), **oportunidad de mercado** (3,0%) y **gusto por la actividad** (2,6%) (EUNED, 2010).

Para todos los países es trascendental tener un ecosistema empresarial que se renueve constantemente y sea altamente competitivo tanto a lo interno de sus fronteras, como a lo externo, y esta responsabilidad recae necesariamente en su sistema educativo. La cultura hacia el emprendimiento debe ser forjada desde tempranas edades. Desde el nivel de primaria, es necesario formar valores que se constituyan en un semillero de futuros emprendedores y en secundaria también los jóvenes deben aprender a ser emprendedores. Se deben proporcionar conocimientos y actitudes orientadas al trabajo en equipo, la cooperación, así como valores asociados al emprendimiento. De esta manera, al finalizar su educación primaria, el realizar un emprendimiento será una alternativa viable y no solo la consecuencia de no poder obtener un trabajo asalariado y como medio para satisfacer la necesidad de autoempleo (BCIE, 2010). Esto debido a que, en general, la educación en nuestro país está orientada básicamente en aprender cómo desempeñarse en el mercado laboral y a desenvolverse como un trabajador asalariado, más no a cómo formar su propia empresa. Siguiendo el ejemplo de países desarrollados, en donde la educación se constituye en un primer contacto de los jóvenes con la cultura emprendedora, nuestro país puede mejorar sustancialmente la calidad de sus empresas, cambiando la tónica de empresas por necesidad, a empresas realmente innovadoras y realizadas con base en una verdadera oportunidad de negocio. Oportunidades que al ser generadas con los conocimientos necesarios, se traducen en empresas en condiciones de alta competitividad y expectativas de crecimiento, lo que favorece el crecimiento económico del país en general.

De forma complementaria, en nuestro país existen muchos esfuerzos encaminados a capacitar y dar asistencia técnica a las MYPIMES. Primeramente se debe citar a las universidades, las cuales

cuentan con un abanico de alternativas, que van desde su oferta de carreras, hasta asesorías y consultorías, entre otros, todos ellos con el propósito de retribuir la inversión en educación que realiza la población en general. Además también se cuenta con programas de transferencia de conocimientos al sector empresarial, por parte de empresas como BN PYMEX del Banco Nacional, el Centro de Apoyo y Asesoría PYME del Banco IMPROSA (CAAP-IMPROSA), Centro de Incubación de Empresas del ITCR, Cámara de Industrias de Costa Rica, INA, UCR y UNA, entre otros (EUNED, 2010). Se presenta de manera importante el contraste existente entre los criterios de fomentar la capacitación por parte de las entidades estatales hacia las MYPIMES y el hecho de que solo el 6.7% de las empresas hayan hecho uso del apoyo destinado a procurar el mejoramiento de sus capacidades (EUNED, 2010).

El ente rector de las políticas públicas para el fomento de las PYMES es el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC). El MEIC cuenta con un Consejo Asesor Mixto, en el que participan una gran cantidad de entidades y su finalidad es la de brindar consejo en el diseño, elaboración y ejecución de las políticas relacionadas con el sector. Al mismo tiempo, las entidades aúnan esfuerzos en el campo de colaboración con las PYMES, de manera que cada una provee las diferentes necesidades de las empresas, lo cual en la teoría supone lograr un funcionamiento en conjunto como una sola entidad (BCID, 2010). Sin embargo, en la práctica, lo anterior no se cumple a cabalidad. A pesar de que existe el ente rector, así como las entidades necesarias para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, no se observa un trabajo conjunto con los resultados deseados para mejorar y promover las iniciativas emprendedoras, más bien lo que realizan son esfuerzos tendientes a sustentar las empresas ya establecidas, las cuales en su mayoría se dedican a exportar. Además no se da la presencia de encadenamientos productivos que

beneficien a todas las empresas desde un punto en donde por medio de la experiencia de unas, se ayude a mejorar y a crecer a otras de menor tiempo de funcionamiento.

Uno de los vacíos más importantes y el mayor problema identificado que enfrentan los emprendedores al momento de planificar una empresa es el financiamiento. En general, la mayor parte de los emprendedores optan por autofinanciar su negocio, ya sea por la imposibilidad que representa el tener acceso a fuentes de financiamiento brindadas por instituciones bancarias, o por el riesgo que esto implica. Esto se debe principalmente a la ausencia de una oferta financiera que sea parte de una estructura orientada a promover el emprendimiento (BCIE, 2010). La mayoría de los casos de emprendedores exitosos, han financiado sus negocios por medio de alguna de las siguientes fuentes: ahorros o préstamos personales, familia o amigos, ángeles inversores, los cuales son inversionistas dispuestos a proporcionar sumas relativamente bajas para financiar negocios de alto riesgo, sin embargo este tipo de financiamiento es muy difícil de concretar (Kantis, 2002). Las entidades financieras que proporcionan financiamiento a emprendedores, cuentan con opciones principalmente orientadas a PYMES ya establecidas, por lo que no se constituyen en una alternativa para iniciar un nuevo negocio (Leiva, 2007).

Tener una idea general de los aspectos relacionados con los emprendimientos actuales en nuestro país, así como las condiciones en que estos operan, nos da una mejor referencia o punto de partida para investigar cuáles son los tipos de emprendimientos más frecuentes y exitosos de la profesión de Administración de Negocios y cuáles son sus características. Las investigaciones existentes muestran características tanto de las empresas establecidas, como de los entes que las regulan, apoyan o modifican, por lo que conocerlos beneficia la base de esta nueva investigación.

METODOLOGÍA

La metodología utilizada se basa en la recopilación de información relevante respecto de emprendimientos. En primera instancia se hace por medio de una revisión detallada de la bibliografía existente, esto con el fin de obtener un panorama general del estado del campo del establecimiento y permanencia de empresas en nuestro país. En segunda instancia, se realiza investigación cuantitativa, ya que proporciona gran claridad al momento del análisis, y al tratarse de tipos y características de emprendimientos, resulta el tipo de investigación más apropiado. Esto se hizo por medio de una encuesta dirigida a personas con conocimiento sobre tipos de emprendimiento y las características que han hecho que estos sean exitosos. La presente investigación se trata de un estudio descriptivo, enfocado a establecer los puntos clave que en general propician el éxito de las empresas que inician sus operaciones en el mercado nacional.

Para lograr dicho objetivo la investigación buscará: 1. Identificar cuáles tipos de emprendimientos son más frecuente y exitosos en la profesión de Administración de Negocios, y 2. Establecer cuáles son las características que los han hecho exitosos. En conjunto, estas dos variables generan una importante correlación de los puntos estratégicos que se deben tener en cuenta cuando se pretende establecer un negocio.

El cuestionario aplicado consistió de una selección de catorce preguntas, las cuales fueron diseñadas para conocer, a criterio de los encuestados, cuáles son los tipos de negocios que en su área de desempeño tienen mayor posibilidad de ser rentables y al mismo tiempo perdurables en el tiempo. El instrumento utilizado se aplicó por medio de la herramienta tecnológica denominada Survey Monkie, la cual permitió, por medio de correo electrónico llegar a obtener los datos. En caso necesario, las encuestas se aplicaron por vía telefónica o en forma personal.

Los encuestados fueron seleccionados por su experiencia y conocimiento relacionado con la administración de empresas que se han destacado, ya sea por su producto innovador o por sus buenas prácticas. El tamaño de la muestra fue de 50 participantes, los que fueron tanto hombres como mujeres. Todos los sujetos de la investigación son dueños fundadores de su propio negocio. Al realizarse la encuesta por medio de correo electrónico, esto permitió la aplicación a sujetos a nivel nacional, principalmente a aquellos radicados en la zona metropolitana comprendida entre San José, Alajuela, Heredia y Cartago; sin embargo también se entrevistaron sujetos de la zona de Limón. En la encuesta se evaluaron factores presentes al momento de iniciar como: tipo de financiamiento, preparación académica, principales problemas enfrentados, edad del dueño, conocimiento del mercado, motivación y periodo de planificación del emprendimiento.

El grupo completo de preguntas seleccionadas fue enviado por medio de correo electrónico. Cada encuestado recibió en su buzón de entrada un link que le permitió de manera ágil y sencilla acceder a la herramienta que se utilizó para recopilar los datos. Una vez completada la muestra, se procedió a tabular, graficar, relacionar e interpretar la información, de manera que se generara una mejor perspectiva de los hallazgos. El nivel de confianza de la encuesta realizada es de 95% y el margen de error es de 5%.

RESULTADOS

Luego de la aplicación del instrumento seleccionado, se hicieron una serie de hallazgos que muestran aspectos importantes en referencia a los emprendedores y sus características principales. Entre dichos hallazgos es importante mencionar lo referente a la motivación para iniciar el emprendimiento, el nivel de conocimiento con que el emprendedor inició su negocio, los problemas

enfrentados al inicio; así como los medios de financiamiento, la promoción de la empresa y el grado de preparación académica del emprendedor.

Como se muestra en el gráfico #1, se encontró que los principales motivadores para iniciar un emprendimiento fueron: el querer independizarse y los deseos de superación, constituyéndose ambos en conjunto en un 70% de las respuestas. Dicha situación denota una percepción positiva hacia el hecho de que por medio de una empresa propia es posible mejorar las condiciones de vida de quien tiene un negocio propio.

Gráfico #1



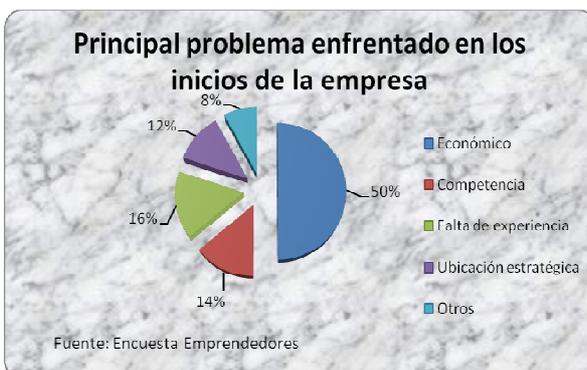
Al relacionar los resultados referentes a motivación, con el nivel de conocimiento de tanto de la empresa, como de su mercado, se evidencia que en general los empresarios con anterioridad a iniciar su negocio, tenían conocimiento previo sobre los aspectos referentes a la operación y funcionamiento del tipo de empresa.

Gráfico #2



Llama la atención el hecho de que la proporción referente al principal problema que enfrentó la empresa al iniciar, los factores como la competencia, la falta de experiencia y la ubicación estratégica, aparecen con bajos índices, esto en contraste con los problemas de orden económico. Este hallazgo presupone falta de planificación e inclusive un arribo prematuro al mercado. Dicha situación se hace aún más latente al verificar que la mayoría de los emprendimientos inicia con medios económicos propios, lo cual se representa en la sección referente al financiamiento.

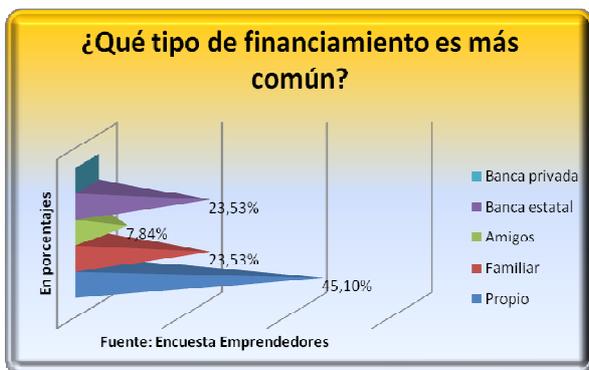
Gráfico #3



Según los resultados del cuestionamiento sobre la fuente de financiamiento utilizada para comenzar el emprendimiento, cabe recalcar que la banca privada aparece ausente entre las opciones seleccionadas por los empresarios, lo cual posiblemente se deba a que las condiciones en que se

adquieren dichos fondos son bastante onerosas, lo que a su vez propicia que dentro de las fuentes externas, la banca estatal sea más utilizada. A su vez es notorio el predominio del financiamiento propio, combinado con los fondos proporcionados por familiares y amigos, que constituyen los medios más mencionados, dado que estos representan un costo financiero mucho menor que acudir a los bancos, al tiempo que presume menor riesgo para el emprendedor y su negocio.

Gráfico #4



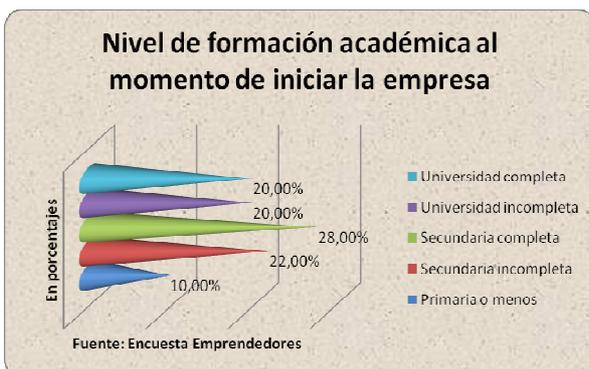
Se encontró un índice excesivamente bajo de utilización de la ayuda o asesoramiento que por parte del Estado se encuentra disponible y a un muy bajo costo, situación que de ser aprovechada, generaría gran cantidad de mejoras tanto en el funcionamiento como en los resultados que se podrían obtener en caso de aprovecharlas como ventaja competitiva.

Gráfico #5



La formación académica fue un aspecto relevante en los resultados obtenidos dentro de la investigación, debido a que se pudo determinar que existe un alto porcentaje de empresarios que no han concluido sus estudios de secundaria, al lado de un menor número que incluso apenas terminaron la primaria. No obstante lo anterior, una buena porción de los emprendedores abordados cuentan con formación universitaria.

Gráfico #6



DISCUSIÓN

Denota singular importancia la información generada por medio de la investigación de las situaciones en las cuales la gran mayoría de la personas en un punto determinado de su vida, decide incursionar en el campo empresarial nacional. Información por medio de la cual ya sean las entidades estatales, como los mismos emprendedores, podrían generar acciones de relevancia para el mejoramiento de las empresas y su éxito en el mercado nacional. De esta manera se podrían, además, mejorar las condiciones en el ámbito nacional en campos como la generación de fuentes de trabajo, disminución de los índices de pobreza y calidad de vida de la población (EUNED, 2010). Al mismo tiempo, se evidencia un vacío enorme en lo referente a la efectividad con la cual las políticas estatales tratan infructuosamente de llegar a esas empresas constituidas en forma casi artesanal. Las anteriores afirmaciones tienen su fundamento, tanto en la revisión de anteriores investigaciones, así como en los resultados generados por la investigación de campo realizada. Dado que de ambos insumos, se desprende que muy pocos dueños de empresas manifiestan haber hecho uso de los programas de apoyo disponibles, 6.7% (EUNED, 2010) y 8% según la encuesta realizada en la presente investigación.

En nuestro país, existe actualmente una creciente cantidad de personas que deciden formar su propio negocio, motivados por el deseo de ser independientes, lo que representa un 35% de las principales motivaciones para iniciar un negocio. Lo anterior al lado de un porcentaje igual de nuevos empresarios motivados por su necesidad de superación; sin embargo, esto contrasta, con el hecho de que el periodo en el cual planifican sus emprendimientos es en un 70% de los casos, menor a un año. Hecho que en la mayoría de los casos genera problemas que se podrían prever, si se tomase más tiempo para planificar un nacimiento empresarial más favorable.

Un periodo mayor de planificación de un negocio, puede fácilmente aminorar el impacto de los problemas iniciales que enfrentan las nuevas empresas, como la ubicación estratégica (12%), la competencia (14%), la falta de experiencia (16%) y el mayor problema identificado, el económico (50%). Dado que en la administración de negocios, la planificación es uno de los ejes medulares para obtener los mejores resultados, es evidente que la capacitación en las novedosas técnicas de negocios, puede sin lugar a duda ayudar a los emprendedores a superar sus empresas y por consiguiente sus resultados. Sin embargo se encontró que un bajo número de empresas ha recibido apoyo de las entidades estatales (8%) que no obstante tienen programas dirigidos a dar apoyo a las MYPIMES, dichos instrumentos no logran su cometido, debido a que aunque se realiza su promoción, los esfuerzos por llegar a las empresas deben ser más directos.

La edad que tenía el dueño de la empresa al momento de iniciar, es un aspecto que genera especial atención para el análisis. Según los datos generados por la investigación un 58% de los encuestados manifestó haber iniciado su empresa entre los 24 a 35 años. Una generación joven de emprendedores puede ser un indicio de que se está formando una cultura orientada al emprendimiento, lo cual a mediano y largo plazo puede propiciar el mejoramiento económico del país en general. Al contrastar estos datos, contra los generados por las investigaciones de Kantis (2002) y Leiva (2002) para el BID, se evidencia una notable diferencia, ya que en los citados estudios la mayor porción inició con una edad de entre 35 a 49 años.

Es necesario también analizar el hecho de que un 50% de los encuestados indicó que el principal problema enfrentado en los inicios de su empresa fue el factor económico. Mientras que para iniciar sus empresas un 45% de los empresarios utilizó financiamiento propio para formar su negocio. Ambas situaciones al tiempo que están estrechamente relacionadas, se constituyen en problemas de relativa facilidad en su solución. Los empresarios nacionales se muestran renuentes a

buscar financiamiento en instituciones financieras, sin embargo esta es una solución, que con el correcto análisis podría ser una ventaja competitiva para las nuevas empresas. Incluso, si se cuenta con el apoyo disponible por parte de instituciones cuya finalidad es asesorar a las MYPIMES, nuevamente se incrementaría la posibilidad de ser más eficientes en el uso de los recursos económicos.

Los hallazgos realizados, en general contribuyen a confirmar el cuerpo de conocimiento existente en la actualidad. Esto ya que en general los datos generados coincidieron con los de anteriores investigaciones. Sin embargo, al no haber estudios con datos más recientes, la investigación actualizó, muchos de ellos y se manifestaron pequeñas variaciones. Con datos actualizados es posible tener un mejor punto de referencia del estado actual del tema investigado, razón por la cual se considera que se podrían mejorar las acciones tendientes a beneficiar las iniciativas de apoyo a las nuevas empresas.

Desde esta perspectiva, los datos generados por la investigación, pueden ser usados en futuros trabajos, para generar ideas y planes para hacer mayores y mejores esfuerzos para que de una manera más eficaz, se orienten las políticas estatales correctamente. A la vez que los programas existentes, puedan variar la manera en que actualmente llegan a las empresas presentes en el mercado, así como las que se están gestando. Además, en el campo de la educación es necesario, tomar cuenta la realidad de que nuestro país no tiene una cultura emprendedora que haga que la población genere nuevas empresas, situación que para nada beneficia el nivel de vida de las personas que por diversas razones no tienen la posibilidad de realizar estudios superiores a la educación básica. Se está actualmente ante la posibilidad de inculcar la mentalidad emprendedora, desde los niveles más básicos de nuestra educación, y a la vez entre las personas que ya tienen sus negocios establecidos. Del mismo modo, los dueños de empresas que operan en este momento,

podrían tomar como referencia, las dificultades encontradas, para mejorar su situación desde el punto de la administración de sus negocios.

CONCLUSIONES

Luego del estudio detallado de los resultados de la investigación, se encontraron datos que permiten establecer los tipos más frecuentes de emprendimientos y sus características. Con la mayor frecuencia los emprendimientos se ubican en el área de los productos. Entre estos, los principales grupos identificados fueron los que asemejan en tres aspectos de relevante importancia. El primero de ellos fueron los emprendedores que para iniciar sus empresas utilizó el financiamiento de origen propio, lo que propició en general problemas de tipo económico, en los inicios de la empresa. Esto permite llegar a la conclusión de que es necesario para el buen desempeño de una nueva empresa, el contar con una mejor selección de financiamiento, siempre con un eficaz estudio de las combinaciones de los medios disponibles para el financiamiento. En este sentido es necesario, para los nuevos emprendedores perder el miedo al riesgo, dado que esto causa que no se cuente con una importante fuente de ingresos económicos para la nueva empresa, y por consiguiente el deterioro de las mejores condiciones para iniciar.

El nivel académico del emprendedor al momento de iniciar la empresa es otro de los factores determinantes para realizar emprendimientos exitosos. Si bien la carencia de preparación académica no es un factor determinante del fracaso en los negocios, ni tampoco excluyente del éxito, sí se constituye en una importante desventaja. Dado que en la actualidad el acceso a la educación en nuestro país es cada vez mayor, al igual que en muchos otros países, el contar con una adecuada educación incide favorablemente en las decisiones que deben tomarse al momento de elegir con mayor eficacia, cuál será el tipo de negocio al que se destinaran esfuerzos y recursos.

El último factor que se establece es una combinación entre la edad del emprendedor al momento de iniciar su negocio y el tiempo en que se planifica la empresa. La edad promedio encontrada en la investigación fue de 24 a 35 años y no obstante se encontraron emprendedores con edades mayores, se establece el promedio como la edad idónea, debido a que esta permite tener una mezcla entre juventud y experiencia. El fin implícito de tener una empresa propia es tener mejores ingresos que permitan mejorar la calidad de vida del emprendedor, razón por la cual el empezar con una edad entre el promedio establecido, permitiría al emprendedor gozar de una condición general facilitadora en el duro trabajo que supone tener un negocio propio.

El aspecto referente al periodo en que se planifica la empresa que se desea establecer, implica que no debe ser tan corto, que no permita evaluar con claridad el panorama al cual se enfrentará el emprendedor si decide emprender el negocio; ni muy tan largo que pueda hacer que se pierda una buena oportunidad, debido a que el mercado está en constante cambio y en corto plazo puede variar haciendo que ya no sea tan prometedor incursionar en un emprendimiento. No es posible establecer un periodo exacto en el que se debe planificar un negocio, debido a que al existir muchas opciones de negocio, las que a su vez implican variables diferentes, Sin embargo es aconsejable un periodo de uno a dos años.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Brenes, Lizette y Govaere, Velia (2010). Estado nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas formales. San José: EUNED.
- ✓ Leiva, Juan Carlos (2007). Los emprendedores y la creación de empresas. Cartago: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- ✓ Kantis, Hugo (2002). Empresarialidad en economías emergentes. Banco Interamericano de Desarrollo.
- ✓ Banco Centroamericano de Integración Económica. Diagnostico sobre la situación del emprendedurismo en Centroamérica. 2010
- ✓ Leiva, Juan Carlos (2002). Creación de nuevas empresas de base tecnológica a partir de un concurso nacional de emprendedores. Concurso nacional de emprendedores.

Publicaciones de Internet

- ✓ Anuario estadístico Anual de la Caja Costarricense de Seguro Social, 2009, Recuperado de http://www.ccss.sa.cr/html/transparencia/estadisticas/d_actuarial/estadistica/anuario_estadistico.html
- ✓ Manual para PYME, Periódico El Financiero, 2010, Recuperado de <http://www.elfinanciero.cr/accesolibre/especiales.php>