

Investigación Aplicada: Actividad Emprendedora como una alternativa al trabajo asalariado

Manrique Cerdas, Ulacit

Septiembre 2011

Resumen

La actividad emprendedora ha surgido como una alternativa al trabajo asalariado constituyéndose en uno de los métodos para el desarrollo social y económico de los países.

En Costa Rica el 98% de las empresas son catalogadas como Pymes y se estima que suministran más del 50% de las fuentes de trabajo.

Sin embargo, las cifras de fracaso de las Pymes son altas. Las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las Pymes fracasan antes de los cinco años, y el 90% de ellas no llega a los 10 años. Estos fracasos se deben tanto a factores externos, como la falta de financiamiento y a razones internas como: problemas de planificación, control y gestión por la falta de capacitación de los emprendedores.

A través de una investigación de campo se determinó que el 90% de la población muestreada afirma que está interesado en crear una empresa. Las principales razones por las cuáles pretenden fundar su negocio son para lograr independencia laboral (31%) y un mejor ingreso (28%).

En contraposición, solo un 56% afirma estar preparado para crear una empresa; de ellos, el 71% considera que esta educación la obtuvo de sus trabajos anteriores.

Al consultar las razones por las cuáles no emprenden su negocio, expresan que las principales son: riesgo de perder estabilidad laboral (45%) y falta de financiamiento (31%).

Por lo tanto, se puede concluir que la actividad emprendedora es percibida como una alternativa arriesgada ante el trabajo asalariado. Si el gobierno desea fomentarla, debe reforzar el sistema educativo, facilitar la creación y la sostenibilidad de dichas empresas.

Palabras Clave

- Emprendedor
- Pyme (Empresas Pequeñas y Medianas)
- Financiamiento
- Estabilidad laboral

Abstract

Entrepreneurial activity has emerged as an alternative to wage labor. It has become one of the methods of social and economic development in the world.

In Costa Rica, 98% of established companies are considered small and medium businesses (SMEs) and hire more than 50% of the working population.

But the numbers of failed SMEs are high, statistics indicate that 80% of SMEs fail within the first five years and 90% do not reach 10 years. These failures are due to external factors such as lack of funding, bureaucratic burdens, and internal reasons such as: problems of planning, management control and lack of training of entrepreneurs.

Through a field study that evaluated 51 persons, I determined their perception in the creation of enterprises. 90% of the population said they are interested in creating a company (94% of them were university graduates). The main reasons that will make them entrepreneurs were to achieve independence (31%) and to obtain a better income (28%).

Despite the high percentage of university graduates, only 56% said they are ready to create a company: 71% said they obtained this training in their earlier and actual jobs.

Finally we asked the reason why they haven't started their own business, the main reasons are: risk of losing job security (45%) and lack of funding (31%).

I can conclude that entrepreneurial activity can be perceived as a risky alternative to wage labor. If the government wants to encourage it, they have to strengthen the educational system and facilitate the creation and sustainability of these enterprises.

Keywords

- Entrepreneur
- SMEs(Small and Medium Enterprises)
- Financing
- Job security

Introducción

La actividad emprendedora ha surgido como una alternativa al trabajo asalariado constituyéndose en uno de los métodos para el desarrollo social y económico de los países.

Según el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) un 13,5% de la población adulta en Costa Rica se considera una persona emprendedora y cuenta con una empresa que tiene menos de 3,5 años, éstas y las restantes Pymes proporcionan más de un 50% de las fuentes de trabajo en nuestro país.

Los números respaldan que las pequeñas y medianas empresas se han convertido en un sector creciente de la población y un pilar importante de la economía. Pero, ¿qué porcentaje de la población activa evalúa la creación de su negocio propio? ¿Tienen el conocimiento para formarlas? ¿Están dispuestos a arriesgarse monetariamente por conseguir su empresa?

Este trabajo de investigación analizará el grado de emprendimiento de un sector de profesionales, así como los principales factores que motivan o inhiben la creación de una empresa propia.

Por último, se ejemplificarán diversas ideas novedosas que podrán ser desarrolladas por emprendedores en la Cadena de Valor.

Hipótesis

Basado en el tema planteado a investigar se formula la siguiente hipótesis:

En la actualidad la mayoría de los profesionales técnicos piensa en formar una empresa propia buscando la independencia laboral y un mayor ingreso, sin embargo desisten de ese deseo por la estabilidad laboral que ofrece una empresa ya establecida

Objetivos

Los principales objetivos que se cubrirán con la investigación aplicada son:

- Analizar las características del sector empresarial costarricense

- Determinar el porcentaje de profesionales en Costa Rica que planea crear una empresa propia así como las causas del porqué no lo llevan a cabo
- Determinar las principales causas que dificultan la estabilidad y crecimiento de las Pymes
- Definir posibles ideas de negocio enfocadas en optimizar la cadena de valor de las organizaciones

Metodología

La metodología utilizada para realizar la investigación y el trabajo documental se basa en cuatro actividades:

- Estudio teórico: se realizó una revisión de literatura, tanto de documentos físicos como electrónicos, relacionados con emprendimiento, Pymes, niveles de empleo, etc. para crear la base del marco teórico.
- Investigación cuantitativa: se diseñó una encuesta de 20 preguntas cerradas que se aplicó a 51 personas entre el 3 y el 10 de setiembre 2011. La aplicación se realizó de forma electrónica a través del portal <http://www.kwiksurveys.com/> y los encuestados recibieron la notificación a través de un mensaje en Facebook.com o un correo electrónico.
- Estudio explicativo: el análisis de la investigación permite explicar la percepción del grupo de muestra ante la fundación de empresas propias versus el trabajo asalariado.
- Investigación cualitativa: se realizó una investigación sobre ideas innovadores que podrían llevarse a cabo en el país para lograr eficiencias en la Cadena de Valor de organizaciones tanto públicas, como privadas. Esta investigación se limita a definir un listado de ideas que deberán ser ampliadas por futuros empresarios para determinar su factibilidad cuantitativa.

Marco Teórico

Definición de Emprendedor

Un emprendedor puede definirse de varias formas, pero desde el punto de vista económico es aquella figura que persigue oportunidades de negocio. Así, un emprendedor identifica oportunidades, reúne los recursos necesarios, implementa un plan de acción y recibe utilidades, económicas o no, en el momento oportuno.

La creación de nuevas empresas es de gran importancia para el sector económico de los países. Fomentar la creación de más figuras emprendedoras, garantizará la creación de nuevas fuentes de empleo que apoyen el crecimiento económico de una nación. Las nuevas empresas también generan beneficios mediante un aumento de productividad, desarrollando nuevas tecnologías y dinamizando los mercados.

Existen una variedad de entidades gubernamentales y privadas que aportan fondos para fomentar la actividad emprendedora, pero a menudo sin un fundamento científico claro o sistemático. En muchas ocasiones esto genera resultados negativos relacionados a la sostenibilidad y solidez de los nuevos negocios.

Una frase conocida dice: *lo que no se mide no se mejor*. Por lo tanto, si los gobiernos quieren fomentar la creación de una población más emprendedora, debe analizar las características de los desarrolladores de negocios y determinar el grado en que el ambiente apoya, o evita, la creación de nuevas empresas.

El proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) realizó en el 2010 un análisis de la Situación del Emprendimiento en Costa Rica. El mismo aplicó una encuesta aleatoria a la población adulta, con el fin de determinar las características de los emprendedores en nuestro país. A continuación se presentan dichos rasgos:

1. Sexo: Hombres y mujeres emprenden por igual en etapas tempranas; pero existen más hombres, que mujeres en emprendimientos establecidos.
2. Edad (promedio): nuevos emprendedores 35.7 años; emprendedores establecidos 41.3 años.
3. Escolaridad: Más de la mitad de los emprendedores poseen estudios secundarios y superiores.
4. Motivación: Un 64% manifiesta que ser emprendedor es una buena opción de carrera; un 57% de emprendedores en etapas iniciales, se encuentran motivados por la oportunidad.
5. Sector Económico: El 68% de emprendedores nacientes están en el sector de servicios al consumidor.

6. Dedicación: sólo un 15% de los emprendedores nacientes y 22% de los establecidos se declaran auto-empleados.
7. Creación de empleo: El 83% de los nacientes y el 65% de los establecidos aspiran a contratar de 1 a 5 trabajadores.
8. Tecnología: El 86% de los nuevos emprendedores y 73% de los establecidos no utilizan tecnología nueva (tiene una antigüedad superior a los 5 años)
9. Innovación: El 16.4% de los emprendedores nacientes y 7.5% de los establecidos manifestaron que sus productos eran nuevos para sus clientes.
10. Crisis Económica: 60,6% de los emprendedores iniciales y 80,5% de los establecidos considera iniciar un negocio más difícil que hace un año atrás.

Generalidades del sector empresarial de Costa Rica

Las Pymes son motores que impulsan la economía de las naciones y son un reflejo del espíritu emprendedor que existe en cada país.

En Costa Rica, la Ley de Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana Empresa y su Reglamento (Ley 8262) define una Pyme como: “Toda unidad productiva de carácter permanente que dispone de recursos físicos estables y de recursos humanos; los maneja y opera, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios. La diferencia entre micro, pequeña o mediana empresa no solo se determina en función las actividades antes mencionadas, y sino además del valor de las siguientes variables:

- a) Personal promedio empleado por la empresa durante el último período fiscal.
- b) Valor de las ventas anuales netas de la empresa en el último período fiscal.
- c) Valor de los activos fijos de la empresa en el último período fiscal (para el sector Industrial.
- d) Valor de los activos totales de la empresa en el último período fiscal (para actividades de comercio y servicios)”. (MEIC, 2007)

En Costa Rica para el año 2000 existían casi 15,000 Pymes, la conformación total de empresas para ese año era:

Cuadro 1: Número de Empresas para Costa Rica, año 2000

Tipo Empresa	Cantidad	%
Micro	58,620	78%
Pequeña y Mediana	14,898	20%
Gran	1,348	2%
Total	74,866	100%

Fuente: Zavallos, 2007

Del cuadro anterior vemos que predominantemente el sector empresarial está cubierto por Microempresas y Pymes (Mipymes). Para caracterizar un poco más este grupo de sociedades, se presenta en el cuadro 2 unos indicadores relativos a su situación:

Cuadro 2: Características de las Mipymes en Costa Rica 2007

Consulta	%
Mipyme	98%
Empresas Formales	39%
Empresas semiformales	61%
Se dedican a sector de servicios	51%
% desaparecen cada año	40%
% empleados universitarios	24%
Tiene computadoras	80%
Usan internet	60%
No han usado programas de apoyo del Gobierno	93%

Fuente: González (2010)-Periódico Acontecer (2008)

La mayoría de las Mipymes en Costa Rica son semiformales. Lo cual se puede explicar por las siguientes razones:

- Existe una alta cantidad de procedimientos que deben cumplirse para registrar una empresa.
- El tiempo de registro de una empresa es alto
- El registrar la empresa tiene un costo asociado para mantenerla de forma legal

También de las empresas registradas 40% mueren cada año. Esta mortandad se detallará más en la próxima sección.

El porcentaje de tecnificación, 80% utiliza computadoras, parece congruente con la caracterización tecnológica de los emprendedores en Costa Rica (86%) (Gem,2010).

A pesar de que el gobierno pretende proyectar el desarrollo de nuevas empresas a través de sus órganos, solo un 7% ha utilizado algún tipo de ayuda gubernamental.

Dificultades para la creación y estabilización de una Pymes

Las cifras de fracaso de las Pymes son tristes en cualquier país que se analicen. Las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las Pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años (Soriano, 2005).

La inaccesibilidad al financiamiento es el principal obstáculo que encuentran los empresarios incipientes en Costa Rica. Según María Morales en su artículo Costa Rica: Pymes tras cortina de humo, el Sistema de Banca para el Desarrollo, programa estatal encargado de inyectar recurso al sector, logra apoyar solo un 5% de las iniciativas empresariales.

A pesar de que los bancos tienen programas especializados para Pymes, el financiamiento es una barrera para su desarrollo debido al exceso de requisitos y falta de garantías con que cuentan los pequeños empresarios. Esto hace que decidan alejarse de los bancos y tratar de financiarse con las mismas ganancias de sus negocios.

Entre los requisitos mínimos que exigen los bancos se encuentran: estados financieros, proyecciones, garantías, recurso limitado; además de elevadas tasas de interés para cubrir el riesgo crediticio.

Otro aspecto que dificulta la creación de las Pymes es la carga burocrática, según el International Finance Corporation (2010) la creación de una empresa en Costa Rica implica 12 trámites y más de 60 días. Mucho más complicado que otros países de la región como México, donde un emprendedor con 6 trámites y una espera de 9 días logra la apertura de su negocio.

Un tercer rubro que dificulta a las Pymes es la equiparación de cargas sociales, sin importar el tamaño de la organización. Esto implica una fuerte carga financiera para una pequeña empresa que no cuenta con recursos suficientes.

Pero no solo los factores externos impiden el éxito de muchas de las Pymes, hay una serie de problemas propios de las empresas que dificultan lograr su meta. Según Claudio Soriano, doctor en Ciencias Económicas y consultor, existen cinco áreas internas que inciden en el fracaso de las Pymes:

1. Problemas para vender: Resistencia a obedecer las preferencias de los clientes, deficiente orientación y servicio a los clientes, mala ubicación, falta de enfoque

en segmentos o nichos de mercado precisos, inexistencia de planes formales de mercadeo y ventas, no disponer de sistemas que les permitan detectar las oportunidades de mercado, renuencia a invertir en actividades publicitarias y promocionales, deficiente capacitación de la red de ventas, no tomar en cuenta las quejas de los clientes, desconocimiento de lo que se vende y a quién se vende, ignorar al cliente, ignorar a la competencia, desconocimiento de las propias ventajas competitivas, entre otros.

2. Problemas para producir y operar: Falta de capacidad técnica para manejar la producción y las operaciones, desconocimiento del sector en que se opera, negligencia y poco interés en el negocio, dificultades de suministros (materias primas y materiales), altos costos de operación, mal manejo de las compras, poca experiencia previa con los productos gestionados, falta de sistemas de información eficaces, deficiencias graves en los procesos internos, altos niveles de desperdicios, mala gestión del tiempo, error en el cálculo del punto muerto o de equilibrio, operar en un sector con un punto muerto o de equilibrio muy alto, desconocimiento de los ciclos de vida de cada actividad y similares.
3. Problemas para controlar: Manejo inadecuado de los créditos y las cobranzas, fraudes, desconocimiento del verdadero estado financiero de la empresa, gastos innecesarios, errores graves en materia de seguridad, mal manejo de los inventarios, fallos graves en los controles internos, deficiencias en el control presupuestario y de gestión, mala gestión en materia de endeudamientos y liquidez, mala gestión de los fondos y similares.
4. Problemas en la planificación: Deficiencias graves en el establecimiento de las estrategias, inexistencia de planes alternativos, establecer objetivos y expectativas poco realistas, inexistencia de un plan de negocios, planificación inadecuada, crecimiento no planificado, falta de previsión, falta de estudios de pre-inversión y similares.
5. Problemas en la gestión: Incapacidad para rodearse de personal competente, falta de experiencia, excesivas inversiones en activos fijos, deficiencias en las políticas de personal, ausencia de políticas de mejora continua, falta de capacitación del responsable máximo de la empresa, deficientes sistemas para la toma de decisiones y la solución de problemas, resistencia al cambio, renuencia a consultar a externos a la empresa, sacar del negocio mucho dinero para gastos personales, mala selección de socios, mala gestión de los riesgos, incumplimiento de obligaciones impositivas y laborales, falta de liderazgo del emprendedor, poca claridad en la definición de los objetivos, desaliento ante los primeros obstáculos importantes, pobre cultura empresarial, falta de experiencia en la parte administrativa del negocio.

Después de repasar estos cinco problemas básicos en la operación de un nuevo negocio, se puede concluir que no todos los empresarios están suficientemente preparados para emprender un nuevo negocio debido a la complejidad que este

implica; aunado a eso la mayoría de los que emprenden esta nueva actividad no se apoyan en los programas de capacitación al pequeño empresario.

Alta demanda de puestos científicos y técnicos

Durante los últimos años Costa Rica se ha promocionado como un captador de inversión extranjera enfocado en sectores de tecnología y productos tecnológicos. Las exportaciones de "alta tecnología" representan la mayor proporción de productos manufacturados. Según la revista Summa (2009) la apertura del sector de telecomunicaciones también genera una demanda de puestos técnicos e ingenieros.

Empresas como Intel y Hewlett Packard, han establecido grandes centros de trabajo e investigación de servicios que dan apoyo a otras de sus divisiones. El desarrollo de este sector, de alta demanda científica y tecnológica, coexiste con un bajo nivel generalizado de educación en matemáticas y ciencias.

El crecimiento de este tipo de empresas genera una demanda constante de profesionales capacitados que permitan cumplir con procesos especializados. Sin embargo, actualmente el país no logra generar todos los graduados necesarios. Dependiendo del lente con el que se mire, este fenómeno se puede observar como algo positivo y negativo.

Si se observa desde el punto de vista nacional es negativo, mientras no se logre mejorar los indicadores en materia de Investigación y Desarrollo el éxito del país en este campo es todavía limitado. La oferta de profesionales graduados aumenta anualmente en un 3,5% (Summa, 2009), un crecimiento en la demanda de trabajadores especializados que supere ese valor implicaría un desabasto de técnicos.

Para lograr mejorar estos indicadores el gobierno tiene un desafío de incrementar el nivel general de educación en matemáticas y ciencias. Esto tiene que empezar desde primaria y reforzarse en secundaria, momento en el cual se forman las competencias básicas y el interés por estas materias.

Este fenómeno puede parecer algo positivo para el profesional, ya que significa que tiene menos competencia capacitada y por ende una mayor posibilidad de acceder a uno o más puestos de trabajo. Esta posibilidad de optar por puestos de trabajo en empresas formales, puede reducir el carácter emprendedor de este tipo de graduados.

Resultados de la investigación

Con el fin de resolver la hipótesis planteada, se realizó una encuesta. A continuación se presentarán los resultados obtenidos.

Para organizar los resultados y poder analizar las respuestas obtenidas, se caracterizó al grupo mediante el uso de preguntas demográficas, de ellas se obtuvo:

- Género: el 55% de la población encuestada era hombres y el 45% mujeres
- Edad: la principal población muestreada está ubicada entre 30 y 40 años (75%), un 18% está entre 20 y 30 años y los restantes encuestados son mayores de 40 años.
- Grado Académico: un 53% afirma tener un grado universitario, otro 41% indica tener un título de posgrado y solo un 6% llega hasta nivel de secundaria.
- Carrera Universitaria: de la población muestreada con títulos universitarios se obtuvo una inclinación hacia las carreras de ingeniería (48%). El desglose completo se muestra en la siguiente tabla:

Cuadro 3: Carreras cursadas por población muestreada

Carrera	Total
Ingeniería	48%
Ciencias económicas	15%
Ciencias médicas	13%
Ciencias sociales	8%
Derecho	6%
Educación	6%
Otro	4%
Total encuestados	100%

Fuente: El autor

- Dependientes: se le consultó a las personas encuestadas si tenían o no dependientes. Esto con el fin de poder determinar si la estabilidad que requiere una persona para soportar una familia, influye en la decisión de emprender un negocio. El 41% afirmó tener dependientes y el 59% establece no tener nadie que dependa de ellos.
- Al consultarles hace cuánto tiempo se incorporaron al sector laboral formal, y por ende cotizan en la Caja Costarricense del Seguro Social, el 65% respondió que tiene entre 5 y 10 años de cotizar, un 22% tiene más de 10 años, un 6% tiene menos de 5 años de cotizar y 8% no labora o no cotiza.
- El 88% de los encuestados ha labora primordialmente en empresas privadas, un 8% en organizaciones públicas, solo un 2% labora en asuntos propios y otro 2% no ha laborado.

De esta caracterización de la población muestreada, podemos concluir que son adultos jóvenes, la mayoría profesionales en el área de ingeniería, ciencias económicas o médicas que laboran en empresas privadas. Casi la mitad ya ha reforzado su estudio universitario y solo 4 de 10 tienen dependientes económicos.

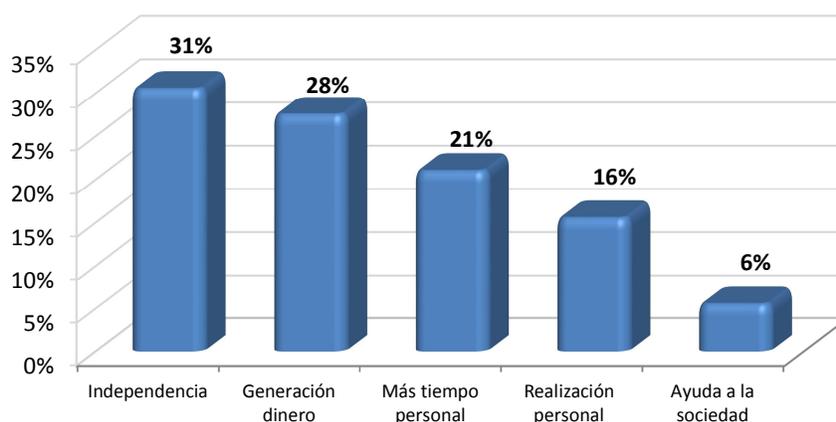
Ahora se analizarán las respuestas obtenidas sobre la percepción y creencias sobre la fundación de empresas propias.

La primera pregunta efectuada sobre emprendimiento es si están interesados en crear una empresa propia. A dicha pregunta, la respuesta fue positiva en un 90% y negativa en un 10%. Del 10% que afirman no querer establecer una empresa propia definen como sus principales razones: la estabilidad laboral actual que les proporciona la empresa donde laboran y la falta de conocimiento para emprender un negocio.

Si se analiza este grupo que no quieren emprender un nuevo negocio, se observa que el 60% pertenecen al área de educación. Con esto se puede concluir que las condiciones que reciben en los lugares de trabajo como horarios parciales, tiempo de vacaciones y estabilidad les resta el impulso por incursionar en algún negocio propio. Además se podría aventurar a decir que es una carrera que no brinda las bases necesarias para la formación de empresas.

Del 90% que respondió afirmativamente en cuanto a la creación de su propia empresa, se les presentaron 5 razones del porqué emprenderían una empresa para que las priorizaran. A continuación se muestra un gráfico con los resultados:

Gráfico 1: Principales motivadores para la creación de una empresa



Fuente: El autor

De la respuesta se obtuvo que la principal motivación para establecer una empresa propia, es para independizarse de su condición de asalariado actual y la segunda razón es la generación de dinero. Continúan con menos importancia el tener más tiempo personal y la realización personal y por último solo un 6% de la población considera que ayudar a la sociedad será la base para montar su negocio.

Algo importante que comentar en esta pregunta, es que se omitió consultarle a la población muestreada sobre una razón de “Necesidad” (otros autores la incluyen). Considerando que la hipótesis consiste en determinar la percepción de gente profesional que pertenece al sector laboral, se asume que la necesidad no es uno de los principales motivadores.

Al consultarles sobre qué tipo de empresa pensarían implementar, la mayoría ofrecerá servicios y/o consultorías (46%). Esta ha sido una rama que ha crecido y seguirá creciendo en la medida que se especialicen diferentes tipos de empresas en el país.

El segundo tipo de empresa que se definió era una de tipo comercializadora y/o distribuidora. Esta puede relacionarse a vender productos del país o a través de importaciones. Posteriormente la población optará por instalar empresas productoras.

Cuadro 4: Priorización de tipos de empresas

Tipo empresa	Total
Servicios y/o consultoría	46%
Empresa comercializadora y/o distribuidora	24%
Empresa productora	15%
Tecnológica – desarrollo software	4%
Empresa ayuda sin fines de lucro	2%
Otro	9%
Total	100%

Fuente: El autor

Considerando el crecimiento de las empresas tecnológicas a nivel nacional y mundial, resulta inesperado el bajo porcentaje que afirma se dedicará a compañías de esta índole.

Para la creación de estas nuevas empresas, un 61% afirma que tiene una idea novedosa que desarrollar y un 39% estaría replicando algún negocio que se ofrece actualmente.

Si se cruza el resultado de las últimas 2 preguntas, se observa que los que prestarán Servicios y/o Consultorías en un 65% piensa que ofrecerán nuevos tipos de negocios.

En el caso de los que desarrollen Empresas Comercializadoras, en un 63% ofrecerán productos ya existentes.

De la población muestreada solo un 56% considera que está capacitado para emprender un nuevo negocio. Se considera bajo el porcentaje tomando en cuenta que el 94% son graduados universitarios y 41% de ellos cuentan con un posgrado. A ese 56% se consultó de donde ha recibido la capacitación o formación para emprender una empresa. El resultado de nuevo es diferente al que podría pensarse; un 71% afirma que está capacitado por su experiencia laboral y no por su preparación académica.

A pesar de que todos los que tenemos varios años de trabajar sabemos que nuestra experiencia en el mundo laboral nos aporta enseñanzas para poder instalar una empresa, este último resultado hace pensar que si el país quiere fomentar personas emprendedoras, independientemente de la carrera, deberá incluir cursos preparatorios de administración que le permitan a un profesional optar por su propio negocio.

Del resultado anterior se desprende que un 67% considera que contratará algún tipo de asesoría que lo ayude a montar su nuevo negocio. Este tipo de asesorías pueden ser dadas por algún ente gubernamental que fomente la creación de empresas. Sin embargo como se comentó en el marco teórico, solo un 7% de las Pymes utiliza algún apoyo del gobierno.

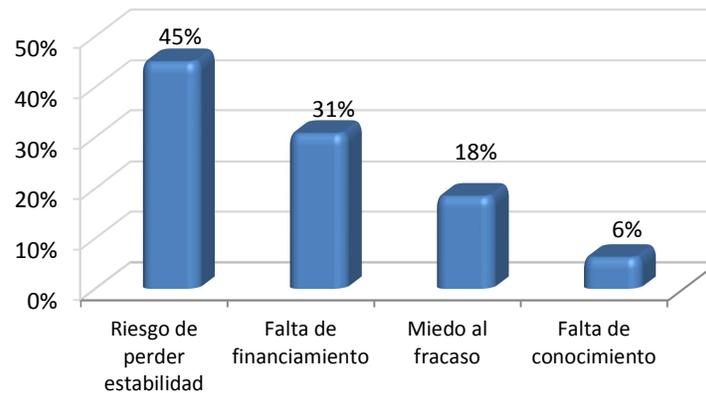
Los principales estudios que realizarán antes de emprender el negocio serán un análisis financiero (78%) y un análisis de la competencia (69%). Los estudios que consideran menos relevantes son los de tipo legal y de factibilidad técnica. No sorprende la importancia que otorgaron al análisis financiero y de la competencia, pero parecería prudente que el 100% de las personas que quieren iniciar un negocio propio deberían realizar al menos un análisis financiero evaluando posibles escenarios de ingresos y egresos.

Con respecto a fuentes de financiamiento, el 67% establece que utilizará préstamos y el 33% se financiará con capital propio. De los que se financiarían con capital prestado, solo un 42% ha realizado algún tipo de investigación al respecto.

Cuando se habla de asumir riesgos, se consultó si estarían dispuestos a arriesgar algún activo personal o familiar para emprender el negocio. Se obtuvo una respuesta bastante nivelada: el 49% establece que si se arriesgaría y el 51% prefiere no asumir algún riesgo para fundar su empresa.

Por último se consultó por qué consideran que las personas no crean empresas propias a pesar de contar inclusive con ideas innovadoras. A esto respondieron que las causas son:

Gráfico 2: Razones por las cuáles las personas no iniciar un empresa propia



Fuente: El autor

Del gráfico anterior se comprueba que la principal razón por la cual las personas no construyen una empresa propia es por el riesgo que implica dejar de percibir un salario estable (45%). También consideran importante la falta de financiamiento hacia los nuevos proyectos (31%), continúa con menor importancia el miedo al fracaso (18%) y por último la falta de conocimiento para emprender el negocio (6%). Esta última respuesta refleja que aunque las personas no se consideren capacitadas para emprender el nuevo negocio, no es esa la razón para dejar de hacerla.

Después de haber realizado la investigación podemos concluir que se prueba la hipótesis planteada: la mayoría de los profesionales piensa en crear una empresa propia (90%) pero la principal razón por la que no la formalizan es por el miedo de perder la estabilidad que ofrece el mercado laboral (45%).

Ideas Innovadoras para Cadena de Valor

Como se determinó, la mayoría de los encuestados piensa en fundar su empresa. Sin embargo, no todos cuentan con ideas innovadoras.

Según E.Frazelle (2002) el gasto promedio de almacenar y distribuir un producto es de 12% de costo a ventas. Esto nos indica que una optimización de la cadena de valor, se reflejaría directamente en mayor utilidad para las empresas.

Como complemento a este trabajo se presenta a continuación un listado de posibles ideas para optimizar la Cadena de Valor. Estas podrían ser comercializadas a través de consultorías.

Las mismas se presentan tanto para el sector público como para la empresa privada, considerando que el gobierno tiene mucho potencial para optimizar sus procesos.

Logística en el sector público

- Diseñar la Red de estaciones de policía, bomberos y cruz roja para minimizar tiempos de respuesta basada en centros poblacionales y probabilidad de accidentes.
- Municipalidades: Optimización del sistema de recolección de basura.
- Municipalidades: Asignación de cuadrillas de limpieza.
- Municipalidades: Asignación de cuadrillas de mantenimiento.
- TSE: Logística para la entrega y recepción de papeletas de votación.
- CCSS: Puntos de reorden y compra de medicamentos.
- CCSS: Red de Distribución optimice la rotación de medicamentos.
- CCSS: Almacenaje de medicamentos en bodegas, uso de espacio vertical versus horizontal.
- Administración de flotillas de Ministerios, Casa Presidencial, Asamblea Legislativa: planificación de uso, control de recorridos, orden de mantenimiento.
- Registro Civil– sistema de almacenamientos de documentos para minimizar costos de administración y traslados.
- Registro Civil– análisis de descentralización de funciones.
- Banca: Eficiencia en manejo de dinero en efectivo.

Logística en el sector privado

- Definición de red de distribuidores por sectores geográficos.
- Definición de esquema de distribución por tipo de cliente.
- Diseño de rutas de distribución.
- Maximización de productividad de personal y equipo de manejo de materiales.
- Administración de bodegas: manejo de productos y pedidos computarizados.
- Diseño de centros de almacenamiento, aumento de densidad de almacenamiento mediante uso de “racks” dinámicos, estáticos, túneles de armado, entre otros.
- Reducción de tiempos de alisto y tiempos de entrega.
- Optimización de costo de mantenimiento de flota (llantas, preventivos y combustible).

Conclusiones

- A pesar de que las Pymes representan un 98% de las empresas en Costa Rica, solo un 7% ha utilizado apoyo gubernamental. Esto puede incidir en que anualmente, el 40% de este tipo de empresa cierran.
- Dentro de los problemas internos que afectan la estabilidad de las Pymes, se encuentran: pobre planificación, mala gestión y falta control del negocio; muchas de estas fallas están asociadas a la capacidad académica y técnica de sus fundadores.
- El 90% de la población muestreada espera formar una empresa propia, principalmente en el área de servicios y consultoría. Esta rama escogida coincide con el estudio del GEM 2010 que señala que el 68% de los emprendedores costarricenses se dedica a servicios al consumidor.
- La principal razón por la cual los encuestados piensan fundar una empresa es para lograr una independencia laboral. La segunda razón es para tener una fuente generadora de dinero.
- La innovación dentro de las nuevas compañías se refleja principalmente en el área de servicios, ya que un 65% de las nuevas empresas que prestarán Servicios y/o Consultorías piensa que ofrecerán nuevos tipos de negocios. En contraposición, de los que desarrollarán empresas comercializadoras solo un 37% considera que tiene un nuevo producto.
- Solo un 56% se considera capacitado para emprender un nuevo negocio. Se considera un bajo porcentaje, tomando en cuenta que el 94% son graduados universitarios y 41% de ellos cuentan con un posgrado. Los nuevos empresarios pretenden solventar esta carencia mediante la contratación de asesorías.
- Solo el 78% de los nuevos proyectos será sometido a un análisis financiero previo; al hablar de estudios de competencia el porcentaje baja a 69%.
- Al evaluar las fuentes de financiamiento, el 67% establece que utilizará préstamos y el 33% se financiará con capital propio. Solo un 49% arriesgaría un activo personal o familiar para emprender el negocio.
- A pesar del alto porcentaje de posibles emprendedores, 45% de ellos afirman que la gente no inicia su empresa por el riesgo que consideran de dejar su estabilidad laboral y un 31% considera que la negativa se debe a falta de financiamiento.

Recomendaciones

- Para fomentar la actividad emprendedora, se debe reforzar el sistema educativo desde la secundaria y hasta la educación superior, con bases administrativas.
- Es necesario reducir los trámites burocráticos para el establecimiento de empresas. Esto permitirá fomentar que más mini-empresarios busquen formalizar su negocio.
- A pesar de que el gobierno cuenta con programas de apoyo a empresas pequeñas y medianas, queda la tarea de promulgarlos y abarcar a un mayor número de empresarios.
- El gobierno debe promover que las grandes empresas apoyen el desarrollo de nuevas microempresas, a través de capacitaciones, adquisición de bienes o servicios, fuentes de financiamiento, etc.

Bibliografía

Documentos

- E,Zavallos 2007: Restricciones del Entorno a la competitividad empresarial en América Latina, Fundes, San José Costa Rica
- Yong, M, 2006: Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras de Costa Rica: el camino hacia la superación de obstáculos, Fundes, San José Costa Rica.
- E, Frazelle, 2002: Supply Chain Strategy, McGraw Hill, Estados Unidos

Artículos

- Mejores Empleos para Costa Rica: El Rol del Capital Humano; El financiero Mayo 2011.

Páginas Web

- Soriano, C, 2005: El 80% de las Pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años. ¿por qué?, tomado el 25 agosto de: <http://www.gestiopolis.com/canales5/emp/ochentapy.htm>
- González, M: Propuesta de guía para la creación de Pymes en Costa Rica. Uned. Octubre 2010. Tomado de 25 agosto de: http://www.uned.ac.cr/posgrados/recursos/documents/PropuestaparaunGuia decreaciondePymesenCostaRica_000.pdf
- GEM, 2010: La Situación del Emprendimiento en Costa Rica, Tomado 27 Agosto 2011 de: <http://es.scribd.com/doc/62946445/La-situacion-del-emprendimiento-en-Costa-Rica>
- Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra, 2002, Tomado 28 agosto 2011 de: <http://www.cein.es/web/es/agendanoticias/resumen/emprendedores/2002/05/07/1739.php>
- Las Pymes y su espacio en la Economía Latinoamericana; Ariel Lemes Batista 2007, Tomado 30 agosto de: <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm>
- Pymes: una oportunidad de desarrollo para Costa Rica; G Castillo, Abril 2001 Tomado 30 agosto 2011 de: <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/900801337.pdf>

- Costa Rica: Pymes tras cortina de humo, María Morales Mayo 2011, Tomado 30 agosto 2011 de: <http://www.misfinanzasenlinea.com/noticias/20110519/pymes-tras-cortina-de-humo>
- Negocios y Publicaciones: Recomendaciones para iniciar nuevos negocios rentables, Tomado el 10 septiembre 2011 de <http://americapublicaciones.com/recomendaciones-para-iniciar-nuevos-negocios-rentables.html>
- WhartonKnowledge: Cuando una pequeña iniciativa marca una diferencia enorme, Tomado el 10 septiembre 2011 de <http://www.wharton.universia.net/index.cfm?fa=viewArticle&id=1431>
- International Finance Corporation 2010: Apertura de una empresa, Tomado el 16 septiembre del 2011 de <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business>
- Revista Summa 2009: Ingenieros y técnicos serían los empleos más demandados en Costa Rica, tomado el 16 septiembre de: <http://www.revistasumma.com/economia/667-ingenieros-y-tecnicos-serian-los-empleos-mas-demandados-en-costa-rica.html>