

# Pensis

Información completa para entender todos

TEC



## Mipymes Pág 6

El sueño posible de pocos

Marcando el paso de  
nuestra **economía**

Pág 16

La aventura de  
emprender en  
**Costa Rica** Pág 28



# Miradas



6

16



# Sobre la mesa





Hechos & realidades

Debate



# No solo es cuestión de emprender

**E**l reto de los emprendedores, de las micro y las pequeñas empresas en la región, va más allá de emprender, requiere adaptarse, transformarse y evolucionar hacia los requerimientos actuales.

Un reciente informe del Banco Mundial es muy elocuente, el emprendimiento en América Latina está lleno de empresas pero de poca innovación.

¿Qué ocurre? Según el informe uno de cada tres trabajadores en la región es autónomo, es un pequeño empleador y contrariamente a lo que se cree popularmente, la proporción de empresas registradas formalmente también es comparativamente grande. Sin embargo, estos emprendedores quedan ahí, siendo solo ellos, muy pequeños sin abrirse camino para contratar mayor personal.

Por lo que la innovación se vuelve en un elemento diferenciador e indispensable para la evolución futura.

De ahí que se vuelve necesario que los países latinoamericanos puedan invertir en Investigación + Desarrollo, para avanzar. Tal y como es el caso de Brasil, que invierte el 1 por ciento de su PIB en esta materia.

En nuestro país por ejemplo, quienes deciden abrirse camino, comienzan con menos de cinco colaboradores, sin dinero ni un futuro asegurado y deben desafiarse a sí mismas para crecer y consolidarse.

No obstante, constituyen un brazo poderoso de la economía costarricense. Por lo que es necesario contar con los espacios y los recursos necesarios para que ese emprendimiento pueda darse de la mejor forma posible.

Con políticas claras que permitan promover la innovación, el emprendedurismo, que contribuyan a potencializar cada uno de esos sueños, generando mayor empleo y riqueza. Pero también a ofrecer las herramientas necesarias, la capacitación, el capital, acceso fácil a trámites que incentiven y no obstaculicen el sueño esperanzador de muchos.

Carla Garita Granados  
**Directora General**

Jorge Quesada Araya  
**Coordinador Editorial**

Es una publicación trimestral del Tecnológico de Costa Rica que busca abrir espacios para el debate y la reflexión sobre diversas temáticas de índole nacional con enfoque global.

#### Dirección General

Oficina de Comunicación y Mercadeo del TEC

#### Directora General

Carla Garita Granados  
cgarita@itcr.ac.cr

#### Coordinador Editorial

Jorge Quesada Araya  
jquesada@itcr.ac.cr

#### Producción General



Altea Comunicación  
Telf: (506) 2235-7286 /2241-2329  
info@alteacomunicacion.com

#### Gerencia de proyecto

Ronny Garro Ureña  
rgarro@alteacomunicacion.com

#### Editora

Ma. Martha Mesén Cepeda  
mmesen@alteacomunicacion.com

#### Periodistas

Vanessa Ramírez Viquez  
vramirez@alteacomunicacion.com

Gustavo Arias Retana  
garias@alteacomunicacion.com

#### Corrector de estilo

Marcela Cerdas Troyo

#### Diseño y diagramación

Kristel Chacón Quesada  
Coordinadora Dpto. Diseño  
kchacon@alteacomunicacion.com

#### Infografía

Fernando San Martín  
fmartin@alteacomunicacion.com

Se prohíbe la reproducción total o parcial sin la autorización expresa por escrito de los editores. Las opiniones externadas en esta publicación no reflejan el criterio o posición del Tecnológico de Costa Rica.



## Con visión y compromiso

- Nuestro campus crece y se consolida para atender a la creciente población estudiantil
- Fomentando el conocimiento vinculado a la realidad nacional



# Mipymes, el sueño posible de pocos

Las motivaciones son tan diversas como los obstáculos a los que se enfrentan. ¿Cuál es la realidad de las mipymes en el país?





Comienzan su camino empresarial con menos de cinco colaboradores, sin dinero ni un futuro asegurado y deben desafiarse a sí mismas para crecer y consolidarse. Pese a los obstáculos, las Mipymes constituyen un brazo poderoso de la economía costarricense.

Es común que en nuestro país encontremos pequeños negocios por doquier, ubicados en instalaciones reducidas y con pocos trabajadores; parecen pequeñas, pero al unirlas todas, se convierten en las reinas del parque empresarial nacional.

¿Pero qué son realmente las Mipymes? El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) considera como micro, peque-

ñas y medianas empresas (Mipymes) a toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica.

Las empresas se clasifican según la actividad empresarial como industriales, comerciales y de servicios, utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

Durante el 2015, las micro, pequeñas y medianas empresas representaron el 93% del parque empresarial del país. Sin embargo,





# Mipymes

En cifras ...



32 542



2013

Cantidad de Mipymes

29 068



2015

En el 2015, las empresas costarricenses que tenían menos de cien empleados, representaron el 93% del parque industrial y un 25% del empleo nacional.



A pesar de la disminución sufrida, continúan dominando el parque empresarial, así como su aporte al empleo, y mejoraron notablemente su participación en las exportaciones del país.

Exportaciones

12%



2012

16%



2015

\$1 459 millones

3% del PIB  
Producto Interno Bruto



Se calcula que cerca del **60%** de latinoamericanos trabajan en empresas de cinco o menos empleados.



Comercio



Industria



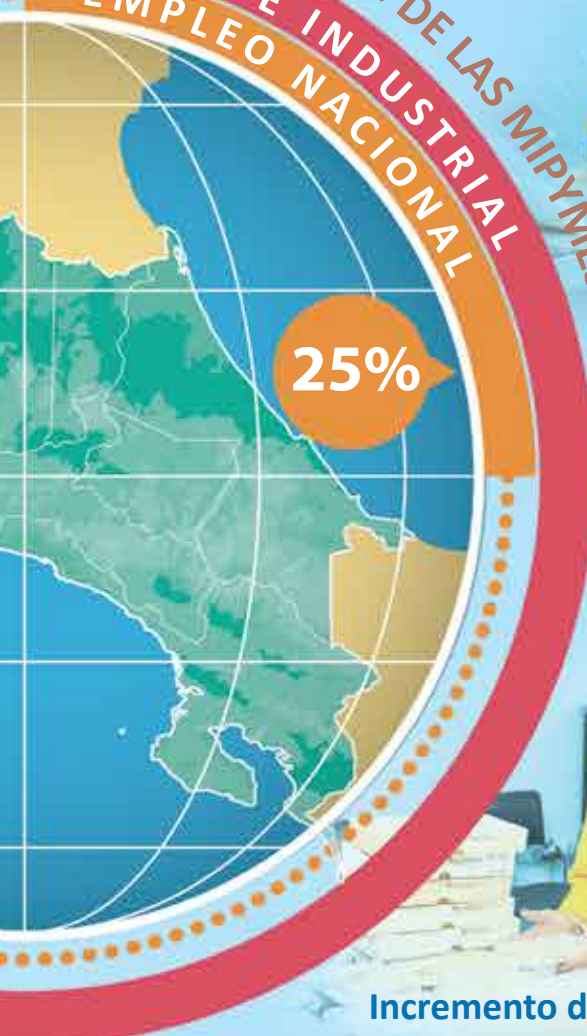
Servicios



Salud

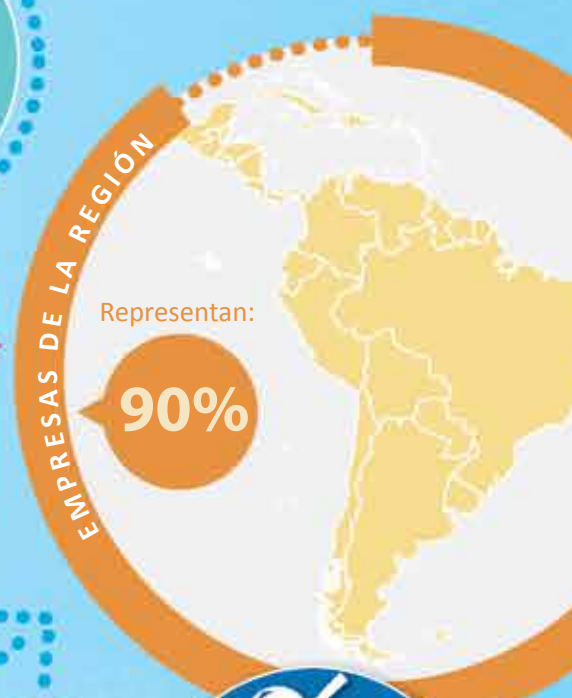


**PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYMES  
PARQUE INDUSTRIAL  
EMPLEO NACIONAL**



**93%**

Latinoamérica recibe un gran aporte económico proveniente de las Mipymes



**Incremento de Mipymes exportadoras**

**27%**

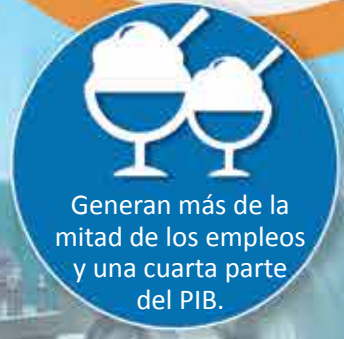
**9,6%**



2012



2015



ese porcentaje fue mayor en el 2013, cuando se contabilizaron 32 542 Mipymes, mientras que en 2015 la cifra se redujo a 29 068 negocios. A pesar de ello, continúan dominando el parque empresarial, así como su aporte al empleo, y mejoraron notablemente su participación en las exportaciones del país.

Según el Estado de Situación de las Pyme en Costa Rica del 2015, las empresas que tienen menos de cien empleados en Costa Rica representan el 93% del parque industrial y un 25% del empleo nacional, pero su presencia en las exportaciones pasó de un 10% en el 2013 a un 16% en el 2015, para un monto de \$1 459 millones, el 3% del Producto Interno Bruto (PIB).

En los últimos años, el aporte de las microempresas a las exportaciones ha ido en aumento. En 2012 era de apenas un 9,6%; sin embargo, para el 2015 alcanzó un 27%.

Este crecimiento no solo es una evidencia de lo que se vive en el país, Latinoamérica recibe un gran aporte económico debido a que representan el 90% de las empresas de la región, y generan más de la mitad de los empleos y una cuarta parte del PIB.

De acuerdo con un reciente informe del Banco de Desarrollo de América Latina, las Mipymes latinoamericanas tienen una amplia presencia en todos los sectores productivos -desde el comercio y la industria hasta los servicios, la salud o los sistemas financieros-, y una importante influencia en la creación de tejido social. De hecho, se calcula que cerca del 60% de latinoamericanos trabaja en empresas de cinco o menos empleados.

## La necesidad y el deseo

Tanto en Costa Rica como en el resto de la región, la decisión de emprender no surge con la visión de generar grandes riquezas económicas, sino de aplicar una idea innovadora o porque es el único medio para subsistir.

Para Juan Carlos Leiva, coordinador de la Maestría en Administración de Empresas y de

la Maestría en Dirección de Empresas del TEC, existen dos conceptos para clasificar a estos empresarios: los de oportunidad y los de necesidad.

Quienes deciden crear una empresa por oportunidad son los que detectaron opciones de negocios, organizan los recursos, sacan provecho del mercado y están motivados. No obstante, los que crean su negocio por necesidad son los que no encontraron otras alternativas para generar ingresos y se caracterizan por la falta de motivación.

Dado el crecimiento del parque industrial y la gran inyección económica que están generando estas empresas, es notable que, aunque aproximadamente el 60% de ellas sean creadas por subsistencia, han logrado mantenerse en el mercado y contribuir con la economía; pero aún falta por hacer.

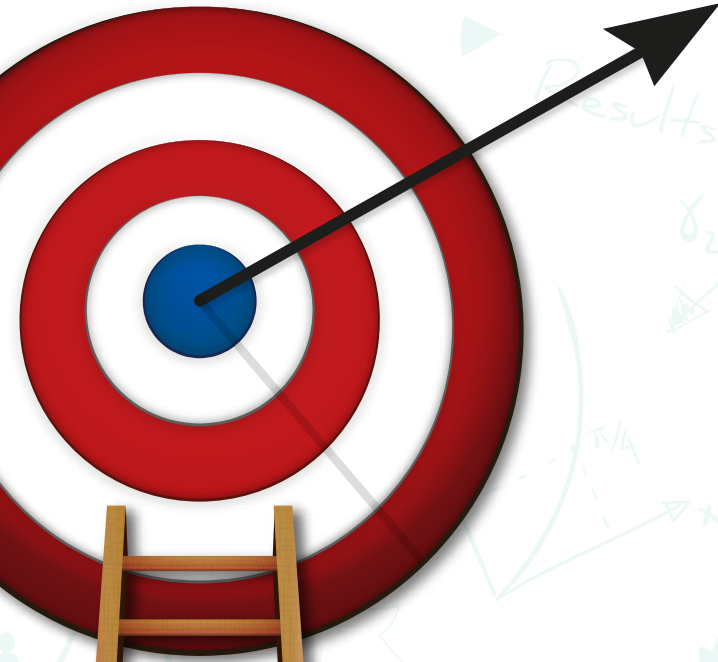
El país ha percibido esta contribución. Por eso, en los últimos años, se ha comenzado a implementar acciones que permitan sostener y robustecer este sector productivo, pues se enfrenta a retos de financiamiento, trámites, educación y competitividad desde que los empresarios deciden ejecutar su plan de negocios.

El informe del Banco de Desarrollo de América Latina también constata la importancia del apoyo para este sector; no obstante, señala que, a pesar de que la región muestra cifras aceptables, su crecimiento podría ser mayor y está siendo limitado por la baja productividad, competitividad y eficiencia y, a nivel estructural, por una alta informalidad laboral y fiscal.

Esta situación, que se explica esencialmente por la falta de innovación, limita las posibilidades expansivas del entramado de las Mipymes y, con ello, retarda el crecimiento de los países.

Juan Carlos Leiva coincide con este criterio, y asegura que las empresas manifiestan estar innovando; sin embargo los resultados demuestran lo contrario con respecto a la crea-





“El problema con las Mipymes de América Latina, coinciden los expertos, no tiene tanto que ver con el número de empresas, sino con su escaso crecimiento y con la baja calidad del empleo que generan. Si bien la creación de empresas es elevada en comparación con lugares como Asia, las compañías que sobreviven suelen crecer a un ritmo menor en comparación con otras Mipymes de regiones más desarrolladas”, aporta el informe.

ción de nuevos productos, uso de patentes y servicios.

## Realidad

Innovar, competir y crecer no se consigue solo con buenos deseos, para ello se requiere de inversión, y la gran mayoría de Mipymes carece de este insumo. En nuestro país, las autoridades han puesto en práctica recursos que favorezcan el despegue de estas empresas para que puedan seguir siendo trascendentales, tanto a nivel nacional como internacional.

Según Pedro Morales, Asesor en Política Industrial y PyMe de la Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR), fue en el 2002 cuando el sector Mipyme empezó a tomar más importancia en las políticas públicas al promulgarse la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Esta Ley busca crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo de largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas, y posicione a este sector como protagónico, cuyo dinamismo contribuya con el proceso de desarrollo económico y social del país, mediante la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones productivas y de acceso a la riqueza.

La normativa pretende facilitarle a las Mipymes el ingreso a mercados de bienes y servicios, procurar la formación de mercados altamente competitivos, y promover el establecimiento de condiciones de apoyo equivalentes a las que se otorgan a las PYMES en otras naciones, entre otros aportes.

Morales comenta que, desde que se implementó 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.

# 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?





**C**omenzaron 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.

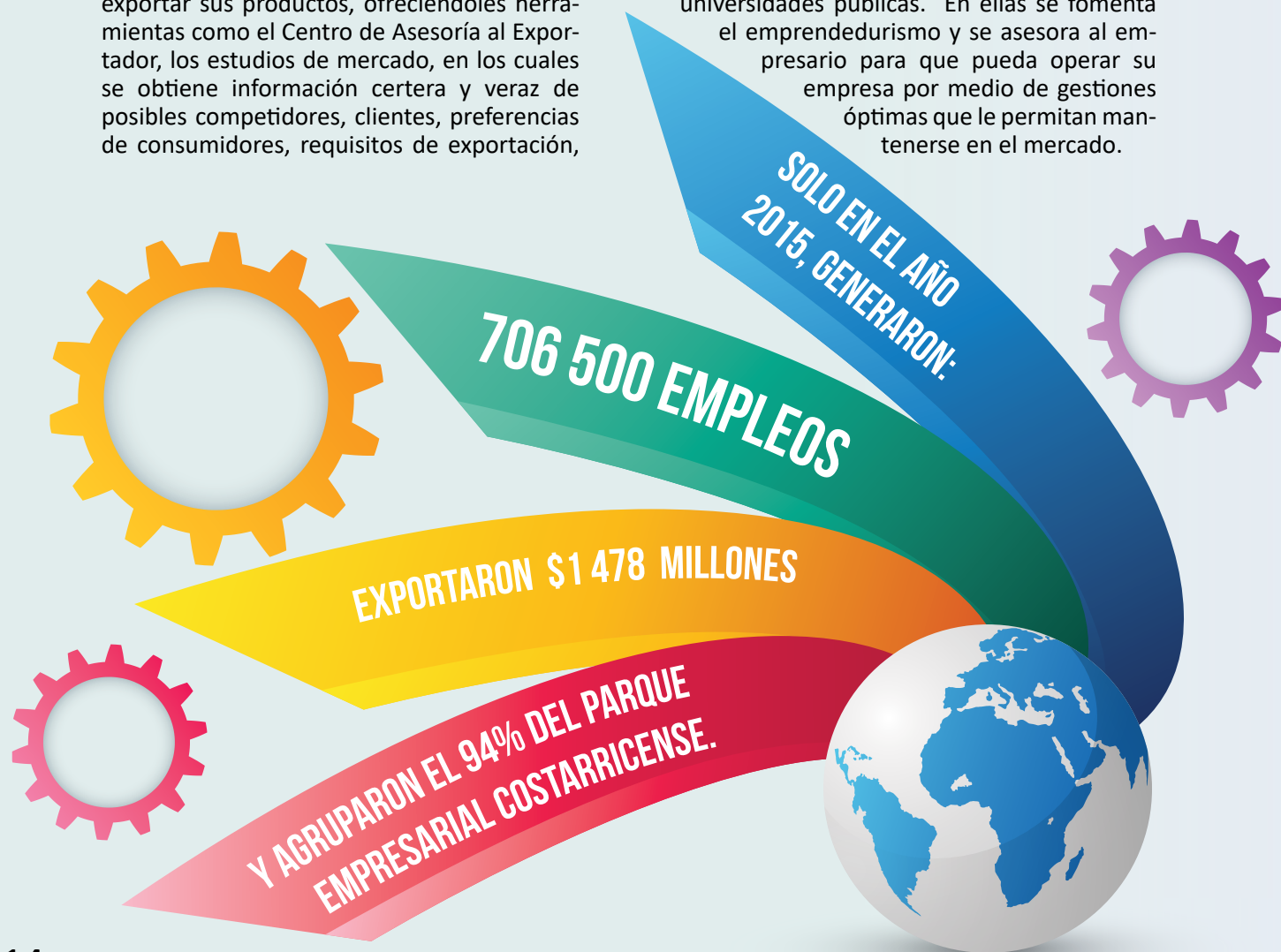
Según Karina López, Coordinadora de Investigación de Mercados de PROCOMER, esta entidad trabaja constantemente para apoyar a todas las empresas Mipymes que desean exportar sus productos, ofreciéndoles herramientas como el Centro de Asesoría al Exportador, los estudios de mercado, en los cuales se obtiene 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.

# 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

**M**uchos 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.

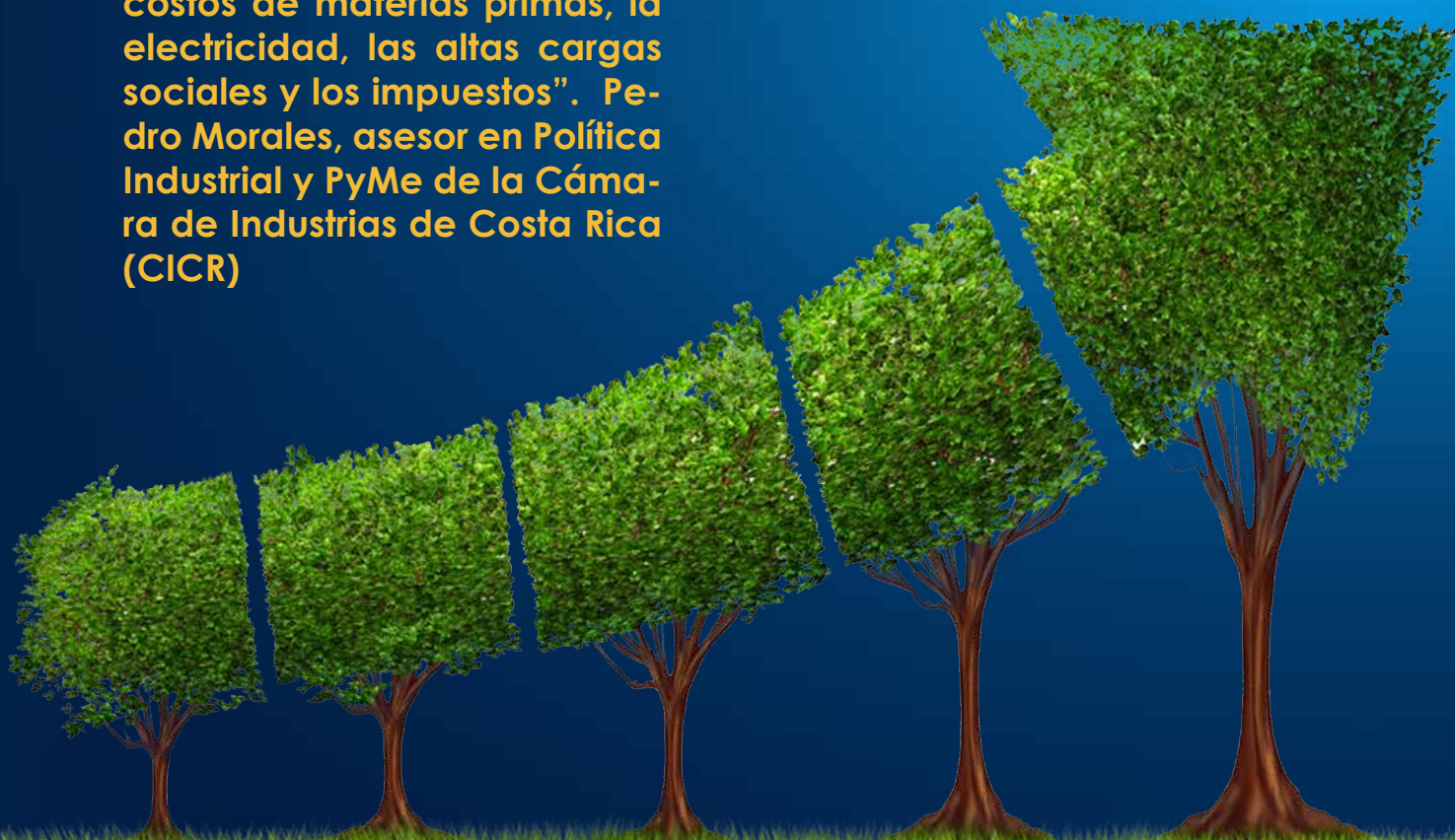
**“El mayor desafío que enfrentan las mipymes a la hora de competir con esas empresas son los altos costos de producción presentes en nuestro país, que van desde altos costos de materias primas, la electricidad, las altas cargas sociales y los impuestos”.** Pedro Morales, asesor en Política Industrial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

# Emprender, competir, triunfar...

Todo inició con una visión innovadora que inundó sus mentes y los impulsó a enfrentar los retos venideros. No tenían más que esa idea; sin embargo, el deseo de emprendimiento y la motivación bastaron para superar múltiples desafíos. Hoy, se sienten plenos como emprendedores al disfrutar de empresas exitosas.





**B**iotech y The Gluten Free Factory son dos Mipymes que trabajan áreas distintas. Sus ideas fueron pioneras en el mercado nacional, pero ambas enfrentaron una serie de amenazas que podían derrumbar sus ideales, por lo que enfrentaron el gran reto: vencer el miedo al fracaso.

El paso clave no fue sentirse empoderados por sus ideas innovadoras; por eso, buscaron instrumentos de apoyo no para construir sus fábricas o ampliar sus líneas de productos, sino para aprender a ser emprendedores exitosos.

El CIE-TEC del TEC fue el sitio que evaluó sus retos, identificó sus potencialidades y los al-

bergó hasta estar preparados para enfrentar un mercado altamente competitivo.

Ofrecer servicios de diagnóstico de plagas y enfermedades en los cultivos agrícolas, fue la idea que tuvieron Erwin Gamboa, Lizzy Retana y Gilberto Masís hace diez años y que dio vida a Biotech.

Gilberto Masís, socio e ingeniero agrónomo de Biotech, explica que esta pyme inicialmente tuvo dos divisiones: el laboratorio de diagnóstico e investigación y la de producción de hongos comestibles de ostra. Esta segunda división fue cerrada un año después debido a que descubrieron que no había una cultura de consumo de este tipo de alimento gourmet.



“Ha sido muy importante el hecho de ser ordenados en las finanzas, ya que son la base para poder crecer, solicitar créditos y responder a las entidades financieras con solvencia. Algo muy importante ha sido que los dueños no somos simples inversionistas, sino que somos empleados, lo que significa que entendemos a nuestros colaboradores y ellos nos entienden a nosotros. Otro aspecto importante es la calidad de nuestros servicios y productos; esto nos da confianza, credibilidad y hace que los clientes se mantengan fieles a lo largo de los años”, menciona el emprendedor.





Además, fueron creando otras divisiones como la de control biológico y la finca experimental que poseen en Guácimo, en la provincia de Limón, en Costa Rica.

Buscar acceso al financiamiento y conseguir abrirse paso en un mercado tan especializado de la ciencia los hizo acudir al apoyo de este centro del TEC, donde lograron capacitarse en temas administrativos y gerenciales, además de contar con el soporte y respaldo de una casa de estudios superiores, que fue primordial para que estos emprendedores pudieran empezar a contactar clientes y obtener financiamiento.

Lo más complejo para esta empresa fue sobrevivir los primeros años, una época que significó trabajo arduo y superar desafíos que les permitieran crecer. Pero el camino difícil no finalizó al alcanzar la etapa de consolidación, sino que diariamente enfrentan la lucha por mantenerse a la altura de las expectativas de sus clientes nacionales e internacionales.

Otra dificultad fue no poseer apoyo financiero de ninguna institución pública ni privada, ya que todas solicitaban alguna garantía hipotecaria o un récord financiero, y estos emprendedores no lo tenían. Sin embargo, el orden y la disciplina les permitieron superar esta barrera y consolidarse hasta alcanzar lo que son en la actualidad.

## Un sueño posible

Este ingeniero agrónomo ha visto la vida empresarial no solo como un camino de obstáculos, sino como un conjunto de oportunidades que les ha brindado la opción de formar una empresa pionera en servicios especializados para los cultivos basados en la aplicación de biotecnología y agronomía.

Esas oportunidades les han abierto el espacio para ir diversificando servicios y productos a lo largo de los años; además, las vivencias diarias han sido puertas para acceder a nuevas opciones de negocio en otros campos diferentes al de la investigación.

Hoy día esta empresa cuenta con 20 colaboradores, quienes realizan labores en una estación experimental; asimismo, efectúan labores de investigación, control biológico, procesos en laboratorio, diagnóstico de plagas y enfermedades, ensayos de laboratorio y de campo, así como producción de biocontroladores y desarrollo de productos para control biológico.

El trabajo de Biotech ha sido reconocido en varias ocasiones, una de ellas fue en el año 2008, cuando fueron elegidos por el periódico El Financiero como una de las 20 ideas innovadoras del año 2007.

Posteriormente, en el año 2010, fueron galardonados por la entonces Presidenta de la República, Laura Chinchilla, por ser una empresa de base científico-tecnológica que surgió de un sistema de incubación auspiciado por el TEC.

Para Gilberto Masís, el trabajo intenso y el respaldo de cada uno de los colaboradores es la clave para alcanzar el éxito de una empresa.

Este ingeniero considera que una pyme interesada en consolidarse y triunfar necesita constancia, orden y calidad en todos sus productos y servicios a lo largo del tiempo.

## La innovación llega a la mesa

Disfrutar del placer de comer, es una satisfacción que todos esperamos conseguir en el momento de alimentarnos; sin embargo, hay condiciones en la salud que les impide a muchas personas disfrutar de ciertos alimentos, ya que sus organismos simplemente no los toleran.

Este es el caso de las personas celíacas, quienes son intolerantes a un componente presente en el trigo, la cebada, la avena y en el centeno llamado gluten; esto les impide consumir muchos platillos habituales en nuestra dieta.

Los celíacos del país no contaban con opciones alimenticias que suplieran los productos que no podían consumir, y a raíz de esta necesidad nació The Gluten Free Factory.

Quizá sea sencillo imaginar que una idea innovadora como esta sea fácil de convertir en negocio y mantenerla a lo largo del tiempo. Sin embargo, Pablo Vargas, propietario de este proyecto, tuvo que buscar acompañamiento para alcanzar el triunfo.

“The Gluten Free Factory surge cuando estaba cursando el último año de la carrera de Ingeniería de Alimentos, en ese momento empecé a trabajar en un proyecto existente en la Universidad de Costa Rica y presenté al Concurso Nacional de Emprendedores del Tecnológico de Costa Rica la idea de desarrollar productos libres de gluten. Este concurso lo gané y representé la plataforma para el crecimiento de la empresa al brindarme la entrada al Centro de Incubación de Empresas. Llegué ahí debido a las ganas de poder ver crecer mi proyecto y con él llegar a ayudar a un sector de la población”, comenta este emprendedor.

El aporte de la incubadora ha sido de mucha importancia para la empresa; en un inicio se les brindó soporte de infraestructura, capacitaciones, apoyo de expertos en la gestión empresarial, además, les fue posible ampliar sus posibilidades de mantenerse en el mercado y conseguir apoyos estatales para pymes. El momento más difícil para The Gluten Free Factory fue durante su etapa inicial, porque formar una empresa basada en un concepto poco conocido por la población fue un gran reto, ya que no solo planeaba abastecer un mercado específico, sino ofrecer una alternativa de alimentación más saludable para el resto de la población.

Al ser pioneros en la producción de alimentos libres de gluten, certificados por medio de exámenes de laboratorio, tuvieron que iniciar con una campaña de educación para que las personas pudieran conocer los beneficios de ingerir una dieta libre de gluten.

Poco a poco empezaron a superar barreras. En el año 2011, obtuvieron el apoyo del Banco Nacional y Teletica tras ganar un concurso que apoyaba emprendimientos nacionales. Este avance les permitió ingresar a la Corporación Walmart, siendo la primera empresa en ofrecer alimentos de este tipo en esta cadena de supermercados.

El dar este paso dio la posibilidad de ampliar el número de trabajadores dentro de la empresa, así como introducir los productos a otros puntos de venta costarricense, pero también les permitió convertirse en exportadores.

Actualmente en la empresa se encuentran laborando 11 personas y producen ocho tipos de premezclas libres de gluten ideales para preparar galletas, queques, pizza, conos y panqueques.

Ellos inauguraron a finales de marzo una nueva planta de producción, otorgándoles la oportunidad de ampliar líneas de productos y aumentar al doble el número de colaboradores de la compañía.

Para Pablo Vargas, el conseguir vencer el miedo al fracaso y construir un proyecto visionario, fueron aspectos esenciales en el posicionamiento de esta empresa.

El éxito de esta empresa, merecedora de diez galardones a lo largo de su historia, también ha radicado en aplicar siempre la innovación en la calidad de sus productos, pues han conseguido mejorarlos al darles sabores agradables, debido a que esta característica es compleja de obtener en este tipo de alimentos. Pablo Vargas recomienda a todas las mipymes que busquen consolidarse, ser perseverantes y enfrentar todos los obstáculos; así como que aprovechen las plataformas estatales para apoyar nuevos proyectos como las incubadoras, concursos que apoyan el emprendimiento, buscar el respaldo de instituciones como el MEIC, MICITT, CONICIT, entre otras, las cuales pueden brindar ayuda para que el proyecto despegue y alcance mayor crecimiento.



“Un emprendedor no debe permitir que las adversidades lo vengzan. Las personas que han logrado construir grandes empresas son las que han podido reponerse de mejor manera de las dificultades y las han enfrentado con creatividad. En el camino del emprendimiento se encuentran muchos obstáculos, y se debe tener perseverancia extrema para afrontarlos; al final la persona que más lucha, más amor le da al proyecto y más persevera, a pesar de los obstáculos, es la que triunfa y logra tener un proyecto exitoso”, explica el ingeniero de alimentos.

GLUTEN  
FREE





# La aventura de emprender **en Costa Rica**





**Es un largo viaje, lleno de caminos empolvados, de peldaños, de alegrías y también de múltiples retos. Cuando se aborda la efectividad de las políticas sobre emprendedurismo en Costa Rica, los criterios son tan variados como los actores que componen el ecosistema de las micro, pequeñas y medianas empresas del país.**



**E**mprender, en cualquier parte del mundo, es todo un desafío. Costa Rica no es la excepción; ser emprendedor va más allá de los buenos deseos y las intenciones de querer, como quien dice, “salirse del canasto” y ser su propio jefe.

Algunos especialistas consideran que el país podría estar presentando un letargo en esta materia.

“El asunto está grave, en el país no se están haciendo cosas serias en temas de emprendimiento; el emprendimiento es un negocio de pocos, hay argollas muy fuertes”, dice Carlos Peña, director de la fundación Costa Rica Empeprende.

Por su parte, la Ministra de Economía y coordinadora del tema de Mipymes durante la administración de Luis Guillermo Solís, Geannina Dinarte, acepta que las políticas relacionadas con emprendimiento no han logrado todos los frutos deseados, pero afirma que se ha mejorado en los aspectos estructurales que limitan a los emprendedores.

“Nosotros hemos venido avanzando en la definición de un plan de acción para poner en marcha la política de emprendimiento que se lanzó en noviembre de 2014; hemos venido trabajando de forma más cercana con los distintos actores del sistema de emprendimiento. Esto nos ha permitido identificar brechas, limitaciones y oportunidades y nos ha llevado a lograr acuerdos entre las partes para lograr una mejor implementación de la política pública”, explicó la Ministra.

Sobre el tema, Elena Hernández, presidenta de Coopemipymes (cooperativa que agrupa a 95 emprendedores), piensa que aunque el entramado y el sistema de emprendedurismo no es 100% eficiente, sí se están haciendo esfuerzos importantes desde las instituciones para facilitar el proceso para los empresarios.

“A mi parecer, es mucho más fácil en comparación con otros países; las instituciones se han

unido y están más anuentes a darles capacitaciones a las personas que quieren emprender. Las instituciones están tratando de apoyar los emprendimientos”, dijo Hernández.

## Financiamiento y trámites, los dos grandes temas

Diferentes estudios internacionales, como el Índice de Competitividad Global, el Doing Business y el Índice de Emprendimientos y Desarrollo Global, coinciden en las falencias que más afectan a los emprendimientos en el país.

Un obstáculo recurrente es el acceso a financiamiento, ya que el Sistema de Banca para el Desarrollo (creado en 2008) sigue arrastrando problemas.

Según Peña, los recursos se quedan en pocas manos y además el sistema se ha convertido en un medio para que las incubadoras de negocios se aprovechen de los recursos estatales.

“Banca para el Desarrollo les paga a las incubadoras \$600 por cada proyecto que incuban por mes hasta que el emprendedor desista o el proyecto salga al mercado. Por eso a las incubadoras les sirve la ineficiencia; tardan hasta cuatro años para concretar una idea porque a ellos les sirve recibir esos recursos”, explicó Peña.

Dinarte acepta que el proceso de reforma a la Banca para el Desarrollo no ha sido fácil, pero afirma que este sigue avanzando y que ya se

**Según la Ministra, en los países con mejores prácticas relacionadas con emprendimiento nunca se incubaba una idea por más de un año.**



notan cambios en términos de colocación de créditos.

“Sobre Banca para el Desarrollo es importante decir que se ha logrado una buena colocación de fondos. Queremos que se abra el foco al emprendimiento; por eso este año se espera lanzar el capital semilla y terminar de armar el programa de capital de riesgo. Trabajar con el sector financiero es un poco complejo por toda la regulación que existe en ese tipo de temas, pero ya Banca para el Desarrollo viene avanzando. Ahora hay que lograr acuerdos con el resto del sector financiero para lograr la colocación, porque es muy difícil que confíen en las etapas emprendedoras”, mencionó Dinarte.

La ministra, al igual que Peña, es crítica con el dinero que se destina al modelo de incubadoras y advierte que el modelo de incubación no debe verse como la única opción para promover el emprendimiento.

“Las incubadoras por sí mismas deberían tener un modelo que les permita tener casos de éxito. Es importante entender que el modelo de incubación es un modelo de acompañamiento, de guía y por supuesto es un modelo que permite apoyar el surgimiento de negocios; pero no es el único modelo. Nosotros en el monitoreo que hacemos hemos observado algunos resultados un poco tímidos con respecto a la gestión de las incubadoras, tenemos empresas que se están incubando por años y eso es un problema en el modelo de acompañamiento”, comentó.

“Ciertamente hay un cuestionamiento sobre el tiempo y los resultados de los procesos de incubación en el país y por supuesto de la dependencia de los fondos públicos; las incubadoras no puede estar ligadas solamente a los fondos públicos”, agregó la funcionaria.

Durante 2016, la Banca para el Desarrollo brindó créditos por ₡201 000 millones. Del total de créditos, un 56% se canalizó a las actividades agropecuarias, un 19% a servicios y un 15% a



# CIE-TEC EVOLUCIONA

La CIE-TEC Incubadora de Empresas del Tecnológico de Costa Rica trabaja por adaptarse a los cambios y mantenerse en una evolución constante, tiene registros de una tasa de supervivencia en los emprendimientos albergados del 77% y sus procesos de incubación se extienden por un tiempo máximo de dos años.

Entre las mejoras que han implementado está el proceso de preincubación, que es una etapa donde analizan y trabajan las propuestas y las transforman de ideas a proyectos enfocados en la realidad. Además, cuentan con siete proyectos en procesos de incubación.

“Estamos en un periodo de transición. Nacimos en 1994 y somos la incubadora más antigua de Centroamérica. Hace diez años en el país solo existían dos incubadoras, y hoy contamos con aproximadamente 15. El crecimiento que está teniendo el emprendimiento se está viendo y nosotros estamos adaptándonos a esas nuevas condiciones culturales del país, y como ejemplo, decidimos llevar la incubadora a las instalaciones del TEC para ver de primera mano los emprendimientos de base científica y tecnológica, estar cerca de estudiantes, investigadores y egresados”, explicó el Coordinador de CIE-TEC, Juan Carlos Martí.

comercios. Para el 2017, el sistema espera colocar unos ₡227 000 millones en créditos.

Al lado del financiamiento, una crítica también recurrente es el tema referente a exceso de trámites.

“Los trámites no se han reducido casi que nada, no hay plataformas digitales, la Ley de Simplificación de Trámites se queda en el papel”, cree Peña.

En contraposición, la cabeza del MEIC piensa que en trámites es donde más se ha avanzado durante la administración Solís.

“Se estableció una cantidad de trámites que se tenían que reducir y la tarea la han asumido los ministerios de forma bastante responsable. Pedimos que el oficial de simplificación de trámites de cada institución sea uno de los jefes (viceministros, ministros, presidentes ejecutivos o gerentes) para tener una garantía de que hay una autoridad pidiendo el ajuste de los trámites”, dijo Dinarte.

Adicionalmente, la jerarca explicó que desde el Ministerio de Economía se presentó un proyecto de ley para simplificar la formalización de negocios en el país y se ha avanzado en negociaciones con otros ministerios para facilitar los trámites a los emprendedores.

## Nuestro ecosistema

Un punto en el que coinciden Dinarte, Peña y Hernández es que hay temas del ecosistema en que se desarrolla el emprendimiento que afectan fuertemente.

“Uno de los problemas que veíamos cuando se lanzó la política tiene que ver con la deficiente articulación de todas las partes que tienen participación en el fomento del emprendimiento y, si bien eso no se ha solucionado totalmente, sí estamos dando pasos importantes en términos de que las partes se sientan protagonistas de la política y se comprometan. El ecosistema es complejo definitivamente, pero se han dado pasos importantes para propiciar una mayor cercanía”, explicó Dinarte.



“No existe, hasta ahora una articulación clara entre los distintos actores que incentive el desarrollo del emprendimiento, ni una política que logre enlazar y ordenar a los actores en un ecosistema, sino más bien esfuerzos aislados que terminan logrando poco impacto en la economía”, externó Peña.

Otro tema importante referente al contexto en que se desarrollan los emprendedores en el país es que falta articulación en el tema educativo. La educación no está diseñada para que las personas vean el emprendimiento como una opción para surgir y tampoco se enfoca en desarrollar capacidades blandas que lleven a la innovación.

“Hay poca gente que llega a las universidades y, de los que salen, la mayoría quieren ser empleados; y no es culpa de ellos porque no se educa para emprender, los que quieren emprender son muy pocos y en la mayoría de los casos no tienen las habilidades blandas necesarias para hacerlo”, dijo Peña.

“El emprendimiento es algo que se tiene que fomentar en las edades más tempranas para que las personas visualicen no solo la opción de empleo como estilo de vida sino también del emprendimiento”, coincidió Dinarte.

## A la defensiva

El apoyo al sector Mipymes siempre será un tema de debate nacional, y entre quienes trabajan por la defensa y el desarrollo de este sector está CIE-TEC Incubadora de Empresas del Tecnológico de Costa Rica.

Para su coordinador, Juan Carlos Martí, sí hay herramientas serias de apoyo para el crecimiento de las Mipymes, y es falso que los recursos para el emprendimiento se queden en pocas manos, que las incubadoras aprovechen los recursos públicos y que las incubadoras estén recibiendo dinero mensualmente por incubar proyectos por parte de Banca para el Desarrollo.

Aclara que anteriormente hubo dos proyectos

de capital semilla para emprendimientos con fondos reembolsables y esos recursos eran entregados a los emprendedores por medio de incubadoras; sin embargo, actualmente las incubadoras no están recibiendo fondos públicos para apoyar los emprendimientos.

La jerarca del MEIC fue tajante al mencionar que las incubadoras por sí mismas deberían tener un modelo que les permita tener casos de éxito, y que conocen empresas que se han estado incubando por años, lo cual representa un problema en el modelo de acompañamiento.

Este criterio fue aceptado por el Coordinador del CIE-TEC, quien aseguró que esta situación es parte de las realidades que enfrentan los emprendedores que aún no están preparados para dar resultados.

“Nosotros somos un reflejo de la inmadurez del ecosistema; sin embargo, hemos dado pasos muy fuertes y significativos en los últimos años. Veo que las incubadoras, aunque nos falta aprender, vamos en una dirección adecuada en responderle a ese estado del ecosistema. Además el sistema de Banca para el Desarrollo debe apostar de forma no cortoplacista en el emprendimiento de una pyme y generar métricas unificadas en las incubadoras”, comenta Martí.

El experto agrega que un factor que está afectando el éxito de los emprendimientos Mipymes es el acceso a financiamiento, el capital de riesgo y la inversión, ocasionando que se detenga el crecimiento.

El especialista coincide en que no hay una articulación entre los actores vinculados con el sector Mipyme, pero asegura que el sistema cada día se está alineando más para elevar su eficiencia y colaboración. No obstante, menciona que las autoridades actúan de manera aislada porque no se le ha dado la importancia a un ente rector único, por lo que se necesita una instancia que englobe los esfuerzos de emprendimiento que se hacen en diferentes instituciones.

Formamos el talento humano  
para la era del conocimiento.

