

ECONOMÍA ORGANIZACIONES RESPONSABILIDAD SOCIAL INNOVACIÓN ORGANIZACIONES
INNOVACIÓN NEGOCIOS FINANZAS TIC GESTIÓN HUMANA MERCADOS NEGOCIOS
ORGANIZACIONES MERCADOS RESPONSABILIDAD SOCIAL



Revista



Gestión - Organizaciones - Negocios

ISSN 2346 - 3910

Volumen 01 Número 01

Noviembre 2013

Revista Electrónica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de los Llanos
VILLAVICENCIO - COLOMBIA



 /revistaGEON  @RevistaGeon

<http://revistageon.unillanos.edu.co>



UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

La Universidad de cara a la sociedad
por la acreditación institucional

ADMINISTRACIÓN

Micros y Pequeñas Empresas Latinas frente al poderoso desafío de la Administración Estratégica – por David Orellana Daube

David Orellana Daube
Ingeniero Comercial, Académico, Investigador,
Empresario; *Santiago*, Chile;
Magíster, MBA;
david.orellana@innovo.usach.cl

Revisores: -Mag. Lisbeth Simón Ortiz,
Administradora Pública; Académica
- MBA Gonzalo González Pino, Ingeniero
Comercial, Académico

RESUMEN

Las Mipymes en Latinoamérica tienen un rol preponderante pero carecen de un importante apoyo para la formación de los empresarios y sus profesionales, que los lleven a competir con ventajas en el ambiente nacional y global. Un elemento interno que hace la diferencia entre las empresas del sector, es la utilización de la gestión estratégica por sus directivos superiores. La imposibilidad de lograr esto último, radica principalmente en las instituciones de educación superior, que no han generado las instancias necesarias para potenciar la relación universidad – empresa.

Palabras Claves: Mipymes, Administración Estratégica, Empresas Familiares, Innovación, Transferencia Tecnológica

ABSTRACT

MSMEs in Latin America have a major role but lack significant support for training of entrepreneurs and professionals that lead them to compete with advantages in the national and global environment. An internal element that makes the difference between companies is the use of strategic management for their senior. Failure to achieve the latter, lies mainly in higher education institutions, which have not generated the instances necessary for increasing the university - enterprise.

Keywords: MSMEs, Strategic Management, Family Business, Innovation, Technology Transfer

I.- INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico del promedio de los países latinoamericanos va a un ritmo moderado debido al impacto de la desaceleración económica en USA, Europa y Asia. Pero así y todo, el Producto Interno Bruto ha crecido el 2012 cerca del 3,2% y proyectado para el 2013 cerca del 4% (CEPAL, 2012^a)¹. Estas son cifras extraordinarias comparadas con las grandes economías. En esta oportunidad, la desaceleración económica de los países latinos ha sido inferior a la de las potencias económicas. La gran pregunta: ¿en el período de auge, las economías latinas también lograrán obtener un mayor PIB que el de las grandes economías? Podríamos a priori señalar que no, debido a alguno de los tópicos que se analizan brevemente en el desarrollo.

Este artículo resalta la importancia de la incorporación de conocimiento en las Mipymes como elemento relevante para el crecimiento sustentable de las empresas y países.

II.- DESARROLLO

Durante los últimos cincuenta años, el estudio de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) ha generado grandes debates entre teóricos, empresarios y políticos para definir su real aporte a la economía de los países. Pero, hoy en día estas empresas son indiscutiblemente consideradas un componente central de la economía de los países. Pese al aumento del análisis del sector, este no ha estado ajeno a inconvenientes, tanto desde el ámbito metodológico como del teórico y empírico. Mucho se ha escrito acerca de las Mipymes, sobre cómo enfocar políticas públicas efectivas hacia su promoción y evaluación, así como explicaciones de su origen y tamaño. Sin embargo, los agentes de mayor importancia para dar un vuelco en el aporte a las Mipymes, mantienen un desleal silencio y han generado una importante brecha en la contribución real a su potenciamiento: las universidades, centros de formación técnica e institutos profesionales. Estos proliferan en todos los países, formando profesionales de escaso nivel estratégico y operativo. Además, las organizaciones de estudios superiores no tienen incorporado en sus respectivas estructuras orgánicas, los necesarios Centros de Transferencia

¹CEPAL 2012; Perspectivas económicas de América Latina 2013

Tecnológico y de Vinculación Universidad-Empresas, que son fundamentales para el traspaso, ajuste e investigación en el ámbito empresarial y de los negocios.

Luego de lo señalado anteriormente, presento un breve acercamiento a la Mipymes, que contempla los trabajos realizados por investigadores, académicos, consultores/asesores y otros especialistas en el tema.

a) Importancia. Hay cierto consenso entre investigadores, que los estudios sobre Mipymes deben realizarse siempre tomando en cuenta la dimensión completa del sector y su aporte como un todo articulado a la economía, único modo en que se capta de mejor forma el real aporte de las Mipymes tanto a la economía como a la sociedad. Sólo como información general, las Mipymes absorben entre el 75 y el 92% de la empleabilidad en los países latinos y aportan con menos del 30% del PIB.

b) Proveedores o relacionados a grandes empresas. Es conveniente recalcar, que las Mipymes no son versiones de Grandes Empresas (GEs) pero en tamaño menor. Son, en cambio, estructuras jurídicas dinámicas y con una organización interna muy diferente. Así como también su cultura empresarial, la forma de relacionarse con los agentes económicos, con los proveedores y compradores y, con sus trabajadores. El extremo más opuesto entre las Mipymes y las GEs con las Mipymes familiares. Es por ello, que las Mipymes son un fenómeno aparte de las GEs y deben ser estudiadas como tal. Hay autores que han intentado exponer que las Mipymes son GEs en miniatura (Aybar, 2001)², demostrando con ello una absoluta desconexión entre la teoría y la realidad empresarial. Por otro lado, Beck, Demirgüç-Kunt y Lavine (2005) señalan que los argumentos en contra del sector Mipyme se basan en estudios de casos particulares y en un pequeño número de ellas, por lo que no pueden ser considerados como verdaderos análisis sobre el universo del sector; esto, en parte, porque no existe información estadística internacionalmente comparable como para realizar dichas investigaciones, por lo que conclusiones de aquella índole son apresuradas y carecen de fundamento empírico sostenible. Este es un punto relevante ya que por sus características especiales, las Mipymes deben ser analizadas sectorialmente o para

el país. A pesar de la poca importancia que muchos teóricos le dan a la Mipyme, estas son importantes reguladoras del desempleo y fácilmente adaptables a migrar entre sectores industriales. Son de tal forma moldeables, que la apertura comercial internacional parece haberlas potenciado y no disminuido. Así, autores como Peres y Stumpo (2002) indican que la evidencia empírica se encuentra lejos de poder sustentar afirmaciones, que las Mipymes hayan resultado perdedoras del proceso de liberalización comercial en las últimas décadas.

c) Mipymes y el éxito económico. Probablemente no son las causantes del auge económico ni sectorial ni nacional, pero sin ellas sería imposible lograrlo. En las nuevas economías que surgen en Latinoamérica, esos modelos nos indican que las Mipymes pueden ser consideradas como una característica de las economías exitosas, pero no necesariamente como una causa exógena de ellas (Beck, 2005). Lo mismo puede ser dicho respecto del tamaño del sector Mipyme, su aumento es interpretado como éxito económico, pero no así como causa del mismo (Ayyagari, Beck, & Demirgüç Kunt, 2007)³. Esto implica que la multiplicación de empresas de menor tamaño no es una política que de por sí conlleve al desarrollo, pero las políticas que llevan al crecimiento económico y al desarrollo social, incrementan el sector Mipyme.

d) Mipymes y la información estadística. La recopilación de datos estadísticos es relativamente reciente y muestra una carencia de series y datos históricos. Los inconvenientes más relevantes se dan en cuatro ámbitos: *primero, se relaciona con la real falta de datos del sector (es el más grave); *segundo, la dificultad que presenta el estudio del comercio ambulante y en el hogar; *tercero, carencia de medidas con estándar comparables; *cuarto, la informalidad del sector Mipyme.

Estas barreras estadísticas, redundan todas en un mismo problema metodológico y que se repite en la literatura: los números aproximados. Es importante buscar solución a los problemas estadísticos a fin de reducir al mínimo la utilización de números aproximados, y maximizar el rigor científico y metodológico de los estudios a través de estadísticas sólidamente construidas y continuas en el tiempo.

² (Aybar, 2001), Estudio comparativo entre PyMEs y GEs. Este es un libro absurdo y absolutamente fuera de contexto (N del R)

³ (Demirguc-Kunt, Dec 2007)

e) Comercio ambulante, hogareño e informalidad del sector. Estos conceptos están fuertemente ligados, principalmente relacionados con la microempresa. En general, la informalidad se traduce en trabajos precarios, emprendimientos no sustentables, lo que genera problemas estadísticos importantes.

f) Empresas familiares. Una empresa familiar se caracteriza por la propiedad de dos o más miembros de la misma familia. La naturaleza y medida de tal participación es variable. En ciertos casos, algunos miembros de la familia trabajan tiempo parcial. También se reconoce que la empresa es un negocio familiar cuando pasa de una generación a otra. Cualquier empresa familiar está compuesta de una familia y de un negocio. Aunque la familia y el negocio son instituciones separadas, cada una con sus propios miembros, metas y valores. Estas características se superponen en una empresa familiar y, estas dos instituciones superpuestas son las áreas más importantes de sus vidas. Las familias y los negocios existen por razones fundamentalmente diferentes. La función principal de la familia se relaciona con el cuidado y el desarrollo de sus miembros, en tanto que el negocio tiene que ver con la producción y la distribución de bienes y servicios. Las metas de la familia son el desarrollo máximo posible de cada miembro, independientemente de sus limitaciones y la provisión de oportunidades y recompensas iguales para cada miembro. Las metas de los negocios son la rentabilidad y la supervivencia. Los diversos intereses pueden crear tensión y conducir a conflictos. La relación entre los miembros de la familia en una empresa, son más delicadas que las relaciones entre empleados que no comparten esta relación familiar consanguínea.

El punto de conflicto entre una empresa familiar y la realidad económica y de negocios, se da por lo general, por la falta de preparación profesional de sus miembros. Además, cuando se incorporan profesionales en esas empresas, estos están supeditados a los cargos de la familia que en muchas ocasiones no son profesionales.

g) Definición de Mipyme. La definición de Mipyme es diferente en todos los países latinos respecto a consideraciones de ingresos, utilidades generadas, inversiones y otros. Pero, en una variable están todos de acuerdo. El Banco Mundial señala que la Microempresas son aquellas que tienen hasta 10 trabajadores activos, las Pequeñas hasta 50 trabajadores y las Grandes hasta 300. Ahora, sin

profundizar mucho en ello, esta división es precaria ya que una empresa fuertemente tecnologizada, puede tener pocos trabajadores activos, pero grandes ventas y utilidades que requieren importantes inversiones. Por lo tanto, se requiere una actualización de esta acepción.

Independiente de cómo se quieran medir sus características para diferenciarlas, las Mipymes, en general, aportan hasta el 30% del ingreso de los países latinos. El resto lo realizan las grandes empresas.

III.- ANÁLISIS

Según lo expresado en el Desarrollo, se generan conceptos, características y variables que exponen los elementos particulares de la Mipymes, que a su vez, nos explican su bajo crecimiento y falta de oportunidades. Desde la perspectiva del desarrollo moderno de las empresas –independientes de su tamaño- es relevante considerar que la innovación, transferencia tecnológica y la administración estratégica son los elementos básicos y mínimos a considerar en ellas.

El proceso de innovación posibilita a la empresa lograr generar nuevas ocasiones de negocios (nacional y/o global) y la eventualidad de capturar nuevas oportunidades de mercado. Mediante la transferencia tecnológica, la Mipyme compite al menos al mismo nivel tecnológico de las empresas ya existentes, mejorando el diseño, calidad y funcionalidad de los productos y servicios que ofrece. Pero, todo esto requiere obligadamente una mirada superior para lograr unir, entender y analizar variables en muchos ámbitos para tomar las mejores decisiones. Esto es, incorporar la Administración Estratégica.

IV.- ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA (MODELO DE FRED DAVID) Y SU AMBIENTE.

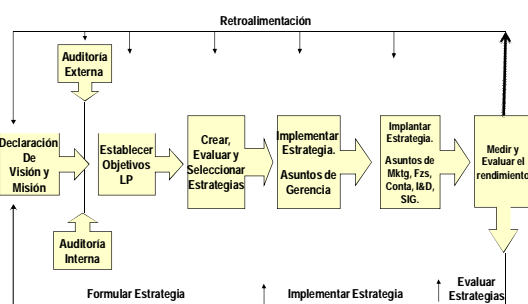
a) Definición. El arte y ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones multifuncionales que permitan a la organización alcanzar sus objetivos. Integra para ello, administración, marketing, finanzas, contabilidad, producción y operaciones, I&D y sistemas de información para el éxito de la organización (David, 2011)⁴.

⁴ David, Fred; Conceptos de Administración Estratégica.

b) Beneficios de la Administración Estratégica. Permite a una organización ser más productiva que reactiva cuando mira hacia el futuro. Permite iniciar e influir en las actividades, por lo que ejerce el control de su destino. Directivos superiores que la han aplicado, la recomiendan. Genera beneficios financieros debido a que se toman decisiones altamente informados. Muestran mejoras importantes en las ventas, rentabilidad y productividad. Beneficios no financieros como: *identificar, priorizar y aprovechar oportunidades; *visualización objetiva de los problemas administrativos; *favorece la mejor coordinación y control de actividades; *minimiza el efecto de lo adverso; *permite apoyar mejor el logro de los objetivos establecidos; *facilita una asignación eficaz de tiempo y recursos a las oportunidades identificadas; *menos esfuerzo a corregir errores; *crea marco de comunicación interna para las personas; *alinea el comportamiento hacia un esfuerzo total; *asigna claramente las responsabilidades; *potencia el pensamiento proactivo; *genera un enfoque entusiasta e integrativa para enfrentar problemas y oportunidades; *fomentar una actitud favorable hacia el cambio; *da formalidad y disciplina a la administración de la empresa. Es una forma de dar sustentabilidad al futuro de la empresa.

c) Modelo Integral de la Administración Estratégica (David, 2011)

Figura 1
MODELO INTEGRAL ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA



Ref.: Construcción propia, basada en el Modelo

d) Relación Administración Estratégica con la Mipymes. El nombre del modelo inspira temor entre los especialistas y muchos lo señalan como para ser aplicado sólo en grandes empresas. No es así. Es fácil de aplicar en cualquier tamaño de ella. Pero, requiere ciertas capacidades instaladas previas, que deben cumplir los integrantes de las empresas: profesionales con profundo conocimientos de la

administración empresarial y gestión de los negocios. Efectivamente esta es una restricción para la mayoría de las Mipymes, ya que no cuentan con este tipo de profesionales en cargos directivos. Aquí es posible realizar un breve ejercicio y dividir las Mipymes en empresas familiares (MiPyF) y empresas no familiares (MiPynF).

Las MiPynF tienen mayor flexibilidad para poder incorporar nuevos conocimientos, tecnologías y otros, ya que sus directivos superiores tienen mayor autonomía para tomar decisiones. La mayoría de las MiPyF, se ven restringidas y reticentes a la incorporación de conocimiento ya que sus directivos superiores y los que los siguen en la estructura organizacional, en muchas oportunidades no son profesionales, son familiares entre sí y prefieren mantener en statu quo la gestión empresarial. Además, algunas MiPyF han incorporado profesionales expertos a sus organizaciones por obligación, pero la familia está por sobre ellos, lo que, finalmente, se convierte en una traba en la gestión y un desencanto de los profesionales ingresados. Es importante notar aquí, que la definición moderna de empresa es que éstas se describen como una sociedad del conocimiento, donde la gestión de los talentos es un punto crítico y relevante.

e) Evangelizadores de la Administración Estratégica: Universidades, Asesores/Consultores. Los formadores de profesionales de alto nivel, en el ámbito empresarial, están en las Universidades a lo largo de Latinoamérica. La gran duda es, si estas instituciones cumplen cabalmente con su obligación de formar Administradores Estratégicos de Empresas, en la era del conocimiento. Hay ciertos requisitos que las Universidades deben cumplir si o si, tanto a nivel de pregrado como de postgrado, para lograrlo:

Académicos capacitados en las últimas tendencias de la gestión estratégica moderna de las empresas y que demuestren una trayectoria de actividades en las empresas.

Académicos – Investigadores en el área Mipyme.

Disponer de un Centro de Transferencia Tecnológica para potenciar la relación universidad-empresa
Abrir las carreteras relacionadas a la Administración de Empresas y el Emprendimiento al ambiente global.

Articular con las Multilatinas (Dess, 2011)

Por otro lado, las instituciones universitarias, deberían tener la capacidad para formar formadores, o sea, formar a académicos, investigadores, consultores y asesores de empresas, para potenciar la necesaria relación universidad - empresa.

V.- CONCLUSIONES.

Las empresas Mipymes Latinoamericanas se encuentran vulnerables y desamparadas frente al crecimiento económico y a la competitividad de otras regiones del globo.

La Administración Estratégica es un tema todavía un poco alejado para las Mipymes, debido a la incapacidad de la mayoría de las universidades latinas, para formar profesionales que satisfagan los nuevos requerimientos de esas empresas.

Cuando llegue un nuevo período de auge económico, las Mipymes latinas no podrán favorecerse con un crecimiento mayor al del promedio del crecimiento,

debido a que todavía no ingresan fuertemente al estado de la sociedad del conocimiento.

Debido a las desventajas señaladas, las Mipymes aún no aspiran a ser empresas de clase mundial

Un sector Mipyme pujante y en constante preparación y aplicación de los elementos de gestión estratégica, darán mayor estabilidad a las economías latinas.

REFERENCIAS

- Aybar, C. y. (2001). Eestudio comparativo entre PyMEs y GEs. Bogota: Norma.
- David, F. R. (2011). Conceptos de Administración Estratégica. Naucalpan de Juare, Estado de México: Pearson Educacion.
- Demirguc-Kunt, M. A. (Dec 2007). Small and Medium Enterprises Across the Globe. Small Business Economics, vol. 29(4), pages 415-434.
- Dess, L. E. (2011). Administración Estratégica, Textos y Casos. Ciudad de México: McGraw Hill.