

FACTORES DE ÉXITO DE LAS MIPYMES Y SU POTENCIALIZACION

Constantino Acevedo Suárez

Docente

Tecnológica FITEC

constantinoacevedo230@fitecvirtual.edu.co

Colombia

RESUMEN. La introducción generalizada de la Cultura y los valores de Calidad, en gran parte potenciada por la red de agentes que ha hecho un especial hincapié en la Implantación de los Sistemas de Aseguramiento de la Calidad para lograr un reconocimiento internacional por terceros ha permitido que las Empresas tengan un Sistema de Gestión de Calidad Certificado.

PALABRAS CLAVES: factores, mipymes, estrategias

1. INTRODUCCIÓN

La detección de Necesidades y la posterior definición de recomendaciones que generan la Calidad, se convierte en una herramienta fundamental para identificar los factores Claves de Éxito de nuestras Empresas cuyo objetivo es el de lograr Ventajas Competitivas Sostenibles que puedan traducirse en : Reducción de Costos, Incremento de rentabilidad, Aumento en la Satisfacción de los Clientes o Diferenciación de la Competencia mediante mejoras Técnicas de Diseño y Desarrollo de productos.

2. FACTORES DE EXITO

Aspectos como la **estrategia Global de La Empresa** que determina el enfoque que la Dirección adopta para diferenciarse de la competencia, la **identificación de Oportunidades y Amenazas** considerando las variables macroeconómicas, sociales, políticas, legales y tecnológicas con análisis de los factores que determinan la competitividad en el sector como son : Rivalidad general del Sector, Poder de negociación con proveedores, Poder de

Negociación con Clientes, Riesgo de Entrada de Competidores Potenciales y Riesgo de Entrada de Productos Sustitutos, **Determinar las Fortalezas y Debilidades** autoevaluando el nivel desempeño de la cadena de valor , es decir el conjunto de actividades que agregan valor al producto o servicio de las Compañías: Las primarias (Logística interna, operaciones, Logística externa, marketing, ventas y servicio) y las de Apoyo (Compras y Suministros, Desarrollo Tecnológico, Gestión del Recurso Humano y de Infraestructura que lo podemos representar bajo el Modelo de la Cadena de Valor según M.Porter:



Figura 1. Modelo de la Cadena de Valor según M.Porter:

A partir del Estudio de Oportunidades y Amenazas, Fortalezas y Debilidades, se obtienen los factores Claves del Éxito de un grupo de Empresas con alternativa estratégica similar. Factores Clave que se despliegan en acción estratégicas concretas.

Como ejemplo del Enfoque Estratégico se pueden clasificar grupos diferenciados de empresas así:

<p>Empresas que presentan una estrategia de diferenciación en calidad: Valorados por la elevada Calidad de sus productos o Servicios que es a su vez recompensada con un precio superior.</p>	<p>Empresas que presentan una estrategia de diferenciación en servicio: Diferenciación por la mejora en sus niveles de servicio, servicio postventa y acciones complementarias que mejoran la oferta de sus productos y/o servicios con respecto de la competencia.</p>
<p>Empresas que presentan una estrategia de diferenciación en diseño: De forma Análoga con las dos anteriores (Calidad y servicio), introduce innovación y mejoras en los diseños de sus productos y/o Servicios.</p>	<p>Empresas que presentan una estrategia de diferenciación de Liderazgo de Costos: establecen su ventaja competitiva principal en el bajo precio de sus productos y/o servicios , manteniendo como mínimo niveles de calidad iguales a los medios del sector</p>

El análisis de las variables del entorno Global y competitivo complementado con el análisis interno de la Cadena de Valor nos lleva a considerar:

Oportunidades: Crecimiento Económico, Gestión adecuada de nuevas tecnologías, Desarrollo de patentes, Globalización de los mercados (cuando hay capacidad de Exportación), mejora de las relaciones con proveedores y clientes, nuevos canales de distribución.

Amenazas: Globalización de los mercados, gestión actual de homologaciones, falta de mano de obra especializada en las zonas, aparición de innovaciones tecnológicas, la alta rivalidad (sectores maduros y saturados).

Fortalezas: Gestión de las Operaciones, Gestión de las compras y aprovisionamiento.

Debilidades: Falta de Sensibilización y carencias importantes en la gestión de Recursos Humanos, gestión insuficiente del marketing, inexistencia o pobre gestión del Servicio de Postventa.

identificar en las empresas, se derivan los siguientes factores claves del éxito:

FACTORES CLAVES DEL ÉXITO

1.Capacidades y competencias del personal	Enfocado en la mejora de procesos de Gestión del personal, Desarrollo de redes de ventas con perfil Técnico, potencializarían de las actividades de Marketing y servicio postventa.
2.Capacidad de innovación Tecnológica	Información y conocimiento sobre las nuevas tecnologías sectoriales, diferenciación de producto/servicio mediante la innovación tecnológica en el desarrollo de nuevos productos, conocimiento y aplicación de patentes como barrera de entrada a la competencia
3.Calidad de Producto y Servicio	Diferenciación por calidad de producto o servicio, introduciendo estrategias complementarias de mejora de la oferta (servicios complementarios, mejora en los niveles de personalización, tiempo de entrega)
4.Alianzas con proveedores y clientes	Desarrollo de garantías con clientes y técnicas de fidelización, Desarrollo de alianzas con proveedores y clientes. Desarrollo de alianzas de diversificación (nuevos mercados con socios para el desarrollo de nuevas tecnologías)
5.Eficiencia en procesos de producción	Mejora de los costos de producción, mediante el aumento de la eficiencia de los procesos productivos.
6.Visión Empresarial y Capacidad de Gestión	Implantación de las capacidades y competencias de Gestión.

A partir de las Oportunidades, Amenazas, Fortalezas y debilidades que se pueden

FACTORES CLAVES DEL ÉXITO Y SUS POSIBILIDADES DE MEJORA

1.Capacidades y competencias del personal	Revisión de los procesos de selección de personal, mejoras procedimiento para la identificación de las capacidades y competencias del personal, mejoras en los programas y procedimientos de formación, Revisión del procedimiento e instrucciones de trabajo para la cualificación del personal técnico de Áreas Clave.
2.Capacidad de innovación Tecnológica	Una vez dentro de la Política y objetivos de Calidad, realizar alianzas estratégicas con socios tecnológicos, participación en grupos de trabajo (con universidades, institutos tecnológicos entre otros) , Utilización de metodologías de Ingeniería minimizando el ciclo de desarrollo de nuevos productos analizando su impacto en el proceso productivo, Empleo de técnicas de previsión tecnológica (por analogía, matrices de mercado y análisis de vacíos, análisis portafolio de productos).
3.Calidad de Producto y Servicio	Implantación de técnicas de ingeniería de Calidad , buscando el diseño de productos y procesos de alta calidad frente a las causas de variabilidad externas (diseño de sistema, Diseño de Parámetros, diseño de tolerancias), Implantación de Metodologías de gestión por procesos, identificando

	los procesos claves del negocio su medición y mejora continua, Implantación de Grupos de mejora de procesos críticos, subsistemas de medición de satisfacción de clientes, medición de costes de no calidad, reingeniería permanente de procesos.
4.Alianzas con proveedores y clientes	Sistemas de mejora en la cadena de suministro que incluya el diseño, conjunto de productos y control de calidad, implantación de programas de de reducción de proveedores y de calidad concertada.
5.Eficiencia en procesos de producción	Programas de mantenimiento productivo Total, mejora en el diseño de los puestos de trabajo, revisión permanente de implantación de indicadores de procesos y grupos de mejora en secciones críticas. Reingeniería con innovación tecnológica del proceso de producción.
6.Visión Empresarial y Capacidad de Gestión	Desarrollo de planes de competitividad basados en el proceso de autoevaluación, Desarrollo de criterios de liderazgo, políticas y estrategias, redefinición de los planes estratégicos y su posterior despliegue en la organización mediante planes operativos, utilizando técnicas de despliegue de políticas y Gestión por procesos.