



Pymes campeonas ocultas

Siete claves para ser una pyme de éxito lider en su mercado

Toda empresa debería estar abierta a aprender de otras empresas que tienen éxito.

Hasta ahora, este proceso ha consistido en una imitación de las grandes empresas (multinacionales especialmente). El 90% de los casos de éxito descritos, estudiados, divulgados sobre estrategias, modelos de negocio y metodologías de gestión, tienen como referencia las experiencias de las grandes corporaciones.

Sin embargo, hay innumerables pymes que además de ser líderes en sus mercados nacionales, también son grandes exportadoras – hasta el punto de convertirse en líderes mundiales -. Este tipo de empresas, son las denominadas, pymes campeonas ocultas¹ (o análogamente: pymes líderes en la sombra, pymes ejemplares, pymes gacela).

En general, en la mayoría de los países del mundo más del 70% de sus empresas, son pymes (que generan, a su vez, más del 80% del empleo total del país).

Y de entre éstas, en todos los países encontraremos pymes ejemplares con una forma similar de conducirse (en lo que a: cultura, estrategias y sistemas de gestión se refiere). Formas de actuar diferentes a como lo hacen las grandes corporaciones, lo que les permite, no sólo sobrevivir en su entorno natural, sino ser líderes mundiales en diferentes nichos de mercado.

¿Cuáles son las estrategias y los métodos de gestión que han aplicado estas empresas?

Las pymes campeonas ocultas son empresas que se caracterizan por plantearse:

-**Objetivos ambiciosos**, porque en un mundo abierto como el actual la empresa que no se fije retos ambiciosos, a medio plazo, acaba quedándose fuera.

-**Enfocadas a nichos de mercado**, para ofrecer lo que otros no ofrecen – ya sea por falta de capacidad técnica o porque consideran que no hay masa crítica de clientes-.

-**Productos y servicios fiables**, porque la robustez y calidad de la oferta es la manera de fidelizar los clientes.

- **Organizarse delegando**, para que la gerencia encuentre el tiempo necesario para la periódica dirección estratégica.
- **Innovación sistemática**, para estar al día de los problemas de los clientes y aportarles soluciones de valor (innovando en tecnologías y en el modelo de negocio)
- **Internacionalización**, para llegar al máximo número de clientes posible, ya que los mercados nacionales cada vez se hacen más pequeños.
- **Cercanía al cliente**, un aspecto clave que a las grandes multinacionales, por su dimensión, se les escapa.

PROPUESTA DE INNOVACIÓN



Ábrase a aprender de las campeonas ocultas; aplique los siete factores clave de éxito

Los principales estudios sobre pymes campeonas ocultas (que en muchos casos, por su éxito, se han convertido en grandes empresas, pero con alma de pyme), se han realizado en Alemania, Austria, Escandinavia e Italia, donde hay una mayor densidad de este tipo de empresas. Pero todos los países tiene sus propias pymes ejemplares, le sugerimos:

- 1) Identifique una/dos pymes ocultas en su entorno/país (alguna de esas de las que de vez en cuando -con justicia- se oye hablar en positivo)
- 2) Respondiendo a los siete factores clave antes enunciados, descubra como han logrado su éxito.
- 3) Ábrase a aprender de ellas: ¿Qué lecciones podría aplicar en su empresa?

No todas las empresas pymes pueden convertirse en líderes mundiales, ni tienen porque, pero si que tienen una oportunidad para crecer y desarrollarse de forma sostenida aprendiendo de las estrategias y sistemáticas seguidas por estas pymes ejemplares. ... por qué no convertirse en una campeona oculta en su mercado local/nacional.

(1) Término acuñado en la década de los 1990 por Hermann Simon a partir de una investigación en la que identifico este tipo de empresas y que actualizó a principios de los 2000. (en inglés hidden champions)