

"Una decisión inteligente es innovar"

Eduardo Soto, investigador del Tecnológico de Monterrey y del Esade de la Universidad Ramón Llull.

Es una autoridad del quehacer de las Pymes a nivel internacional y ha escrito diversos libros, entre ellos "Manual de Consultorías para Pymes. Como punto de partida, el Dr. Eduardo Soto subraya la importancia del sector como generador de empleo, además de su rol de permitir un "verdadero crecimiento en las distintas economías".

Por eso, dice que un tema clave es la mantención de los empleos. "Sería una pena que las empresas perdieran ahora su capital humano decayendo en profesionalidad y calidad".

¿Cuáles serían los aspectos más relevantes que deben tener en cuenta las Pymes latinoamericanas en esta coyuntura? Las Pymes son un sector clave del desarrollo económico de los países a nivel mundial y viga maestra de la solidez empresarial, además de ser responsables de más del 50% -más menos- del empleo en los diferentes países. Son la generadoras de ingresos que hacen posible que exista crecimiento en las economías ya que nos permiten productos que puedan estar al alcance de todos los bolsillos, porque sus precios son competitivos, sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.

Como asunto pendiente, explica Soto, la Pyme latinoamericana, presenta cierta informalidad en el aspecto legal. Hay una falta de acceso a programas de capacitación y a créditos, además que sus métodos de producción suelen ser artesanales, poco flexibles y sin el uso de tecnología de punta.

Ya inmersos en la crisis ¿cuál es la mejor manera de proteger al mercado interno y así también a las Pymes? Se puede proteger a los empresarios facilitando el crédito bancario para enfrentar la crisis con la reducción de intereses a los préstamos o con la renegociación de las deudas contraídas antes de esta debacle económica, reformas legales para reducir las tasas impositivas y así facilitar la contratación del empleo y evitar los despidos. También disminuyendo la burocratización para iniciar nuevas actividades y finalmente, en el plano interno de las Pymes, haciendo uso de sus principales herramientas como son el dinamismo, la flexibilidad, la agilidad y una comunicación más personal.

¿Qué consejos le daría a un emprendedor en estos momentos? En materia de financiamiento, deben darse el tiempo de investigar e interesarse por las ayudas gubernamentales ya que en ello podría ir la supervivencia. Los consejos apuntan a reaccionar rápido para ofrecer alternativas que otro no sea capaz de dar en el mercado. Hay que cuidar los gastos pequeños por ínfimos que parezcan, ya que esto puede significar la diferencia entre ganancia chica o grande, y hay que tener siempre presente que los pequeños ahorros hacen las grandes fortunas.

Otro punto importante es la mantención de empleos, porque después de la crisis necesitaremos especialistas y sería una pena que las empresas perdieran ahora a su capital humano decayendo en profesionalidad y calidad. La Pyme deberá buscar cómo fidelizar a sus clientes ya que siempre se destina el esfuerzo a la captación y atracción de clientes dejando en segundo lugar la fidelización del mismo.

¿Qué tipo de gestión olvidan las Pymes de la región?

Normalmente, la concentración de funciones de dirección, administración y producción por lo reducido del tamaño de la empresa recae en la experiencia del dueño, lo que hace que los costos administrativos (en general fijos) sean porcentualmente altos en relación a los ingresos de la empresa, por lo que el 'dueño-administrador-trabajador' trata de reducirlos al mínimo, prefiriendo el uso de personal en producción olvidando la dirección.

¿Cuáles son los cambios que deben enfrentar en los mercados globales? Tener un buen producto no nos garantiza nada, necesitamos conocer las tendencias del mercado global, lo cambiante del consumidor. Conocer, por ejemplo, sobre nuevos materiales de empaque, no perder de vista comunicación o el transporte. Se requiere de capacitación sobre las técnicas productivas, las cuales son atesoradas por el capital humano de una Pyme. Una empresa que no retiene y potencia sus recursos humanos, no se mantendrá en el mercado nacional y menos en el internacional.

¿Qué alianzas estratégicas pueden beneficiar a este tipo de empresas? La Pyme tiene que luchar en innovación y cambios permanentes. Uno de estos cambios innovadores que aprendieron de las macroempresas fueron los mecanismos de alianzas.

Estas son vínculos de aprendizaje, de participación y creación, ya que no es un proceso natural. Lo natural en una empresa (da igual su tamaño) es la individualidad, lo mismo que el ser humano.

Al parecer las Pymes de la región tienen problemas con brindarle a su producto un valor agregado ¿Por qué sucede esto?

Cuando hablamos de valor agregado, pensamos en cosas muy sofisticadas para un producto determinado, sin embargo esto es prestar atención a las cosas pequeñas. Cuando pienso en el 'valor agregado' se me viene a la mente la sonrisa de una dependienta, o un chocolate en el platillo de una taza de café.

La Pyme debería mirar sus productos con una lupa, no con un telescopio y va a encontrar el valor agregado que tanto necesita para diferenciarlos de los demás productos de su especie. Piensen en cómo les gustaría que les vendiesen a ellos mismos sus productos.