

Desde mi trinchera

El techo de cristal de las Pymes

La barrera invisible por la que tu negocio no avanza



Según la Secretaría de Economía existen cerca de 4,000,000 de Pymes en México, lo que representa un 99.8% de las empresas en el país y dan empleo al 72% de la población, siendo el motor de la economía, ¿por qué sólo el 10% llega a los diez años de funcionamiento y logra el éxito, mientras que el 75% cierra a los dos años de haber iniciado, el 50% al año y el 90% antes de los cinco?

Fallas desde el origen.

En una encuesta aplicada a propietarios de Pymes se determinaron los siguientes motivos para iniciar un negocio:

1. Por despido, utilizan la liquidación para la inversión inicial (total o parcial) 50%
-

2. Falta de oportunidades de empleo 40%

3. Verdadera vocación empresarial 10%

Sin duda alguna todos hemos escuchado la frase “quiero ser mi propio jefe” y ese es el inicio de la aventura de algún conocido para abrir un negocio y convertirse en empresario.

Aquí empezamos con dos conceptos diferentes: “abrir un negocio” hace referencia a comercializar un producto o servicio. Pareciera que encontrar la oportunidad de vender algo es suficiente y lo que sigue es aperturar un local y esperar que los clientes lleguen por sí mismos. Mientras que “ser empresario” conlleva una mayor responsabilidad y conocimiento para el manejo de un negocio: trabajo en equipo, compromiso social, formalidad y cumplimiento de obligaciones ante las instituciones pertinentes, ponderar los beneficios, enfrentar los peligros y asumir las pérdidas y ganancias.

El sentido de urgencia de un ingreso económico ante una situación desfavorable lleva a la frustración y cierre de locales ya que la acreditación y recuperación de la inversión lleva un promedio de dos años y el pequeño empresario requiere desde el inicio de operaciones dinero en efectivo para su propia subsistencia dejando de lado la generación de utilidades.

La trampa de las empresas familiares.

Mencionamos que un 10% de los pequeños empresarios lo son por verdadera vocación: trabajan duro, ahorran y piden prestado para iniciar un negocio, actúan de acuerdo a un plan, buscan independencia y autonomía. Se les llama entrepreneur (emprendedor externo) a quienes adquieren una empresa ya existente, compran una franquicia o inician desde cero para ofrecer productos o servicios con un afán de lucro. La verdadera meta de un entrepreneur es convertirse en dueño, es decir que el negocio funcione sin su presencia, si el negocio necesita que el dueño trabaje ahí, esta persona es un empleado más.

El 90% restante, crea empresas para garantizar trabajo para el propietario y para las siguientes generaciones de su familia: hijos (2a generación) nietos (3a generación)

Las empresas familiares por sí mismas, tienen un techo de cristal que les impide la supervivencia: busca dar trabajo a los hijos, nietos (primeramente) y a los nuevos familiares que se van adhiriendo como yernos, nueras, sea que estén preparados o no para asumir los puestos que se hayan creado y a quienes se les permiten comportamientos que no se tolerarían a ningún empleado.

La falta de compromiso de la 2a. y 3a. generación provoca el cierre definitivo de la empresa. Aquí aplica el dicho: “abuelo millonario, hijo rico, nieto limosnero”

Cierto es que hay casos exitosos de empresas multigeneracionales que se han consolidado en México y el mundo, sin embargo son más las empresas que no sobreviven a la partida del propietario por una falta de estrategia de sucesión.

Falta de conocimiento en gestión empresarial.

Las Pymes que sobreviven al período de acreditación (2 años promedio) encuentran un techo de cristal que les impide seguir avanzando: tienen volumen de ventas, volumen de clientes, incluso podrían intentar abrir una nueva sucursal o invertir para hacer crecer el negocio actual y en ese intento, simplemente, no lo logran.

Abrir una empresa implica un cierto grado de riesgo que no todos estamos dispuestos a correr dejando la certidumbre de un sueldo fijo es por esta razón que los emprendedores son personas osadas y valientes que, en ocasiones, olvidan que está en juego todo su patrimonio y en la apertura improvisada de una empresa, dejan de lado la creación de un modelo de negocios (estructura formal de las operaciones de una compañía) que provoca en el corto plazo las siguientes consecuencias:

1. especialización en una sólo área, por lo general el producto o servicio, y desconocimiento en otras, como la comercialización, la cobranza, el manejo del personal, marco legal, operación, gestión estratégica y administrativa.
2. falta de planeación financiera
3. falta de controles e indicadores (preventivos y correctivos)
4. poder centralizado en los miembros de la familia al no permitir la contratación de expertos.

Emigrar del concepto de negocio al concepto de empresa requiere de conocimientos formales en gestión empresarial para solventar cada uno de los puntos mencionados.

Herramientas para romper la barrera invisible.

La mejor herramienta es la educación, el empresario no debe cesar en su búsqueda de actualización en la gestión empresarial. Los temas son diversos y puede llegar a perderse y optar por el que le resulte más fácil, sin duda se concentran en perfeccionar sus habilidades (desarrollar o mejorar el producto o servicio) pensando que ganan por lo que saben pero olvidan que pierden por lo que no saben (sistemas de negocios). La especialización los deja atrapados.

Desde mi trinchera propongo los siguientes temas de estudio para resolver las problemáticas planteadas:

- 1) Gobierno corporativo.
- 2) vivir del precio no del ingreso
- 3) herramientas de pensamiento estratégico
- 4) modelo de negocio

Cada uno de estos temas lleva sus propias técnicas de diagnóstico, análisis y aplicación por lo que se llevará a cabo una entrega por tema.

Complementando el entusiasmo con conocimiento incrementaremos las posibilidades de romper el techo de cristal de las Pymes porque de que se puede, se puede.



Maestra Deyanira

Marzo 2021

gestión. org

forbes. com.mx

pulsopyme.com/como-operan-en- la-actualidad-las-pymes-en-mexico/

el emprendedor de éxito Rafael Alcaraz Rodríguez

padre rico, padre pobre. Robert Kiyosaki

<https://www.laempresafamiliar.com/actualidad/cuales-son-las-10-empresas-familiares-mas-grandes-del-mundo/>

<https://www.elfinanciero.com.mx/archivo/mexico-es-el-quinto-pais-con-mas-empresas-familiares-a-nivel-mundial#:~:text=En%20la%20lista%20figuran%20las,en%20Am%C3%A9rica%20Latina%20somos%20l%C3%ADderes.>



MaPymes. Leticia Deyanira Flores Torres
Docente universitario
deyaniraf12@gmail.com