



SINTEC

CONSULTING

Entrevista

Rescate PyMEs: ¿Cómo ser el David de tu Goliat?

Video de la entrevista aquí

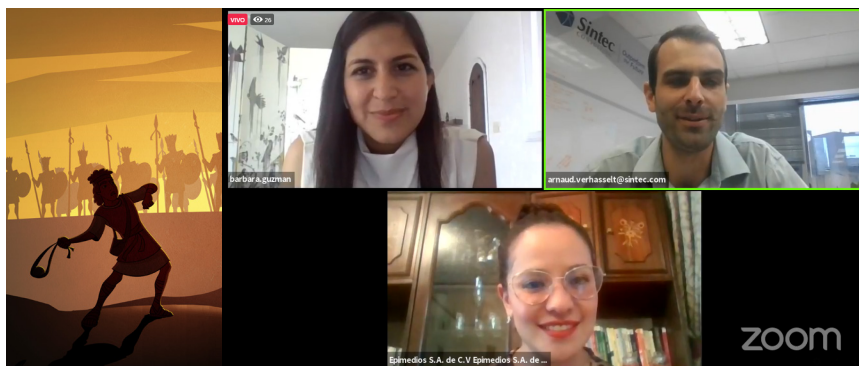
El 14 de julio, Bárbara Guzmán, Gerente de Desarrollo Comercial, y Arnaud Verhasselt, Gerente de Consultoría en Operaciones, sostuvieron una entrevista con **PRO Magazine** titulada "Rescate PyMEs: ¿Cómo ser el David de tu Goliat?" en la cual compartieron consejos para que las PyMEs puedan sobrellevar y salir adelante frente a la crisis.

En su entrevista, Bárbara y Arnaud explicaron a la audiencia que existen tres tipos de problemas a los que las Pequeñas y Medianas Empresas se están enfrentando debido a la crisis sanitaria. El primero de ellos es a lo que llamaron "un happy problem" ya que se refiere a aquellas empresas que por el giro al que pertenecen, cuentan con una sobredemanda de sus productos o servicio, pero que su capacidad es limitada. Se enfrentan a retos de financiamiento, flujo de efectivo para cubrir su demanda y problemas para satisfacer su red logística.

El segundo escenario al que se pueden estar enfrentando algunas PyMEs es el de caídas en ventas. Aquí la pregunta principal es ¿cómo cubrir los gastos operativos teniendo un déficit en los ingresos? Para este segmento será entonces de vital importancia buscar nuevas fuentes de ingresos para solventar su operación.

El tercer escenario, mencionado por Bárbara Guzmán, es aquellas empresas donde las ventas se mantuvieron en una cifra igual o muy similar. En este caso, apuntó que "tal vez no veas el riesgo, pero deberás protegerte ante aquellas cosas que sí puedan golpear a tus clientes, proveedores, etc. ya que el riesgo se vuelve silencioso" explicó.

Asimismo, durante la charla Arnaud y Bárbara explicaron que, independientemente de en cuál de los tres escenarios cabe tu PyME, todas las empresas cuentan actualmente con nuevas categorías de gasto, ya que hay que realizar inversiones adicionales para proteger tanto a clientes, proveedores y colaboradores de un posible contagio, y debes ser capaz de garantizar su seguridad.



Arnaud Verhasselt recomendó a las PyMEs "sálganse de su área de confort, creen una disrupción en su modelo de negocio". Explicó que la tendencia de disrupción ya se venía arrastrando desde antes en la economía pero que la pandemia por Covid-19 terminó por acelerarla mucho más. "Los tiempos de vida de empresas se han reducido, antes hablábamos de empresas que vivían 60 años y que en el mundo moderno fueron migrando a un promedio de ciclo de vida de años. Ahora con la crisis sanitaria, el ciclo de vida estimado es de 3 años. Si queremos sobrevivir hay que reinventarnos", comentó.

Por lo que el equipo Sintec invitó a las empresas a crear planes de contingencia con planes estratégicos que sean transmitidos a través del liderazgo a todo su ecosistema: proveedores, colaboradores y clientes, para que puedan hacerse realidad.

"Una de las grandes ventajas de una PyME versus una empresa grande internacional, es que para las PyMEs es más fácil crear una disrupción" dijo Verhasselt. La ventaja de las PyMEs es su agilidad, pueden cambiar su modelo de negocio en un par de semanas y hacer competencia a las empresas grandes.

A través de foros como esta entrevista, el equipo de Sintec Consulting reitera su compromiso por compartir y apoyar a otras empresas a crecer y hacer frente a los obstáculos que estamos enfrentando juntos. Invitamos a nuestro público a estar al pendiente de los próximos eventos online que estaremos impartiendo con la finalidad de superar los efectos de esta pandemia.

