

“Gestionar para sobrevivir ha sido la estrategia de los negocios en los últimos años”

En los últimos cuatro años, las empresas han aplicado estrategias para sobrevivir ante la pandemia e incertidumbre en el mercado; sin embargo, esta situación no es positiva para conseguir resultados a mediano y largo plazo.

Ante tal contexto, entrevistamos a Juan O'Brien, director de las Maestrías Especializadas de CENTRUM PUCP, quien destaca que una buena gestión empresarial para crecer requiere de esfuerzo y convicción.

¿Cuáles diría que son los principales problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (pymes) en nuestro país actualmente?

Sin duda, el principal problema es la incertidumbre de la población sobre lo que pueda suceder en un futuro cercano en temas políticos y sociales.

Esta incertidumbre, sumada a la inflación del último año, hace que el consumidor sea muy cauto en sus compras. Ante esta percepción, las empresas más grandes, que son clientes de las pymes, han reducido en forma importante sus planes de inversión.

La solución conceptual es un shock de confianza por parte del sector público, algo que no se ve en el corto plazo. Ante esta situación, toca básicamente gestionar para sobrevivir, que ha sido la estrategia de los últimos ya casi cuatro años.

¿Cómo influye la falta de una estrategia empresarial en el

crecimiento y desarrollo de las empresas del Perú?

No sé si es falta de estrategia o si el enfoque por el momento es tomar los riesgos estrictamente necesarios para sobrevivir.

El problema es que la sobrevivencia no es una estrategia que en el mediano y largo plazo pueda darnos resultados positivos, pero, insisto, no es una falta de estrategia, sino que, por ahora, la situación pide estar expectante.

¿Qué tan importante es que las empresas peruanas elaboren un plan de crecimiento empresarial?

Si no tienes un objetivo, no lo vas a conseguir nunca. El crecimiento desordenado mata a los negocios, el éxito comercial no planificado mata a las empresas. Para crecer hay que definir el norte, determinar las estrategias y asignar los recursos.

¿Cuáles son los factores claves para el crecimiento empresarial y qué oportunidades de crecimiento existen en los negocios de nuestro país?

Primero, obsesión por atender a nuestros clientes; segundo, trabajar con el liderazgo de sus ejecutivos; luego, entender que es una tarea de equipos, no individual.

Otro punto importante es ser flexible, pues en épocas de grandes cambios, la rigidez mata. También es importante apoyar a la sociedad, hacerlo bien haciendo el bien, buscando que la sociedad se beneficie con nuestros éxitos.

ESTRATEGIAS PARA CRECER

¿Cuáles son las estrategias claves para impulsar el crecimiento de un negocio en nuestro país?

En primer lugar, enfócate en tus habilidades principales. Luego, identifica tu mercado. También, ve que la tecnología

sea un soporte constante a tu ejecución.

¿Qué beneficios y riesgos existen en aplicar un plan de crecimiento empresarial en esta época de incertidumbre y volatilidad?

El riesgo es oportunidad y cambio, dos factores claves para gestionar el riesgo. En ese sentido, si está fuera de tu alcance, no lo tomes. Un ejemplo de ello es que no arriesgues con el tipo de cambio. Otro punto es que si asumes el riesgo porque piensas que está en tu control, revísalo constantemente. Ve los resultados todas las semanas, todos los meses, algo que no controlas es algo que no gestionas.

¿Cuál es la estrategia de las empresas para que también crezcan en el mundo digital?

Entender que lo digital no es un fin, es un apoyo. Entender que sin tecnología no seremos lo eficientes y rápidos que el mercado requerirá.

FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

¿Cómo pueden las empresas lograr financiamiento para su estrategia de crecimiento?

Hay dos fuentes. La primera es que tienes que convencer a socios, es decir, dinero de accionistas. Además, traslada tus planes y logra que alguien los quiera compartir. La segunda es préstate aquello que puedas pagar. El principal interesado en pagar eres tú y por eso debes hacer que ese dinero te rinda más de lo que te cuesta.

Hoy se habla mucho del compliance empresarial. ¿Cómo lograr que las empresas tengan un comportamiento ético?

Hay solo una forma de trabajar, con ética. Tres aspectos principales de un comportamiento ético son: con profesionalismo, hay que hacerlo bien; con transparencia, se

debe comunicar lo que hacemos; y con esfuerzo, la suerte va a quien la busca con compromiso y dedicación.