

Despertares...¿para cuando?

¿Cuándo se despertarán nuestras pymes?

Soy consciente que nuestra realidad empresarial gira en torno a una frase: "hay que facturar". Son las tres palabras más repetidas por nuestros emprendedores y nuestras pymes. La facturación manda. Si facturas, entonces creces, innovas, quizás investigas y sigues facturando... sólo unos pocos entre medio, buscan financiación, viajan al extranjero, observan otras "formas de hacer" o registran patentes mientras siguen pensando en facturar.

En cualquier caso, ninguno de estos emprende-pymes se preocupan por aumentar su productividad, planificar bien los procesos empresariales, automatizarlos y optimizar el trabajo de las personas. No tienen tiempo porque tienen que facturar.

Algo similar pasa con la formación de las personas. En una pyme sus directivos sólo se forman cuando van a conferencias gratuitas o cuando incluso van a darlas. Quizás exagero, pero no tanto.

¿Acaso es exclusivo de la gran empresa/multinacional el invertir en formación profesional, mejora y automatización de procesos o investigación de mercados?

Hay que espabilar. Nuestra pyme tiene que despertar y ser más competitiva. Ya tenemos la inquietud, el espíritu, el diseño, los productos y la mano de obra cualificada. Sólo nos falta un poco de visión de futuro y tiempo para desarrollar estrategias y planes de acción de mejora continua y aumento de la calidad, que permitan a las pymes no solo facturar sino además tener unos buenos márgenes y ser competitivas a nivel global.

Tenemos todos los ingredientes necesarios, sólo nos sobra el miedo a embarcarnos en proyectos que pensamos son exclusivos de las grandes.

Blanca Pons de Dalmases