Published on *Hoy en el TEC* (https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec)

Miles de pequeñas empresas se han visto en aprietos económicos con la cuarentena por la pandemia del COVID-19. Imagen ilustrativa de Pixabay.com.

Recomendaciones de docente del TEC

Cautela e innovación: las principales armas para la reactivación económica de las mipymes

9 de Junio 2020 Por: Fernando Montero Bolaños [1]

Luego de casi tres meses del cierre de negocios como medida sanitaria para evitar la propagación del COVID-19, las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) vuelven a abrir sus puertas parcialmente y bajo estrictas normas de higiene. Sin embargo, muchas de ellas **tuvieron que despedir a su personal, vieron disminuida su clientela y perdieron competitividad.**

De acuerdo con el último Estudio Situacional de las Pymes del Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) [2] este sector representa **más del 97% del parque empresarial del país** con más de **130300 empresas,** que le dan trabajo a cerca de la tercera parte de la población y aportan **casi el 36% del Producto Interno Bruto.**

De acuerdo con Lino Barboza Díaz, docente e investigador de la Escuela de Administración de Empresas [3] del Tecnológico de Costa Rica [4] en el Campus de San José [5], **las mipymes son sumamente importantes para la dinamización de la economía del país** porque ayudan con su diversificación, contribuyen con el crecimiento del empleo y mejoran la competitividad.

El significativo peso que tienen estas empresas en la economía costarricense obliga a pensar en estrategias para su adecuada reactivación posterior al confinamiento por la pandemia del coronavirus. **La cautela y la innovación son dos principios que destaca Barboza para este proceso.**

A continuación una entrevista con el también capacitador del Centro de Investigación y Capacitación en Administración Pública (Cicap) [6] de la Universidad de Costa Rica [7] y docente de la Universidad Estatal a Distancia (UNED) [8].

Gran cantidad de estas empresas tuvieron que cerrar sus puertas por la cuarentena e, incluso, despedir temporalmente a sus empleados. Ahora que pueden reabrir sus puertas será un "empezar de cero" para muchas de ellas. ¿De qué manera se puede ver esto como una oportunidad y no tanto como una amenaza?

Durante esta crisis muchas empresas han tenido que reinventarse al ofrecer sus productos, innovar con la tecnología y muchos cambios más. Considero que todos estos cambios a que se vieron sometidas a la fuerza les brinda nuevas oportunidades de negocios, si han sabido canalizar esta experiencia de la mejor manera. Ahora los servicios se pueden brindar no solo de forma presencial, sino también virtualmente.

¿Cuáles son sus principales recomendaciones para este reinicio?

Se debe "leer" muy bien las condiciones del mercado, poner en práctica las lecciones aprendidas en el tiempo de crisis e innovar en la prestación del servicio.

Barboza recomienda la cautela en la toma de decisiones empresariales porque el mercado está muy sensible. Foto cortesía de Lino Barboza.

Mientras algunos pequeños empresarios piensan retomar sus actividades con mucha cautela, otros están visualizando esta coyuntura como oportuna para tomar ventaja sobre sus competidores. ¿Qué es más estratégico en este momento?

Considero que la cautela, ante todo. Estamos todavía atravesando la crisis. No sabemos ¿qué pasará en el país con el actual aumento de casos? No podemos pensar en tomar ventajas con un mercado tan sensible en este momento.

¿Recomienda recontratar a todo el personal con el que solía laborar la micro, pequeña o mediana empresa?

Es importante ir incorporando, poco a poco, al personal que tenía contratado anteriormente en apego a la normativa vigente. En estos momentos no se tiene el capital para hacer frente al pago de prestaciones legales por terminación de contratos. Hay que recordar que, legalmente, la relación obrero-patronal se vio suspendida por la pandemia. No obstante, eso no significó un rompimiento de contrato. Cuando las autoridades levanten todas las medidas será la oportunidad de evaluar si se continúa con el personal o se incurre en la erogación de liquidarlos laboralmente.

¿Cuán conveniente es que una micro, pequeña o mediana empresa se endeude en este momento para retomar sus operaciones?

Si se dan buenas condiciones de mercado y si necesitan el capital para salir adelante, no veo problema en acudir al crédito, siempre y cuando sea manejado de forma inteligente.

¿De qué manera la micro, pequeña y mediana empresa puede generar confianza en sus clientes para recuperar los niveles de ventas que tenían antes de la cuarentena?

La dinamización del mercado es tal que la gente está esperando que sus negocios favoritos abran sus puertas. Ya la fidelización estaba establecida, ahora las empresas deben aprovechar y lanzar promociones para captar la atención de sus clientes y traerlos de nuevo a adquirir sus productos.

Los servicios a domicilio se han popularizado a partir de la cuarentena. Imagen ilustrativa de Pixabay.com.

¿Cuáles servicios adicionales pueden ofrecer las micro, pequeñas y medianas empresas que las haga más competitivas mientras persista la amenaza del COVID-19?

Deben aprovechar los servicios exprés y entrega a domicilio, así como las redes sociales para comercializar sus productos.

¿Recomienda invertir en publicidad en este momento?

Mediante redes sociales. Es barato y llega a gran cantidad de gente.

¿Cómo pueden enfrentar las micro, pequeñas y medianas empresas la realidad de que sus clientes también han sido afectados económicamente por la pandemia? ¿Cuán conveniente es otorgarles créditos o facilidades de pago?

Eso depende del tipo de empresa. Si hablamos de comercio minoritario y servicio esto es imposible. Las grandes empresas son las que trabajan con opciones de crédito a sus clientes. Lo que podrían hacer las micro empresas es establecer descuentos atractivos para sus clientes.

¿De qué manera el Estado puede contribuir con la reactivación económica de estas empresas que representan más del 97% del parque empresarial del país?

Otorgando facilidades, promocionando que se visiten los sitios, haciendo campañas de reactivación económica, aprobando el proyecto de ley de cambio de feriados del 2020 y 2021 para fines de semana más largos, otorgando créditos a la medida para el rescate de las pymes y aplicando una flexibilización tributaria.

Source URL (modified on 06/09/2020 - 15:21): https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec/node/3643

Enlaces
[1] https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec/users/fernando-montero-bolanos
[2] https://www.meic.go.cr/meic/
[3] https://www.tec.ac.cr/escuelas/escuela-administracion-empresas
[4] https://www.tec.ac.cr/
[5] https://www.tec.ac.cr/ubicaciones/campus-tecnologico-local-san-jose
[6] http://cicap.ucr.ac.cr/web/
[7] https://www.ucr.ac.cr/
[8] https://www.uned.ac.cr/