

Gerente **Pyme**

FEBRERO
2017

*Novedades tecnológicas
se presentaron en el CES 2017*



Año 8 - Edición No. 76

www.tiendaempresarial.com



OTROS TEMAS:

*10 pecados comerciales en
la venta corporativa*

*¿Cómo encontrar su
audiencia en redes
sociales?*

www.revistagerentepyme.com

Directora

María Mercedes López E.

mlopez@unipymes.com

Coordinadora de contenido

Carolina Ruíz

medios@unipymes.com

Director de contenido

Miguel Helo

periodista@unipymes.com

Editor

Edgar Aldana Rosillo

editor@unipymes.com

Periodista

Miguel Helo

periodista@unipymes.com

Colaboradores en esta edición

David Gómez

Miguel Helo

Jaime Bárcenas

Monika Jansen

Juan Carlos Valda

Sergio Clavijo

Axel Dono

Johan Paulsson

Edisson Forero Romero

Rosmery Quintero

Diagramación digital

Juan David Alzate Mejia

jalzate@unipymes.com

Gerente de Tecnología

Javier Mauricio García Loaiza

mgarcia@unipymes.com

Coordinador desarrollos Apps

Cristihan Monroy

cmonroy@unipymes.com

Community Manager

Stephany Gregory

stephanygregory@unipymes.com

Comercial

ventas@unipymes.com

Índice

4 Portada

Novedades tecnológicas se presentaron en el CES 2017.

9 Mercadeo

10 pecados comerciales en la venta corporativa.

13 Gerente del mes

The Succulents, souvenirs con ambiente.

15 Liderazgo

No subestime el coaching empresarial para motivar y comprometer.

19 Redes sociales

¿Cómo encontrar su audiencia en redes sociales?

22 Talento humano

Perfil del empresario pyme exitoso.

26 Empresas

Indicador pyme anif: resultados del segundo semestre de 2016.

30 Finanzas

Abc de los fondos de capital privado.

33 Laboral

Las habilidades ¿negociables en el mercado laboral?

36 Empresas

Trabajadores cada vez más concientes de las cesantías.

www.revistagerentepyme.com

Contacto

Unipymes * Escuela Empresarial - Bogotá - Colombia

Calle 116 No. 54-90 of. 403PBX: (1)773 2131 - Celular: 3173812394

Contacto: mlopez@unipymes.com - www.tiendaempresarial.com

GerentePyme es una publicación de Unipymes, - ISSN:2027-6001

Perfil del empresario pyme exitoso

Por: Juan Carlos Valda*

Antes de comenzar, debo aclarar que estos pensamientos no tienen ninguna intencionalidad política sino que surgen del análisis de la situación macroeconómica y social que estamos viviendo.

Como docente universitario y especialista en la gestión pyme normalmente suelo plantear en mis clases si cuando uno quiere profesionalizar una pequeña y mediana empresa son los CEOs de las grandes empresas los dirigentes más aptos y adecuados para llevar adelante el proceso. Y la respuesta es que, primero debemos evaluar de qué tipo de pyme se trata. Si es la tradicional, o sea, aquella que viene en pleno proceso de crecimiento, con una cultura centralizada en el empresario, con mucha informalidad en la gestión cotidiana y con una cultura emprendedora más que empresarial entonces, mi consejo se aleja mucho de un número 1 proveniente de una empresa grande.

Los CEOs de las grandes corporaciones – según mi modesta opinión – están acostumbrados a manejarse en ambientes organizacionales y en contextos totalmente diferentes que los empresarios pymes. Habitualmente se manejan con una gran cantidad de recursos a su disposición, saben que tienen el respaldo de una corporación reconocida tras sus espaldas (muchas veces hasta monopolísticas u oligopólicas) lo que se traduce en el hecho de que cuando hay que lograr una mejora de rentabilidad simplemente se aumentan los precios, usan el endeudamiento como una palanca de gestión porque hasta los bancos le prestan dinero en condiciones mucho más ventajosas y por supuesto la gran mayoría de ellos – no todos – están demasiado lejos de “la trinchera” lo que hace que si bien hablen





mucho de cultura organizacional, teambuilding, cambio, etc. suelen tener un perfil demasiado técnico que acerca mucho más su sensibilidad hacia los números que hacia lo social.

¿Y por qué pido probar con empresarios pymes en lugar de CEOs? por lo siguiente:

El empresario pyme tiene una muy fuerte cultura del trabajo (no financiera, no política) lo que le permite no solamente generar valor concreto para la empresa sino que además es la fuente principal de demanda de empleo para cualquier sociedad.

El empresario pyme sabe que para crecer y desarrollarse no puede esperar nada de nadie salvo de sí mismo. Sabe que los bancos le pondrán trabas para prestarle dinero, sabe que siempre debe cumplir con sus obligaciones, sabe que compete en serio con el mundo y que si quiere sobrevivir debe ser más rápido y mejor que cualquiera porque no habrá ninguna ley que lo ampare.

El empresario pyme es creativo, sabe cómo manejarse con “lo que hay”, sabe cómo sacar el máximo provecho de los recursos.

El empresario pyme sabe que el precio de su trabajo depende de lo que el mercado esté dispuesto a pagar y de ahí en más si quiere una empresa rentable y sustentable, debe trabajar puertas adentro (eficiencia, calidad, servicio, talento, etc). Es decir, debe bajar los costos improductivos y replantearse cómo está haciendo las cosas y porque. Sabe que la facilidad de aumentar el precio no es una opción.

El empresario pyme piensa donde quiere llegar en el futuro y tiene la “cintura” para poder conducir su empresa más allá de los condicionamientos del contexto. Sabe cuándo apretarse el cinturón y cuándo no porque además, es el primero en hacerlo.

El empresario pyme es ejemplo para sus colaboradores. Es el primero en llegar, el último en irse, es la persona con la cual se puede contar en todo momento y a cualquier hora.





El empresario pyme conoce cómo conducir a su gente, sabe cuándo debe ser inflexible pero también sabe cuándo “mirar al costado”. Sabe lo que significa quedarse sin trabajo y siente (no sólo sabe) la importancia de la dignidad que brinda tener un empleo.

El empresario pyme sabe del valor del esfuerzo y del sacrificio en pos de un objetivo. Tiene muy en claro que hay momentos en la vida de la empresa en la cual hay que “poner el hombro” y empujar sin descansar.

El empresario pyme sabe, por experiencia propia, que si uno tiene un sueño de vida, y se dedica a él con corazón e inteligencia los resultados se logran por eso siempre apuesta y apoya a quienes como él quieren progresar trabajando.

El empresario pyme sabe que el futuro de cualquier empresa o país y de sus hijos pasa no por endeudarse primero para hacer las cosas después sino que se deben generar los recursos genuinos que permitan el crecimiento sobre bases sólidas para luego ser invertidos.

Soy consciente que para mucha gente, mi análisis puede ser superficial pero en estos momentos y dadas las circunstancias, insisto, prefiero un empresario pyme a un Ceo porque, el primero sabe que cuando las cosas van mal los costos y las pérdidas se asumen y en

el caso de los segundos, lo habitual es que las pérdidas se transfieran.

Transferir las pérdidas a nivel país implica, más presión tributaria, más endeudamiento, menos educación, menos cultura, menos salud, menos sensibilidad social y no es eso lo que me gusta para mi país.

* Grandespymes.com.ar

