

José Carlos Cardoso Velázquez

Director General
de MC Collect

ENTREVISTA POR
C.P.C. y E.F. HÉCTOR VÁZQUEZ GONZÁLEZ
SOCIO DE AUDITORÍA Y FISCAL DE LA FIRMA VÁZQUEZ FLORES Y ASOCIADOS, S.C.
HECTOR.VAZQUEZ@VFA.COM.MX

FOTOGRAFÍA
CORTESÍA JOSÉ CARLOS CARDOSO VELÁZQUEZ

Egresado de la Universidad Iberoamericana como Contador Público con mención honorífica. Cuenta con más de 30 años de experiencia dirigiendo empresas dedicadas al desarrollo e implementación de tecnología, que van desde la infraestructura básica hasta el desarrollo de *software* especializado.

A lo largo de su trayectoria se ha especializado en el sector financiero, destacando como consultor e implementador de tecnología para empresas nacionales e internacionales. Fundador y director de una de las empresas más sólidas y con mayor aportación de valor en el sector financiero con problemas de cobranza.

¿Cuáles son las características principales de una PyME?

Las PyMES son empresas emergentes que, eventualmente, pueden ir creciendo y que por sus mismas características tienen flujos de trabajo disruptivos o poco convencionales. Debido al presupuesto con el que cuentan son capaces de desarrollar talento interno en sus organizaciones, es decir, una misma persona cubre distintas funciones y, en algunas ocasiones, de distinta área, incluso, hay veces que el mismo que dirige es el mismo que opera.

Estas pequeñas y medianas empresas cuentan con un número reducido de trabajadores, los ingresos son limitados, su estructura no es robusta, aunque son importantes en la economía de un país, debido a que participan en la generación de empleos y contribuyen en la producción, lo cual se refleja positivamente en su Producto Interno Bruto (PIB).

¿Cómo es la situación actual de las PyMES en México?

Aunque las PyMES representan un importante segmento de la economía en México, algo que también es cierto es que, desafortunadamente, son empresas con mucho riesgo, las cuales, algunas veces, tienen desventajas económicas y sociales.

Con la contingencia de salud que sufre México y el mundo, se ve un panorama no tan favorable a nivel local, se ve un clima gris. El INEGI nos anunció el cierre de un millón de empresas que, desde mi punto de vista, me parece que son más; sobre esta base es por lo cual las cosas se ven negativas, pero también considero que hay una gran oportunidad para todos aquellos que quieren emprender, ya que, por un lado, hoy en día hay muchos jóvenes con grandes ideas, quienes serán los generadores de este tipo de empresas, y por otra parte están quienes tuvieron que cerrar y tienen la necesidad de reinventarse; es decir, ante la crisis hay muchas oportunidades.

Ahora, ¿cómo vislumbra a estas empresas a futuro?

Creo que, de manera desafortunada, una gran cantidad de PyMES puede desaparecer. En este momento las pequeñas empresas enfrentan una falta de flujo de efectivo que las está matando y, difícilmente, muchas podrán recuperarse.

Como lo comenté, hay una nube gris que no nos deja visualizar correctamente, pero lo que sí tengo claro, gracias a la experiencia en el manejo y apoyo a las empresas, es que las PyMES seguirán siendo el soporte en la economía de México, el gran cambio que vamos a observar, es que la mayoría estarán usando herramientas tecnológicas, las redes sociales, el e-commerce (comercio electrónico), porque se han dado cuenta que la forma de pasar a las grandes ligas y en el futuro mediano para sobrevivir es explotando y haciendo uso de la tecnología que hoy la tenemos al alcance de nuestras manos.

¿Cuál ha sido su experiencia con las PyMES?

La mayor parte de nuestra cartera son grandes empresas y corporativos; sin embargo, siempre que hay oportunidad de ayudar a las PyMES con su crecimiento, lo hemos hecho; por ejemplo, hemos ayudado a despachos de cobranza, agencias de recuperación de cartera, *call centers* y empresas que tienen problemas con la automatización de su cobranza o con la originación de sus créditos, ante las cuales solemos adoptar una postura flexible con planes de pagos pensados en ellos.

Lo anterior para que puedan explotar al máximo nuestro sistema y que, verdaderamente, sea notorio que la implantación de nuevas tecnologías ayuda a mejorar sus procesos y a incrementar sus ingresos, de esta manera crecemos juntos.

Esta empatía que tenemos con las PyMES es porque creemos en ellas, conocemos el potencial que hay en cada una, ya que todos en su momento somos o

La globalización nos ha venido a cambiar a todos y la contingencia sanitaria nos la puso al descubierto, **ya estamos todos conectados**, solo tenemos que presionar *play*

fuimos una PyME. Sin embargo, también hemos visto a quienes no quieren o no pueden salir adelante, porque uno de los grandes temas es la negación al uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), desafortunadamente con todos estos avances, en un océano de información que fluye a diario, también hay desinformación, y es ahí donde nosotros entramos a informar correctamente y guiarlos por el camino correcto.

¿Cómo se debe apoyar a las PyMES?

Una de las cosas que más puede ayudarlas son las negociaciones justas con las grandes corporaciones, que sus servicios y/o productos sean pagados a un precio justo, que paguen en tiempo y forma; ya que es ahí en donde se ven las afectaciones del flujo de dinero, hay quienes pagan un servicio ya recibido hasta en 90 días y eso es una afectación muy fuerte para este tipo de empresas; entonces, las PyMES por la presión o la falta de opciones, aceptan malas negociaciones para poder vender.

Es importante que las organizaciones que se encargan de normar y difundir todo lo relativo a la administración, financiera y fiscal, se encarguen de crear programas específicos y generales, donde las PyMES encuentren asesoría e información, relaciones públicas y todo lo que necesiten para crecer y, en estas fechas tan difíciles, para sobrevivir.

Ahora bien, no todo es por la parte de la iniciativa privada, también se requieren apoyos gubernamentales, difundir los programas que existen, reforzarlos, actualizarlos y crear nuevos, desde los financieros, con tasas competitivas, hasta los fiscales, hacer menos burocracia en los trámites y en la creación de nuevas empresas; por ejemplo, las Sociedades por Acciones Simplificada (SAS) de la Secretaría de Economía (SE), en la que puedes crear tu empresa por medios electrónicos, de manera gratuita y sin la necesidad de acudir con un notario o corredor público para formalizar, son este tipo de elementos que hoy debemos y podemos hacer juntos como sociedad.

Además de Contador Público y empresario, se ha especializado en el área de las TIC en las PyMES; con base en su experiencia, ¿qué deben hacer los empresarios para tener acceso a esto que está cambiando día a día?

La experiencia que tenemos con las grandes empresas también nos permite ayudar a crecer a las PyMES, justo con la adopción de la tecnología, pues estas empresas se pueden ver afectadas por la falta de conocimiento al respecto, llegando a creer que la tecnología es cara.

Yo les diría a esos empresarios que no le tengan miedo a la optimización ni a la adopción de la tecnología, una buena solución con gran aportación de valor para su negocio es una herramienta que les ayudará en este momento y en el futuro. Hay muchas soluciones tecnológicas que ayudan a las empresas a automatizar y optimizar sus procesos de negocio, incluso a ser más productivas, y que tienen bajos costos.

En la nube existe infinidad de herramientas gratuitas hasta las de menor costo, que pueden adquirir y hacer uso, lo importante es asesorarse bien, porque así como es amigable el acceso, también es muy fácil caer en las manos equivocadas, que en lugar de ayudarlos a obtener beneficios, les provocan un dolor de cabeza que puede ser crónico y que en realidad te puede llevar al cierre del proyecto o que no puedas arrancar, hay que recordar que lo barato puede ser caro, pero también lo caro no siempre es garantía.

Lo que les recomiendo es acercarse con la gente que sabe y conoce muy bien del tema, es parte de lo que he aprendido en el negocio, porque en mi experiencia, me he encontrado empresarios solicitando ayuda después de que fueron engañados.

Para que un sistema dé resultados lo más importante es la implementación del mismo y eso depende 100% del recurso humano, ya sea interno o externo, el cual debe estar bien capacitado y, sobre todo, tener la actitud y la meta de implementar el sistema.

La principal causa por la que la implementación de los sistemas fracasa es porque el usuario del sistema prefiere seguir trabajando manualmente para justificar su trabajo y el de los subordinados que dependen de él, para no perder su empleo, por eso es por lo que lejos de ayudar a implementar una solución tecnológica, boicotean el proyecto.

En México, ¿las PyMES tienen oportunidad de crecimiento?

Definitivamente sí, las empresas competentes, las que tienen gran aportación de valor, las que son innovadoras, pueden ser negocios con alto potencial de crecimiento. Y porque a pesar de todo esto que está sufriendo el país con el tema de la pandemia, México siempre ha sido y será un lugar de oportunidades, por ejemplo, se firmó el T-MEC, nuestro vecino del norte es una de las principales potencias económicas, su vista la está cambiando al sur y ya no al oriente, las nuevas generaciones vienen empujando muy fuerte, la mentalidad que tienen es sobre la base del uso de la tecnología y el mundo ya es una máquina, no veo la falta de oportunidad, al contrario, se están generando nuevas oportunidades, la globalización nos ha venido a cambiar a todos y la contingencia sanitaria nos la puso al descubierto, ya estamos todos conectados, solo tenemos que presionar *play*.

Ante este panorama económico que vivimos por la contingencia sanitaria, ¿en qué posición se encuentran las PyMES?

Son las más afectadas, principalmente porque no hay ayuda para el pago de impuestos o el crecimiento *per se*. En estos momentos las PyMES son las más golpeadas, ya que no cuentan con los fondos o el flujo para soportar una crisis.

Podemos atrevernos a decir que están en la lona, con el cierre de los negocios no había forma de continuar, aguantaron unos días, hasta algunos meses, pero esto ya rebasó el límite, no hay quien aguante, no solo las PyMES en México, pues con certeza podemos mencionar que en muchos países están igual o peor de golpeados, no están en la mejor posición, por ello deben buscar alternativas para la continuidad en el futuro.

Las empresas que sean capaces de llevar su operación a la modalidad remota son las que tienen un gran panorama de continuar su operación, nosotros por ejemplo, desde el 1 de marzo de 2020 estamos 100% remoto e implementando proyectos a lo largo y ancho del país como en la Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Morelia, Chiapas, Colima,

Aguascalientes, y hasta en el extranjero como en el caso de Costa Rica, Panamá, Nicaragua, Chile, más lo que se vaya sumando.

¿La tecnología es un verdadero apoyo a las PyMES?

Sí, en definitiva la tecnología es un verdadero apoyo para cualquier industria y cualquier trabajo con la operación que nos imaginemos, solo hay que saber adoptarla, saber para qué sirve y de qué manera nos ayudará a optimizar y, sobre todo, cuánto valor va a aportar a nuestros negocios, con esto se puede estar mejorando de forma continua y entonces aportamos valor a nuestros clientes.

Hoy podemos observar a las empresas que están a distancia. La educación es un ejemplo y bien sabemos que también es negocio, la pandemia aceleró la tecnología, y quienes se subieron al barco, están navegando suave pero continuo, pero hay que ser claros, antes de este gran problema mundial, la tecnología ya era un gran tema, pues hace 20 años no teníamos ni la remota idea que iban a existir empresas que son totalmente hechas con aplicaciones, con herramientas tecnológicas y que se podía trabajar a distancia, estos grandes monstruos que conocemos, a los cuales hemos adquirido bienes y servicios, en su momento fueron *startup*, fueron PyMES, ¿y dime qué son ahora?, la mayor parte de mi vida profesional ha sido alrededor del uso de la tecnología, por esa razón me atrevo a remarcar que sí es y seguirá siendo un verdadero apoyo.

Para concluir, ¿cuáles serían sus recomendaciones para quienes manejan una PyME?

Que cuiden su flujo de efectivo, que cuiden su constancia. Que no tengan miedo a incorporar tecnología que sirva para mejorar su operación, que les aporte valor, que les ayude a ahorrar costos y a incrementar su productividad.

Además, que busquen ayuda con los expertos en la materia, que no se dejen engañar de los falsos que solo buscan estafar, que sean buenos administradores, que hagan una buena planeación, alianzas estratégicas, relaciones públicas (por el momento virtual), que hagan uso del *marketing* digital, buscar nuevas formas de dar a conocer sus productos y servicios; los posibles y potenciales clientes ya están conectados, la vida de las empresas ha cambiado y esto llegó para quedarse, la nueva normalidad es la que estamos viviendo hoy, regresaremos a socializar en la forma que estábamos acostumbrados en forma presencial, pero veo difícil regresar a la forma de hacer negocio en la formato tradicional. ☞