



# FILOSOFIA ADMINISTRATIVA

## LOS JUBILADOS DE HOLANDA AYUDAN A LAS PYMES

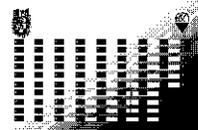
Veinticinco de las grandes compañías holandesas se han reunido con un grupo de voluntarios, integrado por altos administradores de empresa ahora jubilados, para ofrecer gratuitamente ayuda y asesoramiento mercantil a los administradores que dirigen a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del país. De las 31.000 compañías que tiene Holanda, unas 29.000 cuentan con nueve o menos empleados. Según dice C.J.

Graafland, director de Stichting Kleinood, que es la operación montada para encauzar los consejos a quienes llevan esas firmas, "éstas suelen tener escasa idea de cómo abordar a una gran corporación en busca de ayuda o asesoramiento, incluso si tal recurso se les había ocurrido en primer lugar."

La pequeña empresa carece frecuentemente de la habilidad para exportar eficazmente, para emplazarse estratégicamente en relación con los cambios porque atraviesan los mercados y tecnologías, o para aprovechar las investigaciones y desarrollos que tienen lugar en otras partes.

La oficina de Graafland actúa como cámara de compensación ante los gritos de socorro procedentes de las PYMES que no saben a donde acudir en busca del asesoramiento urgentemente requerido. El coteja la necesidad con la habilidad disponible de reserva en una de las grandes firmas, o entre el 'banco de cerebros' de expertos jubilados que trabajan a tiempo parcial para Kleinood.

Cada una de las firmas patrocinadoras del proyecto aporta el equivalente al tiempo de un año de horario de servicios de uno de sus empleados. Los especialistas en el retiro reciben un honorario y los gastos de viajes, mediante el



dinero donado por otras grandes empresas de Holanda.

Aproximadamente el 13<sup>o</sup>/o de las compañías que acuden en busca de socorro están ya en demasiados apuros para poder ser rescatadas. Un porcentaje parecido es remitido a otras agencias mejor dotadas para tratar su tipo de problemas. Y el resto se beneficia hasta de una semana completa de expertos asesoramientos gratuitos.

Hubo el caso, por ejemplo, de la dueña de un pequeño taller fabricante de muebles que quería saber si verdaderamente necesitaba instalar la costosa computadora que sus empleados le habían aconsejado adquirir. El gerente del departamento de elaboración de datos de una gran compañía pudo demostrar que, en su caso, la computadora no era necesaria.

Otros casos de ayuda incluyen el hallar nuevas instalaciones comerciales, o un laboratorio que compruebe un nuevo producto con potencial de ser exportado, y encontrar un nuevo director general. "En muchos casos," comenta Graafland, "acuden a nosotros porque albergan demasiada desconfianza de las agencias oficiales del gobierno."

### LA LEY DEL EMBUDO A LA HORA DE PAGAR.

Para ver de mejorar su cash flow o activo circulante, las principales corporaciones industriales y comerciales en GB están demorando por más tiempo el pago de

sus deudas.

Una encuesta efectuada por Dun & Bradstreet Ltd., la filial británica del consorcio de servicios de información comercial, The Dun & Bradstreet Corp., de EUA, muestra que a su vez las grandes compañías han estado 'estrujando' a sus clientes, las pequeñas firmas, para eso del pronto pago de facturas pendientes. La información procede de un detallado estudio de las contabilidades publicadas por 30 compañías cotizadas en la Bolsa, y cubre el decenio de 1970 a 1979. Si bien en 1970 la proporción general de acreedores a deudores podía formularse como de 0,7: 1, para 1979 esa cifra había cambiado a 1,03: 1.

### LA MUJER, LA PATA QUEBRADA. . . Y EN COLOMBIA.

La emancipación profesional de la Mujer no parece impresionar, o convencer, a Octavio Villegas Llano, jefe ejecutivo de uno de los mayores grupos de comercios de Colombia.

Villegas cree que el lugar apropiado para las mujeres sigue siendo el hogar y con la familia. Y para respaldar su opinión ha organizado clases para ayudar a las mujeres a cumplir con ese cometido.

Las esposas de sus gerentes aprenden a vestir con gusto, cómo actuar adecuadamente al hacer de anfitrionas, y "cómo gastar el dinero."

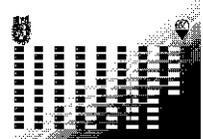
Los cursos, de carácter voluntario, a los que pueden acudir las empleadas de la empresa además de las esposas de sus empleados, al parecer se hallan muy concurridos.

### MATRIMONIO MODERNO Y DE MUCHA CONVENIENCIA

"Había todas estas ideas que andaban desperdigadas por ahí, y sin ningún sistema verdadero que las llevase al mercado," dice Christopher Coles, director, gerente general y co-fundador de Ideas and Resources Exchange Ltd. (IREX), de GB. "Por otra parte," prosigue diciendo, "abundaba el dinero por todas partes. La dificultad estribaba en dar con proyectos bien meditados y que hubieran sido adecuadamente ensamblados. Y casar unos con otros."

Así que él decidió officiar de casamentero, de celestina honesta empresarial, y hacer que IREX fuese el cerebro y la chequera, o talonario de cheques. Porque lo que hace IREX es intentar servir de puente entre quienes desean invertir dinero en nuevas y potencialmente lucrativas empresas, y los que tienen superabundancia de excelentes ideas, pero carecen de los fondos necesarios para transformarlas en actividades empresariales.

Al intentar desarrollar su idea para ese concepto, Coles se reunió con el asesor sobre carreras profesionales, Michael Bretherton, quien a su vez intentaba desarrollar un plan similar para



quienes buscaba, y los que ofrecían, destrezas profesionales y otros recursos.

Coles y Bretherton fusionaron sus respectivas inspiraciones; emplearon a un consultor sobre servicios de información; hallaron, con la ayuda del asesor administrativo Edward Brech, a 43 individuos que aportaron US \$ 360.000; encontraron unas oficinas en Londres; alquilaron una computadora, y crearon así IREX. Como se vé, todo sencillísimo.

A cambio de una suscripción anual de unos \$ 100, los individuos u organizaciones con ideas, destrezas profesionales o recursos

disponibles, pueden convertirse en "miembros del intercambio" y registrar un resumen de detalles en la memoria de la computadora IREX. Los llamados "socios suscritos" (subscriber members) abonan unos \$200 anuales, lo que les da derecho a una información impresa mensualmente con los datos que la computadora encierra sobre ideas, destrezas y capacidades existentes en cinco categorías elegidas por ellos. Se pide a los que tienen ideas que escriban sus propias descripciones de ellas, de forma que sólo necesitan rebelar tanto de sus secretas inspiraciones como ellos crean ser de interés para quienes cuentan con los recursos de capital que las respalden. Una vez

que los "miembros del intercambio" y los "socios suscritos" han sido introducidos mutuamente, por así decir, IREX cesa en su papel casamentero. Dicho de otro modo, rehusa participar en cualquier bautizo eventual. . .

Según Coles, recibieron inicialmente unas 3.500 solicitudes de mayor información, en las dos categorías de "intercambio" y "suscriptor," y confía en que hacia finales de este año contarán con unos 3.000 "aspirantes a cónyuge" en este ingenioso, y potencialmente utilísimo servicio de casamentaría empresarial. Recientemente estaban recibiendo hasta 100 llamadas diarias en busca de detalles. 

