

Informe

CAPACITACIÓN El aprendizaje lúdico cobra cada vez más importancia entre los empresarios del país. Las clases teóricas son reemplazadas poco a poco por las enseñanzas interactivas.

Entre juego y juego se descubren defectos y virtudes del empresario



Bolivar Viquez / LÍDERES

Derxi Regardiz, gerente general de BASF Ecuatoriana (con camisa azul), dirige uno de los grupos formados para la simulación de negocios de Pirámide Digital.

Redacción Quito / LÍDERES
redaccion@lideresonline.com

A primera vista parece que se estuviera jugando una partida en tamaño familiar del popular "Monopolio". También da la impresión de encontrarse en un casino: un grupo de personas sentado alrededor de una mesa llena de vasos, fichas y una especie de mapa semejante al tablero de la "ruleta". Solo las laptops, celulares, palm... "desentonan" en ese ambiente lleno de ejecutivos sonrientes y estresados.

Divididos en cuatro grupos de cuatro personas, los altos ejecutivos asumen el reto que les propone el instructor de la firma Pirámide Digital, Pablo Páez: formar una empresa, dirigirla y catapultarla.

Para ello, los participantes, durante dos días, se encierran a amarrar estrategias y a seguir al pie de la letra el modelo que forma parte del programa académico del Executive MBA de la Universidad San Francisco de Quito. Cada uno de los grupos, nombrados con letras griegas, designa entre sus miembros al

gerente general, al jefe del área financiera, al jefe de producción y al jefe de mercadeo y ventas.

Alpha, Gamma, Delta y Epsilon son las firmas "virtuales" que deben administrar su negocio como si fuera real. Para eso existe un banco (que les concede créditos), disponen de dinero (las fichas), de un software (que lleva los balances en la computadora automáticamente) y de un análisis de mercado donde se proyectan los precios de venta de cuatro productos (Máster, Excel, Avant y Óptima) de los diez años de ejercicio.

"Deben aplicar el Modelo de Dupont y hacer lo que crean necesario para ganar más dinero. Pueden invertir en infraestructura, en desarrollo del producto, endeudarse, todo lo que deseen", les advierte Páez al iniciarse el taller.

Para efectos de manejar bien el procedimiento, los cuatro grupos hacen exactamente lo mismo en el primer año de trabajo. Así, decenas de vasos comienzan a aparecer encima del tablero que proyecta un mapa de las áreas de una empresa normal y corriente. Eso tarda como una hora y media, en medio de

sonrisas y camaradería. Luego, cada cual toma las riendas de su propio negocio. Aparecen, entonces, el abanico de peculiaridades: el osado que invierte en todo cuanto pueda endeudarse, el conservador que prefiere ir a pasos lentos pero seguros y hasta el que no sabe por dónde empezar. También se descubren las personalidades de quienes no aceptan sus errores y culpan al mercado o a quien sea de los fracasos, de quien quiere hacerlo todo y no delega y de quien cree que su palabra es la ley porque así lo dicen su experiencia y su computadora. Pero eso sí, todos quieren ganar y hasta en los "coffee breaks" y almuerzos el tema recurrente de conversación es "qué debíamos/debemos hacer".

Al final de los dos días, sacan sus propias conclusiones y aprenden que el

trabajo en equipo y la constante actualización son la clave del éxito. Gustavo Vargas, gerente de proyectos de Digitec, asegura que descubrió que "trabajar en equipo resulta vital para mejorar los índices". Y Carlos Vázquez, ingeniero de desarrollo de sistemas de TV Cable sentencian que ya no se "ceará tanto".

El talento se deja ver en su afán de trabajo

Para definir un perfil del empresario ecuatoriano hace falta coexistir con ellos y ver sus reacciones cuando están al frente de las empresas. Eso, precisamente es lo que pretenden las firmas que poco a poco brindan servicios de capacitación a través de los simuladores. Y en esos "juegos" se pueden definir las peculiaridades de los ejecutivos. Según varios expertos, la principal virtud es la pasión que le dedican a los negocios que han desarrollado.

Para Lucero Cabeza-Váneas, gerente general de Human Perspectives International (HPI), el empresario ecuatoriano tiene cosas buenas y, entre ellas está su disposición a aprender y su tendencia a adoptar una metodología que le ayude. "Son inteligentes, com-

petitivos y entienden. Pero hay que hacer una distinción: los mandos medios son más manejables a que les digan qué hacer si están cometiendo errores; los mandos altos son reacios".

En cambio, Henry Silva, ejecutivo de la Corporación Líderes, asegura que, de su experiencia, ha podido percibir que "existe pasión por llevar bien los negocios, especialmente en las pequeñas empresas". Asegura que, en general, los ejecutivos que están al frente de grandes empresas tienen entusiasmo en aprender y capacitarse, pese a haber cursado sus estudios superiores, posgrados y maestrías.

Hernán Burbano, presidente ejecutivo de Noux, opina que la principal cualidad del empresario es su "confianza en sí mismo".

395 DÓLARES CUESTA EL TALLER DE SIMULACIÓN DE NEGOCIOS DE PIRÁMIDE DIGITAL. INCLUYE MATERIAL DE APOYO.