

PUNTO DE VISTA

Pymes: ¿competir o colaborar en un mundo que no espera?



—por **Macarena Letelier, María Elba Chahuán**—

Las pymes viven en una tensión permanente con el tiempo. A diferencia de las grandes corporaciones, no cuentan con espaldas financieras ni estructuras internas que les permitan sostener conflictos largos, inciertos y costosos. Cada mes cuenta, cada decisión pesa y cada conflicto mal gestionado puede significar la diferencia entre crecer o desaparecer. En ese contexto, seguir resolviendo controversias exclusivamente a través de juicios extensos parece, más que una tradición jurídica, un anacronismo económico.

Mientras una pyme espera años por una sentencia, una startup puede nacer, escalar, pivotar y vender su modelo de negocio en ese mismo lapso. La comparación no es antojadiza: el ecosistema emprendedor ha entendido que la velocidad, la adaptabilidad y la colaboración son activos estratégicos. El mundo pyme, en cambio, muchas veces queda atrapado en lógicas adversariales que consumen recursos, desgastan relaciones y paralizan decisiones clave. En este escenario de eventuales conflictos, se presenta como una mejor opción el colaborar que el competir. Aquí es donde el diálogo y la cultura de acuerdos dejan de ser conceptos blandos para transformarse en herramientas duras de sostenibilidad.

Resolver conflictos tempranamente, escuchar a la contraparte y buscar soluciones colaborativas no solo reduce costos legales; permite proteger relaciones comerciales, cuidar la reputación y asegurar continuidad operativa. En términos simples, permite seguir haciendo empresa.

La sostenibilidad, entendida en su dimensión económica, social y relacional, exige nuevas formas de gobernanza también para las pymes. No se trata solo de cumplir indicadores ambientales o reportar buenas prácticas, sino de cómo se ges-

tionan los conflictos con socios, proveedores, clientes, comunidades y trabajadores. Una empresa que judicializa todo, tarde o temprano, pierde algo más que dinero: pierde confianza.

Los procesos de diálogo y mediación ofrecen una respuesta coherente con esta mirada. Son más rápidos, más costo-eficientes y, sobre todo, más humanos. Permiten que las partes se escuchen, identifiquen intereses reales y construyan acuerdos que miran hacia el futuro, no al pasado. En un solo día —o en pocas sesiones— una pyme puede destrabar lo que en tribunales quedaría congelado por años. Esa diferencia temporal es, en muchos casos, vital.

Menos litigios significan menos consumo de recursos, menor huella ambiental y mayor cohesión social. Pero, más allá de los grandes marcos internacionales, el impacto es concreto: una pyme que resuelve a tiempo puede reinvertir, innovar y generar empleo.

La pregunta, entonces, no es si el diálogo y los acuerdos son deseables, sino si las pymes pueden darse el lujo de prescindir de ellos. En un entorno donde la rapidez define la competitividad, insistir en conflictos largos equivale a correr una carrera mirando hacia atrás. La experiencia comparada y local demuestra que cuando se prioriza el diálogo, no solo se gana tiempo: se construye sostenibilidad.

Quizás ha llegado el momento de asumir que la verdadera modernización del mundo pyme no pasa solo por digitalizar procesos o acceder a financiamiento, sino por cambiar la forma en que resolvemos nuestras diferencias. Porque en un mundo que no espera, el tiempo —y la capacidad de acordar— es el recurso más escaso.

Directoras de Fundación Generación Empresarial.