

Christian Cancino de Enkourso: Las oportunidades que las Pymes pueden aprovechar durante 2026

Lunes 11 de Mayo de 2026 0 comentarios [Compartir](#): [Escribir un comentario](#)



Si bien las empresas enfrentan condiciones adversas y escenarios volátiles, inciertos y muy complejos, que se aceleran cada vez más, el doctor en

economía, Christian Cancino, vislumbra aspectos positivos para que emprendan con éxito. El Ingeniero Comercial, Doctor en Economía y Empresas, Profesor Asociado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, cofundador de Enkourso , siempre es invitado por Siigo Kame ERP , para exponer sus relevantes charlas a la comunidad empresarial PROPYME , que han sido calificadas como un aporte innovador. El docente recalcó que, durante este año, las Pymes y quienes deseen emprender poseen ventajas para iniciar sus negocios, a pesar de las condiciones que puedan percibirse como muy difíciles. Sus conocimientos también son compartidos en el curso “Emprender sin control” de la aplicación online, Enkourso , que él cofundó y que ofrece charlas asincrónicas. ¿Cuáles son los objetivos del curso “Emprender sin control”? Buscamos apoyar tanto a las Pymes actuales como a los que están empezando a desarrollar sus ideas de negocios y quieren formalizarse, con el objeto de que no cometan ciertos errores usuales del mundo del emprendimiento. Por ejemplo, no segmentar bien o competir por precios, en vez de atributos diferenciadores (como rapidez de respuesta, cercanía con los clientes, entre otros). En sus charlas siempre destaca a la disciplina, ¿a qué se refiere? Si la Pyme ha definido ideas fuertes que la ayudarán a transitar desde el punto A hacia el punto B, debe perseverar y no desviarse. Por ejemplo, el problema frecuente es que hay Pymes que aceptan realizar cosas o tareas que no constituyen el foco del negocio, lo cual significa saber cuál es el mercado y el producto. Obviamente, deben ser flexibles en términos de revisar en forma periódica el desempeño y evaluarlo si se deben realizar ajustes o no. En dicho proceso, se deben recoger las opiniones de los clientes, para incorporarlas a las mejoras y que, incluso, pueden generar la siguiente versión del producto o servicio. Además, en estas exposiciones recalca el valor de la capacitación para todo el equipo de la Pyme y que éste sea partícipe de la planificación. Exacto, porque ¿qué pasa si el dueño o dueña no están en el negocio? ¿Cómo se aseguran de que el resto de los trabajadores tomen las decisiones acertadas? Sobre todo, entendiendo las dinámicas de los negocios, donde las personas trabajadoras de distintas áreas se deben orientar hacia los mismos objetivos y cumplir con los clientes. Oportunidades para las Pymes Todos los años, el azar nos sorprende, ¿qué fortalezas tienen las Pymes durante este 2026? Agilidad es lo que más efectivamente ha mostrado la Pyme. Aquellas personas que teníamos negocios, durante el estallido social, debimos adaptarnos. Después vino la pandemia y nos volvimos a ajustar. La agilidad es un atributo principal de las Pymes, que lo están mostrando ahora con el alza de los combustibles y la inflación. Es importante recordar que las Pymes deben hacer el esfuerzo de no competir en precios, sino con sus propios atributos diferenciadores. ¿Con qué oportunidades cuentan? La cantidad de agencias de desarrollo económico que están promoviendo a las Pymes en Chile es un elemento tremendamente importante y si no las conocen o no las toman en cuenta, están perdiendo una gran oportunidad. Entonces, las invitaría a aprovechar los apoyos de las instituciones, por ejemplo, CORFO, SERCOTEC, FOSIS, PROCHILE o el mismo esfuerzo que hace PROPYME. Igualmente, lo que viene para el futuro es más volatilidad, además, hay un cambio de clientes, cuyo perfil no lo habíamos visto antes. Entonces, hay que prospectar futuros escenarios y potenciales nichos de mercados,

porque lo que hoy se entiende como producto y servicio, mañana no necesariamente serán percibidos de la misma forma. Por lo tanto, no hay que enamorarse de lo que hoy se ofrece, sino de solucionar los dolores a los clientes. En su experiencia capacitando a las Pymes ¿qué cambios significativos ha podido observar? Antes, para el dueño o dueña de un negocio, el instinto era muy importante a la hora de tomar decisiones. Hoy definen en base a los datos que el negocio arroja, teniendo la información completa y oportuna. Las Pymes que hoy están leyendo, capacitando, conversando, debatiendo y explorando ya no actúan por mero relato, sino que por los datos. Además, hace 30 años, se formaban gracias a sus propias experiencias, en tanto, ahora son conocedoras de las vivencias de sus pares, clientes, proveedores, trabajadores. Por ello, destaco que dialoguen, compartan, colaboren, intercambien ideas y estén enteradas sobre lo que está sucediendo. ¿Hay algún mensaje que desee compartir con el público Pyme? Poseemos una oportunidad al disponer de tantos nichos segmentados que requieren servicios y productos y ya no los tradicionales mercados masivos. Reitero: hay que prepararse para las novedades que están ocurriendo en nuestra sociedad, donde el futuro también es de la gente mayor, que requerirán soluciones, productos y servicios especializados. La agilidad de las Pymes es fundamental para enfrentar esa transición demográfica y de tantos otros cambios que sucederán. ¿Hay algún punto que no hayamos tocado en la entrevista y que es importante que las Pymes sepan? Redes, redes y redes. Aquellas personas que les va bien en sus negocios son las que dedican un día de la semana laboral a conocer, conversar y compartir con otros. Instancias como talleres son esenciales para ir explorando posibles alianzas. PROPYME

Entrevistas Pymes