

Charla sobre Visión del Desarrollo Económico de P.R.

Por Felipe Pérez

Antes que nada quiero agradecer a la Cámara de Comercio de P.R. y a su Presidente el Ing. José Izquierdo, por la oportunidad de poder compartir con ustedes en el día de hoy.

Todos conocemos los grandes retos económicos que enfrenta Puerto Rico como país:

1. Deficiencia de ingresos
2. Financiamiento
3. Falta de un plan a largo plazo del país para lidiar con el re pago de la deuda pública y una política pública para revitalizar el desarrollo económico.

Este tipo de noticia acapara todos los medios (prensa escrita, televisión y la radio) diariamente provocando una discusión pública negativa e inevitablemente ocupando nuestro tiempo en lo que el gobierno debe o no debe hacer para resolver la crisis que nos agobia.

Sin menospreciar la importancia que tiene el gobierno en el desarrollo económico del País, los invito a apagar los televisores, la radio y cerrar el periódico por un momento. Dejarle la discusión pública a Pepe y a la Cámara de Comercio de P.R. y concentrarnos en cómo podemos nosotros aportar al mejoramiento económico de nuestras empresas que a su vez se refleja directamente en el desarrollo de nuestro País.

Nos tenemos que preguntar: ¿CRISIS?, ¿QUE CRISIS? Prefiero llamarlos RETOS, GRANDES RETOS.

Para ponernos en perspectiva voy a utilizar el ejemplo de El Mesón Sándwiches (hay muchos grandes ejemplos, pero esta es la que mejor conozco).

El Mesón Sándwiches abre sus puertas en el pueblo de Aguadilla en el 1972, donde tampoco se vivía una bonanza económica. La Base Ramey había cerrado el año anterior quien era el mayor patrono de la región y la mayor fuerza económica del área oeste; en adición, en ese primer año fue la crisis

del petróleo en la cual se escaseó y encareció la gasolina a números nunca antes vistos. Aún así, mi padre decidió que ese era su momento para abrir el primer Mesón no como lo conocemos hoy en día, pero como un “delicatessen” en la cual vendería jamones, quesos por libra y a su vez a pedido del cliente, confeccionaría algunos sándwiches.

Imaginen... En Aguadilla en el 1972, este era un concepto totalmente desconocido y mi Padre aprendió su primera lección: "No pretendas enseñar el mercado, pero si suplir una necesidad del mercado". Aunque no vendió ni una libra del queso “Roquefort”, si vió una oportunidad en la venta de sándwiches.

Al mes, la nevera de quesos desapareció y apareció una plancha. Nunca descansó, en 15 años se dedicó a mejorar su producto innovando, probando y sirviendo. Al cabo de los años el pequeño restaurante de sólo 400 p<sup>2</sup> en el Barrio Borinquen de Aguadilla, era visitado por clientes de todo el área oeste.

Recuerdo cuando tenía cerca de los 12 años, cuando abren un restaurante a sólo 500 metros de distancia mucho más atractivo y cómodo, y peor aún reclutan dos de nuestros mesoneros y abren un concepto similar. Preocupado le comento a mi Padre sobre el nuevo vecino y este con la tranquilidad del mundo me dijo: "no pierdas el tiempo mirando hacia el lado, mira siempre hacia el frente y hacia dentro". Luego entendí claramente su enseñanza: "mira cuales son las áreas de oportunidad, desarrolla el máximo el potencial y como lo que haces lo puedes hacer mejor todos los días". Al día de hoy sigue siendo nuestra visión de negocio.

Cuando me integre a la empresa en el año 1987, abrimos el segundo restaurante en el Mayagüez Mall. Nuevos retos... Ya no se trataba en brindar un gran producto y servicio, el reto era estandarizar todos los procedimientos para que la experiencia del cliente en Aguadilla fuese la misma en Mayagüez. Entendí que la consistencia era la clave para el crecimiento de la empresa y al año siguiente producimos el primer manual de operaciones que contaba con 20 páginas. Hoy día cuenta con sobre más 300 páginas digitalizadas en un programa de adiestramiento en todos los niveles. Siguiendo nuestra visión de mejoramiento continuo como imaginaran esta en continuo desarrollo.

Hoy día los retos son otros pero sin lugar a dudas "La Misma Medicina".

Trabajando duro, llevando el timón con ambas manos, mirando hacia el frente y hacia dentro.

Les puedo asegurar que los retos actuales nos han hecho mucho mas eficientes y sólidos que nunca. Hemos logrado llevar nuestros controles de pérdida al mínimo haciéndonos mucho más rentables y hemos capitalizado en un recurso humano mucho más profesional y comprometido.

Aquel Mesón que aún con todos sus grandes retos logro el éxito vendiendo \$300,000 al año y empleando a 12 mesoneros, hoy día vende mucho mas y emplea a sobre 1800 mesoneros.

Entonces nos volvemos a preguntar: ¿CRISIS?, ¿QUE CRISIS? Bienvenidos los GRANDES RETOS!