



Cuando los grandes se ponen en los zapatos de los pequeños

Bárbara Anderson

10.10.2018

Las pymes, que en México no consiguen financiamiento ni muchos apoyos y pocas veces están en los discursos políticos, en realidad son quienes mueven a México. Según datos del gobierno, hay 4.2 millones de unidades económicas y de ellas más de 99 por ciento son pymes. Desde un lugar con poco impulso aportan 42 por ciento del PBI del país y generan más de 70 por ciento de los empleos.

“Para mí, los empresarios pymes son los superhéroes de este país”, me dice Iván Rivas, director general del Centro de Competitividad de México (CCMX). Este organismo es una aceleradora creada por el Consejo Mexicano de Negocios y aglutina al otro extremo de la IP, más de 50 ejecutivos de grandes empresas mexicanas e internacionales responsable de más de 25 por ciento de la riqueza nacional.

El CCMX tiene seis años y fue inspirado por el Centro de Competitividad de Monterrey que convenció a Claudio X. González, entonces presidente del consejo, a replicarlo en el resto del país y comenzar abriendo oportunidades a pequeños proveedores de sumarse a las cadenas de compras de las empresas socias.

Después de una consultoría de más de 30 horas (donde se da un diagnóstico, áreas de oportunidad y mejora y se crea plan de trabajo), las propias grandes empresas que están dentro del CMN (como Mabe, Lala, Cemex ó Bimbo) son quienes les dan capacitación 1 a 1 y ejemplos de mejores prácticas reales para su gestión.

“El siguiente paso es realizar vinculaciones y nexos con futuros clientes y por último planes de gestión financiera. Las pymes no consiguen crédito porque muchas desconocen sus márgenes de utilidad y en cuánto se pueden apalancar”, me explica Rivas, quien genera el puente con bancos como Citibanamex y BanBajío, con sofomes, arrendadoras y firmas de Fintech.

Solo en el lapso 2016-2017, esta aceleradora trabajó con 100 pequeñas empresas que mantuvieron los mil 820 empleos que tenían y generaron 138 nuevos, además de aumentar sus ventas entre 25 y 32 por ciento y la productividad hasta en 28. Entre las firmas que lograron estos avances fueron Maqui Espel, Orbe, Marves y la autopartista Metalistik.

Rondas de negocios, ferias de proveedores y giras comerciales. Una de las más interesantes fue a Japón, donde 90 pymes mexicanas se capacitaron en el Toyota Production System. “No es solo darles asesoría y contactos. Nuestro plan incluye seguimiento para evitar que a mediano plazo los cambios se pierdan”, agrega Ivan Rivas, quien tiene como objetivo a mediano plazo internacionalizar a estas empresas impulsando sus exportaciones a Centro y Sudamérica, para luego crecer a mercados más maduros como Asia, Europa o Estados Unidos.

barbara.anderson@milenio.com

Twitter: @ba_anderson

<http://amp.milenio.com/opinion/barbara-anderson/nada-personal-solo-negocios/cuando-los-grandes-se-ponen-en-los-zapatos-de-los-pequenos>