Metalistik, una Pyme con motor automotriz

29/11/2018

En cinco años logra ser proveedor de tercer nivel de Nissan y Volkswagen

A pesar del escaso apoyo que reciben las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en el país, el fabricante de autopartes Metalistik logró convertirse en proveedor de tercer nivel de nissan y Volskwagen en cinco años.

Ubicada en Aguascalientes, la empresa da servicios de estampado de partes medianas como coples, soportes de descansabrazos, partes internas de la puerta, soportes de ventanas y soportes de escape de acero y aluminio para la industria automotriz. También diseña herramentales y dados o troqueles.

En entrevista con EL UNIVERSAL, Humberto Sánchez, presidente y director de Metalsitik, dijo que la empresa es un ejemplo de como los mexicanos pueden acceder a mercados de alta demanda como industria automotriz sin que tengan que pasar 20 años para ser proveedores de un fabircante de automoviles. La empresa se formó hace cinco años, con un capital de un millón de dólares que juntaron 40 inversionistas.

"Nos topamos con un cliente que tenía una urgencia; Gestamp, una empresa española de clase mundial, y ellos nos abrieron la puerta para entrar a otros ocho clientes automotrices", explicó Sánchez.

Metalistik es proveedor de tercer nivel de las armadoras, es decir que le vende a otro fabricante de autopartes que entrega los componentes a Volkswagen y Nissan.
"En el caso de Nissan estamos certificados como proveedores de primer nivel (Tier 1), pero por el momento no le estamos entregando piezas de manera directa", agregó.

Metalistik recibió apoyo del Centro de Competitividad de México, un organismo creado por el Consejo Mexicano de Negocios, el cual entre 2016 y 2017 trabajó con 100 Pymes para que mejoraran sus prácticas e incrementaran sus ventas.

La empresa ha recibido apoyo estatal y municipal en Aguascalientes, así como del Instituto Nacional del Emprendedor y de Nafinsa para créditos de la banca comercial. Además, contó con orientación por parte de la Secretaría de Economía y ProMéxico para obtener certificaciónes y participar en misiones comerciales.

De acuerdo con Sánchez, lo más complicado de integrarse a la cadena de proveeduria automotriz es que el área de compras de una empresa extranjera confíe en un fabricante mexicano. El financiamiento también representa un reto, dijo.

Los aranceles al acero y aluminio han incrementado 5% los costos de producción de la empresa, pero aun así consideran que el próximo año seguirá creciendo la demanda de piezas para la industria automotriz.

https://www.eluniversal.com.mx/cartera/metalistik-una-pyme-con-motor-automotriz