

2024-08-28

¿Qué requieren las Pymes para aprovechar el "Nearshoring"?

Autor: Redacción

Género: Nota Informativa

<https://www.elsoldeirapuato.com.mx/analisis/que-requieren-las-pymes-para-aprovechar-el-nearshoring-12466369.html>

En México, las pequeñas y medianas empresas, mejor conocidas como Pymes, constituyen la mayoría de los negocios que existen en el país; de acuerdo con datos del Inegi, son responsables de 72% de los empleos y de 52% del PIB; en su gran mayoría, estas empresas son familiares y tienen una alta probabilidad de desaparecer en sus primeros dos años de vida.

Uno de los principales factores de éxito de las Pymes es su capacidad para adaptarse a la siempre cambiante realidad en la que vivimos. El cambio más importante en las últimas décadas ha sido la consolidación del clúster automotriz a lo largo del estado y que en recientes años se ha venido complementando con las empresas que llegaron por temas de relocalización de las cadenas de suministro, efecto denominado como nearshoring.

A pesar de que el beneficio en la economía regional ha sido notorio desde la llegada de estas empresas, existen gran cantidad de Pymes que no han podido sumarse a esta cadena de valor en la región y para lograr esto deben de realizarse varias tareas que mencionaré a continuación.

La primera es apostarle a la profesionalización de las empresas para que logren el brinco de una empresa amateur, independientemente de si es familiar o no, a una empresa donde se haga una profunda revisión y adecuación de los procesos dentro de la misma, con el objetivo de volverse más competitivas, hacer adecuaciones en sus costos, logística, etcétera, con el objetivo de mejorar su propuesta de valor y volverse atractivas como proveedoras de las grandes empresas.

La segunda es la certificación. Cuando una empresa tiene la suficiente solidez en sus procesos y características, es de suma importancia buscar certificaciones, de preferencia internacionales, para garantizarle a todos los entes con los que interactúa que existe un alto estándar en los procesos que la empresa en cuestión lleva a cabo, prácticamente todas las empresas grandes tienen como mínimo requisito certificaciones para poder ser considerado para contratar productos y/o servicios.

La última es saber armar una red de contactos profesional para hacer negocios B2B (de negocio a negocio), sirve mucho para esto ir a foros de proveeduría, asociarse a gremios empresariales y, en general, saber cómo tocar puertas. Esta última requiere de muchas habilidades blandas para la fuerza de ventas y al mismo tiempo de un amplio profesionalismo para lograr los acercamientos a las empresas, poder concretar citas y cerrar tratos.

Uno de los ejes principales de la Coparmex, además de la representación del sector empresarial, es apostarle a la capacitación, profesionalización y desarrollo de nuestras empresas agremiadas, para que éstas puedan contribuir de mejor manera a la generación de riqueza y el combate de la desigualdad a través de la competitividad e innovación.

Es por eso que el jueves 29 de agosto, en las instalaciones de la UQI, tendremos desde la Coparmex Irapuato-Salamanca un evento totalmente enfocado en acompañar a las empresas en su senda por el desarrollo y la profesionalización para que puedan aprovechar mejor toda la relocalización de las cadenas de suministro a nuestro estado y que tengan la oportunidad de convertirse eventualmente en proveedores de la pujante industria que existe en la región, el evento se llama "Recursos para enfrentar los desafíos del nearshoring" y contaremos con expertos en temas desde "Lean Manufacturing" hasta la visión laboral con la que deben de contar las empresas con miras hacia el crecimiento. Presidente de Coparmex

Irapuato-Salamancavalentin@coparmexirapuato.org.mx