

# Estudio identifica 15 problemas y soluciones para conectar grandes empresas con pymes

Análisis apunta a eliminar las barreras “que impiden o ralentizan el encadenamiento productivo”.

Una investigación de campo en 10 grandes empresas identificó 15 barreras y casos de soluciones exitosas que pueden contribuir al desarrollo del ecosistema emprendedor.

Los resultados del análisis, realizado por la Sofofa, la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech) y la Corporación Simón de Cirene, serán presentados hoy durante un seminario que se efectuará en La Fábrica, un proyecto de distrito empresarial impulsado por el municipio de Renca, en la Región Metropolitana.

El estudio tiene como objetivo impulsar una mejor conexión entre las grandes empresas y los casi dos millones de microemprendimientos que hay en el país. “Queremos poner énfasis en la relación con las pymes, que son un motor esencial de nuestra economía. Estas empresas requieren una colaboración que facilite su sostenibilidad”, explica la presidenta de la Sofofa, Rosario Navarro.

El mismo vínculo descrito por Navarro están tratando de establecer en Renca, donde su alcalde, Claudio Castro, destaca que por medio de un programa desplegado por el municipio buscan enlazar las labores productivas de la zona con las habilidades y el talento de las pymes y emprendedores locales.

## Los obstáculos

La revisión de las experiencias de las diez compañías que participaron en la investigación permitió el hallazgo de “15 barreras que impiden o ralentizan el encadenamiento productivo del ecosistema empresarial”.



**La Fábrica** es un proyecto de distrito empresarial impulsado por el municipio de la comuna de Renca.

**1** Las cinco primeras barreras son consolidación de proveedores, gestión indiferenciada de proveedores; altas exigencias y requerimientos administrativos a proveedores, plataformas de postulación desconocidas y falta de cultura de involucramiento.

**2** El segundo grupo de falencias está compuesto por ausencia de acompañamiento e información inoportuna en el proceso de licitación, falta de foco en proceso de retroalimentación continua, altos costos de financiamiento, gestión deficiente de pagos a proveedores y alta dependencia de la empresa proveedora del pago del gran cliente.

**3** En el último tramo se encuentran el desconocimiento territorial por parte de las empresas mandantes, falta de formación de compañías proveedoras, definición a gran escala de bienes en la licitación de la empresa mandante, altas barreras de entrada e indicadores de riesgos altos

## Casos de éxito

Junto con las barreras, el estudio encontró y sistematizó soluciones que permitieron, a las grandes empresas que fueron parte del análisis, salvar las trabas. Según lo autores, los 10 casos de éxito son:

En el área forestal, CMPC creó una institucionalidad especial para el desarrollo sostenible de proveedores pymes. En tanto, Arauco busca estimular las economías locales en aquellas comunas prioritarias para la compañía.

En el rubro energético, Abastible cuenta con una planificación estratégica centrada en las pymes. Por su parte, Colbún habilitó un sistema de pronto pago a proveedores pymes.

En el sector servicios, Sodexo practica acciones para desarrollar estándares de calidad de las pymes, como base para su éxito.

En la industria alimentaria, Tresmontes Lucchetti creó una herramienta que ayuda a ordenar los pagos de los proveedores.

En el segmento supermercadista, SMU lleva adelante un programa para emprendedores, ofreciéndoles un nuevo canal de venta en el *retail*.

En la industria minera, la estatal Codelco tiene un instrumento para aumentar en un 60% los bienes y servicios por parte de proveedores locales. En tanto, BHP cuenta con un programa de inversión social en Escondida que acelera *startups*.

En el mundo minorista, Mallplaza proporciona espacios de comercialización a pymes y promueve la escalabilidad y consolidación de tales emprendimientos.