

Así se hace...

BUENAS PRÁCTICAS DE RSE



Proveedores

UNA MANO PARA CRECER

Walmart México y Centroamérica es la empresa líder del comercio al detalle en Centroamérica, con 521 tiendas y cerca de 30.000 colaboradores en Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Es producto de la alianza entre Walmart de México y Walmart Centroamérica, realizada en enero del 2010 con el fin de lograr eficiencias en la operación.

Walmart de México y Centroamérica cree que apoyar la profesionalización de la pequeña y mediana industria local y ofrecer un canal de mercado contribuirá a fortalecerla, hacerla más competitiva, impulsar el desarrollo a través de la creación de puestos de trabajo y a minimizar la dependencia de productos importados.

Por esta razón, Walmart decidió implementar en el 2007 el Programa Una Mano para Crecer en Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. "Una Mano para Crecer" es parte de la gestión de responsabilidad social de Walmart México y Centroamérica que apoya el desarrollo de los pequeños y medianos proveedores locales para que operen en un marco de formalidad y puedan abastecer, al menos, una tienda de la cadena.

Su objetivo es promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y ofrecer un canal adicional de acercamiento para aquellas PYMES que desean ser nuevos proveedores de Walmart en la región. Además, pretende asegurar que este segmento de proveedores reciba apoyo especial que facilite un crecimiento en sus ventas, mayor posicionamiento de sus marcas y mayor eficiencia en su gestión y operación.



Walmart
México y Centroamérica

IMPLEMENTACIÓN

La implementación del programa Una Mano para Crecer inicia cuando el fabricante tiene deseo de ser proveedor. Se realiza una reunión informativa (“Ronda de negociaciones”) anualmente en cada país, en donde se le explica los requerimientos para serlo, se le brinda una capacitación de inducción sobre los procesos y procedimientos de Walmart. Durante la ronda, el productor o fabricante puede exhibir sus productos en un stand y tener una cita con el Administrador de Categoría para ofrecer y negociar sus productos.

De ser aceptado, el producto ingresará en una o más tiendas por un período de prueba de 90 días. Si el producto recibió la aceptación de la clientela y un buen desempeño, puede incorporarse al surtido regular de la tienda y se incorpora como proveedor regular. Durante los próximos 3 años, recibirá un trato preferencial en actividades promocionales, servicio de centralización gratuitas, capacitación gratuito, seguimiento periódico al desempeño de su negocio y asistencia técnica (en algunos casos).

Se estima que durante ese periodo, un proveedor, especialmente los de nuevo ingreso, gozará de varios descuentos para que pueda invertir en la promoción de sus productos en las tiendas de manera más agresiva y lograr así un posicionamiento de sus marcas con mayor rapidez.

Walmart identificó la necesidad en los pequeños y medianos empresarios de capacitarse, por eso este programa ofrece capacitaciones a los gerentes y propietarios en temas diversos que ellos mismos, a través de encuestas, proponen. Por ejemplo, al ámbito logístico, operativo y mercadeo. La participación en la capacitación es voluntaria y no tiene costo.

Walmart buscó alianzas para la aplicación de las capacitaciones con entidades que comparten el mismo interés y pasión por apoyar a las PYMES, entre ellas:

- Alianza con BAC Credomatic, excelencia Financiera para Pymes: el convenio contempla la capacitación de 500 PYMES en temas financieros.
- Alianza con la Federación de Cámaras de Exportación de Centroamérica FECAEXCA: En 2010 se impartió una capacitación sobre cómo exportar a los mercados de Centroamérica, México, Estados Unidos y Europa a proveedores que tengan interés o crean tener potencial ya de exportar.
- Alianza con Fundemás y CONAMYPE en El Salvador: CONAMYPE tiene un programa muy agresivo de atención, acompañamiento y apoyo a las PYMES salvadoreñas y encontró en Una Mano para Crecer un canal ad hoc para que las PYMES tengan acceso a mercado a través de las tiendas de Walmart.
- Alianza con la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa –FEPYME- de Guatemala: FEPYME ha sido un aliado desde 2009 apoyándonos en la convocatoria a empresas que podrían tener interés de proveer a Walmart e impartiendo charlas para prepararlos de mejor manera para proveernos

Al 2010, Una Mano para Crecer cuenta con 570 proveedores adheridos al programa. De estos 116 son nuevos proveedores.



BENEFICIOS

- Los proveedores tienen oportunidades de obtener beneficios en la distribución de sus productos.
- Las PYMES reciben apoyo especial para facilitar un crecimiento en sus ventas, mayor posicionamiento de sus marcas y mayor eficiencia en su gestión y operación.
- Walmart asegura un canal de distribución para su cadena minorista con nuevos proveedores.
- Los clientes obtienen variedad y surtido de productos provenientes de la pequeña y mediana empresa.
- Se motiva a las PYMES que son el principal motor de la fuerza laboral en Costa Rica.

FACTORES DE ÉXITO

- Los beneficios que Una Mano para Crecer ofrece han hecho que el programa tenga popularidad entre los proveedores y que con más frecuencia se interesen o pidan ser tomados en cuenta. Los proveedores PYME tienen un status diferente y reciben una atención especial por parte de los administradores de categoría (compradores) y el personal en tienda.
- Un seguimiento oportuno al desempeño del negocio, le permite a Walmart asegurar excelencia operativa a todo nivel y una mejor atención al cliente.
- Ser proveedor PYME es ya considerado un privilegio porque al serlo goza de beneficios que ningún otro proveedor recibe.
- El programa está a cargo de una ejecutiva regional que se apoya en Gerentes del área Comercial en cada país.
- A lo interno, se ha hecho una campaña de sensibilización del por qué los proveedores PYME son importantes para la compañía, su rol en la economía del país y cómo cuando apoyamos a los PYMES estamos volviendo la industria local más competitiva.
- Con cada ronda de negocios, los proveedores están mejor preparados con la papelería completa para poder participar.
- Los proveedores reciben una capacitación de inducción a los procesos y procedimientos de Walmart, y sobre los beneficios del Programa Una Mano para Crecer, esto les permite que su incorporación como proveedores sea más fluida.



HACIA DÓNDE VAMOS

Walmart desea ser el canal de enlace para que los empresarios proveedores interesados en suplir a Walmart entren en el programa y quiere servir de guía para facilitar su ingreso como proveedores. Además, proyecta ser el canal de enlace con compradores de operaciones en otras regiones para mostrar los productos y proveedores centroamericanos.

Uno de los principales retos del programa es incorporar este año 200 nuevas PYMES lideradas por mujeres.

