



Eduardo Torreblanca Jacques

■ **Las Pymes y sus cartas a Santa Claus**

Se portaron bien y lo evidencia el que sigan vivas en un país que en 2009 enfrentó la crisis económica más aguda en casi 75 años. Pero nadie sabe si Santa Claus habrá de traerles lo que las Pymes solicitaron este fin de año.

Ésa fue la carta de Aqualim O2, empresa yucateca que tiene dos productos de maravilla para garantizar **calidad** en el **agua** y ausencia de larvas de moscos en tinacos.

La carta de las Mipymes mexicanas a Santa Claus no inició con la palabra financiamiento.

Por más que quiera pensarse así, la petición para Santa Claus no radicó en tener ese beneficio. No es ya la principal demanda. Claro que si hubiera dinero, pues no estaría nada mal que el costo fuera cercano al financiamiento al que tienen acceso Pymes del primer mundo.

Pero ése no es el punto fundamental.

Ojalá Santa Claus acceda a traer "el beneficio de la duda" que piden a gritos las micro y pequeñas empresas mexicanas. El beneficio de la duda del consumidor final, capaz de motivar la compra hacia un producto mexicano prácticamente desconocido en el mercado mexicano.

Como el beneficio de la duda a la que convoca una Pyme mexicana yucateca que luego de dos años de trabajo consigue un aditamento, un desarrollo innovador, un pequeño cilindro de no más de dos pulgadas de alto que consigue durante dos meses matar toda bacteria que se encuentre en los tinacos y cisternas de las casas mexicanas.

La empresa que hizo posible éste y otros productos más se llama Aqualim O2, cuyo director

general y fundador es Norberto Ojeda, quien invirtió fuertes cantidades de recursos, no abundantes, durante 2007 y 2008.

Incubado por la Universidad Tecnológica Metropolitana en Yucatán obtuvo la consistencia para lanzar recién, en el año más difícil de la economía mexicana, dos productos.

Uno de ellos es un aditamento que se pone a flotar en los tinacos y que garantiza en los de hasta mil 100 litros que ninguna bacteria podrá reproducirse ni subsistir al menos en dos meses dentro de un tinaco.

El segundo de los productos, que puede coexistir con el primero, es para garantizar que en esos tinacos o cisternas (el primer producto es útil también en cisternas) no habrá reproducción de moscos.

Aqualim y Abatim recién se lanzaron al mercado y afortunadamente ya tienen un espacio tanto en Walmart como otras cadenas en el sureste del país.

La capacidad de producción de esta Pyme es de diez mil barrilitos al mes, pero están en capacidad de incrementar hasta en cuatro veces su ritmo de producción sin problema alguno.

La eficiencia de estos productos está garantizada por laboratorios que han constatado que en tinacos contaminados, luego del uso de

este producto Pyme, se elimina cualquier bacteria en el **agua**.

Lo mismo sucede con cisternas. La eficiencia está garantizada para dos meses, dos meses y medio, y luego se recomienda cambiar el dispositivo, que tiene un costo en el mercado de 35 pesos al consumidor final.

Pero esta Pyme yucateca no para donde se encuentra.

Ya está a punto de lanzar, a principios de 2010, tres productos más vinculados con **agua** y con la necesidad de tener el líquido en condiciones de beberse o usarse sin riesgo alguno.

Para posible contacto en opciones tanto de



Fecha 24.12.2009	Sección Economía	Página 10
----------------------------	----------------------------	---------------------

consumo como de distribución pueden comunicarse al teléfono 9992 271802, al correo: acualimyuc@hotmail.com, con Norberto Ojeda, y en el valle de México al teléfono 5741 7283, con Alberto Ascencio Zúñiga.

Este es uno de los miles o millones de casos de empresas Pyme que luego de un enorme esfuerzo, importantes sacrificios en muchos terrenos, incluso familiares, obtienen un producto y luego con una mano adelante y otra atrás intentan, sin fortuna las más veces, conseguir llegar al mercado para obtener el beneficio de la duda del consumidor mexicano.

Somos un país muy generoso con los extranjeros y muy injusto con el producto mexicano. Somos malinchistas y renegamos de lo que el

país consigue producir. Damos trabajo a chinos, a estadounidenses, a coreanos, a japoneses, a alemanes o a españoles.

Y negamos la posibilidad de darle trabajo a mexicanos consumiendo lo que el país produce. Pero, eso sí, somos capaces de luego quejarnos porque en el país no hay empleo.

Calificamos anticipadamente y de manera rigurosa al producto mexi-

cano como malo, sin valorar su **calidad** y dando la espalda al esfuerzo que hay invertido en él o en la empresa.

En este caso, en el ejemplo de Acualim O2, hubo recursos fiscales canalizados vía el Fondo Pyme, trabajo de investigación del centro de estudios, consejos de ingenieros, certificación de laboratorios, dinero para que el desarrollo empresarial pudiera conseguirse.

Hoy esa Pyme yucateca paga impuestos en los mismos terrenos legales que aplican para la Coca-Cola o para FEMSA o para Televisa o para Cemex.

Paga impuestos igual y enfrenta igual al IMSS, y si quiere un financiamiento, le va a salir mucho más caro que a las grandes empresas mencionadas.

Es, en muchos sentidos, más eficiente que las grandes empresas, pero su escala la hace muy vulnerable.

Es parte del milagro Pyme mexicano, que hoy espera de Santa Claus ese beneficio de la duda.

Que disfrute usted una excelente Noche Buena y una Navidad en compañía de los suyos. Nos leemos, si me lo permite su voluntad, el siguiente martes. ☒

direccion@universopyme.com.mx

Acualim y Abatim recién se lanzaron al mercado y afortunadamente ya tienen un espacio tanto en Walmart como otras cadenas en el sureste del país