

PABLO
MORENO
VALENZUELA



Un corazón grande, fuerte y agresivo es lo que necesita un emprendedor para llevar a cabo sus sueños, opina el fundador de una de las empresas más importantes de mensajería en México.



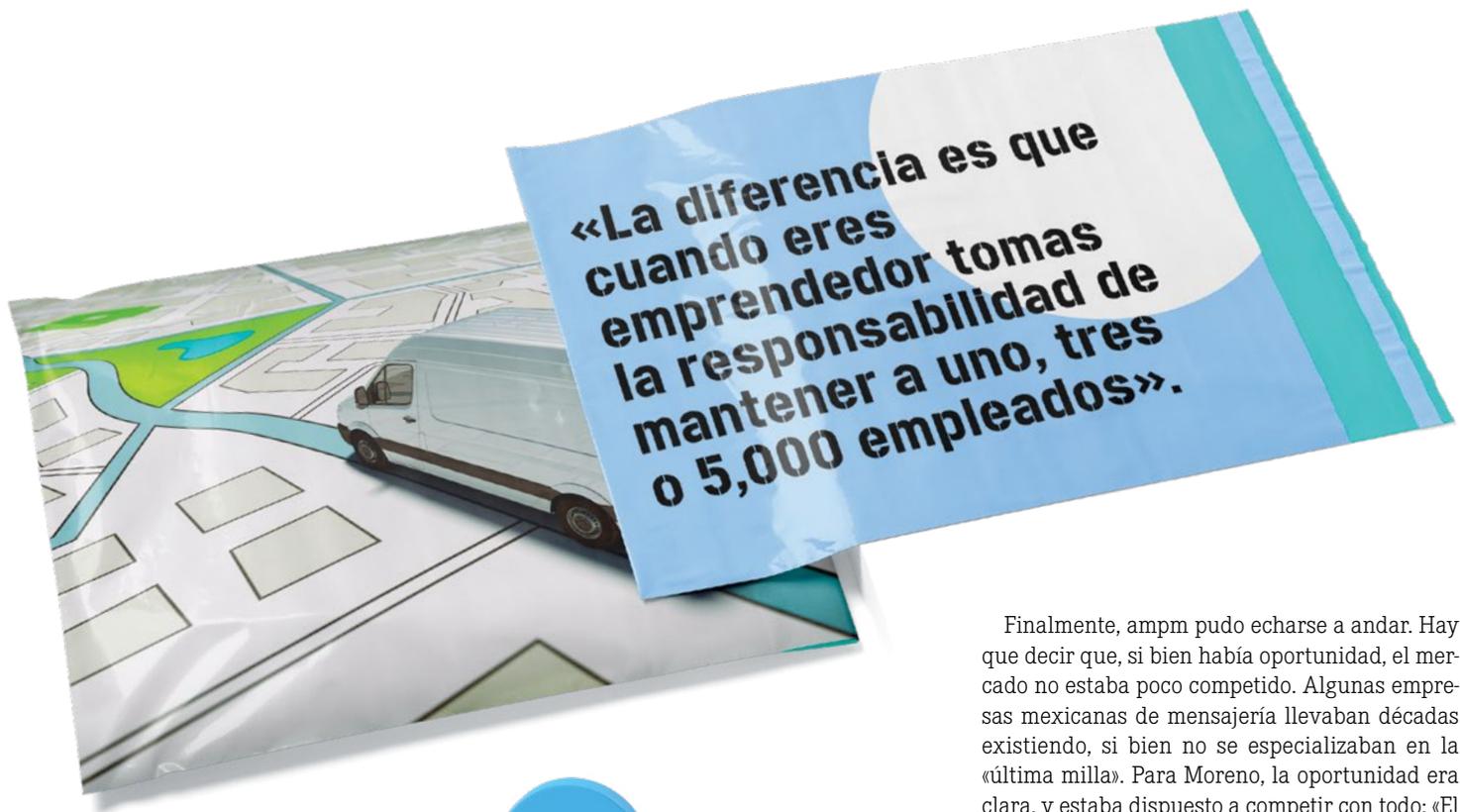
Fundó la que se convertiría en una de las empresas de logística más importantes del país allá por 1990 en Jalisco, cuando la apertura comercial apenas estaba empezando, y el envío de paquetería y mensajes prometía entrar en una etapa de fuerte expansión, pero también una encarnizada competencia. No es coincidencia que dos de las tres gigantes del sector de la mensajería y logística a nivel global llegaran a México en 1990 y 1991, pero a Pablo Moreno Valenzuela le apasiona competir, siempre y cuando sea con lealtad.

Su compromiso como emprendedor se remonta a los 13 años, y hace tiempo que comprendió que emprender es también sinónimo de sacrificio y adrenalina. Piensa que a México le hacen falta muchos emprendedores más: gente que tome el riesgo de atender una necesidad, generar empleos y terminar mejorando su entorno.

LAS 27 CITAS CON UN MENTOR

Recuerda Pablo Moreno que trabajó con su padre desde los 13 años, y en alguna ocasión vieron un paletero pasar. «Mira -le comentó su padre-, él es un emprendedor, porque llega en la noche, prepara sus paletas, sale en la mañana, las cobra y en la noche vuelve a producir las para venderlas. Si todos los mexicanos tuviéramos una labor de emprendimiento, nos iría mejor».

Desde aquel momento surgió un compromiso para Moreno: «Entendí que esta era la forma de cambiar a México y en la visión de nuestras empresas está generar el progreso de las familias



con empleos dignos y bien pagados. Para mí la vida era ser emprendedor».

Ya en la Universidad Panamericana campus Guadalajara, Moreno trabajó en el área de envíos del Departamento de Promoción mientras estudiaba la licenciatura en Administración de Empresas. Ahí pudo detectar una interesante oportunidad en materia de mensajería y paquetería. Podría decirse que se enamoró de esta idea, porque se dedicó a darle forma desde que egresó de la carrera en 1987.

Según recuerda Moreno, en el trabajo de generar un estudio de mercado y un plan de negocios contó con el beneficio de un mentor sumamente estricto. «Cuando era joven presenté el caso de ampm en 27 ocasiones al que fue mi mentor, gestor y socio. Las 27 me lo regresó. La última vez ya iba con ganas de no regresar, sin embargo, lo que él estaba haciendo era mejorar el proyecto. Lo tengo guardado y veo que efectivamente tenía muchos defectos y cosas que hoy no haría. Por eso me parece básica y fundamental la labor de la mentoría, a la edad que sea. Mi padre, por ejemplo, se hizo empresario a los 58 años con 10 hijos. Para mí fue una labor ejemplar, que en un momento de su vida se atrevió a hacer empresa».



«Me parece básica y fundamental la labor de mentoría, a la edad que sea. Mi padre, por ejemplo, se hizo empresario a los 58 años con 10 hijos. Para mí fue una labor ejemplar».

Finalmente, ampm pudo echarse a andar. Hay que decir que, si bien había oportunidad, el mercado no estaba poco competido. Algunas empresas mexicanas de mensajería llevaban décadas existiendo, si bien no se especializaban en la «última milla». Para Moreno, la oportunidad era clara, y estaba dispuesto a competir con todo: «El emprendedor tiene que satisfacer una necesidad que no esté siendo atendida como conviene. Cuando te metas al mercado, al que sea, vas a toparte con competidores directos e indirectos».

Su recomendación es actuar «leal y correctamente», sin olvidar que la competencia será brutalmente fuerte. «Recuerdo a un maestro de la Universidad Panamericana que me decía: «Pablo, cuando salgas de la carrera vas a competir contra chinos, rusos, españoles...», y yo no lo entendí en ese momento. El profesor añadía que ellos no se tocarían el corazón por quitarme a un cliente. Tienes que aprender a luchar por ese cliente, hacer las cosas muy bien. Hoy la competencia es mucho mayor porque tenemos un mundo globalizado».

A SEGUIR CRECIENDO

La empresa se hizo de un mercado de gran relevancia: el de entrega segura de tarjetas de crédito, hacia 1995, y en 1997 comenzó su expansión por el país. En 2018 se agrupó en tres divisiones: Express (mensajería y servicios de última milla), Smart (mensajeros individuales para diversos propósitos) y Supply (servicios de almacenaje y soluciones logísticas). Las primeras dos tienen una cobertura nacional, mientras que la tercera es multirregional. Hoy ampm cuenta con 45 centros de distribución y una

flotilla de más de 2,000 vehículos, pero aspira a mucho más.

El primero de los nueve principios de la empresa es ser agresivos comercialmente. «El empresario debe tener un corazón muy grande, muy fuerte y agresivo, porque hay gente que actúa deslealmente y contra eso también hay que competir; pero siempre con lealtad, sin hacer trampas».

Para el empresario, hay que ser muy cuidadoso en el mundo de los negocios en tres factores: «Vender más, cuidar mucho el flujo de las empresas y tratar excepcionalmente bien a la gente, pagándole siempre más que la competencia. Con eso vas a ser mejor».

El cuidado va más allá del talento de la empresa, su sueldo y las cuotas sociales relacionadas. «Vives en una sociedad y tienes por ello que hacer que el entorno sea mejor. Si tu empresa está en un pueblito y le das empleo a la mitad de los habitantes, les irá mejor si les pagas bien. De cualquier modo, vivas donde vivas, tienes que hacerlo como vecino, debes vigilar que tu empresa no afecte a las empresas y colonias de los alrededores».

Como ha resultado más efectivo, la empresa destinó un área definida para llevar a cabo las actividades de responsabilidad social, que incluyen proyectos para los más desprotegidos, como el trabajo en albergues para niños y personas de la tercera edad. «Además de generar empleos, existe una sociedad desigual, donde uno tiene

que tratar de ayudar por medio de los excedentes, las utilidades, a este sector de la población».

Moreno Valenzuela quiere que la empresa siga creciendo, hasta convertirse en la firma de mensajería más grande de México, nada menos. «Es un hecho contundente. Las labores que llevamos a cabo todos los días nos están llevando a eso, pero ahora jugamos y competimos contra empresas globales, muy grandes, y el trabajo es mayor. ¿Qué tenemos? Mucha experiencia, con 32 años en el mercado y conocemos el país y la logística mejor que nadie. Esto es lo que nos ayudará a ser la empresa más grande del país».

A su altura de miras corresponde con una entrega total, que implica una buena dosis de esfuerzo y sacrificio. En comparación con un

ejecutivo de una empresa, considera, el trabajo de un emprendedor día a día es igual, unas 12 a 14 horas por jornada tal vez.

«La diferencia es que cuando eres emprendedor tomas la responsabilidad de mantener a uno, tres o 5,000 empleados. Es una doble responsabilidad, además tienes un socio, que es el gobierno, porque a hay que darle el treinta y tantos por ciento de las utilidades, y tienes que pagar impuestos sociales».

Eso sí, aclara que a las empresas les hacen falta ejecutivos capaces y profesionales, y hay que pagarles muy bien. Simplemente hay quien a quien no le gusta tomar el riesgo de emprender «y de poder lo mismo perder que ganar».

«En este caso, y después de muchos años, el Grupo ampm se ha mantenido como una empresa ganadora, pero ha tenido crisis, situaciones difíciles que en ocasiones te llevan a pensar si quieres seguir. Claro que conlleva situaciones como perder horas con tu familia, con tu mujer, con tus amigos, contigo mismo, por estar preocupados por sacar adelante un negocio y hacer que le vaya bien a la gente que colabora contigo».

En el juego de emprender hay fracaso y renuncias, pero todo termina valiendo la pena, asegura. «Estoy seguro de que el día en que me muera me iré tranquilo, porque sé que hice bien las cosas. Con los miles de empleos que hemos dado a lo largo de muchos años, hay una satisfacción del deber cumplido y responde a la promesa que hace muchos años le hice a mi padre». </>

«La forma de cambiar a México está en que desde nuestras empresas generemos el progreso de las familias con empleos dignos y bien pagados».

