

Classico y con raíces en El Bronx

► **Certificada como empresa minoritaria y de mujer abre la puerta del crecimiento**

ANA B. NIETO Y GERARDO ROMO/EDLP

NUEVA YORK — “He ido a obras con mi vicepresidente de operaciones y en las reuniones hay gente que al empezar a hablar con nosotros da por sentado que él es quien está a cargo. Entonces, explica que la presidenta de la empresa soy yo”.

Quien cuenta la anécdota es María Ríos, primera ejecutiva y fundadora de la empresa de servicios de limpieza comercial y construcción Classico Building Maintenance. Se trata de una compañía con sede en El Bronx e ingresos de cuatro millones de dólares.

Cuando las estadísticas dicen que las mujeres hispanas forman uno de los segmentos de la sociedad empresarial de mayor crecimiento en el país, hablan de personas como Ríos.

¿Qué anima el espíritu emprendedor? Ríos dice que en su caso sus padres siempre insistieron en que había que “trabajar duro y soñar a lo grande, que el cielo fuera el límite. Estar orgullosa de lo que una hace”.

Hija de puertorriqueños instalados en El Bronx a mediados de los años cincuenta, María Ríos, explica que lo del empresariado le viene de lejos y que cuando tenía nueve años ya mostraba su espíritu comercial. “Entonces era yo la que me ponía al frente del puesto de limonada, chicles y lo que fuera”.

Ríos, de 55 años, empezó muy joven a trabajar. A los 12 años ya iba dos veces por semana a ayudar en el salón de belleza de su hermana, otra empresaria de la que dice que siempre ha sido su inspiración. De los 18 a los 26 trabajó en una compañía de alquiler de camiones.

Su siguiente paso fue la administración de la empresa de limpieza que puso en marcha su esposo. Una empresa en la que empezó a desarrollar redes de contactos, experiencias y una seguridad que le permitió abrir la suya propia en 2001 tras su divorcio.



GERARDO ROMO/EDLP

■ **María Ríos abrió las puertas a muchas mujeres en su empresa de de servicios de limpieza comercial y construcción Classico Building Maintenance, localizada en El Bronx.**

‘Quiero que la empresa crezca, me gustaría que fuera el doble de lo que es ahora antes de mi retiro’.

—María Ríos

Entonces, el negocio que apenas empleaba a 30 personas tuvo unos ingresos de \$750,000.

La clave para su crecimiento

es que Ríos ha certificado su compañía como minoritaria ante el Estado de Nueva York, la ciudad y un buen número de agencias como la SCA (School Construction Authority) y MTA, entre otras. Es algo que muchos empresarios hispanos aún no hacen y deberían porque, como explica Ríos, abre las puertas a muchos contratos que están reservados para negocios en los que bien una mujer, o una minoría como la hispana controlan más del 50%.

La certificación abre no solo las puertas de contratos de servicios estables con la administración pública sino que además, según explica Ríos, una vez que se está certificado con la ciudad, cualquier empresa que busque un contratista “puede ir a la base de datos de la ciudad e informarse de los servicios que proveemos los que estamos certificados, eso abre otras puertas, da más oportunidades porque tienen tu información, experiencia, referencias. Es clave”,

recomienda esta empresaria. “Cuando se está certificada una se pone en la vía de conseguir más contratos”, señala.

La certificación, que es una oportunidad abierta a casi todo tipo de servicios, además ayuda a ampliar la red de contactos de los empresarios, sus conocimientos — porque hay clases donde se ayuda por ejemplo a preparar ofertas para subastas—. Hacer contactos, networking, es una de las tareas más importantes para un empresario y Ríos dedica buena parte de su intensa jornada de trabajo a ello.

Ríos emplea ahora a algo más de 100 personas en su empresa, más del 60% de los trabajadores son mujeres y explica que una de las cosas que le gusta de su trabajo es que puede dar oportunidades laborales a mujeres que son muy competentes en su labor, están a cargo de sus hogares y tienen que sacar adelante a sus hijos.

Como mujer, ella misma ha tenido y tiene sus retos, sobre todo en el área de construcción “que es más un club de hombres”.

“Generalmente los hombres quieren hacer negocios con hombres porque están acostumbrados y una tiene que buscar su lugar”, cuenta. No obstante, admite que una vez que se empieza a

hablar, negociar y entienden rápidamente que tienen ante sí una profesional “y nos vuelven a llamar constantemente”. Eso sí, “uno de los problemas es que, a veces, y solo por ser una empresa de una mujer hay ocasiones en las que hay problemas a la hora de negociar precios y da la sensación de que te están haciendo un favor cuando en realidad no es así, trabajamos el doble de duro porque parece que tenemos que probar algo”.

Al preguntársele por el futuro, Ríos dice, en un primer impulso, que espera estar retirada. Pero ese no parece que sea el futuro hasta dentro de muchos años. “Tengo otros 20 o 25 años por delante, tengo mucha energía y hay muchas cosas que quiero hacer. Quiero que la empresa crezca, de hecho me gustaría que fuera el doble de lo que es ahora antes de mi retiro”. ¿Duplicar el tamaño? Sí. Y es probable que parte de este crecimiento proceda del lugar donde la empresa tiene instaladas sus raíces.

“El Bronx está en un gran momento, están abriendo muchos centros comerciales, la pista de patinaje sobre hielo y más cosas”, explica esta empresaria. “Quiero aprovechar todo este buen momento”.



VEA VIDEO en eldiariomy.com