

Esperan concretar negocios por 80 mdp en la Semana Pyme (El Financiero 08/08/12)

Esperan concretar negocios por 80 mdp en la Semana Pyme (El Financiero 08/08/12) Ivette Saldaña Miércoles, 8 de agosto de 2012 Se programaron 8 mil encuentros; el doble de citas que en 2011. Alimentos y bienes industriales, entre los más demandados. Certificación de calidad y precio, indispensable. - ATORÓN PRODUCTIVO DE LAS MIPYMES Las 70 grandes firmas que buscan proveeduría mexicana dentro de la Semana Nacional Pyme 2012 podrían adquirir de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) mercancías por 80 millones de pesos, gracias a que se programaron ocho mil encuentros de negocios, que es el doble que el año pasado. El director general del Centro de Competitividad de México del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), Iván Rivas Rodríguez, aseguró que el año pasado se realizaron dos mil 500 citas y se lograron compras por 40 millones de pesos. Así que a pesar de que no es una meta llegar a 80 millones de pesos, la cifra podría alcanzarse. La cita dura 20 minutos, y en promedio cada área de compra de las empresas realiza 30 por día. Explicó que las compañías se inscriben, y entonces los responsables de compras de las grandes firmas seleccionan a aquellas que responden a sus necesidades. Hay una gran variedad de productos que se buscan, como alimentos, bienes industriales, servicios en general o de mantenimiento, maquinaria, equipo, entre muchos otros que cada empresa enlista. Trabas Aseguró que entre las trabas que encuentran está que a veces las Pymes no cuentan con certificación de calidad como proveedores de alimentos o no tienen capacidad para suministrar el volumen de producto o para surtir a nivel nacional en las diversas plantas de las empresas. En el caso de que sólo puedan surtir a una planta se les dan facilidades para empezar con una y poco a poco extenderse a las demás. Pero si es cuestión de falta de certificados se les impulsa para que la consigan, porque los requisitos de calidad y precio son indispensables para convertirse en proveedor. "Muchas veces no se les compra en el momento, pero se toman contactos y se les invita a licitaciones futuras." Entre las empresas que participan están Lala, Lamosa, Soriana, Comercial Mexicana, Cemex, FEMSA, City Express Hoteles, Tyson, Bimbo, Ternium, Mexichem, Nemak, Toyota, Sigma, El Palacio de Hierro, Mabe, Deacero, Casas Geo, Cornelius, José Cuervo, Continental y Arca. La mayoría de las empresas a las que se les otorgaron contratos el año pasado se ubican en el Distrito Federal, Puebla, Estado de México, Querétaro y Tlaxcala. A fin de integrar a empresas de otras partes del país, próximamente se realizarán este tipo de encuentros en las distintas regiones.