

Microempresas, fuera del plan de proveedores del gobierno: IP (El Financiero 28/05/09)

Microempresas, fuera del plan de proveedores del gobierno: IP (El Financiero 28/05/09)(Isabel Becerril) Jueves, 28 de mayo de 2009 A seis meses de que se anunció el programa de compras de gobierno para pequeñas y medianas empresas (Pymes) -ratificado en enero dentro de los planes anticrisis-, éste opera a cuentagotas, y los micronegocios han quedado fuera de los "beneficios" del mismo. El problema está en que las microempresas difícilmente tienen la capacidad de abastecer los pedidos del gobierno, admitió Armando Paredes, presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE). Reconoció que el programa no ha funcionado por dos factores: las miniempresas no tienen capacidad de abastecimiento, y en México ya no se producen un sinnúmero de los artículos que adquieren las dependencias u organismo descentralizados como Petróleos Mexicanos (Pemex), lo cual es resultado del rompimiento de las cadenas productivas. En la Semana Nacional Pyme que se realizó en noviembre de 2008 y después el 7 de enero de 2009, en el marco del Acuerdo Nacional en Favor de la Economía Familiar y el Empleo, el presidente Felipe Calderón anunció que las dependencias deberían adquirir 20 por ciento de sus insumos de los negocios de menor tamaño, incluidos los micro. La meta que se trazó el gobierno fue que en este año se beneficié a cerca de cien mil empresas, y que de ese número 40 por ciento sean Pymes. Carlos González Fitch, miembro del comité técnico de ventas a gobierno de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), señaló que entre los requisitos que exigen las dependencias o entidades como la Comisión Federal de Electricidad (CFE), el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o Pemex para participar en cualquier licitación, están: Demostrar que es una compañía solvente; estar al corriente en el pago de impuestos; contar con capacidad técnica para tener acceso a la licitación; estar dispuesta a depositar una fianza que garantice que cumplirá con el contrato, esto en caso de ganar la licitación, y garantizar que ofrece el mejor precio del mercado. González Fitch explicó que si la licitación es de índole internacional, las empresas mexicanas deben cotizar su producto cuando mucho 10 por ciento por arriba del ofrecimiento realizado por la compañía extranjera. Además, los micronegocios enfrentan un sinnúmero de problemas como la escasez y el alto interés bancario por el financiamiento, los burocráticos trámites legales y fiscales, y el cumplimiento del pago de impuestos.