

## Segundo Encuentro de Negocios B2B, una gran oportunidad para la economía mexicana

- index Nacional y Concamin aliados para impulsar el encadenamiento productivo.
- Las pymes nacionales pueden convertirse en proveedores de las grandes trasnacionales.

El Segundo Encuentro de Negocios de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación, B2B, es una gran oportunidad que tiene en estos momentos la economía mexicana de salir adelante y fortalecerse, afirmaron Luis Aguirre Lang, Director del Comité de Proveeduría del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (index), y Manuel Herrera Vega, Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (Concamin).

Ambos encabezaron en la Ciudad de México una rueda de prensa para convocar a empresas, especialmente pequeñas y medianas, a participar en este evento que se desarrollará los días cinco y seis de julio en el Centro de Negocios Banamex.

Se trata de un evento en donde en un mismo espacio estarán 80 empresas tractoras de los sectores eléctrico y electrónico, automotriz, metalmecánico, plásticos, caucho, médico, empaque, aeroespacial, químico, textil y confección y se adhiere también el agroindustrial, en encuentros de negocios con por lo menos 120 empresas proveedoras potenciales, a quienes les pondrán en la mesa más de cinco mil millones de dólares de demanda negociable, que pueden producir localmente y sustituir los insumos que se traen de importación.

Se comentó que el B2B atiende al plan estratégico de encadenamiento productivo de index Nacional y Concamin, en donde el gran reto es incrementar el contenido nacional y valor agregado de exportaciones. Las citas de negocios son muy efectivas.

Actualmente, el contenido nacional en los insumos de las empresas globales en México es sólo del 30 por ciento, por lo que el tamaño de la oportunidad representa la sustitución del 70 por ciento restante.

El sector está convencido de que las regiones, sectores productivos y capital humano mexicano, tienen la plena capacidad de por lo menos lograr sustituir el 20 por ciento de importaciones de bienes de uso intermedio y lograr en menos de una década 100 mmdd, siempre y cuando se cuente con una auténtica política de reindustrialización y encadenamiento.

Tanto Aguirre Lang como Herrera Vega comentaron que afortunadamente se cuenta con el Comité Nacional de Productividad, que encabeza el Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo, en donde se conjunta el sector privado, el gobierno y la academia, para lograr las metas.

Se puntualizó que durante el 2015 las importaciones totales de México sumaron 395 mmdd, por lo que si se logra el uno por ciento de la contribución, podríamos sumar el 1.2 y 1.3 por ciento al crecimiento anual del PIB.

Aguirre Lang, quien es el responsable del encadenamiento productivo en todo el sector empresarial de México, a través de Concadena, recordó que el primer B2B realizado el año pasado en Guadalajara en el mes de junio, logró reunir a 50 empresas tractoras y 80 proveedores nacionales.

A través de este modelo, incluyendo Concadena, se tienen ya 20 pymes listas para sumarse y desarrollar habilidades, lograr certificaciones y mejorar las condiciones que ofertaron el año pasado y no pudieron concretar, para que ahora sí se logre el encadenamiento y se conviertan en proveedoras de las grandes trasnacionales.

Dio a conocer que debido al éxito del B2B del año pasado, ahora se sumaron el sector textil y de la confección y cinco empresas tractoras del sector industrial y agroalimentario de Jalisco y Guanajuato, quienes ya presentaron su demanda negociable.

En este Segundo Encuentro de Negocios, precisó Aguirre Lang, se tienen fuertes expectativas, hay una gran oportunidad de hacer negocios y recordó que de los 400 mmdd que se importan, el 49 por ciento corresponde precisamente a las multinacionales.

Dijo que la alianza que index Nacional logró con Concamin es vital, ya que con sus 108 cámaras adheridas, se les dará un gran impulso al encadenamiento y a las PyMes mexicanas. Hizo un llamado a los sectores comercio, servicios y gobierno a sumarse a este encuentro, ya que también son parte de la balanza comercial.

Aguirre Lang recordó que en el primer B2B la demanda negociable que se presentó en la mesa sumó los tres mil seis millones de dólares y se lograron aterrizar durante las citas de negocios un total de mil 67 millones de dólares, cuando la meta eran 961.92 millones de dólares, lo que demuestra que se superaron las expectativas.

# Boletín de Prensa

