



ZITRONE NATURAL

Cenas, un negocio que abre mercado

El Programa de Compras de Gobierno abrió un nuevo abanico de posibilidades a la empresa

En marzo del 2009, Pablo Romero y Santiago Hinojosa arrancaron las actividades de Zitrone Natural, empresa dedicada a brindar servicios de alimentación con opciones saludables a corporativos. La firma nació de una idea desarrollada para un proyecto escolar.

A la empresa le tomó un año llegar al punto de equilibrio económico; sin embargo, fue en el 2011 cuando los jóvenes empresarios recibieron un nuevo impulso, pues la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) los invitó a participar en una licitación, ya que estaban en busca de un negocio que perteneciera al sector de las Pequeñas y Medianas Empresas que pudiera proveerle alimentos para sus trabajadores del turno nocturno.

Zitrone Natural participó en la licitación y resultó ganadora, cerrando un trato para entregar cerca de 10 mil cenas en seis semanas a esta dependencia federal; Pablo Romero reconoce que este proyecto le abrió los ojos, pues descubrió que existen grandes oportunidades de negocio en el sector gubernamental que no habían considerado antes; además, gracias a esta venta la firma pudo liquidar sus deudas e incluso con-

servar utilidades pese a ser un negocio de reciente operación.

Por su parte, Santiago agrega que para participar en la licitación tuvieron que pasar por un proceso de aprendizaje en la plataforma de adquisiciones del gobierno, Compranet, y aunque es una herramienta que demanda tiempo por parte del empresario, destaca que siempre hay asesores disponibles para orientar a los usuarios. Además, comenta que gracias a la plataforma se enteran de las nuevas licitaciones, de forma que éstas les presenta nuevas oportunidades de negocio.

Los dirigentes de Zitrone Natural recomiendan a los empresarios mexicanos acercarse a las dependencias de la administración y ofrecer sus productos o servicios, pues se trata de un muy buen cliente que le puede cambiar el destino a sus negocios.

Con respecto a la expo Compras de Gobierno 2012, Pablo y Santiago afirman que se trata de una gran oportunidad, indican que lo más difícil para una empresa es encontrar a los clientes. Este evento reúne a varios de los mejores en un sólo punto. "Si antes hubiéramos sabido de este evento, nuestro camino al éxito habría sido distinto", concluyen.

consejos DE LOS EXPERTOS

Santiago Macías*



¿Vender o no vender al sector público?

Entre las muchas y variadas estrategias que el sector público mexicano ha implementado en los últimos años para impulsar a las pequeñas y medianas empresas, destaca por su éxito las compras del propio sector estatal a las empresas mexicanas de menor tamaño. En los últimos cinco años se ha multiplicado por cuatro la presencia de las PyMES en las adquisiciones públicas.

Este éxito se debe a múltiples factores: cambios en la legislación, simplificación de procedimientos de compra y pago, financiamiento con trámites y tasas accesibles para proveedores de gobierno, medición y evaluación periódica del comportamiento de los grandes compradores en la materia y, sobre todo, a una agresiva campaña para dar a conocer a las empresas las oportunidades de negocio que ofrece la Administración Pública Federal.

Hoy en día, ser proveedor del sector público mexicano puede ser un buen negocio: participar en las licitaciones es más sencillo de lo que era en el pasado, se dispone de tiempo para preparar las propuestas y, sobre todo, la entrega y el pago se realizan conforme a lo acordado. Sin embargo, es importante que se cumplan todos los términos de la contratación, ya que las fallas pueden ser castigadas, ya sea cancelando el pedido, imponiendo multas o penalidades y suspendiendo la participación de su empresa en nuevas licitaciones por periodos más o menos prolongados. Es por eso que antes de convertirse en proveedor usted debe analizar cuáles son sus verdaderas capacidades y hasta dónde puede comprometer entregas con la certeza de cumplir cabalmente con lo contratado.

El primer obstáculo que enfrentan las empresas para convertirse en proveedoras es el acceso a la información. Los pequeños negocios no disponen de medios ni de tiempo para buscar los datos que necesitan para la toma de decisiones. Por lo anterior, debe asegurarse de disponer de información confiable sobre la capacidad de producción de su empresa y, sobre todo, la oportunidad en la entrega. Los contratos del sector público implican obligaciones en cantidad y fecha claramente especificadas.

Señor empresario, evalúe de forma objetiva su situación actual y su capacidad de crecimiento. Haga el análisis y atrevase a enfrentar el reto de crecer convirtiéndose en un nuevo proveedor PyME del sector público mexicano.

*Coordinador General de COMPITE
smacias@compite.org.mx

dato EMPREENDEDOR

En el periodo enero-noviembre de 2011, las compras del gobierno federal a las PyMES ascendieron a 75 mil 195 millones de pesos; lo que significa un aumento del 28.7 por ciento con respecto al mismo periodo en 2010.

7



PyMES

2012