



Estado
de Coahuila

DESARROLLO DE PROVEEDORES

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
ING. JAIME GUERRA PÉREZ



Introducción

Para ser competitivo, es necesario conjuntar esfuerzos entre el Gobierno del Estado de Coahuila y las empresas de los diferentes sectores, con la finalidad de establecer una relación estrecha entre la oferta y la demanda, y así lograr un beneficio para todos, es decir, ganar-ganar.



Objetivo

El Programa de Desarrollo de Proveedores representa una estrategia de promoción para identificar y elevar la competitividad de una amplia gama de micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin de que se integren en las cadenas de valor impulsadas por empresas tractoras las cuales son las grandes compradoras.



Quiénes pueden participar

En el programa pueden participar:

- Grandes empresas tractoras industriales, comerciales o de servicios que demanden productos, insumos o servicios, con interés de fortalecer su cadena de valor.
- Todas las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras, comerciales o de servicios que puedan suministrar los productos, conforme los volúmenes y especificaciones técnicas requeridas por las empresas tractoras.



Beneficios

Las micros, pequeñas y medianas empresas consiguen:

- Ingresar como proveedor /distribuidor de una empresa tractora, siempre y cuando cumpla con los requerimientos de proveeduría de ésta.
- Conseguir promoción como proveedor/distribuidor tanto con empresas tractoras como con PyME's, para vincular oportunidades de negocio.
- Adquirir capacidades y prácticas de negocio más competitivas.
- Hacer negocios de exportación.



Beneficios

Las empresas compradoras logran:

- Alinear sus capacidades y prácticas de negocio con sus proveedores y/o distribuidores.
- Integrar su cadena de valor.
- Abatir costos de producción y comercialización.
- Diversificar fuentes de suministro de insumos, partes, componentes, refacciones y/o servicios.
- Desarrollar proveedores/distribuidores eficientes y competitivos, coadyuvando al proceso de sustitución de importaciones.
- Tener conocimiento amplio de la oferta de proveduría de PyME's.



Requisitos

- Constancia de situación fiscal vigente.
- Contar con el cumplimiento de obligaciones fiscales emitida por el SAT vigente.
- Contar con código de barras, tabla nutrimental, empaque, según sea el caso.
- Contar con el distintivo Marca Coahuila.

www.distintivocoahuila.com



Desarrollo de Proveedores con empresas tractoras

Procedimiento

1. Contactar vía telefónica a la empresa tractora y/o cadena comercial con la que se pretende establecer el **encuentro de negocios**.
2. Reunión con la empresa para conocer las necesidades de la misma.
3. Se define en conjunto con la empresa la fecha y el lugar donde será la sede para llevar a cabo el evento **Desarrollo de Proveedores**.
4. Elabora el proyecto de **Desarrollo de Proveedores**.
5. Solicita la elaboración del **banner** con las necesidades de la empresa al departamento de comunicación social de la SEC.
6. Revisar a detalle la información contenida en el banner.
7. Realiza la difusión a través de las redes sociales de la Secretaría de Economía y de gobierno del estado de Coahuila.
8. Recibe las solicitudes a través de correo electrónico para el pre-registro al evento de **Desarrollo de Proveedores**.
9. Envía el formato o ficha técnica a cada uno de los interesados en participar.
10. Recibe el formato o ficha técnica requisitada.
11. Envía la empresa tractora y/o cadena comercial el formato o ficha técnica requisitada.
12. Realiza la agenda de citas.



Desarrollo de Proveedores con empresas tractoras

Procedimiento

13. Confirma al interesado la hora de la cita para el **encuentro de negocios**.
14. Acto inaugural del evento **Desarrollo de Proveedores**.
15. Registro de los participantes.
16. Llevar a cabo el encuentro de negocios.
17. Presentar los resultados obtenidos a la Secretaría de Economía.
18. Dar seguimiento a los posibles proveedores o socios comerciales.



Desarrollo de Proveedores con cadenas comerciales

Procedimiento

1. Contactar vía telefónica a la cadena comercial con la que se pretende establecer el **encuentro de negocios**.
2. Reunión con la empresa para presentarle en que consiste el **Desarrollo de Proveedores**.
3. Presenta sus necesidades para empezar a trabajar.
4. Se define en conjunto con la cadena comercial la fecha y el lugar donde será la sede para llevar a cabo el evento **Desarrollo de Proveedores**.
5. Elabora el proyecto de **Desarrollo de Proveedores**.
6. Solicita la elaboración del **banner** con las necesidades de la empresa al departamento de comunicación social de la SEC.
7. Revisar a detalle la información contenida en el banner.
8. Realiza la difusión a través de las redes sociales de la Secretaría de Economía y de gobierno del estado de Coahuila.
9. Recibe las solicitudes a través de correo electrónico para el pre-registro al evento de **Desarrollo de Proveedores**.
10. Envía el formato o ficha técnica a cada uno de los interesados en participar.
11. Recibe el formato o ficha técnica requisitada y la muestra.



Desarrollo de Proveedores con cadenas comerciales

Procedimiento

12. Envía a la cadena comercial el formato o ficha técnica requisitada.
13. Envía las muestras a la cadena comercial al lugar indicando.
14. Realiza la agenda de citas.
15. Confirma al interesado la hora de la cita para el **encuentro de negocios**.
16. Acto inaugural del evento **Desarrollo de Proveedores**.
17. Registro de los participantes.
18. Llevar a cabo el encuentro de negocios.
19. Presentar los resultados obtenidos a la Secretaría de Economía
20. Dar seguimiento a los posibles socios comerciales.



Logros

Se han llevado encuentros de negocios presenciales y virtuales a través de diferentes plataformas que han beneficiado a productores Coahuilenses de las diferentes regiones del Estado.

Algunos de ellos, ya son socios comerciales en diferentes cadenas.

En el mes de septiembre del 2020, se llevó a cabo un encuentro virtual con la cadena comercial Northgate Market, que cuenta con más de 40 tiendas en los condados de Los Ángeles, Orange y San Diego (California), en la que participaron 36 empresas Coahuilenses, las cuales presentaron sus productos de diferentes giros, tales como abarrotes, mercancías generales, higiene, cuidado personal, frescos, vinos y licores. Como resultado de ello, se enviaron muestras de diferentes productos al centro de distribución ubicado en Anaheim, California, con la finalidad de avanzar a la segunda etapa, la cual consiste en la revisión y análisis de cada artículo.