

¡Véndele al gobierno!

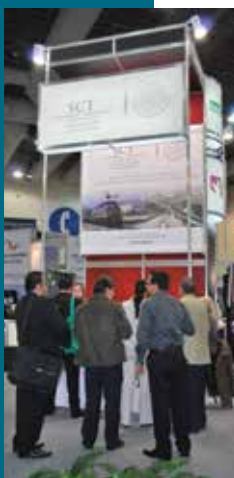
¿Quieres que tu empresa incremente sus ventas? Conviértete en el proveedor de uno de los clientes más grandes del país.

CINTLI MORENO

El 99.8% de las empresas que hay en el país son micro, pequeñas y medianas (Mipymes)*. Son la columna vertebral de la economía mexicana, pues generan el 72% del empleo en el país. ¿Eres una de éstas?

Si la respuesta es sí, déjanos decirte que el Gobierno Federal es un gran mercado potencial para las Mipymes. Cada año adquiere importantes volúmenes y una amplia variedad de productos y servicios como artículos de oficina, alimentos, uniformes, equipo industrial, medicinas, vigilancia, entre otros. Ganar al sector como cliente puede convertirse en el gran motor que impulse tu negocio; es una oportunidad para diversificarlo, adquirir conocimiento del mercado y experiencia. ¡Rompe el mito de que es imposible venderle al gobierno! Compartimos contigo el testimonio de tres empresas que ya lo hicieron con éxito.

*Secretaría de Economía.



Se cierra una puerta, otra se abre

“Todos tenemos oportunidades enfrente, sólo es cuestión de tomarlas”, dice Pablo Romero, quien junto a Santiago Hinojosa encabeza Zitrone Natural; ejemplo de que la edad no es una barrera, pues a los 26 y 28 años, respectivamente, han conquistado uno de los clientes más cotizados: el gobierno.

Zitrone Natural es una empresa dedicada a ofrecer alimentos saludables para quienes laboran en oficinas. Para estos emprendedores funcionó el dicho: “cuando una puerta se cierra, otra se abre”, pues este restaurante familiar iba a cerrar y los jóvenes decidieron tomar las riendas y darle un nuevo aire, al cambiar el servicio restaurantero por el de *catering* (servicio de alimentación institucional o para eventos), que les ha dejado grandes satisfacciones.

“Es un tabú que debas ser una empresa grande para poder venderle al gobierno”, comenta Pablo, quien explica que son tres



las claves para convertirse en su proveedor: 1) animarse a participar, 2) analizar el servicio que se solicita y 3) proporcionar la máxima calidad.

Conviértete en tu propio jefe

Hace poco más de dos años que María Luisa Rojas y Sonia Nungaray tuvieron la idea de montar un negocio que no les implicara desatender a su familia por trabajar todo el día para alguien más, pues

como ambas indican: “cuando eres madre es muy importante no descuidar a los hijos”.

Gracias al apoyo de sus respectivas parejas, quienes también son sus socios, y a la unión de sus conocimientos, han logrado consolidar una gran distribuidora de dulces publicitarios, cuya cartera de clientes está conformada por dependencias de gobierno, universidades, laboratorios médicos, casas de empeño, restaurantes, zapaterías, entre otros.

Al preguntarles cuál es la etapa más difícil del proceso para convertirte en proveedor del gobierno, María y Sonia responden: “animarse a darse de alta como proveedor”, y aseguran que la clave es hacerlo la primera vez. Agregan que, “es básico conocer cuáles son los productos o servicios que demanda el gobierno y ofrecer algo que posea un valor agregado, pues esto marca la diferencia”.



La clave: calidad y precio

“La idea surgió después de haber trabajado en otra empresa del ramo textil y luego corrimos con la suerte de que el gobierno fuera nuestro primer cliente”, indica Fernando Cantú, director general de Grupo Carazzi, empresa dedicada a la confección de uniformes ejecutivos o de trabajo.

“La calidad y el buen precio fueron algunos de los factores que nos colocaron como proveedores del gobierno”, refiere Cantú, quien además destaca que gracias a clientes como éste, su empresa está en expansión. “Venderle al gobierno es una buena opción”.



Cinco sencillos pasos para convertirte en proveedor del gobierno

1 Entiende el proceso de compra. Infórmate en www.comprasdegobierno.gob.mx



2 Obtén tu Firma Electrónica Avanzada (Fiel) en el Servicio de Administración Tributaria (SAT). Para más información, consulta: www.sat.gob.mx



3 Date de alta en CompraNet (sistema electrónico que permite al gobierno dar a conocer sus demandas de bienes y servicios). Puedes hacerlo desde tu casa u oficina en la siguiente liga: www.compranet.gob.mx



4 Consulta CompraNet para conocer las ofertas de las instituciones. ¡No olvides verificar los requisitos!

5 Busca asesoría constante, opciones de financiamiento y capacitación. En la página de Nafin (www.nafin.com) podrás encontrar todo esto.



¡Derriba la barrera, ya!