Ciudad de México a 09 de marzo de 2017.

**254**

**La tercera edición del B2B ayudará a que la industria mexicana transite al éxito: Federico Serrano.**

* En conjunto con Concamin y Canieti, **index** Nacional llevará a cabo este evento en la Ciudad de México los días 22 y 23 de junio.
* La demanda negociable supera en esta ocasión los cuatro mil millones de dólares.

El Presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (**index**), Federico Serrano Bañuelos, aseguró que con la celebración de la tercera edición del Encuentro de Negocios, B2B 2017, a celebrarse los días 22 y 23 junio en la Ciudad de México, se logrará la esperada transición al éxito de la industria mexicana.

Lo anterior lo señaló en la rueda de prensa en donde se hizo el anuncio en conjunto con el Presidente de Concamin, Manuel Herrera Vega y allí Serrano Bañuelos expresó que la demanda negociable para esta ocasión supera los cuatro mil millones de dólares.

Comentó que la celebración del tercer Encuentro Nacional de Negocios B2B 2017, “Aumentando el contenido nacional para la industria de exportación”, convoca al esfuerzo de representaciones del poder ejecutivo federal, organizaciones empresariales representadas, lo mismo que a las entidades públicas para el encadenamiento productivo, el financiamiento, la promoción a la inversión extranjera y el fomento económico.

El B2B 2017, agregó, sumará puntualmente a dos propósitos de la industria de exportación en México: el primero es las manufacturas avanzadas para fortalecer la competitividad de nuestra plataforma regional y el segundo la localización e integración de proveeduría nacional.

Recordó que la proveeduría nacional tiene retos de socialización y transferencia en términos de tecnología y de costos, por lo que la vía óptima es la clusterización, y de esta manera lograr economías de escala.

“Desde nuestro primer B2B nacional en el 2015, sembramos las semillas de casos de éxito, como lo es el “Tooling Cluster de Jalisco”, para moldes y troqueles, y cuyo desempeño, es muestra de que si es posible”, dijo.

Dio a conocer que “estamos promoviendo la oportunidad y meta de que en nuestro B2B 2017, empresas proveedoras cubran la demanda de empresas tractoras, y de las que a esta fecha, 90 tractoras ya están confirmadas con una demanda negociable garantizada por más de 4 mil mdd ($4,283,821,379.00 usd), que derivado de la alianza con Concamin, ya contamos con su valioso apoyo para lograr satisfacer dicha demanda”.

Por su parte, el Presidente de Concamin, Manuel Herrera Vega, expresó que “para los industriales en México este esfuerzo representa no solo una prioridad estratégica, sino además una de las mejores respuestas para reactivar a nuestro mercado interno en el corto plazo, y así enfrentar los desafíos que se nos presenten en el futuro inmediato”.

Afirmó que “promover el encadenamiento productivo con inclusión de productos, insumos y servicios Hechos en México nos llevará no sólo a incrementar el contenido nacional en nuestras exportaciones, sino además en las compras gubernamentales mexicanas y el mercado de consumo nacional”.

Dijo además que también se trabaja en “la consolidación de las regiones y los ecosistemas productivos de CONCAMIN, orientados a integrar diferentes cadenas de valor en torno a vocaciones regionales y temas en común como la competitividad y la productividad de los sectores y la identificación de oportunidades de negocios”.

Luis Aguirre Lang, Director del Comité de Encadenamiento Productivo de **index** Nacional, indicó que alinear la demanda con la oferta y desarrollar proveeduría mexicana para los sectores público y privado representan el camino más rápido y efectivo no sólo para amortiguar los impactos de los cambios, sino para provocar un desarrollo económico social y sostenible.

“Existen grandes oportunidades para el encadenamiento productivo en diversos sectores, sólo se requieren estrategias debidamente enfocadas, tales como la realización de encuentros de negocios sectoriales y regionales; la identificación de demanda susceptible de ser sustituida por productos nacionales en los sectores público y privado; la focalización de los programas de fondos de apoyo y financiamiento para el desarrollo de proveeduría y utilizar a CAPIM -Cadena de Proveedores de la Industria en México- como la plataforma para el encadenamiento productivo”, apuntó.

