

CAPITANES

Compras Compartidas

Que se pongan listos los fabricantes de equipo médico, porque el Instituto Mexicano del Seguro Social analiza lanzar una compra consolidada de estos productos en 2016.

¿Eso qué significa? Que el organismo que dirige **José Antonio González Anaya**, se unirá a otras áreas de Gobierno, como la Secretaría de la Defensa Nacional, del General **Salvador Cienfuegos**.

De hecho, con esa dependencia ya se han dado conversaciones para comprar juntas sus implementos y buscar así un mejor precio.

Tan sólo para el año próximo, el IMSS señaló en su proyecto de presupuesto que invertiría 2 mil 10 millones de pesos para sustituir equipo médico, algo que muchos pacientes agradecerán.

Recuerde que las compras consolidadas implican varios miles de millones de pesos y es eso lo que genera ansiedad y muchos pi-

ques entre proveedores. Tan sólo en el rubro de medicamentos e insumos, la de este año sumó 51 mil millones de pesos y la de 2016 se prevé que sea del orden de 48 mil millones de pesos.

Entre los beneficiados podrían estar las empresas afiliadas a la Asociación Mexicana de Industrias Innovadoras de Dispositivos Médicos (AMID), que preside **Pablo Dávila**, pues congrega a las compañías más grandes del sector.

Y eso no es todo, porque nos comentan que los altos mandos del Instituto están analizando lanzar compras de medicamentos bajo el esquema de riesgo compartido.

Es decir, que una parte del pago depende de qué tan eficaz sea el tratamiento para el paciente.

Ya lo habían intentado con la subrogación de al menos 16 mil diabéticos, pero acuértese que en el último minuto se echaron para atrás.



LETICIA HERVERT...

Ella es la primera mujer en encabezar al Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), gremio que enfrenta un mayor escrutinio de la autoridad fiscal. Aunque el Servicio de Administración Tributaria no les otorgó su gran deseo de regresar el dictamen fiscal a su esquema anterior, seguirán en la lucha.

pláticas de valor, coaching para empresas y emprendedores.

Cualquier empresa, ya sea proveedora o comercio, podrá contar con las herramientas necesarias para mejorar la rentabilidad y el desempeño de sus productos y negocio, y no fracasar en el intento.

Recuerde que 80 por ciento de las pymes que se convierten en proveedoras de las grandes cadenas fallan a los tres meses por un mal cálculo de costos de producción y volumen.

Pinta Bien

José Miguel Arellano, es el nuevo capitán de la Cámara Nacional de la Industria de Productos Cosméticos (Canipece).

El representante legal de Avon llegó a este cargo en sustitución de **William Hidalgo Zetina**, quien ya ha ocupado dicho cargo en dos ocasiones.

Le toca encabezar a las 65 empresas productoras y distribuidoras de estas industrias, que concentran cerca del 80 por ciento del mercado de cuidado personal y del hogar.

Ambos mercados valen nada menos que 15 mil millones de dólares en México y concentran 180 mil empleos entre directos e indirectos, muchos de ellos encabezados por mujeres que se han convertido en la fuerza de trabajo de esta industria.

Uno de sus primeros retos para el nuevo presidente, y para el también conocido como "Señor de la Belleza", **Carlos Berzunza**, director general de Canipece, será alcanzar un superávit histórico de 2 mil millones de dólares.

El año pasado se quedaron cerca, con mil 900 millones de dólares, así que todo pinta para que en 2015 sí lleguen a la meta.

CAPITANES@REFORMA.COM

Venta Directa Exportada

Los productos de Herbalife, considerada la compañía de suplementos alimenticios más grande del mundo, llegan listos para venderse en México, es decir son importados.

Pero lo que sí exporta esta gigante de la venta directa, que capitanea en el País **Jesús Álvarez Torres**, son servicios otorgados por mexicanos.

Uno de estos es el call center, con servicio a nivel mundial, que ya tienen instalado en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Ahí se comunica cualquier distribuidor del mundo con los 350 asesores bilingües para dudas, quejas y orientación, entre otros.

Pues resulta que ya están planeando expandir este modelo a otro estado del País.

Dicen que apenas están realizando el estudio de negocios para este proyecto, pero suenan fuerte estados como Nuevo León, Querétaro y el Distrito Federal.

A ver si los promotores de inversión de dichas entidades se ponen las pilas porque el nuevo call center traería una inversión nada despreciable de 80 millones de pesos.

El tiempo nos dirá quién los convenció.

Detalle para Detallistas

En los primeros días de diciembre se abrirá TodoRetail

Network, el primer centro de coworking dedicado al sector detallista.

Jorge Quiroga, capitán de esta empresa, pretende atraer a su espacio a emprendedores que quieren involucrarse con los servicios del retail, así como a proveedores y comerciantes.

Nos adelantan que el principal objetivo es proveer un contacto directo con cadenas de autoservicio, departamentales y especializadas, así como con la comunidad de proveedores de los mismos.

El proyecto incluye un laboratorio de ideas para el desarrollo del mercado detallista, además de cursos de capacitación, soporte para análisis de portales de inventarios, oficinas virtuales, conferencias y