

Centra GM compras en Coahuila

VANGUARDIA

Jesús Jiménez
28-Mayo-2010



Del total de las compras que General Motors realiza en México para sus plantas de Silao, San Luis Potosí, Ramos Arizpe, así como para su planta de fundición y su Centro de Desarrollo Tecnológico en el Estado de México, proveedores de Coahuila aportan el 25% del total, lo que convierte a este estado en el principal proveedor de la armadora.

Así lo dijo Randall Pappal, director de Compras Globales de General Motors, durante su participación en el ciclo de conferencias del Auto Show Coahuila 2010, donde tocó dos temas: “El Desarrollo de Proveeduría Local” y “Retos y Realidades de nuestro País”, ponencias a las que asistieron directivos de empresas de la cadena automotriz.

El ejecutivo explicó que, en línea con la recuperación del mercado, también GM aumenta su monto de compras anuales, y dijo que con los insumos que se adquieren en México cubre entre 40 y 60% de sus necesidades. “Ya estamos por encima de 2008, pero aún queremos más proveedores mexicanos, lo cual deja abierta una gran área de oportunidad.

“En ese renglón, la industria de Coahuila es la principal, concentrando 25% de nuestras compras, pues es donde más proveedores se tiene (172); enseguida viene Guanajuato, y después el resto de los estados”, expresó.

También reveló que de todas las regiones, el noreste de México es la más fuerte en proveeduría para GM, seguida de la Región Centro.

En particular, de la Región Sureste de Coahuila mencionó que el parque FINSA, ubicado junto a su complejo de Ramos Arizpe, cuenta con un importante número de empresas enlazadas directamente a la cadena de producción de la armadora, y apuntó que por su tamaño “es prácticamente una ciudad industrial”.

Trabajadores de calidad

Al hablar de los retos y realidades de México en el sector automotriz, Randall Pappal destacó dos grandes fortalezas locales: la posición geográfica y la calidad de su mano de obra.

“Se ha comprobado una y otra vez que no se puede tener un producto de alta calidad sin trabajadores de ese nivel, y en General Motors estamos orgullosos de la calidad de nuestros trabajadores”, destacó.

Dijo que otra de las fortalezas de sus operaciones en México es el ambiente de trabajo “tan competitivo y sano”, y que provoca una administración eficiente, porque aquí no hay burocracia como en otros países, lo que se traduce en operaciones eficaces que mejoran los resultados.

El ponente insistió en que existen oportunidades de negocio para los proveedores locales con General Motors, y que todo es cuestión de crear piezas que equiparen o superen los estándares internacionales de calidad.

“Estamos por lanzar nuevos carros, nuevos diseños, y con programas a punto de entrar a nuestras plantas, así que es momento de una gran oportunidad para que ustedes coticen, y hacer negocio con General Motors”, concluyó.