



El éxito tras las más de dos mil quinientas citas de negocios de Top Flotillas y LOGEX, viene con una preparación para 2024

CDMX, a 12 de septiembre de 2023.- Llegó la fecha esperada para que Top Flotillas y LOGEX reunieran como cada año, a representantes de más de cuatrocientas empresas líderes especializadas en transporte y logística, quienes concretaron dos mil quinientas citas de negocios, durante tres días de networking, en los que empresas compradoras se reunieron uno a uno con proveedores de soluciones y productos, y cerraron acuerdos comerciales por un valor cercano cada uno a más de un millón de pesos.

Durante la inauguración de los eventos, Fernanda Yerena, Gerente de Mercadotecnia para Top Flotillas y LOGEX, explicó que la agenda de encuentros se ha preparado durante un año de anticipación, teniendo la participación de cada empresa compradora para que sean muy específicas en sus necesidades, en tanto que a los proveedores se les solicita tener muy clara su oferta de productos y servicios para hacer un “match” perfecto.

"En todos los casos, nos esforzamos por planificar estratégicamente cada encuentro según los perfiles de nuestras empresas compradoras y proveedoras, con el objetivo de establecer lazos estratégicos sólidos y duraderos. De esta manera, garantizamos que cada conexión sea precisa y exitosa", agregó Yerena

Para este encuentro anual, se registraron compradores que manifestaron tener presupuestos de hasta un millón de pesos para hacer negocios, a corto, mediano y largo plazo, y el equipo organización, espera mantener por lo menos los resultados que obtuvieron el año pasado, cuando ocho de cada diez empresas participantes concretaron un nuevo negocio antes de los seis meses después de realizarse los eventos.

“Entre los factores que nos aseguran el éxito de estos eventos, figuran que al proveedor le aseguramos la visita de clientes potenciales a su perfil, previamente calificados y validados, quienes al mismo tiempo saben que van a encontrar las soluciones que necesitan”, comentó Fernanda Yerena.

En esta ocasión se registraron alrededor de doscientas empresas compradoras entre el ramo del transporte y de logística, que participaron en más de dos mil quinientas reuniones de negocios dentro de las verticales de autos, autobuses, camiones y logística, en donde se encontraron ofertas de autopartes, llantas, software, flotillas eléctricas e híbridas para el caso de Top Flotillas, y distribución, operaciones, logística, embalaje y empaque, entre otras, para LOGEX,

“Una vez que finalizamos la undécima edición de Top Flotillas y la segunda de LOGEX, empezamos a trabajar para nuestra siguiente versión, que se llevará a cabo del 3 al 5 de septiembre en 2024, aquí en Playa del Carmen. Ya iniciamos conversaciones con los proveedores que nos acompañaron en este capítulo, y buscaremos ampliar la cantidad de compradores, según la industria, y traer otras firmas con nuevas ofertas.”, finalizó Yerena.



Así mismo, durante la inauguración del evento que se llevó a cabo el 6 y 7 de septiembre, intervino Luiz Bellini, director general de RX México, empresa organizadora de estos encuentros de negocio, quien comentó que uno de los objetivos de RX es comprender el contexto internacional de negocios, y estar atento a los cambios y coyunturas para aprovecharlos de manera local.

“Es el caso de Top Flotillas y LOGEX, que ofrecen oportunidades de negocio muy bien alineadas, y muestra que México está preparado para participar en los mercados internacionales gracias a su alto grado de competitividad; es así como en RX estamos convencidos de este formato de encuentros, a tal grado que estamos diseñando una estrategia de exportación de este concepto, como es el caso de Top Frotas en Brasil”, explicó Bellini.

Por último, el máximo directivo de RX aprovechó para comentar que RX ha trazado una estrategia que les permitirá crecer en un 70% su volumen de negocios, en un plazo de entre tres y cinco años. “La clave es alinearse al foco de cada uno de nuestros diferentes eventos e industrias; por ello seguiremos organizándolos de manera muy profesional, entregando valores adicionales para nuestros clientes y conectando a compradores y expositores”.

