



March 7, 2005

CONTACT--

Dave Sotero/Marc Littman

Metro MEDIA RELATIONS

(213) 922-3007/(213) 922-2700

www.metro.net/press/pressroom

e-mail-- mediarelations@metro.net

FOR IMMEDIATE RELEASE

Metro presenta oportunidades de contratos a los negocios locales en la Doceava Gran Feria de Vendedores de Los Angeles

Negocios interesados en contratar con Metro, la principal agencia de transporte en el condado, no deben perder la Doceava Gran Feria de Vendedores de Los Angeles el 27 de Abril en Los Angeles Convention Center.

Es ahí donde Metro se unirá a otras agencias de la ciudad y el condado para proveer todo la información necesaria de "Cómo Hacerle" para poder competir por contratos de agencias colectivamente valuados en miles de millones de dólares.

Los organizadores de la feria presentarán oportunidades de contratos, introducirán a los líderes de negocios con el personal de adquisiciones de las agencias, y proporcionarán oportunidades de relacionarse y hacer contactos durante el evento de todo un día.

Metro, la tercera agencia de transporte más grande de la nación, tiene millones de dólares en oportunidades de contratos para negocios en tanto trabaja para mejorar y extender el sistema de transporte del Condado de Los Angeles. Desde la feria de vendedores del año pasado, por ejemplo, Metro ha otorgado más de 20 mil ordenes de compra y contratos valuados en más de 500 millones de dólares y para el presente año tendrá otra vez un impacto significativo en la economía local.

Con el tema de la feria este año "Tu llave para las Oportunidades de Negocios", Metro busca trabajar de cerca con pequeñas y grandes empresas.

"Metro tiene muchos recursos y servicios para ayudar a los negocios a tomar ventaja de las oportunidades de contratos", dijo Lonnie Mitchell, Director Ejecutivo del Departamento de Administración de Material y Adquisiciones de Metro. "Siempre estamos dispuestos para ayudar a las compañías a registrarse como vendedores para competir por contratos. Nuestro Departamento de Diversidad y Oportunidades Económicas proporciona servicios para ayudar a empresas pequeñas, en desventaja, propiedad de mujeres ó de minorías a participar en el proceso de contratación".

Metro está trabajando para incluir más negocios en desventaja (DBE). Tan sólo en el año fiscal 2003, Metro otorgó 74.6 millones de dólares en contratos a compañías DBE.

Desde Mayo del 2003, la agencia ha realizado 15 talleres de certificación y orientación para pequeñas empresas, educando a más de 140 propietarios de pequeños negocios en "Cómo hacer negocios con Metro". Regularmente Metro participa en eventos técnicos de negocios, de comercio y desarrollo de negocios y convoca a un Concejo Consultivo de Negocios de Transporte para compañías interesadas en aprender más acerca de las necesidades del departamento de adquisiciones de la agencia.

La admisión a la Gran Feria de Vendedores de Los Angeles es de 65 dólares (55 dólares antes del 26 de Marzo) e incluye entrada a todas las áreas de exhibición, admisión a todos los talleres, comidas y guía de compradores que incluye un directorio del staff de todas los departamentos de adquisiciones de las agencias patrocinadoras. Un boleto de 15 dólares incluye todo lo anterior pero no la comida.

Los patrocinadores de la Feria de Vendedores incluyen Metro, Metropolitan Water District of Southern California, LA Unified School District, y la Ciudad y el Condado de Los Angeles.

Para más información sobre la Gran Feria de Vendedores de Los Angeles ó para obtener una programación de los talleres, visite www.lavendorfair.com. Para aprender más sobre las oportunidades de Metro, visitar www.metro.net

