



# Cómo establecer una Gerencia de Exportaciones

Jueves 3 de mayo de 2012

**Productores de Calzado Incursionan en Mercados Internacionales.**

**03 de Mayo de 2012**

Entre las acciones emprendidas por la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), en la línea estratégica de Conquista de Mercados del actual Consejo Directivo 2012, se encuentra facilitar el posicionamiento de las ventajas competitivas y los valores agregados del calzado mexicano a nivel mundial.

Actualmente los productos mexicanos están presentes en los más representativos escaparates y con los principales compradores de Estados Unidos, Canadá y Japón. México tiene Tratados Comerciales con 44 países y estas oportunidades se deben aprovechar.

Dentro del área de Comercio Exterior de CICEG, se imparten diversas capacitaciones cuyo objetivo es brindar las herramientas necesarias a los productores de calzado interesados en incursionar en mercados internacionales.

¿Cómo Establecer una Gerencia de Exportaciones? Fue el título del curso que este día se llevó a cabo en las instalaciones de CICEG en donde participaron afiliados de la Cámara y en el cual se dieron a conocer los lineamientos que las empresas necesitan para formar una gerencia de exportación que sea eficiente y permita llevar las operaciones de comercio exterior con éxito.

El Lic. Jesús Jara, instructor del curso explicó que existen factores por los que una empresa quiere exportar y que son económicos, sociales y psicológicos. Dentro de los factores económicos se encuentran: ampliar los volúmenes de ventas que se traducen en mayores ganancias, ganar más mediante la interacción de precios con el tipo de cambio, apertura reciente del mercado a artículos extranjeros y detección de necesidades no cubiertas en un segmento de mercado específico.

Los factores sociales se relacionan con la búsqueda de beneficios para un grupo determinado sea de personas o empresas, y a la vez con mejorías en la forma de vida de los habitantes ya sea en el lugar de destino u origen de los productos.

Jesús Jara dijo a los participantes en el curso que los factores psicológicos se relacionan más bien con motivos personales o deseos de quienes toman las decisiones dentro de la empresa y porque la competencia lo hace.

El curso impartido forma parte del Programa denominado "ABC de la Exportación", y dentro de él se encuentran: "Documentos para Exportar e Importar" que será impartido el próximo 22 de junio, de igual forma se llevará a cabo "Precio de Exportación, Logística Internacional para el Sector Calzado", "Formas de Pago Internacionales", "Promoción Internacional y Negociación internacional con Compradores y Distribuidores de Calzado", dichos cursos se impartirán a lo largo del 2012.