

## La internacionalización del calzado mexicano una gran oportunidad de crecimiento.

La incursión en el comercio global es en la actualidad uno de los factores más importantes para el desarrollo de las empresas, ya que es una puerta de crecimiento para sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo, en el que los tratados comerciales entre países y la reducción de fronteras de una manera estratégica fortalecen el desarrollo de los países.

De acuerdo a estadísticas del INEGI, en el primer semestre de este año México registró un déficit en su balanza comercial de -\$1,863 millones de dólares (mdd), el cual contrasta con el superávit de \$3,070 mdd en el mismo periodo del año 2012. Cabe señalar que en el primer semestre de este año, las exportaciones manufactureras no automotrices han caído -0.5%, lo cual contrasta con la evolución de la industria del calzado, la cual muestra un incremento de 18.9% en el mismo lapso, alcanzando los \$288 millones 673 mil dólares. Esta cifra representa exportaciones de 12 millones 245 mil pares.

Estas son buenas noticias para nuestro sector, sin embargo ante el estancamiento que vive nuestro mercado interno, es primordial impulsar la conquista de nuevos mercados en el exterior, aprovechando los 12 tratados comerciales con 44 países que México ha signado y así fortalecer el desarrollo de nuestras empresas, además de mantener y generar nuevos empleos.

En la parte organizacional de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), contamos con un departamento de comercio exterior enfocado en apoyar la incursión de las empresas en la actividad exportadora, trabajando de manera coordinada con la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior de Guanajuato (COFOCE) y con el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMCE). Llevamos a cabo la aplicación de un diagnóstico, el cual determina las áreas en las que las empresas tienen que trabajar antes de iniciarse en la exportación. Ofrecemos además, capacitación en todos los niveles a través de cursos como el ABC de exportación, donde se dan temas básicos para exportar, el Programa de Desarrollo Integral de Nuevas Empresas Exportadoras de Calzado (PRODINEC), y el Diplomado de Comercio Exterior, dirigido a las compañías que quieren profesionalizar más sus actividades de comercio exterior.

Antes de que una empresa incursione en los mercados de exportación, es muy importante diseñar una estrategia que nos permita lograr las metas trazadas, la cual evalué el potencial de nuestra empresa, determine si existe un mercado para los productos que fabricamos, y valore si tenemos la capacidad de cubrir con las expectativas de producción solicitadas.

También, es esencial obtener asesoría en exportación con la cual podamos contar con estudios de mercado internacional, información sobre los trámites de exportación de calzado, tablas de conversión de medidas de calzado y datos de los aranceles en otros países. Además es necesario participar en ferias y misiones comerciales para contar con mayores elementos y lograr una actividad exportadora con el éxito deseado.

En CICEG nos hemos trazado la meta de impulsar la competitividad de nuestras empresas fabricantes de calzado para alcanzar en el año 2020 la exportación de 70 millones de pares; por lo que es indispensable el apoyo de los tres órdenes de gobierno, el municipal a través de los programas que puedan generar un impacto directo en las empresas exportadoras, el estatal a través de COFOCE, y el federal por medio de PROMEXICO. Desafortunadamente debemos mencionar que en este último hubo un recorte considerable de apoyos a nuestro sector este año; por lo que esperamos que para el 2014, PROMEXICO destine mayores recursos para impulsar la promoción del calzado mexicano, tal como lo hacen los organismos de promoción de exportaciones en Brasil, Italia, Portugal, Colombia y Perú, los cuales destinan un importante presupuesto para la internacionalización de su industria de calzado.

**Ing. Ysmael López García**  
[presidencia@ciceg.org](mailto:presidencia@ciceg.org)