

La inteligencia competitiva al servicio de la industria

En febrero del 2009 inauguramos en la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) nuestro Centro de Innovación y Competitividad Prospecta, el cual tiene actualmente el objetivo de ser una área estratégica en el cumplimiento del Plan de Cadena Visión 2030, y un promotor del cambio en la cultura empresarial.

En la parte operativa de Prospecta, contamos con el departamento de inteligencia para tu negocio, en el cual generamos diferentes productos para fortalecer el desarrollo de estrategias al interior de las empresas en cinco dimensiones: Entorno, Mercado, Tecnología, Regulatoria y Financiera.

Una muestra de este trabajo es el resumen más reciente generado que incluye las cinco dimensiones, el cual se denomina “Análisis mensual de coyuntura”, información el cual nos sirve para tomar decisiones que impacten en la competitividad de nuestra empresa.

Este estudio señala que de acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la economía mexicana tiene un pronóstico de crecimiento de 2.7% para el 2014, pero algunos de los indicadores económicos más relevantes, muestran señales que será complicado alcanzar dicha meta. Ante esta situación el panorama que tenemos para la industria manufacturera continuará siendo complicado por la debilidad del mercado interno, por lo que debemos de buscar o en su caso fortalecer la actividad exportadora como una alternativa.

Otro dato importante es el que registra la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD), ya que tuvieron en el primer trimestre en su segmento de ropa y calzado un crecimiento de 2.9% a tiendas totales, pero una caída de 1.5% en el comparativo a tiendas iguales. El índice de consumo privado registró una disminución de 3.6% en febrero, con respecto al mes anterior y a tasa anualizada, se alcanzó un incremento de 1.3%, en comparación con febrero del año previo.

A este complejo panorama, se suma que la inversión fija tuvo una disminución respecto del año anterior de 0.51%, lo que denota una menor expectativa de crecimiento por parte de las empresas. Aunado a esto, los indicadores del sector empresarial registraron disminuciones en prácticamente todos sus componentes: volumen esperado de pedidos, volumen esperado de producción y nivel esperado de personal ocupado, con respecto al mes anterior; por lo que es momento de ser cuidadoso en las decisiones financieras y de producción que estemos tomando.

Por otra parte, la economía de los Estados Unidos, nuestro principal destino de exportaciones, sigue mostrando débiles señales de recuperación, con indicadores como el Producto Interno Bruto que en el primer trimestre del año alcanzó una tasa de crecimiento de -1%. Ante ello, las empresas exportadoras deben de dirigir mayores esfuerzos a otros mercados como Centro América, Sur América y Europa.

Respecto al comercio exterior nuestro sector, en términos de volumen, registró el siguiente comportamiento entre el 1^{er} cuatrimestre 2013 y el mismo periodo de 2014: Las exportaciones cayeron 2.32%, al pasar de 7.8 millones a 7.6 millones de pares. Las importaciones tuvieron un incremento de 30.4%, al pasar

de 27.1 a 35.4 millones de pares que ingresaron al país. Las importaciones de calzado proveniente de China se incrementaron en un 90.81%, en dicho periodo. El precio promedio de las exportaciones pasó de 20.88 a 19.96 dólares, en importaciones de 10.03 a 8.97 dólares.

En términos monetarios el valor total de las exportaciones, entre el primer cuatrimestre 2013 y 2014, pasó de 163.3 millones de dólares a 152.4 millones de dólares. Las importaciones tuvieron un valor total de 272.6 millones de dólares en el periodo ene-abr 2013 y de 317.8 millones de dólares en mismo periodo de 2014. La importación de calzado chino registró un valor de 118.6 millones de dólares en 2014, teniendo una variación anual de 39.44%. En cuanto al precio de las importaciones de calzado chino, se mostró una disminución de 26.92%, al registrar en el 1^{er} cuatrimestre 2013 un precio promedio de 7.54 dólares por par.

Como podemos observar amigas y amigos, esta información integrada por Prospecta, nos permite a los empresarios tomar decisiones en las diferentes áreas de nuestra empresa para mantener y desarrollar su actividad.

Por lo anterior, la invitación es para que los fabricantes de calzado aprovechemos el cúmulo de información y conocimiento que tiene la CICEG a través de Prospecta, es importante que nos acerquemos a nuestra Cámara de Calzado para solicitarla y así realizar acciones que nos permitan ser más productivos y competitivos.

Ing. Ysmael López García

presidencia@ciceg.org