

Empresa 360° hacia el éxito

Con el objetivo de que los empresarios de la cadena productiva Cuero-Calzado-Proveeduría tengamos una visión periférica de cómo llevar nuestros negocios hacia el éxito, se realizó el pasado jueves el ciclo de Conferencias “Empresa 360°”, organizado por la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) a través de su Centro de Innovación y Competitividad PROSPECTA.

Hoy en día para tener un negocio y que tenga un óptimo desarrollo, se necesita cubrir una gran cantidad de habilidades y de capacidades, de ahí que este programa de conferencias surge para generar un espacio de diálogo entre empresarios de nuestro sector y especialistas en distintos ramos.

El propósito de estas conferencias es que la información recibida, les permita a las empresas alcanzar tres objetivos fundamentales: lograr un mayor crecimiento, que este crecimiento venga acompañado de una mayor rentabilidad y un mayor reconocimiento en el mercado. Es importante señalar que en este primer ciclo de conferencias enfocadas a la toma de decisiones estratégicas participaron alrededor de 70 empresas.

Aprovecho este espacio para compartirles los aspectos más importantes de cada una de las conferencias. La primera intervención estuvo a cargo de Luis Antonio Alanís Villarreal, Director General del Grupo V.O. y Consejero de ENDEAVOR con el tema “La creación de Unidades de Negocios como una forma de lograr resultados financieros positivos en las empresas”; nuestro ponente invitado señaló que las empresas tienen que adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado, reaccionar de manera oportuna ante la competencia y sus clientes. También recomendó a todos los presentes dividir sus empresas por unidades de negocios y diseñar una estrategia para cada unidad, evaluando sus fortalezas y debilidades para crecer y ser mejores.

Posteriormente Mauricio Madrazo, Socio Fundador de Kinesis, presentó “El consumidor mexicano ayer y hoy, tendencias de consumo y hábitos de compra”, aquí se mencionó que la nueva segmentación de mercados ha cambiado la forma en que las marcas ofrecen sus productos, por lo que en la actualidad se está apostando a la experiencia de compra, a la interacción que pueda tener el consumidor con la marca y de esta manera lograr el reconocimiento de la misma, por lo que es necesario identificar el constante cambio de los consumidores y conocer las necesidades y sus nuevos gustos.

Continuando con el programa de este evento se llevó a cabo una video conferencia con Alessandro Comai de la empresa Miniera A.C., quien habló de la importancia de utilizar la “Inteligencia Competitiva” como una práctica empresarial sobre el entorno para la selección de información sobre los productos, clientes y sus competidores. Alessandro destacó que los elementos principales para el desarrollo de un plan de inteligencia competitiva son: los recursos humanos, ya que es necesario contar con un personal capacitado y especializado en cada área que se desea desarrollar; tecnología de la información, ya que al contar con el apoyo de estas herramientas facilitan el trabajo de manera ágil y organizada; y procesos y metodologías, las cuales apoyan en la generación de un diseño más óptimo y eficiente de las actividades a realizar.

De esta manera las empresas llevan a la práctica un proceso de análisis, de búsqueda y selección en diferentes enfoques ya sea en lo comercial, lo tecnológico o enfocado al mercado.

Jose Antonio Uriarte del Parque de Innovación de la Universidad de la Salle, en su conferencia “¿Qué tenemos que hacer para innovar?” habló sobre la importancia de innovar para fabricar productos con un valor diferencial, y fue claro al puntualizar que el que no innova se estanca y quien sí lo hace gana más.

Nuestro Centro de Valor Empresarial de México (CEVEM) participó también en este gran esfuerzo con la conferencia “10 Estrategias clave para alcanzar el éxito en la industria del calzado” a cargo de Aloisio Antonio Boufleuer, experimentado asesor del CEVEM. Aloisio destacó que estas 10 estrategias clave se basan en el liderazgo estratégico, el aprendizaje organizacional, la planeación, el conocimiento del cliente y mercado, el control sobre los costos y gastos, manufactura eficiente, pensamiento sistémico, aseguramiento de la calidad, mejora continua y el sistema de gestión de calidad. Precisó que estos elementos los encontramos en nuestro programa Mexicanshoes Quality, del cual ya hemos hablado en pasadas colaboraciones.

Finalmente Martín Sánchez Careaga, consultor del área de diseño del CIATEC, presentó la conferencia “Soporte tecnológico para tu negocio” en la cual explicó los programas y servicios que tiene este centro de investigación para contribuir al desarrollo industrial y mejorar la calidad de vida de la sociedad mediante la aplicación de ciencia, tecnología e innovación en las áreas de sustentabilidad, salud laboral e industria manufacturera.

Cómo podemos observar amigas y amigos empresarios, este primer ciclo de conferencias “Empresa 360°” aportó información muy importante para que las fábricas de calzado sean más productivas y competitivas; generando riqueza que se traduzca en crecimiento y progreso para todos.

Los invito a participar en los eventos que realiza la CICEG con ya que la información que otorgamos a nuestros empresarios, nos permite fortalecer el conocimiento de la industria del calzado mexicano, un sector manufacturero dinámico e innovador.

Ing. Ysmael López García
presidencia@ciceg.org