

Trabajo y resultados en beneficio de la industria mexicana del calzado. (Segunda parte)

Continuando con los resultados de los Consejos Directivos 2012, 2013 y 2014, ahora les comparto un resumen del trabajo realizado en las líneas estratégicas Conquista de Mercados, Innovación y Moda, Cadena Integrada, Créditos para la industria y Competencia Justa y Equilibrada.

En lo que respecta a la “Conquista de Mercados” con gran orgullo SAPICA en el 2014 celebró 40 años de trayectoria, consolidándose como la principal plataforma de negocios de la industria mexicana del calzado. En relación al Pabellón de Empresas en Desarrollo de este evento, gracias al apoyo del Gobierno del Estado de Guanajuato y al Instituto Nacional del Emprendedor, beneficiamos a un promedio de más de 100 micro y pequeñas empresas por edición con un subsidio en el costo de su stand.

De igual forma por medio del programa de Atracción a Compradores, SAPICA se enfocó en atraer compradores nacionales e internacionales. Durante este periodo beneficiamos a 328 compradores nacionales y 192 internacionales quienes gozaron del beneficio de apoyos en hospedaje y transporte. Asimismo comenzamos con un programa especializado de Atención VIP para grandes comercializadores.

Reforzamos la atención a los compradores extranjeros a través de la instalación del Centro Internacional de Negocios. En la próxima edición de SAPICA marzo 2015 este espacio se transforma en el Pabellón de Empresas Exportadoras “Shoes From Mexico Sourcing”, el cual tiene la finalidad de que los fabricantes y comercializadores internacionales generen más y mejores negocios.

Con el apoyo de la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior (COFOCE) y de PROMEXICO, llevamos a cabo la promoción de la industria del calzado mexicano y de la exposición de SAPICA en diversas ferias internacionales apoyando la participación de 152 empresas; las cuales obtuvieron muy buenos resultados al consolidar ventas y obtener nuevos contactos con posibilidades de ventas futuras. Llevamos también a cabo misiones comerciales en Italia, Holanda, Bélgica, Japón, Chile y Perú.

Respecto al conocimiento del mercado nacional fue presentado durante 2012 un levantamiento más del Estudio de consumo de Calzado. De igual manera durante 2013, se desarrolló una actualización de información. Ambos estudios presentaron un panorama general de los patrones de compra de Calzado México en las 15 ciudades más representativas del país. Esta información permite a las empresas redirigir sus estrategias de comercialización y disminuir el riesgo en la toma de decisiones.

En la línea estratégica de “Innovación y Moda”, Prospectamoda se ha consolidado como un referente para el análisis, investigación e interpretación de tendencias globales de consumo y aplicación de Moda y Diseño en el calzado. Impartimos más de 40 talleres y cursos en conceptos básicos de moda, análisis e interpretación de tendencias, Marketing, Branding & Retail. Ofrecimos información de primera mano en tendencias internacionales de moda y diseño con un enfoque al sector calzado a través de los Foros de Moda, en los cuales lanzamos las Tendencias para cada temporada.

En lo que respecta a la estrategia de “Cadena Integrada” a través de Prospecta en marzo del 2014 realizamos la presentación de la Visión 2030, en la cual se concentran las principales conclusiones del ejercicio de prospectiva y propone una agenda de acciones para encausar el camino competitivo, integral y articulado del sector. Impulsamos diferentes iniciativas para lograr una mayor vinculación con organismos e instituciones relacionadas con el sector y con ello potenciar su desarrollo como fue el Sistema Moda México (MoMe). Durante el 2014 realizamos la tercera temporada de la Campaña de MoMe, misma que tuvo su lanzamiento en Enero de 2015 denominada “El ABC de la Moda”. Como parte del lanzamiento se llevó a cabo el Primer Congreso del Sistema Moda.

Obtuvimos también el apoyo de Nacional Financiera para que nuestros empresarios tuvieran el respaldo de la banca de desarrollo. Fruto de esta gestión es que se generó una bolsa de 500 millones en el 2013, y en el 2014 de 900 millones de pesos, ofertándose así financiamiento con tasas de interés más accesibles y sobre todo sin garantía.

En la búsqueda de una “Competencia Justa y Equilibrada”, gracias a la sensibilidad de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, a partir del 2013 logramos que se suspendiera el programa unilateral de desgravación arancelaria, ya que de no obtener esto, hubieran crecido aún más las importaciones de calzado y con ello una afectación más grande a nuestra Industria. De igual forma cuando se dio a conocer el proyecto de Dragon Mart, desde el inicio manifestamos nuestra oposición, y presidimos en CONCAMIN un comité donde trabajamos de manera colegiada varios sectores. Gracias a ello logramos detener el proyecto.

Respecto a los acuerdos comerciales con el fin de resguardar los intereses de la industria mexicana del calzado, participamos en el “Cuarto de Junto” de la Coordinadora de Organismos Empresariales Para el Comercio Exterior en las rondas de negociación del Acuerdo Transpacífico, también llamado “TPP”. De igual manera participamos en las últimas rondas de negociación del Tratado de Libre Comercio entre México y Panamá. Cabe destacar que logramos mantener la Regla de Origen negociada en la Alianza del Pacífico y una desgravación arancelaria de acuerdo a nuestros intereses. También manifestamos a la autoridad nuestra postura ante los inicios de negociación del tratado de libre Comercio entre México-Turquía y Jordania.

Finalmente en agosto del 2014 el Gobierno Federal publicó el Decreto en el que se establecen medidas para impulsar la productividad, competitividad y el combate de prácticas de subvaluación del sector calzado; el cual firmó el Presidente de la República. Como parte de las importantes acciones que contempla este decreto están ocho medidas de combate a prácticas de competencia desleal, las cuales están comenzando a dar resultados positivos; mismos que estaremos difundiendo el día de mañana Lunes 23 de Febrero en una rueda de prensa en la ciudad de México con autoridades del SAT y de la Secretaría de Economía.

Amigas y amigos empresarios a través de este espacio agradezco la oportunidad que tuve de servir a mi industria durante estos tres años y buscar impulsar su crecimiento. Gracias al apoyo del Gobierno Municipal, Estatal y Federal; ya que logramos hacer equipo en beneficio del bienestar de las miles de familias que en la industria del calzado encuentran empleo y bienestar. Le deseo al Ing. Javier Plascencia Reyes, y a todos los empresarios integrantes del Consejo Directivo 2015 de la CICEG, un gran éxito en esta encomienda, y sobre todo les reitero mi apoyo incondicional.

Ing. Ysmael López García

presidencia@ciceg.org