

Por una industria del calzado fuerte y competitiva.

SAPICA “El Salón de la Piel y el Calzado” ha sido un espacio importante para dar un posicionamiento de la situación de la industria de calzado, y en la pasada inauguración de la edición 76 no fue la excepción. Con la presencia del Gobernador de Guanajuato, Miguel Márquez Márquez; en representación del Presidente de la República, Osvaldo Santín Quiroz Jefe de Servicio de Administración Tributaria (SAT); el alcalde de León, Héctor López Santillana; empresarios integrantes del Clúster Moda Guanajuato; así como de los presidentes de la Cámara Nacional y de Jalisco del calzado, tuve la oportunidad de compartir la visión del trabajo que desarrollará el Consejo Directivo de CICEG 2017.

Desde que se integró la planilla, que hoy dirige el rumbo de la Cámara de Calzado, nos dimos a la tarea de establecer 6 líneas estratégicas que nos permitan generar las condiciones para así tener un sector productivo competitivo y sobre todo exitoso.

La primera estas líneas se refiere a la “Promoción del Conocimiento”, en este sentido decidimos fortalecer la labor de inteligencia en diversos temas para apoyar así a micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en la toma de decisiones. Todo esto bajo la premisa de que “el conocimiento está para compartirlo y practicarlo, de nada sirve tenerlo guardado en un cajón”.

Como segunda línea tenemos la “Internacionalización de la Industria”. Para ello, buscamos diversificar nuestros mercados, teniendo una mayor presencia de los productos que fabricamos en todo el continente americano, Europa y Asia. Es así, que trabajaremos para establecer las mejores condiciones para el sector en la modernización del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

De igual forma, les comparto que estamos comenzando a ver resultados del programa de “internacionalización de la industria” a través de las diversas acciones que se están llevando a cabo con el despacho de “MATORI”, especializado en diseño y moda, y el despacho “Creative Brand Solutions (CBS)”, representante comercial de las empresas exportadoras que le están apostando a este proyecto en el mercado estadounidense.

Respecto a la tercera línea “Comercio Justo y Equitativo”, aproveché la presencia del Jefe del SAT para señalarle que es fundamental fortalecer el combate a la subvaluación, evitando que empresas importadoras busquen dañar a nuestro sector productivo y al fisco.

Fui claro al destacar la necesidad de que varios de los elementos que se encuentran en el “Decreto para impulsar la productividad, la competitividad y combatir la subvaluación” de agosto de 2014, puedan ser incorporados en la legislación aduanera, de manera que la autoridad cuente con mayores elementos para desechar valor, cuando los importadores pretendan introducir mercancías al país en condiciones de subvaluación; es decir, con un precio por debajo de su costo de producción.

Así mismo, le solicité se apliquen sanciones más enérgicas y ejemplares a quienes a través del fraude aduanero pretenden burlar al fisco federal y dañar a la industria nacional.

En la cuarta línea estratégica “Desarrollo de una Industria Competitiva”, trabajaremos intensamente para que las empresas cuenten con las herramientas necesarias. Un claro ejemplo es la inauguración del “Centro de Innovación y Diseño”, el cual oferta servicios apoyados en tecnología de punta para responder a las necesidades de los comercializadores nacionales y extranjeros.

En la misma línea, reiteramos al gobierno federal la necesidad de contar con el fondo de reconversión de la Industria, y con ello modernizar nuestras unidades de negocio con equipamiento y tecnología. Es importante señalar que en el tema del impulso a la competitividad, estamos trabajando para resolver el problema de escasez de mano de obra que aqueja a nuestro sector.

Tenemos proyectos importantes con el CIPEC, y contamos con el apoyo del gobierno del estado y municipal para aumentar el número de personas capacitadas que se puedan integrar a nuestra actividad productiva.

La quinta línea estratégica se refiere al “Fomento a la Comercialización”. Nuestro objetivo es que los detallistas puedan fortalecer sus negocios con financiamiento a través de los programas de Nacional Financiera.

Es muy importante que la comercialización del calzado no quede en unas cuantas manos. Estas micro, pequeñas y medianas empresas con las que generamos miles de empleos, permiten que los fabricantes tengamos más opciones de canal de venta y los consumidores cuenten también con más alternativas de compra.

Finalmente en la sexta línea, denominada “Financiamiento”, fortaleceremos la vinculación con Nacional Financiera, Fondos Guanajuato y la banca comercial para que nuestras empresas obtengan recursos de manera eficiente; con tasas de interés competitivas que les permitan tener un mayor desarrollo y crecimiento.

Colegas empresarios, es el momento de impulsar el desarrollo de nuestra industria. Es claro que nuestro sector ha salido adelante, gracias a la suma de esfuerzos de empresarios, gobierno, la academia y sobre todo de sus trabajadores.

El Consejo Directivo 2017 por mi conducto, manifestamos nuestro compromiso de continuar generando los proyectos y programas necesarios, compartiendo el conocimiento, que impulsen la productividad y competitividad de las empresas de nuestra industria.

Lic. Luis Gerardo González García

Presidente de CICEG

presidencia@ciceg.org