

## Promoviendo la Competitividad Global en la Cadena de Valor

¿Estamos, como instituciones y empresarios, atentos a los cambios en el entorno? Quise iniciar con esta reflexión porque nuestro sector cuero-calzado-marroquinería no está exento de la evolución del mercado y la exigencia global que conlleva la competencia que hoy viven nuestros diferentes sectores productivos. Es el mercado el que rige la pauta y, la velocidad en la que debemos adaptarnos a la nueva realidad, es un factor clave.

El pasado 18 de octubre, tuve el placer haber participado en la inauguración de ANPIC, la feria de proveedores de calzado que además celebra su quincuagésima edición y que por 38 años ha evolucionado buscando proveer de insumos de vanguardia y calidad a nuestro sector productivo.

Me da mucho gusto reconocerles el esfuerzo integral que realizan junto con el gobierno del estado y el gremio; han sido excelentes noticias saber que lograron superar sus metas con más de 250 millones de pesos en compras los primeros dos días del evento y con una asistencia de 8000 visitantes en el mismo lapso de tiempo. La visita de compradores de EE. UU., Guatemala, Colombia, El Salvador, Italia, España, entre otros, no hace más que comprometer a nuestra proveeduría, a sumarse en el mismo entorno que nuestros fabricantes, un panorama global de competitividad, que se alinea a la misma necesidad de adaptabilidad al mercado.

Creo que el camino de nuestras empresas es el de la internacionalización. Quiero compartirles las razones del porque es una dirección que podemos elegir para consolidar nuestra cultura, procesos y sistemas a los estándares internacionales.

Uno de los requerimientos clave de ésta idea de internacionalización es el contar con una proveeduría de clase mundial. En este sentido es vital tener una proveeduría sólida, competitiva y alineada a las exigencias del mercado internacional, pues la competencia global está en casa hoy, independientemente de los acuerdos internacionales que están sensibles en la agenda política, como el TLCAN.

Siempre existen áreas de oportunidad y mejora, APIMEX en esta edición, al igual que CICEG con SAPICA, deben encontrar un modelo de retroalimentación estratégico para sus afiliados que reoriente los esfuerzos en pro de la competitividad global. No es opcional, hoy competimos a diario con marcas globales y debe ser nuestra labor y el esfuerzo de nuestras empresas, desarrollar esa cultura en nuestra sociedad y colaboradores.

Es por ello que en CICEG seguimos actualizando y fortaleciendo nuestros programas de comercio internacional, capacitando a las empresas en el contexto regulatorio y competitivo para internacionalizarse. Seguimos certificando a empresas en el MSQ Mexican Shoes Quality, un sistema de gestión integral de calidad y consolidación de los procesos productivos. Mantenemos el esfuerzo de desarrollar el talento humano a través de cursos, talleres y conferencias que promovemos a nuestros socios en todos nuestros puntos de contacto.

Quiero informarles que durante la semana que recién concluyó, en la Cámara del Calzado, tuvimos la participación de uno de nuestros asesores internacionales Peter T. Mangione Director del Global Footwear Partnerships y Ex Presidente de la FDRA. La idea central de la ponencia que realizó es que hay que “seguir la demanda”. En este sentido el enfoque es “observar el mercado”, sus exigencias, sus hábitos, sus necesidades y en consecuencia reinventarnos.

Peter nos exhortaba a que nuestras empresas deben estar soportadas por una proveeduría de clase mundial, con talento de clase mundial y adaptándonos a los drivers de consumo de nuestros clientes. La visión de Peter T Mangione de la Industria del Calzado Mexicano en su ponencia Situación del Sector Calzado en la Era de Trump, era que trabajáramos en las siguientes directrices:

- Desarrollar la Calidad y Mejorar la Productividad en las empresas.
- Mejorar todos los aspectos de la gestión, las finanzas y la eficiencia de la cadena de suministro.
- Enfocar los esfuerzos de marketing para el desarrollo de nuestras marcas nacionales.
- Cultivar las relaciones comerciales con marcas / minoristas clave de EE. UU.
- Desarrollemos estrategias para competir en EUA con marcas mexicanas posicionadas.

Otro factor relevante fue nuestra participación en la cuarta ronda de renegociaciones del TLCAN en Washington, DC. Ahí tuvimos oportunidad de reunirnos con Matt Priest, Presidente & CEO de la FDRA (Footwear Distributors and Retailers of America), y él nos compartió su visión sobre las líneas de acción en la Industria de Calzado Mexicana.

Su postura, compartiendo el contexto de EE. UU. con la evolución de los canales de distribución como e-commerce y el cambio conductual en el consumo de calzado en EE. UU. en el retail, fue que debemos trabajar en nuestra cultura global, con la industria manufacturera y la proveeduría. Fue muy claro en que los principales requisitos de confiabilidad para ser atractivos en un mercado global son: contar con proveeduría con estándares globales, empresas con sistemas de gestión y calidad consolidados, un trabajo de branding en desarrollo.

Estas opiniones y maneras de pensar se suman en la visión de construir una industria con un pensamiento de competitividad global. Empresas sólidas, Proveedores sólidos son los signos de confianza en las relaciones comerciales que los retailers, tiendas departamentales y comercializadoras globales están buscando de potenciales proveedores internacionales.

Por ello, refuerzo la idea central de esta semana: Internacionalicemos nuestras empresas. Hablando específicamente de la cultura, los sistemas y la ideología de competir globalmente. Esto nos llevará a crecer y desarrollarnos con nuestros clientes actuales, a mejorar las experiencias de servicio, a desarrollar el talento de nuestros colaboradores y a exigirnos calidad en la cadena de valor. Tenemos la responsabilidad de ayudar y acompañar el desarrollo de las empresas, todas las instituciones con esta misión somos impulsoras del desarrollo. Reforcemos nuestros programas, detectemos las necesidades de nuestros empresarios y colaboradores, seamos contundentes en la construcción de soluciones. Logremos que nuestros productos y servicios sean la primera opción de las empresas que buscan triunfar, en esto creemos en la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato.

**Lic. Luis Gerardo González García**

**Presidente de CICEG**

[presidencia@ciceg.org](mailto:presidencia@ciceg.org)