

Diseñando el camino hacia la Industria 4.0

En la editorial de la semana pasada abordé un tema clave y detonante para nuestro Consejo Directivo y para nuestros amigos empresarios, ya que nuestra industria se encuentra en un punto de inflexión en el que debemos ser capaces de incorporar los elementos de la manufactura 4.0. Estamos conscientes de que debemos seguir por este camino donde, ante todo, ponemos los intereses de toda la cadena de valor en primer lugar, fortaleciendo con instituciones y gobierno cada eslabón. Creemos que es el camino correcto, fomentar la inteligencia colectiva y fomentar el desarrollo integral del clúster cuero-calzado-marroquinería-proveeduría. Por estas razones, la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato seguirá liderando la iniciativa de generar acuerdos, convenios, encuentros de negocios y networking con Cicur, Apimex, Cofoce, Concamin, Gobierno Federal, Estatal y Municipal, además de universidades y otras instituciones que proveen de servicios, talento y conocimiento a favor del desarrollo de nuestra industria.

Ahora la visión de este consejo directivo de CICEG es crear la estrategia de transformación integral del clúster Cuero-Calzado-Marroquinería-Proveeduría; y si retomamos la esencia de la Industria 4.0 cuyos principios básicos son: flexibilidad, conexión digital, modelos de negocio configurables y business intelligence, tenemos el reto de reforzar las relaciones institucionales y empresariales con toda la cadena de valor. En este sentido, la inteligencia colectiva cobra un papel fundamental y también el desarrollo del Liderazgo que todos y cada uno de los empresarios tenemos como rol principal.

El pasado martes 5 de diciembre, recordamos a Don Roberto Plasencia Saldaña, QEPD, y renombramos el auditorio de CICEG en su honor. Hago esta mención porque fue un empresario líder que transformó su empresa impactando, con el esfuerzo de toda una vida, a todo el gremio del calzado. Creo que ahora tenemos que desarrollar un liderazgo flexible, evolutivo e innovador, porque la competencia internacional ha llegado a nuestros consumidores en todos los sectores, no solo el calzado.

Nuestra labor es buscar interrelaciones que promuevan el fortalecimiento de la industria, aprovechando la experiencia, los recursos, el conocimiento de cada una de las instituciones que participan y pueden aportar valor al sector, y por ende elevar la competitividad de las empresas. Un principio básico de esta filosofía para las instituciones que representamos a cada eslabón en la cadena de valor es el desarrollo de Modelos de Competitividad Internacional. Es decir, que Apimex, Cicur, Cofoce y CICEG otorguemos a nuestros afiliados, a nuestros clientes, servicios de clase mundial que les permitan consolidar sus productos y procesos, al nivel de las exigencias internacionales.

No es opcional, es un deber de las empresas competir con calidad, diseño, diferenciación, innovación, garantías y servicio de clase mundial. La realidad que enfrentamos día con día en el mercado es que nos guste o no, el consumidor seguirá teniendo la última palabra y él puede elegir, sin distinción, una marca mexicana, estadounidense, europea o asiática, de acuerdo al esfuerzo y atractivo de ésta. El proceso que realiza el consumidor al tomar una decisión de comprar un producto hoy, no es igual a cómo lo hacían hace 5 años. Por ejemplo, aunque el mercado en México siga prefiriendo comprar en zapaterías establecidas (de acuerdo al último Estudio Nacional de Consumo disponible para todos ustedes en CICEG) eso no significa que el consumidor no haya despertado su interés previamente, a través de Facebook, Youtube, Instagram, etc. Incluso pudo existir la oportunidad de comprar en línea en plataformas como Amazon, Mercado Libre, Ösom y prefirió hacerlo en el punto de venta. ¿Cuánto tardará el consumidor en atreverse a comprar online?, ¿Cuánto tardará el mercado en cambiar su experiencia física por una experiencia digital?, ¿Qué cambios habrá en la cadena de valor con este escenario?, ¿Cómo evoluciona el consumidor para tomar su decisión de compra?

Estos escenarios los planteamos a nivel Consejo Directivo porque estamos preocupados y ocupados en construir rápidamente estrategias que impulsen a nuestros afiliados a conocer, utilizar y desarrollar las nuevas plataformas y conductas que influyen en el éxito de una marca o producto. También estamos gestionando proyectos con los gobiernos del Estado y Municipal que nos impulsen en esta dirección de consolidar nuestras empresas, nuestros procesos creativos, nuestra estrategia global.

Este clúster sigue siendo clave en el PIB de nuestro municipio. Durante los próximos 5 o 10 años, la inversión extranjera en otros sectores productivos en el estado de Guanajuato y aquí en nuestro municipio, comenzarán a generar resultados; estos sectores productivos están abocados a ofrecer competitividad, seguridad de empleo, estabilidad, regulaciones, etc. Y como empresarios del sector Cuero-Calzado-Marroquinería-Proveeduría, ¿Qué estamos haciendo nosotros para formalizar y consolidar una industria que ha sido el estandarte de nuestra ciudad?, ¿Cómo afrontamos la problemática en temas como mano de obra, confiabilidad con los clientes, rentabilidad, atractivo comercial? No es un tema menor afrontar este reto de transformación integral del clúster, porque todos los que conformamos la cadena de valor somos corresponsables de la supervivencia de la Industria Mexicana del Calzado.

Por ello, en esta tendencia hacia la construcción de una industria 4.0 o como la identifiques según las corrientes de negocios “Internet Industrial de las Cosas”, “Smart Industries”, “Smart-Industries”, “Intelligent Manufacturing System” es en efecto un esfuerzo por atraer a nuestro clúster las mejores prácticas internacionales, casos de éxito, aplicaciones en la industria, etc. y que al mismo tiempo confrontando esta realidad, te permitas auto diagnosticar tu empresa, tus estrategias, tus productos, como todos deberíamos hacerlo para mejorar día a día.

En la Cámara de la Industria del Calzado nos estamos preparando para ayudarte en esta transformación, también estamos innovando, generando nuevos métodos de negocio y buscando las mejores prácticas... sin dejar de buscar las soluciones en el corto plazo a través de los servicios que les brindamos a nuestros afiliados: capacitación, diseño, información estratégica, promoción internacional, diseño de colecciones, registros de marcas y patentes, empresa segura (ESR), sistemas de gestión de calidad, etc. Te invitamos a sumarte a este esfuerzo...

Lic. Luis Gerardo González García

Presidente de CICEG

presidencia@ciceg.org