

## Sinergia en la Cadena de Valor del Sector Calzado

Estimados lectores, es un placer saludarles en estas fechas decembrinas en las que podemos reflexionar sobre lo que sucedió a lo largo del año, festejar con nuestros seres queridos y saludar a los amigos que nos acompañaron en el camino. Aprovecho la oportunidad para desearles lo mejor a ustedes y a sus familias.

En esta entrega quiero compartirles que en la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), estamos contentos por todos los esfuerzos que hemos llevado a cabo en este 2017 a favor del desarrollo del clúster cuero-calzado-marroquinería-proveeduría y estamos trabajando en fortalecer las acciones exitosas para este 2018. Y en este sentido, quiero compartirles que este pasado viernes 15 de diciembre tuvimos un exitoso evento para cerrar el 2017: nuestro Primer Encuentro de Negocios Calzado-Proveeduría.

Este evento fue el resultado de un esfuerzo integral de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES), la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior (COFOCE), la Asociación de Empresas Proveedoras Industriales de México (APIMEX), y la CICEG. Durante el evento realizado en nuestras instalaciones, se realizaron 215 citas de negocios, y contamos con la presencia de 15 fabricantes de calzado reconocidos, los cuales generaron un listado de insumos críticos y de oportunidades para nueva proveeduría.

Apimex difundió entre sus afiliados las necesidades de estos nuevos clientes potenciales y fueron 65 proveedores de la industria del calzado, quienes respondieron a la convocatoria y montaron sus stands en el área de Socialización de CICEG, concretando así acercamientos, presentaciones de portafolio de productos y soluciones para generar nuevas relaciones comerciales.

Jorge Martín Zertuche Gerente de Ventas de Hormas El Árbol nos compartió su entusiasmo de haber concretado siete nuevos prospectos potenciales en este encuentro y con un nivel de asertividad de más del 90% de citas concretadas de arranque 2018. Por su parte, Francisco Javier Tavares de la empresa Curtiembres de México participó en diez citas de negocios y concretó 5 acercamientos para los primeros días de 2018; el evento fue disruptivo para él porque estas fechas no son habituales de oportunidades de venta y contacto. Para el Lic. Juan Manuel Martínez de la Marca Therapie, fue una excelente oportunidad de conocer proveedores nuevos, de calidad y que le complementan su oferta de productos.

Este evento, con una organización en equipo entre SDES, APIMEX, COFOCE y CICEG, logró un impacto en un sentido: generar valor en las conexiones de negocio; es decir, comunicarnos, entender las necesidades de nuestros afiliados y servir como plataformas para encontrar: fabricante ideal + proveedor ideal. Este evento no se había realizado en los últimos años de manera integrada y es parte del esfuerzo que estamos realizando por contar con una cadena de valor alineada y trabajando con unidad.

Este esfuerzo es el primero de muchos más por el Fortalecimiento de la Cadena de Valor y de la Industria del Calzado, porque es así como debemos actuar como instituciones. Es decir, debemos escuchar atentamente las necesidades de nuestro mercado, de nuestros afiliados, debemos ser los primeros en estar informados de lo que sucede en el medio ambiente en cuanto a moda, tendencias, hábitos, cambios en el contexto político, social y prepararnos para responder eficientemente en la orientación del rol que tenemos en la cadena de valor, hacia nuestros afiliados.

La experiencia nos ha enseñado que no podemos trabajar desarticuladamente ya que el costo de oportunidad es muy alto. Ahora se requiere la integración del clúster y las instituciones que lo conformamos, porque de esta forma posicionaremos a la industria, fomentaremos la competitividad y el desarrollo comercial, haciendo más atractiva a nuestra Industria Mexicana de Calzado en el mercado internacional. Nos queda claro que debemos generar proyectos que le permitan a todo el clúster contar con una proveeduría alineada y de clase mundial (APIMEX), tener instituciones que soportan y capacitan a las marcas en el proceso de exportaciones (COFOCE), programas de promoción y posicionamiento internacional (SDES) y Modelos alineados de Comercio exterior, capacitación, certificaciones hacia los fabricantes de calzado (CICEG). El enfoque estratégico es que todo el clúster este en expansión e hiperconectado.

En la CICEG estamos motivados para seguir en esta sintonía, por desarrollar y fortalecer las relaciones de gobierno federal, estatal y municipal a favor de la promoción de la industria mexicana del calzado; con nuestras cámaras interrelacionadas al sector empresarial: CONCAMIN, COFOCE, APIMEX, la Cámara de la Curtiduría (CICUR), el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), la Oficina de Convenciones y Visitantes (OCV); y con las instituciones educativas que se suman al esfuerzo de promoción y desarrollo de conocimiento: ITESM, Universidad de la Salle, Universidad de León (UDL), el Instituto Tecnológico de León (ITL), entre otras. Pero sobretodo, inspirados en integrar los esfuerzos y encaminarlos al mismo destino, el posicionamiento global de la Industria Mexicana del Calzado, de la que todos somos orgullosamente promotores.

Para finalizar, sólo me queda decirte que esperamos verlos pronto en su casa, CICEG, para que se sumen a estas iniciativas que brindaran frutos, gracias a la constancia de todos los que promovemos, trabajamos e impulsamos día a día, a la Industria Mexicana del Calzado. ¡Felices fiestas!

**Lic. Luis Gerardo González García**  
**Presidente de CICEG**  
[presidencia@ciceg.org](mailto:presidencia@ciceg.org)