



## Reconocer la oportunidad en un escenario global cambiante

Amigos lectores, como siempre es un placer compartir con ustedes, saludándoles desde este espacio y deseándoles una excelente semana. Una en la que promuevan la colaboración, la innovación, las ideas y la discusión de todos los puntos de vista con el fin de enriquecer nuestra propia perspectiva.

Esta semana quiero abordar un tema, provocado por la incertidumbre, los cambios macroeconómicos, los escenarios geopolíticos, y la situación de nuestro gobierno; y es el tema del análisis de la oportunidad.

Hoy en el entorno global, estamos observando la Guerra Comercial que está iniciando EE.UU. liderada por Donald Trump. Nuestro vecino del norte hoy enfrenta a la 2da potencia mundial económica: China y esto porque el pasado viernes se emitió un comunicado de la Casa Blanca anunciando la imposición de aranceles a aproximadamente 1,102 productos que China exporta a EE.UU. con el siguiente argumento: "A la luz del robo de propiedad intelectual y tecnológica y otras prácticas comerciales injustas, EE.UU. implementará un arancel del 25% sobre 50 mil millones de dólares de productos de China que contienen tecnologías industrialmente significativas", esta decisión, afectará la relación comercial con China, puesto que 818 productos importados de China serán impactados con este arancel a partir del 6 de julio, y su importación equivale a 34,000 millones de dólares anuales. Los 284 productos restantes de la lista (equivalen a 16 mil millones de dólares) no tienen fecha de entrada en vigor, ya que la administración del presidente Trump los someterá a consulta, pues las empresas estadounidenses que reciben materiales y componentes de China serán las primeras perjudicadas por la medida.

Con estas medidas arancelarias de EE.UU., el portavoz de Asuntos Exteriores Chino, Geng Shuang, declaró lo siguiente, "Nuestra posición sigue siendo la misma, si EE.UU. toma medidas unilaterales y proteccionistas que dañen los intereses chinos responderemos inmediatamente tomando las decisiones que sean necesarias para salvaguardar nuestros legítimos derechos e intereses", imponiendo aranceles de manera similar, que próximamente comunicarán. Si a esta estrategia sumamos las decisiones que Donald Trump tomó referente a la industria del acero y aluminio, donde también impuso aranceles del 10% y 25% respectivamente, afectando a sus países proveedores y socios comerciales, en definitiva, no existe un escenario de certidumbre. Además, si observamos otro comportamiento del Presidente de los EE.UU., después de su postura "poco colaborativa" en la pasada reunión del G7 en la localidad de La Malbaie (Quebec, Canadá), donde además de solicitar el reingreso de Rusia al G7 y hacer declaraciones nada amables a los líderes mundiales, hizo fuertes declaraciones con "tuits", acusando de "sumiso y manso", además de "deshonesto y débil" a Justin

Trudeau, Primer Ministro de Canada, porque en la conferencia de prensa del G7 Trudeau afirmó que era "insultante" las medidas aduaneras de EE.UU. al acero y aluminio, alegando argumentos de seguridad nacional, afectando globalmente a las importaciones de estos productos. Con todo lo anterior podemos ver un claro ejemplo de la volubilidad y el riesgo geopolítico, que conlleva un liderazgo sin diplomacia y que afecta el entorno global, de manera importante.

Donald Trump ya ha mostrado su estrategia agresiva para negociar. Este estilo de liderazgo confronta, mueve el mercado, genera reacciones, en pocas palabras, provoca una revolución del status quo. Christopher Meyer, veterano diplomático que fue embajador de Reino Unido en Estados Unidos entre 1997 y 2003, dijo al programa Newshour de la BBC "Lo que vemos en Trump es al gran perturbador mundial", se trata de "alguien que está haciendo caer a pedazos la arquitectura del orden internacional" basada en organismos como la ONU o la OTAN.

Mi intención es abordar este tema porque es importante conocer, estar atentos y observar estos movimientos a gran escala, porque México es una economía en desarrollo y EE.UU. es nuestro principal socio comercial, lo que, en definitiva con una visión global, nos pone en una perspectiva estratégica en la conducción del futuro. Por ello el tema de OPORTUNIDAD, porque precisamente como industria, necesitamos explorar globalmente la oportunidad y empezar a diversificarnos, mediante nuevas estrategias comerciales.

La clave de esta oportunidad, se encuentra en la diversificación de mercados, un ejemplo de ello es que en 2017, la Industria de Calzado Mexicana, logró penetrar mercados de alto valor como lo son Japón, Australia, Francia, Canadá, Uruguay y Hong Kong, generando casi \$22 millones de dólares de exportación a estos destinos.

Nuevos mercados, están valorando el mercado mexicano por su alto valor de contenido en piel y de confort, un ejemplo de ello es Japón, quienes hoy, están adquiriendo calzado mexicano de corte piel, en niveles incluso por encima de los \$53 dólares por par. Otro ejemplo relevante de la diversificación de empresas Guanajuatenses, la incursión de algunas fábricas de calzado, en mercado de Hong Kong, participando con exportaciones de calzado corte de piel para dama, alcanzando niveles de hasta \$70 dólares por par a la exportación.

Hoy, exportamos el 78.46% de nuestros productos como industria a la Unión Americana, el 16.21% en 10 países y 5.19% restante, diluido en más de 73 países. ¿Qué pasa si nuestra relación con Estados Unidos cambia?, ¿si las condiciones arancelarias del tratado, se modifican? Este momento es de OPORTUNIDAD y como industria tenemos la necesidad y el deber de diversificarnos, explorar, desarrollar oportunidades, generar alternativas globales, analizar nuestras competencias y realizar un serio planteamiento de globalización para nuestras marcas mexicanas de calzado y marroquinería.

Aprovechemos que nuestro país cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), así como la infraestructura y entidades institucionales disponibles para brindarnos información técnica de producto, modelos de productividad y competitividad, de prospección de moda, de análisis de mercado y de exportación, así como de apoyos económicos como lo son, CEVEM, PROSPECTA, CICEG, COFOCE Y PROMEXICO.

Tomemos la apertura comercial que ya existe en diferentes naciones a los EE.UU., para incrementar negocios de valor, redireccionemos nuestras estrategias comerciales de exportación para conquistar nuevos mercados, nuevos modelos de comercialización.

Los invito a que se acerquen al área de Comercio Exterior de CICEG, para desarrollar en conjunto estrategias de internacionalización, a través de la evaluación de oferta exportable, capacitación y certificación, adaptación comercial de diseño de producto, logística, pero sobre todo la definición del mercado potencial en el que tu empresa tiene una oportunidad comercial de nicho. Por ello, mi idea central no es la incertidumbre, el riesgo, la indecisión... con Donald Trump eso es predecible, prefiero invitarte a que nos concentremos en lo que si podemos controlar y como empresarios, la visión de explorar y abrir nuevos mercados, internacionalizarnos y generar oportunidades de negocios para nuestras empresas, es precisamente reconocer que tenemos OPORTUNIDADES y hoy, es el momento.

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