



**Estamos en la recta final del 2021
Brindemos certidumbre a nuestra gente.**

Por: Alfredo Padilla Villalpando

Hemos cerrado noviembre de 2021 con un gran impulso de parte del Gobierno del Estado, a través de las actividades de "Guanajuato Inspiración que viste, Noviembre mes de la moda". Los diversos eventos organizados por la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable de Gobierno del Estado (SDES) que encabeza el Lic. Mauricio Usabiaga Diaz Barriga, han dado promoción y oportunidades de negocios para nuestra industria del calzado y de la marroquinería, junto a los demás sectores productivos que conformamos la industria de la moda.



Este año la SDES impulsó grandes eventos, como el Foro empresarial y de Negocios de la Moda "FIMODA", "Ceramic Business" y el proyecto "Creáre 2021". Como Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) agradezco la invitación a un servidor, a la ceremonia de premiación de este último evento, el Concurso Internacional de moda y diseño Creáre 2021. Con esta premiación se concluyeron los trabajos de Noviembre Mes de la Moda y este gran esfuerzo se suma a las estrategias de posicionamiento de marcas y productos que ofrecen los sectores productivos de la moda del estado de Guanajuato. De esta forma, seguimos fortaleciendo la reactivación económica de las familias guanajuatenses.

Iniciamos diciembre, que es la recta final de este 2021. Deseo que estés logrando los objetivos que te planteaste para este año, que sobre todo en tu negocio, tengas estabilidad y la oportunidad de brindar certidumbre a tu equipo de trabajo, para que, a diferencia de 2020, tus colaboradores vayan a casa, celebren las fiestas navideñas y de año nuevo, con la seguridad de que cuentan con la estabilidad de su fuente de empleo. Creo que este escenario será muy positivo para todas las familias guanajuatenses que dependen de esta gran industria.

También estoy seguro de que los empresarios estarán planeando las estrategias, mercados y proyectos que pueden fortalecer su negocio. En este sentido me parece pertinente compartirte algunas ideas que surgieron en el último evento de Meet Up del Empresario Innovador denominado "Factores Clave para la Internacionalización de mi empresa".

Los Meet Up Talks son eventos de networking entre empresarios de la proveeduría y de la fabricación de la industria del calzado y la marroquinería. Son organizados entre la Asociación de Empresas Proveedoras Industriales de México (APIMEX) y CICEG, con el propósito de fomentar el diálogo, la colaboración y la participación de los empresarios para crear una comunidad que pueda desarrollar proyectos transversales, en beneficio de la transformación del sector.

En esta décima sesión de 2021 de los Meet Up Talks, tuvimos el honor de escuchar los casos de éxito de la voz de los Directores Generales de las empresas: Dante con David Torres; Old Gringo con Ana Valadez y Rio Grande con Miguel Muñoz. El formato del evento fue en un panel de empresarios mismo que moderó Alejandro Macías, Director General de Mass proveeduría.

Trataré de compartirte algunas de las ideas más importantes de la sesión. Se les preguntó sobre su historia y los 3 empresarios hablaron de una larga trayectoria y no todo fue color de rosa, la mayoría son historias de más de 30 años de trabajo, de intentarlo de una forma, de cometer errores, de aprender de pérdidas, es decir, no ha sido fácil consolidarse en un mercado global.



Otra pregunta clave fue, ¿Qué se necesita para internacionalizarse?, los 3 tuvieron respuestas muy similares, primero que nada la calidad en la oferta de productos. Disposición para ser flexible a las necesidades del cliente y lo más importante, compromiso. Los clientes buscan poder “confiar” en su proveedor, solo así se generan relaciones a largo plazo. Los empresarios que quieran internacionalizarse deben estar comprometidos en un cambio de cultura empresarial. Mi amigo Miguel Muñoz comentaba que “este cambio de mentalidad es estar convencidos de que están dispuestos a competir con los mejores del mundo, estas haciendo negocios globales, debes pensar globalmente”.

Ana Valadez, empresaria y consejera de CICEG, nos compartió que no hay otra forma más que la de ser una empresa fiscal, laboral, legal, comercial, social y sustentablemente responsable. Que los proveedores comparten la responsabilidad de la internacionalización, que son pieza clave para dar servicio y que deberíamos trabajar en la complicidad, en conocer el proceso, escuchar al cliente, integrarnos con información y proyecciones para tomar mejores decisiones. Nos compartió que hoy es la oportunidad de crecer.

David Torres, de su caso de éxito, reconoció que hay problemas con la proveeduría y que muchas veces cuando no se tiene la mentalidad, se comienzan a generar unidades de negocio para dar servicio y respuesta al mercado global. Reconoce que no todos los proveedores están dispuestos a profesionalizarse y también reconoce, que gracias a los proveedores cumplidos y que trabajan en equipo con su empresa, ha tenido éxito en la internacionalización.

En este Meet Up Talk se habló de la gran oportunidad que tiene México para aprovechar la diversificación global de los grandes compradores. Sin embargo es de reconocerse que necesitamos más comunicación, integración y colaboración entre los eslabones de la cadena: proveeduría y fabricación. Necesitamos adoptar modelos de gestión de suministros y administración de la demanda para dar servicio, que es lo más importante para crecer en la internacionalización. Los empresarios invitados nos compartieron que la clave está en dar buen servicio, el crecimiento de las oportunidades de exportación se ha dado por la recomendación de los clientes.



Se reflexionó sobre el valor de las certificaciones y de la posibilidad de implementar esquemas de penalización por mal servicio. Al final se reconoció que hay una simbiosis importante entre el proveedor y el fabricante, y en este momento es más estratégico entender las necesidades, escuchar al cliente y trabajar en equipo, que comenzar castigándonos mutuamente.

En CICEG vamos a impulsar diversos programas para fortalecer las exportaciones y la internacionalización de las empresas, desde los cursos y capacitaciones para compartir las mejores prácticas, hasta las consultorías y certificaciones, que les den certeza a tus clientes internacionales. Buscaremos en el próximo SAPICA tener un escaparate de marcas exportadoras, que estén listas, que tengan propuesta de valor y comprometidas con dejar en alto el nombre de México.

En una triste noticia, al final de esta semana que concluye, vivimos el sensible fallecimiento de la madre de nuestro Expresidente de CICEG y ahora, Presidente Nacional de la CONCAMIN, Jose Antonio Abugaber Andonie, así como de nuestro Exconsejero Jorge Abugaber Andonie. Lamento la sensible pérdida de la Sra. Gemile Andonie de Abugaber y deseo de corazón, que sus familiares y seres queridos encuentren paz y pronta resignación, QEPD.

