



**Avances en temas estratégicos:  
Defensa, promoción y desarrollo de la industria.**  
Alfredo Padilla Villalpando

En esta entrega quiero compartirte algunos avances en temas estratégicos de nuestro Plan de Transformación de la Industria del Calzado y la Marroquinería (PTI).

La semana que concluye, participamos en una reunión estratégica con el Mtro. Horacio Duarte Olivares, Titular de la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM). Esta reunión fue encabezada por Jose Antonio Abugaber, Presidente Nacional de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN) y nos acompañaron: Manuel Espinoza Maurer, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX); Rafael Zaga Kalach, Presidente de la Comisión de Aduanas de la CONCAMIN; Alejandro Gómez Tamez, Presidente Ejecutivo de CANAICAL y CICEG, además de ser el Director del Centro de Inteligencia de CONCAMIN y un servidor.



En esta reunión, el tema central fue abordar toda la problemática que vive la industria nacional con las malas prácticas de comercio internacional, como lo son el contrabando y la subvaluación, que dañan a nuestros sectores productivos, a la competitividad en el mercado nacional y a los consumidores. Una de las conclusiones más importantes, a la que estaremos dando seguimiento puntual, fue la de instalar mesas de trabajo, que nos permitan diseñar estrategias y acciones conjuntas entre la iniciativa privada y las autoridades, para combatir las importaciones en condiciones de ilegalidad. Este tema es de gran relevancia en la agenda de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), en su línea estratégica número 12 del PTI, que tiene que ver con la defensa del sector calzado y marroquinería, pues abona directamente, a la construcción de un escenario de comercio justo y equitativo.



Por otro lado, quiero compartirte que participamos en la Reunión del Consejo Directivo de la CONCAMIN, que se celebró en Mérida, Yucatán el pasado 16 de junio de 2022. En este importante evento contamos con la participación del Gobernador de Yucatán, el Lic. Mauricio Vila Dosal, quien expuso las ventajas competitivas del estado que hacen de la entidad, un lugar idóneo para desarrollar proyectos que generen empleos y bienestar para las familias. En su mensaje nos compartió que Yucatán, cuenta con estrategias económicas y de infraestructura que se respaldan con resultados, pues el estado crece al 8.1% anual, muy por encima de la media nacional y

registran una generación de 42 mil empleos, 16 mil más de los que se perdieron durante la pandemia.

Es de resaltar que organismos nacionales e internacionales como Deloitte, la American Chamber of Commerce y el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), dan certeza de que, Yucatán es un estado idóneo para invertir. En el evento, tuve la oportunidad de felicitarlo y reconocer, que trabajar con los empresarios y la sociedad, provoca que hoy, consoliden el desarrollo de un estado próspero, con certeza jurídica para la atracción de inversiones y que sean, el estado más seguro de México. La participación de CICEG en estos eventos, abona a la promoción y posicionamiento de la industria del calzado y la marroquinería, como un sector productivo clave para el desarrollo de la industria nacional.



En otro orden de ideas, en CICEG, la semana que concluye, tuvimos una agenda completa de eventos y cursos de capacitación dirigido a nuestros industriales. Esto me hace reflexionar sobre el impacto del conocimiento, en nuestro talento humano, como un detonador para la innovación y desarrollo de nuestras empresas, con ello, abonamos en el desarrollo de la industria.

En este tema de capacitación, la semana que concluye, llevamos a cabo el programa “Liderazgo Ejemplar”, organizado por el Centro de Valor Empresarial de México (CEVEM), con apoyo de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES) de Gobierno del Estado. Este programa forma parte de una serie de cursos enfocados en desarrollar las habilidades de liderazgo en los puestos directivos y mandos medios de las empresas de calzado y marroquinería. Este evento fue impartido por el Consultor en Desarrollo Organizacional, Ramsés Caudillo, de la empresa People And Growth.

El curso se enfocó en los principios básicos del coaching, que tiene que ver con el acompañamiento que un líder debe realizar a sus equipos de trabajo. Abordó, de una manera muy simple, las cuatro etapas básicas, que debe llevar a cabo un buen líder, para ayudar a las personas a construir y descubrir las soluciones por sí mismos. El primer paso, cuando se atiende un problema, siempre es preguntar ¿Cuál es la meta?, ¿Qué se quiere o debe lograr?, ¿Qué resultados se esperan?, haciendo reflexionar a nuestros colaboradores o equipo. El segundo paso es: conocer la realidad, es decir, ¿Dónde estás parado?, ¿Cuál es la situación actual?, ¿Qué cosas has hecho y cuáles han sido tus obstáculos? El tercer paso es saber: ¿Cuáles son tus opciones?, ¿Qué cosas nuevas o diferentes puedes hacer para lograr el resultado que buscas? Y finalmente, el seguimiento. Diseñar e implementar una ruta de acción, es decir, ¿Cuáles son los siguientes pasos?, ¿Que tendrías que hacer?, ¿Qué recursos necesitas?, con esta guía, nuestros líderes pueden ayudar al equipo a encontrar soluciones y no perder de vista que nuestro rol es guiar, delegar, dirigir y motivar a nuestro talento humano.



También, llevamos a cabo la cuarta sesión del “Taller de Estrategia Comercial”, organizado por Prospecta, el Centro de Innovación y Competitividad de CICEG. Este taller contó con la participación de 25 profesionales de la industria de las empresas: Court, Aretina, Lady Paulina, Gosh, Plek, Abucombal, Brenda Paulina, Pies Contentos y Emyco.

En dicho taller, los participantes aprendieron a unir las plataformas de Google Maps y el Censo Económico del INEGI, para hacer mapeos, segmentaciones por zonas y otras estrategias, que

les permitan descargar información y elaborar segmentaciones de mercado para lograr sus objetivos comerciales. Los facilitadores de este taller son Jessyca Canales, quien fue directora comercial de ZARA México por más de 10 años y Nataly Gutiérrez que fungió como directora comercial de DESIGUAL a nivel Latinoamérica.

Con estas acciones fortalecemos uno de los valores percibidos más importantes, por los socios de CICEG, que ha sido la capacitación constante que ofrecemos.

En la cámara nos hemos especializado en diferentes temas de formación de talento para las empresas. Anualmente, nuestros eventos de formación y desarrollo del talento tienen un alcance de más de 5,000 personas capacitadas. Nuestra oferta abarca temas tan especializados como: Lego Serious Play, Lean Manufacturing o Certificación de Auditores WRAP. También tenemos un gran alcance e impacto en diferentes áreas de las empresas como: marketing, diseño, contabilidad, talento humano, ingeniería, operaciones, calidad, etc.



Por lo anterior, en el Consejo Directivo de CICEG, estamos convencidos que debemos seguir promoviendo el conocimiento, como detonador de cambio y transformación de las empresas. Desarrollar nuestro talento humano siempre traerá consigo beneficios directos, no solo para el desarrollo profesional de nuestra gente, sino que también, los beneficios se reflejan en nuevas ideas, estrategias y proyectos que impulsan el éxito de nuestros negocios. El conocimiento es un detonador de ideas, para que las empresas avancen.