

CORPORATIVO

Rogelio Varela

Productores de calzado se suben a cadena Inditex

Uno de los retos de los exportadores ante la caída de la demanda en Estados Unidos es diversificar sus mercados.



Amancio Ortega.



Gastón Azcárraga.



Louis Goeser.

Viñetas: Ezquerro

Ya le había comentado que una de las críticas al modelo de apertura de los últimos años ha sido que no obstante que México tiene acuerdos comerciales prácticamente con todas las regiones del planeta, aún concentra más del 80 por ciento de sus ventas al exterior en la zona de Norteamérica.

Pues bien, en lo que podría ser un parteaguas en ese sentido, los industriales del calzado del estado de Guanajuato han visto en el Grupo Inditex una plataforma para diversificar sus exportaciones.

La nota es que la semana pasada el presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), **Armando Demetrio Martín Dueñas**, convocó al sector cuero-calzado-proveeduría de esa entidad para buscar una alianza comercial con el grupo español Inditex, de **Amancio Ortega**.

La convocatoria se hizo luego de dialogar con la plana mayor de Inditex en nuestro país, una cadena que ma-

neja tiendas como Zara, Pull & Bear, Massimo Dutti y Bershka, entre otras, y que ha elevado su visibilidad en varios países.

Concretamente Inditex maneja más de cuatro mil 200 tiendas en 73 países, lo que viene a ser el mayor esca-

parate para un producto mexicano en el plano global.

La relación de negocios que le comento se realizaría a partir de la empresa Tempe, que forma parte de Inditex.

El encuentro con los empresarios ibéricos estuvo encabezado por **Héctor Manuel Vera Jaime** por parte de Tempe, además de **Héctor López Santillana**, secretario de Desarrollo Económico Sustentable de Guanajuato, pues además de calidad la idea es que los productores de calzado mexicanos logren las economías de escala para atender las necesidades de Inditex, que en el mediano plazo podría alcanzar alrededor de cuatro millones de pares, aunque algunas



Fecha 09.06.2009	Sección Negocios	Página 16
----------------------------	----------------------------	---------------------

estimaciones apuntan a diez millones de pares.

El caso es que la cadena productiva proveeduría-cuero-calzado de Guanajuato no quiere perder esa oportunidad y se ha dado a la tarea de establecer estrategias, programas y acciones para alcanzar las volúmenes que le comento sin perder calidad.

Vale la pena mencionar que no es la primer ocasión que Inditex ha buscado proveeduría local para abastecer a sus tiendas, ya que un fenómeno similar ha ocurrido con la confección de ropa para dama y caballero.

Como sabe, el modelo de negocio de Inditex es encontrar la mejor relación entre precio y calidad, ponderando el tema de la moda, en el entendido que en los últimos años la apreciación que ha tenido el euro frente a monedas como el dólar ha ocasionado que sus márgenes se contraigan.

En ese sentido, lograr la proveeduría de calzado mexicana apoyaría una estrategia para tener mejores costos, y de paso aprovechar los acuer-

dos comerciales de México con varios países donde Inditex tiene negocios.

La postura de CICEG es alcanzar una relación de largo plazo, es decir, no ser exportadores ocasionales, algo que comparten otras asociaciones ligadas al sector calzado, como son ANPIC y CICUR.

Y bueno, para el estado de Guanajuato subirse a Inditex es un proyecto estratégico, ya que la venta de calzado se ha visto afectada por la entrada de zapato chino y requiere nuevos mercados.

Le puedo decir que para Grupo Inditex, que estuvo representado por **Héctor Manuel Vera Jaime**, responsable de la plataforma de fabricación de calzado en México, causó muy buena impresión la integración que ha logrado el estado de Guanajuato en la cadena cuero, calzado y proveeduría.

En fin, el sector calzado luego de que ha probado que tiene calidad para competir en el exterior, como fue el reciente caso del mercado de Japón, busca nuevos mercados para sus exportaciones y

con ello disminuir la dependencia del mercado de Estados Unidos.

Los productores de calzado de Guanajuato esperan aprovechar la operación de la española Inditex en

73
PAÍSES

para diversificar sus exportaciones

COMERCI

Las próximas horas serán cruciales para que Controladora Comercial Mexicana alcance un acuerdo con sus diversos acreedores

Fecha 09.06.2009	Sección Negocios	Página 16
----------------------------	----------------------------	---------------------

La ruta del dinero...

Aviacsa insiste en ganar amparo

Dicen que el que pega primero pega dos veces, y por segunda ocasión Aviacsa, que dirige **Eduardo Morales Mega**, estaría ganándole la partida a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Como recordará, desde que esa dependencia tenía como mandamás a **Luis Téllez Kuenzler** se cuestionó la permanencia de la empresa ante los adeudos millonarios en impuestos, turbosina y derechos. La realidad es que vía los amparos Aviacsa ha seguido volando, y ahora con **Juan Molinar Horcasitas** se estaría repitiendo la dosis luego de que un juez de San Luis Potosí desestimó el mandato de la autoridad que cuestiona las normas de seguridad de la aerolínea. Como sea, el impacto entre los usuarios se ha dejado sentir, y no obstante que desde el fin de semana pasado reanudó sus vuelos, los aviones vienen semivacíos ante las dudas en torno a la seguridad en el mantenimiento y operaciones de las aeronaves.

Mexicana replantearía estrategia

Ya que hablamos del negocio de la aviación, otra aerolínea que ha comenzado a ver cómo su rentabilidad se esfuma es Mexicana de Aviación, que tiene como mandamás a **Gastón Azcárraga**. Ha trascendido que el empresario hotelero se muestra desesperado por la situación, ya que mucha de la planeación de sus nuevos vuelos de hizo con otro escenario. Añada que las deudas se acumulan con arrendadores y proveedores en general, sobre todo teniendo en la base de mantenimiento de Guadalajara un número considerable de aviones parados. Lo peor de todo es que no cuenta con recursos frescos para aportar a la aerolínea, cada vez más necesitada de flujo. Y bueno, el único de los accionistas que tiene recursos frescos para inyectar en Mexicana es **Ángel Losada**, luego de la venta de Grupo Gigante, pero que ante la situación y resultados negativos del negocio no se decide a meter dinero bueno al malo. Empero, ya se advierte que Losada en una de esas le podría quitar el control a Azcárraga, en caso de que se necesite una nueva inyección de capital, ya que este último también requiere dinero para capitalizar y hacerle frente a la crisis de Grupo Posadas. En contraste, la semana pasada **Manuel Medina Mora**, director general de Citi en América Latina, declaró a los medios que los accionistas por parte del banco están dispuestos a aportar los recursos frescos que requiera Aeroméxico para librar la difícil coyuntura por la que atraviesa la industria.

Goeser, al frente de Siemens

En una reunión con lo más granado del empresariado, hoy **Louis Goeser** será presentada formalmente como presidenta CEO y directora general de Siemens Mesoamérica, unidad de negocios que abarca México y Centroamérica. La presentación ante la comunidad empresarial mexicana se llevará a cabo en un acto en el Museo Interactivo de Economía (Mide), al que han sido convocados más de 500 invitados en una "noche de gala". Durante la presentación, a la que también acudirán funcionarios de primer nivel del sector público, se darán a conocer algunas de las cifras de Siemens en el último ejercicio, de acuerdo con su propio calendario anual que recientemente fue aprobado por el consejo y que arrojó resultados positivos con pedidos por mil 739 millones de dólares. Goeser asumió la dirección de Siemens desde marzo pasado y, como sabe, una de las fortalezas de Siemens es su equipo de más de 32 mil investigadores e ingenieros de desarrollo repartidos por todo el mundo, contando en México con tres centros de desarrollo que colaboran en la creación de soluciones para el sector energético, industrial y de la salud; y también de los más de mil proyectos de investigación que Siemens financia en el mundo y en los que coopera con universidades, centros de investigación y socios industriales.

Comerci acelera negociaciones

Las próximas horas serán claves para Controladora Comercial Mexicana, de **Carlos González Zabalegui**, para alcanzar un acuerdo con sus diversos acreedores. Por lo que se sabe, desde ayer ha acelerado la reunión con derivadistas, bancos y tenedores de bonos, en el entendido que será difícil alcanzar un consenso con todas las partes que tienen su propia agenda, por lo que en una de éstas si bien la cadena del pelicano llega a un acuerdo en principio, no se descarta que retome la figura del concurso mercantil para protocolizar el arreglo y de paso evitar las demandas de algunos bancos que decidan no subirse al ruedo. Al tiempo. ☒

rvarela@elfinanciero.com.mx