

“Eventos como MSC Expo hacen parte de la necesaria reactivación económica de la industria”: CAPIM

El Coordinador Nacional de la Cadena de Proveedores de la Industria en México (CAPIM) cuenta por qué *Manufacturing Supply Chain Expo*, evento que se realiza paralelamente a FITMA, es tan importante para la industria manufacturera de México y Latinoamérica.

¿Por qué CAPIM decidió participar en *Manufacturing Supply Chain (MSC)* y cuáles van a ser sus aportes al evento?

CAPIM y Gardner Business Media tienen una relación de muchos años de trabajo, basada en una confianza y una colaboración muy estrecha, debido a que los objetivos de ambas empresas son los mismos: apoyar a las empresas de Norteamérica a conseguir más mercados y a mantenerse actualizados. Entonces, esa buena relación generó la confianza necesaria para que CAPIM participara como co-organizador de MSC. Principalmente, basados en nuestras fortalezas, la inteligencia de negocios y el desarrollo de encuentros de negocios, que es nuestro principal aporte al evento y, en segundo lugar, que también es importante, la cercanía que tenemos con más de 12,000 socios proveedores en México.

¿Como están las cadenas de proveeduría en México, especialmente de la industria automotriz y aeroespacial, y cuáles son las necesidades para fortalecerlas?

Durante los últimos años se han ido consolidando las cadenas de valor, principalmente de la industria automotriz y aeroespacial, pero tenemos que decir que esa consolidación se ha venido dando, sobre todo, porque han llegado empresas extranjeras a consolidarlas. Es decir, inversiones de Europa y de Estados Unidos, principalmente, que han traído sus operaciones y sus procesos tecnológicos a México y, eso a su vez, ha fortalecido su cadena de valor porque ellos transfieren esa tecnología a sus proveedores que a lo mejor ya son nacionales. La ventaja que vamos a tener ahora con el nuevo tratado del libre comercio, conocido como USMA, especialmente para la industria automotriz, es que el incremento del contenido regional que se va a incrementar de 60 a 75%, significa para ese sector automotriz que las empresas instaladas en Estados Unidos, Canadá y México tendrán que sustituir importaciones que actualmente hacen de Europa y de Asia por arriba de 32,000 millones de dólares al año. Entonces, es una oportunidad millonaria para empresas instaladas en Norteamérica. Y la relevancia que tienen los proveedores mexicanos es que, en la economía de escalas, como nuestra región, México es el país de bajo costo de operación y, por ende, es el país que más se puede beneficiar con estas nuevas compras y eventos como MSC, pues lo que hace es, precisamente, vincular a esa oferta con esa necesidad de compra.

¿Cómo ayuda un evento como MSC a la industria manufacturera de México y la región, y de qué manera servirá para fortalecer la industria después de la pandemia del COVID-19?

Nosotros esperamos que podamos tener a finales de 2020 una vacuna que nos ayude a solucionar este problema de la pandemia, de tal manera que en junio de 2021, cuando se va a realizar la expo, ya la vacuna debería haber llegado a toda Norteamérica, lo que nos va a dar la seguridad de tener un

ambiente sano y sobre todo mucho más propositivo. Seguramente, el ánimo del sector industrial y empresarial estará más ansioso por salir a promover y trabajar, lo que va a garantizar el éxito de MSC Expo.

Eventos como MSC son parte de un programa de reactivación económica muy necesarios para el sector industrial, donde en un solo evento se va a tener la oportunidad de contar con elementos que son necesarios para el proceso de reactivación. El primero de ellos: acceso a nuevos mercados. En segundo lugar, el área de promoción y exposición. Y, en tercer lugar, citas directas de negocios. Otro factor muy importante tiene que ver con las conferencias que se van a presentar durante el evento. También el poder de convocatoria que tiene Gardner podemos asegurar la presencia de industriales de Norteamérica y Latinoamérica.