

Promocionan SAPICA y Comparten Estrategias de defensa con Colombianos.

8 de Agosto de 2012



Ysmael López García, Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, CICEG, dijo que uno de los objetivos primordiales de la visita a la feria IFLS de Colombia fue promover SAPICA para atraer nuevos compradores no sólo de ese país, sino de otros países de Latinoamérica.

Declaró también que Colombia no es la excepción en las prácticas desleales de comercio de China, razón por la cual compartieron su experiencia y dieron algunas recomendaciones a sus homólogos colombianos para ayudar a combatir este flagelo.

Apuntó que los colombianos tienen una producción de calzado aproximadamente de 50 millones de pares y son 50 millones de habitantes teniendo un consumo per cápita de 2.2 pares por persona de tal manera que hay una excelente oportunidad de ventas en este mercado.

Exhortó a los empresarios del sector Proveduría-Cuero-Calzado a atender el mercado interno pero también a la conquista de mercados para lograr la meta de exportar 70 millones de pares de calzado para el 2020.

Por su parte Luis Ernesto Rojas, Director de Promoción de COFOCE mencionó que en total fueron 13 empresas, 12 de Guanajuato y 1 de Jalisco las que participaron en el Pabellón Mexicano con variedad de productos desde calzado para bebe, niño, dama, caballero y deportivo.

Informó que se reportaron ventas inmediatas por un monto de 136 mil dólares, ventas a mediano plazo por 36 mil dólares y a largo plazo por 50 mil dólares.

Dijo también que un punto muy importante es el número de contactos que las empresas hicieron en la feria pues ésta no sólo recibe compradores de Colombia sino de países como Perú, Venezuela y Ecuador.



Por su parte, Adolfo Camacho, Gerente de Ventas Internacionales de Calzado Court dio testimonio de su participación en la IFLS, resaltó el apoyo de CICEG y COFOCE y dijo que gracias a la perseverancia y constancia han logrado incursionar en el mercado de Colombia con un primer envío que se hará a partir del mes de septiembre, abundó que “En esta ocasión tuvimos acercamiento también con compradores de Perú, Ecuador y Venezuela a quienes agradaron nuestros productos y definitivamente estamos decididos a consolidarnos en lo que es Sudamérica y posteriormente Centroamérica”.

El Gerente de Ventas Internacionales de Calzado Court hizo una Invitación a los empresarios guanajuatenses a participar en este tipo de ferias pues ofrecen un mercado bastante interesante y muy amplio para explorar.

En su momento Oscar Murrieta, Director General de ANPIC manifestó que en cuanto a proveeduría el pabellón mexicano estuvo integrado por 11 empresas de las cuales 7 participaron por primera ocasión y ofrecieron suelas de PVC, cascos para calzado de seguridad, pieles, forros y otros materiales para la fabricación de calzado.

“El mercado colombiano es de gran relevancia para la proveeduría mexicana porque fabrica más de 50 millones de pares anuales y tiene necesidades específicas de materiales que el mercado mexicano puede cubrir”, dijo.

El Director de ANPIC informó que se tuvieron ventas inmediatas por 110 mil dólares, ventas a mediano plazo por 150 mil dólares y ventas a largo plazo por 350 mil dólares, apuntó que Colombia es uno de los 10 principales destinos de la proveeduría mexicana y que en esta ocasión se generaron cerca de 300 nuevos contactos de compradores sudamericanos.