

SAPICA, motor de la industria del calzado mexicano

SAPICA “El Salón de la Piel y el Calzado” se concibió por notables empresarios hace 40 años bajo la visión de ser el máximo escaparate de la industria del calzado mexicano, meta que hoy es una realidad; ya que cada seis meses esta exposición viene a impulsar el desarrollo de nuestro sector manufacturero.

Ante la dinámica que se ha venido generando en la comercialización del calzado, SAPICA hoy se ha transformado de una exposición industrial a una donde se encuentra innovación, diseño y moda. El objetivo principal de este evento es que los fabricantes de calzado que exponen hagan negocios, y los resultados que a través de este espacio les comparto dan muestra de ello.

Las encuestas que realizamos durante la Expo nos manifestaron que tuvimos un incremento importante en la visita de los compradores que tienen cadenas de zapaterías, ya que en la edición del 2013 asistieron un 18% de este tipo de compradores y ahora se incrementó su presencia a un 36%.

De igual forma se tuvo un aumento en la participación de mayoristas de calzado pasando de un 17% a un 20%, de quien tiene una Boutique de 5 % a 9% y de los que manejan catálogos de 2% a 4%. En este sentido nos llama la atención la importante disminución de los compradores con una zapatería, al pasar de un 49% a un 22%; lo que nos presume que ante el bajo consumo interno no asistieron a SAPICA por cuestiones de inventarios y económicas.

Hay que destacar también que el 42% de los compradores señaló que su presencia en nuestro evento es para buscar nuevos proveedores, con lo que confirmamos que SAPICA cumple con su tarea de generar un encuentro de negocios entre fabricantes y comercializadores ante la gran variedad de tipos de calzado que se exponen y sobre todo su calidad.

Durante los primeros días del Salón de la Piel y el Calzado, manifestamos a los medios de comunicación que los números de compradores visitantes, indicaban una ligera baja del 4%, misma que al término del evento se mantuvo con lo que tuvimos una asistencia de 10,932 compradores nacionales.

Sin embargo es muy importante destacar que SAPICA lo que busca es que se generen negocios y en esta pasada edición así lo sentimos con el buen ánimo que nos manifestaron los expositores, y lo confirmamos con las cifras; ya que el 84% de los compradores señalaron hacer pedidos, un 7% más que la pasada edición. De igual forma el 94% de los comercializadores indicaron que en los próximos meses tienen planeado realizar pedidos con alguno de los expositores. En este sentido el 31% de los expositores declararon que sus ventas aumentaron.

Respecto a los compradores internacionales, la presencia de los comercializadores de calzado se comportó también prácticamente igual al visitarnos 466 personas de 15 países: Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, España, Estados Unidos, Francia, Guatemala, Israel, Italia, Nicaragua, Panamá y Perú.

Desde hace algunos años llevamos a cabo el programa VIP con el apoyo de COFOCE. Para esta edición a través de este programa asistieron 35 empresas comercializadoras internacionales, quienes declararon que las compras que realizaron a corto plazo fueron de \$3.2 millones de dólares, a mediano plazo \$5.8 millones de

dólares y a largo plazo \$8.7 millones de dólares, lo que nos da un total de \$17.8 millones de dólares estimados de compra, sólo de estas empresas.

Cabe mencionar que los visitantes extranjeros consideran que mejoró su experiencia en SAPICA gracias a la instalación del Centro Internacional de Negocios, el cual tuvo una calificación de 9.5 por su comodidad, funcionalidad y organización.

Aprovecho para agradecer el valioso apoyo del gobierno municipal de León, del Gobierno del Estado de Guanajuato, del Gobierno Federal a través del Instituto Nacional del Emprendedor, de la Oficina de Convenciones y Visitantes de León y de la Asociación de Hoteles y Moteles de León para el óptimo desarrollo de SAPICA.

Amigas y amigos empresarios: Estos resultados nos motivan a continuar impulsando la atracción de compradores, y sobre todo a generar las estrategias necesarias para que SAPICA continúe siendo el motor de la industria del calzado mexicano.

Ysmael López García
Presidente de CICEG
presidencia@ciceg.org