

La oportunidad del calzado mexicano en el mercado japonés

La internacionalización de la industria del calzado mexicano en el mundo, es una de las tareas a las que se ha enfocado la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) de manera importante, y una muestra de ello es que en los últimos años hemos incrementado el número de pares de calzado exportados y el valor del producto que se envía a más de 60 países.

Ante ello en este espacio, me permito compartirles información del mercado japonés, el cual ha demostrado tener gran potencial de venta, ya que nuestras exportaciones hacia dicha nación han aumentado de manera importante, y además recientemente estuvimos llevando acciones significativas para difundir nuestra industria, su calidad, diseño y moda en esta nación asiática.

Del lunes 20 al miércoles 22 de este mes, 4 empresas fabricantes de calzado mexicano (Rudel, Rancho Boots, Gosh y Lobosolo) participaron en la feria de calzado “World Fashion Tokyo”, misma que se realizó en el centro de negocios Tokyo Big Sight. Su participación se dio gracias al apoyo que otorga la Coordinadora de Comercio al Fomento Exterior de Guanajuato (COFOCE), el gobierno federal a través de PROMEXICO y la CICEG.

Japón se ubica entre los 10 países que más exportamos. De enero a agosto de este año se han exportado 238 mil 854 pares con un valor de 8.2 millones de dólares con un precio promedio de 34.49 dólares por par. El mercado japonés busca calidad, diseño y moda, por lo que para los fabricantes mexicanos representa una gran oportunidad de hacer negocios fabricando calzado con valor agregado.

Cabe señalar que la presencia de fabricantes de calzado en exposiciones realizadas en Tokyo, Japón se retoma después del Tsunami que afecto a este país hace tres años. Sin embargo los fabricantes de calzado que asistieron en pasadas misiones, continuaron con sus actividades comerciales, por lo que ahora buscamos incrementar las mismas con la asistencia a esta importante feria asiática.

Pudimos también constatar en esta misión comercial, que el mercado japonés es una gran oportunidad de hacer negocios, sólo se requiere paciencia, servicio y constancia para ganarse la confianza de los empresarios japoneses; una vez que esto se logra, la relación de negocios se mantiene a largo plazo.

En este sentido, Susana Suárez responsable de exportaciones de Lobosolo, nos comentaba que es la primera vez que su empresa incursionaba en Japón con el conocimiento de que este país está abierto a los productos mexicanos, por lo que creen que pueden tener una muy buena oportunidad en este mercado.

También Diana González encargada de exportaciones de Botas Rudel destacó que es importante participar en este tipo de eventos, ya que se tiene contacto con nuevos clientes y se refuerza con los actuales.

Además señaló que Japón es uno de los mercados que les ayuda a producir un producto con más calidad, dándole especial relevancia a ofrecer un servicio integral.

De igual forma, les comento que llevamos a cabo un coctel-presentación de la industria del calzado mexicano para empresas japonesas, el cual contó con la presencia de representantes de la Embajada de México en Japón. Armando Arriaga, Jefe de Negociaciones Comerciales de la Embajada, dijo en su intervención en este evento que el mercado japonés es muy exigente y toma tiempo hacer negocios. Sin embargo puntualizó que los empresarios llegaban en un excelente momento, ya que México tiene una relación comercial muy fuerte gracias al acuerdo comercial que tienen ambos países; y exhortó a los empresarios fabricantes de calzado mexicano para que continúen haciendo este ejercicio, y con ello sus productos puedan tener éxito en este país asiático; ya que sin duda el calzado es un orgullo de México en el mundo.

Amigas y amigos, la internacionalización del calzado mexicano es fundamental, abrir mercados en el mundo es una oportunidad de desarrollo para las empresas, y por ello llevamos a cabo desde la dirección de comercio exterior de CICEG misiones comerciales en diversos países. Es momento de buscar incursionar en nuevos mercados y así desarrollar más nuestras empresas en beneficio de las miles de familias que dependen de ella.

Ing. Ysmael López García
presidencia@ciceg.org