

COLOMBIA ZAR DE LA MODA QUIERE ZAPATO MEXICANO

prospecta

por MANUFACTURA.MX

Tiene en la mira a 30 marcas como Flexi, Brantano y Ackerman.

El empresario líder de la moda masculina en Colombia, Arturo Calle, quiere zapatos mexicanos en las vitrinas de los 78 almacenes que tiene en Colombia, Costa Rica, El Salvador y Panamá. Y entre las 30 marcas que este empresario tiene en la mira están Flexi, Brantano, Ackerman, Quirelli, Paruno, Santini, Lugo Conti, Hamilton y Eva Green.

Arturo Calle arrancó una empresa homónima en la década de los 50, con un primer almacén en la provincia de San Victorino, en donde vendía ropa para caballero. Ahora tiene casi un centenar de almacenes de ropa, calzado y accesorios para caballero y niños. Entre sus clientes están el expresidente Álvaro Uribe y el actual mandatario Juan Manuel Santos.

Ahora, Calle quiere ampliar la oferta de sus almacenes con una línea de productos de cuero. Invertirá 4,000 millones de pesos (mdp) colombianos este 2015 para crear 'corners' en sus almacenes, con calzado, maletines, cinturones, carteras y chamarras de piel.

Además invertirá 5,000 mdp colombianos para abrir también en este año cinco almacenes, bajo el nombre Arturo Calle Leather, dedicados a la venta de productos de cuero.

Actualmente los productos de cuero representan entre 20% y 25% de las ventas totales de Arturo Calle, y con la apertura de los 'corners' y de los almacenes especializados, la firma espera crecer 30% las ventas de esta división de negocio.

"Actualmente vendo 500,000 pares de zapatos mensuales y con la creación de

los 'corners' y de los almacenes especializados quiero crecer este mercado", dijo Calle en entrevista.

Busca marcas en México para crecer

Para abastecer sus nuevos almacenes, el empresario colombiano buscará proveedores externos y en su lista hay 30 marcas mexicanas de zapatos.

Calle sostuvo encuentros de negocios con los directores de las marcas, durante la Exposición de Calzado Sapica, realizada del 25 al 28 de agosto en León, Guanajuato. Fue uno de los comercializadores extranjeros invitados por el comité organizador de Sapica para asistir al evento.

Invitar a comercializadores extranjeros es una de las estrategias impulsadas por la cámara para impulsar las exportaciones mexicanas de calzado, explicó el director de comercio exterior de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (Ciceg), Luis Gerardo López.

"Estoy sorprendido por la calidad y el diseño del calzado mexicano. Debo confesarles que hace 20 años vine a León, para ver productos para mis tiendas, y no encontré nada. Pero ahora es distinto, el calzado mexicano avanzó mucho en el diseño y la calidad", dijo Calles.

Colombia es uno de los países que suscribieron con México la Alianza del Pacífico (además de Perú y Chile), gracias a la cual el calzado mexicano entrará al país sudamericano libre de arancel. "Esto ayuda a que el producto mantenga un costo competitivo", dijo Calle.

En Colombia sustituyen el calzado chino

Los comercializadores colombianos han empezado a sustituir el calzado chino por producto mexicano en sus almacenes, pues por el calzado importado de Asia deben pagar un arancel de 10%, detalló la coordinadora de negocios e inversión del Instituto para la Exportación y la Moda de Colombia, Carolina Fernández.

"Esto nos benefició indirectamente porque ahora los importadores (colombianos) están buscando proveedores que ofrezcan precios competitivos para sustituir el producto que antes traían de Asia. Y México les ha resultado una buena opción", dijo Manuel Urtaza, gerente de exportaciones de la empresa mexicana de zapatos Milord.

México exportó en 2014 alrededor de 736,360 pares al país sudamericano, mientras que en el primer trimestre de este 2015, los envíos a Colombia sumaron 368,170 pares, 24% más que el mismo periodo de 2014, según datos de la Ciceg.

Estados Unidos aún es el principal destino de las exportaciones mexicanas de calzado -en 2014 concentró 75.4% de los envíos-; sin embargo, los zapateros mexicanos exploran nuevos mercados en Centro y Sudamérica.

Guatemala, Colombia y Panamá ya figuran en las estadísticas de comercio exterior de la Ciceg, como el tercero, cuarto y quinto destinos de exportación, respectivamente.