

# CalzaVanguardia

innova . diseña . compite . **prospecta**

Órgano Informativo de CICEG • Año 34 • enero - febrero • 2018

Planeación  
**estratégica anual**

Ingenieros  
prácticos  
**en procesos industriales**

Calzado Kutty  
**Proceso innovador**

www.ciceg.org



Cámara de la Industria  
del Calzado del Estado  
de Guanajuato

Hagamos una  
**REEVOLUCIÓN**  
en la industria del calzado y marroquinería



prospecta

Centro de Innovación y Competitividad

www.prospecta.mx

# ¡Hola!

Todo el equipo de trabajo de CICEG tenemos como propósito ayudar en el desarrollo y consolidación de la industria del calzado y marroquinería, a través de los servicios que prestamos día a día a nuestros afiliados.

Conscientes de los nuevos retos de competitividad: la tendencia a construir una Industria 4.0 y los ecosistemas económico-digitales, es que desarrollamos servicios estratégicos orientados a cubrir tus necesidades; además de generar constantemente eventos que detonen la innovación y la creatividad de tu empresa.

Continuamos promoviendo el conocimiento, el comercio justo y equitativo y el fortalecimiento de nuestra actividad productiva... **todo en favor de la evolución de tu empresa.**

¿Quieres sumarte? **Te invitamos a conocer los servicios que CICEG tiene para ti.**

[info@ciceg.org](mailto:info@ciceg.org)

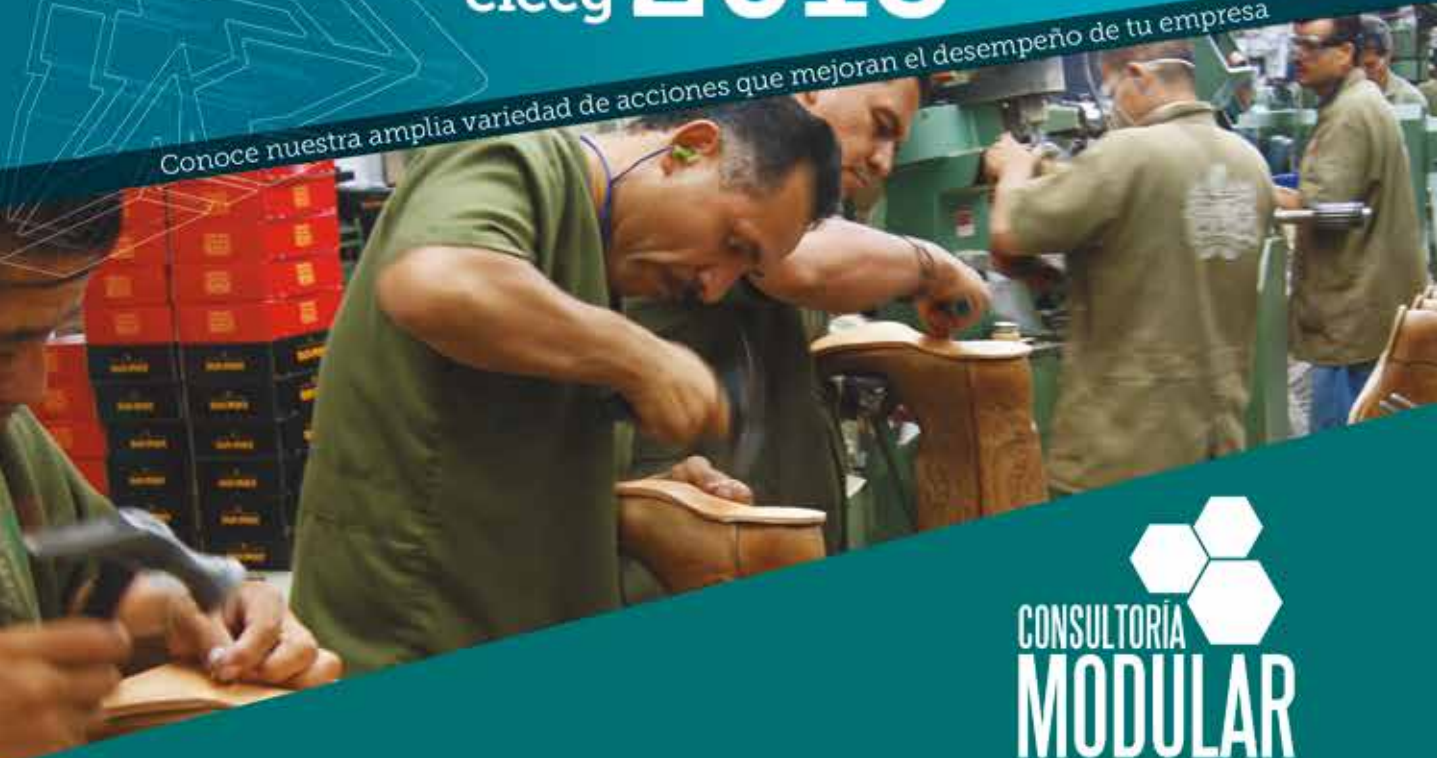


Servicios  
**2018**



# Servicios 2018

Conoce nuestra amplia variedad de acciones que mejoran el desempeño de tu empresa



  
CONSULTORÍA  
**MODULAR**

## Mejora Continua

Organizamos un plan de mejora para optimizar cualquiera de tus áreas operativas de acuerdo a tus necesidades.



info@ccevern.org.mx  
01 (477) 152 9000 ext. 9079

## Programa de Consultoría para Zapaterías

¡Mejor organización y  
**GANANCIAS!**



Con estas herramientas basadas en el modelo de certificación MexicanShoes Quality, tu negocio será más productivo y rentable a través de un servicio de excelencia al cliente.



info@mexicanshoes.com.mx  
01 (477) 152 9000 ext. 9079

# Contenido

|    |                                                                                              |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3  | Editorial                                                                                    |
| 4  | Actividades del Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato |
| 6  | Planeación estratégica anual                                                                 |
| 8  | 5 consejos para la planeación estratégica de tu empresa                                      |
| 10 | Indicadores estratégicos de planeación                                                       |
| 12 | El círculo de Deming                                                                         |
| 14 | 9 pasos para fijar y lograr tus metas personales                                             |
| 18 | Mayor valor agregado a nuestros productos, nuestro mapa de ruta (Re-evolución)               |
| 20 | Calendario de cursos del Centro de Innovación y Diseño                                       |
| 22 | Servicios CICEG                                                                              |
| 24 | Calzado Kutty, proceso innovador                                                             |
| 26 | Ingenieros prácticos en procesos industriales                                                |
| 28 | Convenios CICEG                                                                              |

Directorio



Cámara de la Industria  
del Calzado del Estado  
de Guanajuato

Blvd. Adolfo López Mateos #3401 Ote.  
Fracc. Julián de Obregón / C.P. 37290  
Tel. (477) 152 9000 / info@ciceg.org  
[www.ciceg.org/calzavance](http://www.ciceg.org/calzavance)



**Lic. Luis Gerardo González García**  
*Presidente*

**Lic. Thomas Alfred Trivilino Reed**  
*Secretario*

**Lic. Salvador Sánchez Dávalos**  
*Tesorero*

**Ing. Mauricio Blas Battaglia Velázquez**  
*Vicepresidente de Prospecta*

**Lic. Santiago de Mucha Mendiola**  
*Vicepresidente Comercio Exterior*

**Lic. Antonio García Gómez**  
*Vicepresidente Desarrollo Industrial*

**Ing. Raúl Hörner Luna**  
*Vicepresidente SAPICA*

**Lic. David Cashat Padilla**  
*Vicepresidente Comunicación*

**L.A.E. Luis Alberto León Solís**  
*Vicepresidente Comercialización*

*Consejeros Propietarios*

**Lic. Michell Salim Abugaber**  
**Lic. Fernando Márquez Garza**  
**Sr. Marcos Raúl Gallardo Dobles**  
**Sra. Martha Alicia Torres Hernández**  
**Lic. Roberto Barba Gaytan**  
**Lic. Roberto Plascencia Torres**  
**Sr. Manuel Suárez Mendiola**  
**Ing. Luis Humberto Vela Muñoz**  
**Sr. Samuel Gasca Jaime**  
**Ing. Jesús García Nava**

*Auditor Interno Propietario*  
**Sr. José Luis Mares Gutiérrez**

*Auditor Interno Suplente*  
**Ing. Patrick Francis Wall Gutiérrez**

*Comité Interno Editorial*

**Lic. Alejandro Gómez Tamez**  
**Ing. Alejandro Vega Ascencio**  
**C.P. Claudia Gisela Orozco López**  
**LEM. Jorge Ulises Pérez Cuéllar**

*Invitados Especiales*

**Sr. Raúl Villagrana Ontiveros**  
**Sr. Italo Hernández Flores**  
**Lic. Agustín Fonseca Piña**  
**Sr. José Trinidad Cruz Castellanos**  
**Sr. Sergio Macías Arana**  
**Lic. Miguel Ángel Romo Fernández**  
**Lic. Alfredo Padilla González**  
**Lic. MBA Felipe Pablo Martínez Rivadeneira**  
**Lic. Sebastian Plascencia Saggianti**  
**Ing. Louise Annette Austin Dozal**  
**Lic. Cozette Gutiérrez González**  
**Lic. José Carlos Gutiérrez Treviño**  
**Sr. Juan Manuel Martínez Micher**

**Lic. Daniel Sepúlveda Curiel**  
**Ing. Oswaldo Castillo Torres**  
**Lic. Miguel Ramírez Zúñiga**  
**Lic. Verónica Salazar Gómez**

*Presidente Ejecutivo*  
**Lic. Alejandro Gómez Tamez**

*Gerente de  
Comunicación y RRPP*  
**LEM. Jorge Ulises Pérez Cuéllar**

*Coordinación, redacción,  
análisis informativo  
e investigación*  
**Lic. Esther Nieto Urroz**

*Gerente de Comercialización*  
**Lic. Miguel Ramírez Zúñiga**

*Ejecutivo de Comercialización*  
**Sr. Jorge Anderson Rangel**

*Diseño*  
**MPU Guillermo R. Echandi  
Rodríguez**



# Editorial

Estamos de cara al 2018 y queremos iniciar la primera edición de nuestra revista Calzavance compartiéndote algunos artículos que pueden inspirarte a consolidar tus planes para este año. El tema principal que abordaremos es la Planeación Estratégica y en este sentido quiero expresar que a lo largo del camino he aprendido que no puedes lograr nada sin un equipo de trabajo integrado, en el que todos y cada uno de los miembros tengan claro, cuál es la misión y visión de la empresa.

Es vital que todos las conozcan, porque así pueden encauzar sus talentos, diseñar sus estrategias o crear proyectos para el logro de los objetivos de la organización, respaldados por supuesto del propósito y la filosofía de ésta. Este paso es el primero que debes asegurar.

Procura que al momento de crear planes, fomentes con tu equipo dinámicas, lluvia de ideas cuartos de guerra, etc. Para que ellos y tú puedan ver la factibilidad técnica, financiera y de mercado de las mejores ideas que se desprendan de este ejercicio, promoviendo una visión sistémica en todo tu equipo de trabajo.

En el primer artículo titulado Planeación Estratégica Anual, te explicamos a grandes rasgos las mejores prácticas para la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas.

Más adelante te recomendamos 5 consejos para que puedas llevar a cabo una planeación más realista y objetiva, entre ellos está la utilización del método SMART de establecimiento de objetivos para ayudarte a crearlos de manera más óptima: “Specific, Measurable, Achievable, Realistic and Time-bound”, lo que implica que un buen objetivo debe ser específico, medible, realizable, realista y limitado en tiempo.

Acompañando este contenido te damos a conocer también el calendario de cursos de nuestro Centro de Innovación y Diseño así como el Catálogo de Servicios que tenemos disponible, además de la lista de instituciones con las que hemos firmado convenios y que puedas aprovechar los beneficios que te ofrece el ser socio de CICEG.

Muchas gracias.

Lic. Luis Gerardo González García  
[presidencia@ciceg.org](mailto:presidencia@ciceg.org)



## Buzón de quejas y sugerencias

Tu opinión nos ayuda a mejorar.

[direccion.general@ciceg.org](mailto:direccion.general@ciceg.org)



# Actividades

del Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato



## 9 noviembre

Inauguración de FIMODA y CREARE (Concurso Internacional de Moda y Diseño). ►

## 10 noviembre

Comida con Rodrigo Alpízar Vallejo, Presidente Nacional de CANACINTRA.

## 14 noviembre

75 aniversario de CICUR y Toma de Protesta del Consejo Directivo 2017 - 2018. ▼



## 16 noviembre

Reunión con el Gobernador Miguel Márquez Márquez con el tema de Plan de Internacionalización 2018.

## 23 noviembre

Mesa Directiva CONCAMIN, invitado especial: Rogelio Cerda Pérez, Procurador Federal del Consumidor.

## 23 noviembre

Consejo Directivo CONCAMIN, invitado especial: José Antonio Meade Kuribreña. Secretario de Hacienda y Crédito público.



**30 noviembre**



Inauguración del Primer Congreso de APIMEX: los retos de la proveeduría mexicana .

**4 diciembre**

Plática Informativa sobre el TLCAN con el Secretario de Economía: Lic. Ildelfonso Guajardo Villarreal.

**5 diciembre ▲**

Re-inauguración de auditorio "Roberto Plasencia Saldaña".

**5 diciembre**

Reunión con COFOCE: sesión de la comisión de comercio exterior de gobierno del estado.

**6 diciembre**

Firma de Convenio de Coordinación CICEG- PAOT.

**7 diciembre**



**14 diciembre**

Reunión con el Subsecretario de Industria y Comercio, Lic. José Rogelio Garza Garza.

**18 diciembre**

Desayuno con Medios de Comunicación.

**18 diciembre**

Reunión de Consejo Directivo de CONCAMIN Bajío, invitado Mtro. Enrique Rubio, Coordinador de la Oficina de Regiones de CONCAMIN Nacional.

**19 diciembre**

Reunión mensual de Consejo CCEL.

**20 diciembre**

Reunión con Lic. Michell Salim -Informe del trabajo en el Comité de Marroquineros 2017.

**15 enero**

Desayuno con Líder del Partido PRD.

**16 enero**

Junta del Consejo de Poliforum.

**17 enero**

Reunión de Consejo Directivo de CONCAMIN Bajío.

**19 enero**

Reunión del CCEL con el Secretario de Seguridad Pública del Gobierno del Estado, Lic. Álar Cabeza de Vaca.

# Planeación

## Estratégica Anual

Por: LCC. Ma. Esther Nieto Urroz

**“Todas las empresas deben revisar anualmente su planeación estratégica y crear nuevos planes para resolver aquellos conflictos que pudieran afectar el presente; además deben revisarse los objetivos para enfocarse en las exigencias que cada etapa tiene”.**

La planeación estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo.

Es fundamental que este proceso inicie con un análisis objetivo y realista del escenario actual de la empresa pero siempre con miras hacia el futuro de manera ambiciosa, presentando retos y crecimiento y buscando cumplir con la misión para la cual fue creada la empresa y a su vez avanzar en el camino hacia la visión establecida.

Por eso, la planeación estratégica se convierte una faceta esencial de las empresas en su búsqueda de mayor competitividad, de esta forma, la planeación estratégica se especializó en qué hacer (las estrategias) para alcanzar los objetivos perseguidos en función de las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno.

### Tipos de planes estratégicos

Los planes estratégicos de una empresa pueden ser a corto, mediano o largo plazo, depende estrictamente de la magnitud de la compañía debido a que la planeación responde a la cantidad de actividades que deberán realizar las diversas áreas de la empresa y en todos los niveles.

Es primordial que estos planes, antes de ser llevados a la práctica, sean analizados detenidamente y se hayan trazado adecuadamente las metas que se desean alcanzar a fin de aprovechar adecuadamente todos los recursos dispuestos para ello.

Sea cuál sea la tecnología que utilices en el desarrollo y administración: Six Sigma, Teoría de Restricciones, Administración por Objetivos, Lean Manufacturing; los planes y estrategias que se planteen deben estar enfocados a un destino claro en el que el equipo, los recursos y el tiempo estén correctamente invertidos. 



Empresario fabricante de **Calzado y Marroquinería**

# Afíliate a CICEG



## RECIBE SIN COSTO

- Estudio de Consumo de Calzado.
- Estudio de Sueldos y Salarios de nuestra industria.
- Boletín semanal con información de interés para tu empresa.
- Membresía al Centro de Innovación y Diseño "PROSPECTA".

## CURSOS Y CAPACITACIONES

- Invitación a capacitaciones y conferencias *(sin costo o precio preferencial)*.
- Invitación a desayunos-conferencias con afiliados *(sin costo)*.
- Talleres para el cumplimiento de la Ley Federal del Trabajo.

## NEGOCIOS

- Posibilidad de participar en SAPICA (en base a disponibilidad de espacios).
- Oportunidad de hacer negocio con otros fabricantes.

CONTÁCTANOS

(477) 152 9000 Ext. 9051  
lorena.gutierrez@ciceg.org



Hagamos una  
**RE-VOLUCIÓN**  
en la industria del calzado y marroquinería  
Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato

# 5

## consejos para la planeación estratégica de tu empresa

Por: LCC. Ma. Esther Nieto Urroz

Según el portal People Next las bases de una empresa exitosa son la planeación y la ejecución de la estrategia, por eso es que recomiendan 5 consejos para llevar a cabo los planes estratégicos de las empresas.

### 1

#### Involucra a tu equipo de trabajo por medio de sesiones de lluvia de ideas

Es esencial que en el proceso de planificación tomes en cuenta, si no es posible a todos tus colaboradores, al menos a los que consideres clave o líderes de cada área.

Como cada uno tiene una aportación distinta, es importante que todos colaboren y opinen para ayudar a identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. De esta manera se podrá llevar a cabo una planeación más realista y objetiva.

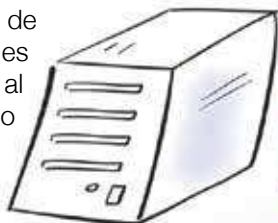
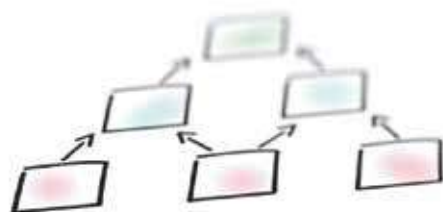
Este proceso puede ser de gran motivación para tus empleados ya que percibirán que su experiencia y conocimiento son tomados en cuenta para las decisiones de la organización.

### 2

#### Utiliza un lenguaje sencillo y claro en el establecimiento de tus objetivos

Parte medular de tu planeación es la definición de objetivos estratégicos, es decir, qué es lo que quieres lograr. Debes utilizar un lenguaje muy sencillo de tal forma que cualquier persona pueda entender claramente lo que significa y qué se espera obtener con este objetivo.

Puedes utilizar el método SMART de establecimiento de objetivos para ayudarte a crearlos de manera más óptima: "Specific, Measurable, Achievable, Realistic and Time-bound", lo que implica que un buen objetivo debe ser específico, medible, realizable, realista y limitado en tiempo.



### 3

#### Piensa “fuera de la caja” y atrévete a innovar

Podría parecer que una planeación debe ser estructurada y formal, y si bien, de alguna manera esta idea es correcta, es recomendable que transmitas a tu equipo de trabajo que no necesariamente significa que no es posible proponer cosas que nunca se han hecho o buscar pensar de manera innovadora. Una opción es que tú como moderador de la sesión de planeación estratégica hagas preguntas que puedan parecer fuera de lo común, que los retes a nuevas maneras de pensar respecto a la empresa o de cómo hacer las cosas.

Como líder puedes ser el ejemplo y proponer algunas ideas que estén fuera de la zona de confort, que vayan más allá de lo habitual. Recuerda que en la planeación es importante contar con la mayor cantidad de ideas y ya después podrás ir filtrando cuáles se pueden implementar y son realistas de acuerdo a la capacidad de la empresa.

### 4

#### Alinea a tu capital humano con la estrategia

Una práctica fundamental para el éxito no solo de la planeación sino de la ejecución de la estrategia de tu empresa es precisamente la alineación de la misma con los esfuerzos de tu talento humano.

Para lograr esta sincronía en la participación desde cada uno de los puestos de trabajo a todos los niveles es esencial que busques realizar las mejores prácticas en gestión de capital humano y mediante las mismas, ayudes a tus colaboradores a desarrollarse y conocer de manera efectiva sus responsabilidades, objetivos individuales, las metas de la organización y el potencial que tienen dentro de la empresa para poder avanzar en su plan de carrera y aportar más valor a la misma.

### 5

#### Asegúrate de que tu personal tenga claras la misión y visión de la compañía

Como parte importante del éxito de la estrategia en tu empresa es importante que no pierdas de vista que tus colaboradores deben conocer y sobre todo, entender, ¿cuál es la razón de ser de la compañía? y se logren identificar con su visión y valores. De esta forma podrán conocer mejor cómo su aportación contribuye al logro de metas y al éxito del negocio. Así mismo podrás contar con un equipo de trabajo comprometido, motivado y enfocado en alcanzar todos los retos propuestos y crecer como personas y profesionistas.

La planificación en las organizaciones es un proceso que involucra delegar tareas confiando en que las personas asignadas estarán realizando un esfuerzo para llevarlo a cabo de manera exitosa para contribuir a las metas grupales y empresariales. Por lo tanto es de gran importancia que exista una correcta alineación entre las actividades, la definición de tareas y puestos, el equipo de trabajo y la estrategia de la empresa para que todos estén caminando hacia los mismos objetivos.



# Indicadores Estratégicos de Planeación.

*Por: Lic. Rafael Cortés Acosta*

Por lo general, las organizaciones que cuentan con sus metas establecidas, con objetivos departamentales y sus procesos identificados, realizan su planeación estratégica del siguiente año durante el último trimestre del año en curso, algunas otras esperan al último mes para reunirse y verificar sus resultados con el fin de planificar sus actividades y actualizar sus objetivos estratégicos.

El tema de la planeación estratégica no es nuevo, sin embargo aún existen muchas empresas, organizaciones e instituciones que sin importar su tamaño o giro, siguen sin realizar este ejercicio de planeación para identificar sus metas y objetivos anuales, ya sea de forma global o a nivel departamental.

Cuando se realiza este ejercicio de planeación de forma efectiva, permite a todos los colaboradores de la organización, desde los directivos hasta el personal operativo de todas las áreas, identificar el rumbo que busca la empresa en aspectos de crecimiento, productividad, calidad y niveles de servicio interno e incluso con sus clientes y proveedores. La mejor forma de compartir estos objetivos y metas es a través del establecimiento de indicadores estratégicos.

## **Indicadores Estratégicos**

También conocidos como KPI's (Key Performance Indicators), indicadores clave de desempeño, por sus siglas en inglés, que para este texto los manejaremos solamente como "indicadores estratégicos" que finalmente van a cumplir con la misma función si se implementan de forma correcta.

Los indicadores estratégicos son herramientas que permiten a los líderes de los equipos de trabajo visualizar de forma clara el



**La recomendación es implementar de tres a cuatro indicadores estratégicos que deben ser simples, medibles y alcanzables.**

avance de los objetivos y metas que se han establecido para la operación o administración del negocio.

Estos indicadores deben estar relacionados con los objetivos y metas propias de la organización o del departamento, la recomendación es implementar de tres a cuatro indicadores que tengan impacto directo sobre la operación global del negocio o del área en la compañía; los indicadores estratégicos deben ser simples, medibles y alcanzables de manera que sean de fácil comprensión para los colaboradores que dentro de sus funciones y procesos los lleven a cabo.

## **Registro y medición**

Para que los indicadores estratégicos cumplan con la función adecuada y brinden a todas las áreas de la organización el impacto esperado, es necesario contar con un equipo de colaboradores que estén capacitados e involucrados en este proceso ya que como parte de sus actividades deberán llevar el registro de las mediciones diarias de la operación para traducirlas a estos indicadores de una forma clara que permita visualizar los resultados de forma semanal o mensual.

El éxito de la implementación de los indicadores estratégicos como parte de la planeación en cualquier organización, requiere del convencimiento, impulso y seguimiento por parte del equipo directivo y gerencial, quienes deberán proveer las herramientas y el apoyo del proyecto, además de contar con las habilidades y sensibilidad para convertir esos indicadores en acciones concretas que generen mayores beneficios a las empresas.

*Para la implementación de indicadores estratégicos de planeación y temas relacionados en su organización, puede consultar al Lic. Rafael Cortés, Director Consultor de "Trainergy, la energía de tu negocio", por favor dirigirse al correo: [trainergy.mx@gmail.com](mailto:trainergy.mx@gmail.com). Twitter: @TrainergyMx*

# El Círculo de

Por: LEM. Ulises Pérez Cuellar

D  
e  
m  
i  
n  
g

El primer paso es la generación con nuestros colaboradores del proceso de **PLANEAR**, así como también la creación de nuestras líneas estratégicas que son las acciones y estrategias que están orientadas al logro de los objetivos de nuestro plan de trabajo y alineadas a la visión-misión de nuestra empresa, de esta forma generamos los objetivos estratégicos que, de manera integral ayudan y orientan el desempeño de todas las áreas, es decir, el punto de vista financiero, operativo, comercial y del enfoque de nuestro recurso humano.

El círculo de Deming es una herramienta básica para la correcta ejecución de los planes en las empresas, es una herramienta que como líderes podemos utilizar fácilmente.

El ciclo PHVA, es derivado del ciclo PDCA, **PLANEAR – HACER – VERIFICAR – ACTUAR**, que describe la simplificación del ciclo básico de dirección.

La última letra del acrónimo anterior PHVA: **ACTUAR**. Ésta es la razón de plantear los indicadores estratégicos, que nos permitan tomar decisiones en función de la información estratégica que se desprende de éstos. Por ello la flexibilidad de los planes y proyectos, por ello el involucramiento del equipo y el fomento de una visión sistémica de todos, para que en las revisiones constantes de los avances de tus planes de trabajo, se pueda **ACTUAR** cuando sea necesario, cambiar la estrategia o el plan, y todo el equipo sea participativo.

1

Una vez definidas las acciones y estrategias para lograr nuestras metas, debemos concentrarnos en **HACER**, es decir, en la ejecución de las acciones, programas y proyectos que junto con nuestro equipo de trabajo definimos en nuestros planes.



g o ciclo PHVA, es  
ica y esencial para la  
e la mejora continua  
un círculo virtuoso  
podemos utilizar muy  
nente.

de los siguientes conceptos  
**VERIFICAR – ACTUAR**,  
ación de nuestro proceso  
ccionamiento.

**VERIFICAR** es la actividad relacionada con la revisión de los avances de nuestras acciones y proyectos del plan. Sin embargo, estas actividades, desde el diseño de las mismas deben tener claramente identificados los resultados que debemos obtener y para ello descritos los controles, “Lo que no se mide no se controla y lo que no se controla no se puede mejorar” una famosa frase de Peter Drucker.

La principal característica de un ciclo PHVA es que no tiene un punto y final en el momento en que se obtenga un determinado resultado, sino que se crea inercia en la que el ciclo se reinicia una y otra vez de manera periódica, generando de esta forma un proceso de mejora continua.

# 9 Pasos para fijar y lograr tus metas personales.

Por: Lic. Pablo Alberto Pérez Montes

## 1.- SER REALISTAS:

Realistas significa que serán realizadas por ti y que no dependen de otra persona, situación o factor.

Es muy común escuchar metas como:

*“Si se vende mi casa, pondré tal negocio...”*

Lo único que se manifiesta en este tipo de “metas”, es la falta de compromiso por cumplirlas, ya que la persona, está condicionando su realización a un suceso que en ocasiones no controla.

La recomendación es, expresar las metas haciéndose responsable y comprometiéndose con ellas, a pesar de las situaciones fortuitas o ajenas que pudieran presentarse:

*“Pondré tal negocio... aún si no se vende mi casa”*

Tal vez observaste que invertí el orden de las palabras en estos ejemplos. ¡Aplica esta técnica, para hacerte responsable y comprometerte con tus metas!

## 2. SER RETADORAS:

Si tu meta es ahorrar \$100.00 mensuales, para la mayoría es algo muy fácil de lograr.

\$1,000.00 al mes, es otra cosa, esta cantidad sí implica un esfuerzo adicional que seguramente hará que salgas de tu zona de confort para lograrla.

Ahorrar \$10,000.00 al mes... Esto sí que es un verdadero reto para la gran mayoría.

## 3.- PONER LAS METAS POR ESCRITO:

Es muy común que con el paso del tiempo, enfoquemos nuestra mente en otras cosas que también consideramos “importantes” y nos vayamos olvidando de nuestras metas en el camino.

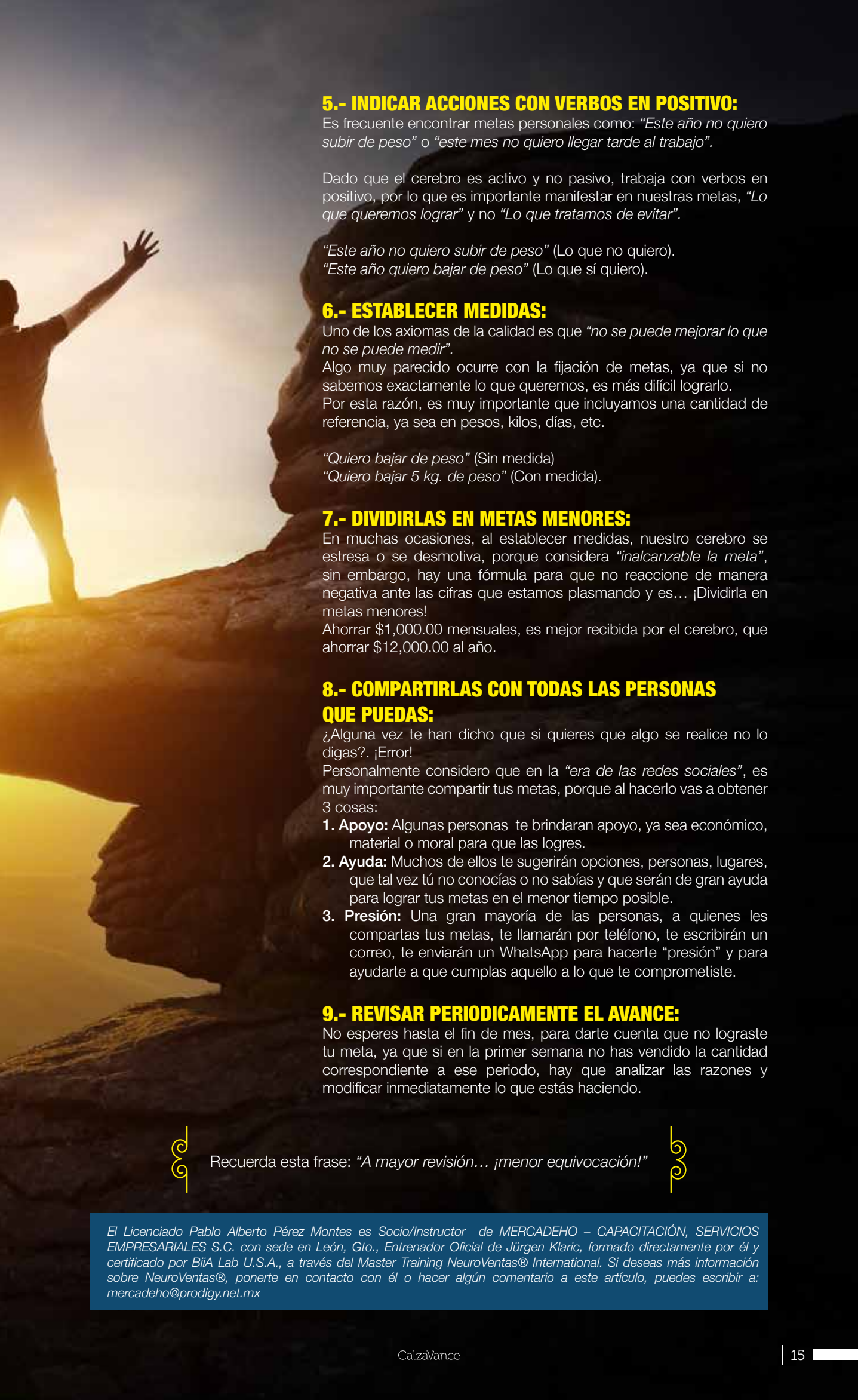
Un secreto para recordarlas y tenerlas presentes, es ponerlas por escrito.

También podemos hacer carteles y pegarlos en la pared, pegar fotografías del país al que queremos viajar, colocar en nuestro escritorio la fotografía del auto que deseamos adquirir, para que cada que los veas, recuerdes tu meta y te pongas a trabajar en ella.

## 4.- INICIAR CON “YO DESEO” O “YO QUIERO”:

Al redactar tus metas, evita el “yo debo...” ó “yo tengo...”, ya que para nuestro cerebro, estas frases son un bloqueo mental, pues denotan esfuerzo y dolor.

Te recomiendo que sustituyas estas frases por algunas más poderosas como: “Yo quiero...” o “Yo deseo...”.



## 5.- INDICAR ACCIONES CON VERBOS EN POSITIVO:

Es frecuente encontrar metas personales como: “Este año no quiero subir de peso” o “este mes no quiero llegar tarde al trabajo”.

Dado que el cerebro es activo y no pasivo, trabaja con verbos en positivo, por lo que es importante manifestar en nuestras metas, “Lo que queremos lograr” y no “Lo que tratamos de evitar”.

“Este año no quiero subir de peso” (Lo que no quiero).

“Este año quiero bajar de peso” (Lo que sí quiero).

## 6.- ESTABLECER MEDIDAS:

Uno de los axiomas de la calidad es que “no se puede mejorar lo que no se puede medir”.

Algo muy parecido ocurre con la fijación de metas, ya que si no sabemos exactamente lo que queremos, es más difícil lograrlo.

Por esta razón, es muy importante que incluyamos una cantidad de referencia, ya sea en pesos, kilos, días, etc.

“Quiero bajar de peso” (Sin medida)

“Quiero bajar 5 kg. de peso” (Con medida).

## 7.- DIVIDIRLAS EN METAS MENORES:

En muchas ocasiones, al establecer medidas, nuestro cerebro se estresa o se desmotiva, porque considera “inalcanzable la meta”, sin embargo, hay una fórmula para que no reaccione de manera negativa ante las cifras que estamos plasmando y es... ¡Dividirla en metas menores!

Ahorrar \$1,000.00 mensuales, es mejor recibida por el cerebro, que ahorrar \$12,000.00 al año.

## 8.- COMPARTIRLAS CON TODAS LAS PERSONAS QUE PUEDES:

¿Alguna vez te han dicho que si quieres que algo se realice no lo digas?. ¡Error!

Personalmente considero que en la “era de las redes sociales”, es muy importante compartir tus metas, porque al hacerlo vas a obtener 3 cosas:

1. **Apoyo:** Algunas personas te brindaran apoyo, ya sea económico, material o moral para que las logres.
2. **Ayuda:** Muchos de ellos te sugerirán opciones, personas, lugares, que tal vez tú no conocías o no sabías y que serán de gran ayuda para lograr tus metas en el menor tiempo posible.
3. **Presión:** Una gran mayoría de las personas, a quienes les compartas tus metas, te llamarán por teléfono, te escribirán un correo, te enviarán un WhatsApp para hacerte “presión” y para ayudarte a que cumplas aquello a lo que te comprometiste.

## 9.- REVISAR PERIODICAMENTE EL AVANCE:

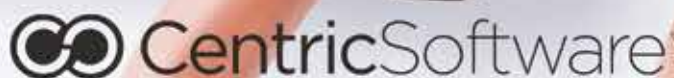
No esperes hasta el fin de mes, para darte cuenta que no lograste tu meta, ya que si en la primer semana no has vendido la cantidad correspondiente a ese periodo, hay que analizar las razones y modificar inmediatamente lo que estás haciendo.



Recuerda esta frase: “A mayor revisión... ¡menor equivocación!”



El Licenciado Pablo Alberto Pérez Montes es Socio/Instructor de MERCADEHO – CAPACITACIÓN, SERVICIOS EMPRESARIALES S.C. con sede en León, Gto., Entrenador Oficial de Jürgen Klaric, formado directamente por él y certificado por BiiA Lab U.S.A., a través del Master Training NeuroVentas® International. Si deseas más información sobre NeuroVentas®, ponerte en contacto con él o hacer algún comentario a este artículo, puedes escribir a: [mercadeho@prodigy.net.mx](mailto:mercadeho@prodigy.net.mx)



# Deja que el PLM Impulse tu Negocio

**La gestión del ciclo de vida del producto (PLM, del inglés Product Lifecycle Management)** es la tecnología principal que orienta todas las actividades relacionadas con el producto, desde el concepto hasta la puesta en venta.

La solución de PLM de **Centric Software** orientada por el mercado te proporciona un punto de control para la planificación de líneas, el abastecimiento global, la gestión de calendario, la gestión de materiales, la gestión de calidad, la gestión de colecciones, el diseño técnico y la ejecución de la venta minorista.

**Más de 59 empresas de calzado** ya confían en Centric, entre ellas: Camper, Michael Kors, Capa de Ozono, Under Armour, Asics, Marc Jacobs, Quest, Balenciaga, Mascaro, Crocs, Tommy Hilfiger, Gupo Cortefiel y muchas más.

#### **Ventajas de Centric Software PLM:**

Mejora la colaboración | Reduce los errores y costes | Acelera el tiempo de comercialización  
Optimiza las operaciones | Dirige el crecimiento de tu negocio | Libertad para la creatividad

«Comprobamos que Centric ofrece un proceso de gestión del ciclo de vida del producto más completo que otros proveedores, incluyendo funciones adicionales como la gestión de calendario, la gestión de muestras y un módulo de ventas y comercialización para el plan de colección».

**Luis Hernández**  
Director de Operaciones en Capa de Ozono

**CAPA DE  
OZONO**

**¡Obtén más información! Conócenos y apréndelo todo sobre el PLM en el salón NRF 2018 de Nueva York, o ponte en contacto con German Elizondo: +52 1 55 6116 3792 [gelizondo@centricsoftware.com](mailto:gelizondo@centricsoftware.com)**



## Descubre la Suite PLM

**Merchandise Planning.** Permite a los equipos de merchandising adaptar dinámicamente los objetivos de planificación a los objetivos financieros.

**Line Planning.** Garantiza una gestión de temporadas, marcas, departamentos, colecciones e incluso estilos específicos para alcanzar los objetivos de rendimiento.

**Materials Management.** Realiza un seguimiento de los materiales y su uso en líneas de productos, temporadas y departamentos para garantizar la calidad, el suministro y los márgenes.

**Product Specification.** Sustituye el caos de hojas de cálculo y correos electrónicos por una "versión única de la verdad sobre el producto" segura, accesible y precisa.

**Product Sourcing.** Permite a los miembros del equipo comparar proveedores y rendimiento, así como realizar un seguimiento del estado y los problemas.

**Calendar Management.** Vincula calendarios de temporada y de estilo a objetivos financieros o de producción para garantizar que los productos lleguen al mercado a tiempo.

**Quality Management.** Establece normas de verificación coherentes para racionalizar el control de calidad y permitir llevar a cabo un seguimiento de la seguridad y la conformidad.

**Cost Scenario.** Coloca la precisión del análisis financiero en manos de los equipos de desarrollo de producto. Permitiendo desarrollar escandallos al mayor detalle posible.

**Collection Management.** Permite disponer libros y catálogos de colección con actualización dinámica y perfectamente adaptados que aumentan las ventas.

**Visual Merchandising.** Ayuda a los vendedores a planificar exactamente el aspecto que tendrán los productos en las tiendas para optimizar el espacio de venta a fin de obtener los máximos ingresos.

**Retail Review.** Se asegura de que la actividad en tiendas se adapta a los rigurosos planes concebidos para el éxito de los productos lanzados.

**SDK for Mobile Apps.** Facilita a las compañías el desarrollo de sus propias apps móviles para el PLM de Centric 8.

**Centric 8 Platform.** Ofrece soluciones flexibles para el PLM de Centric 8 que abarcan todo el proceso de producto, desde el concepto al cliente.

# Mayor valor agregado

## a nuestros productos, nuestro mapa de ruta ( **REEVOLUCIÓN** )

Por: Ing. Alfredo Hernández Gallegos

Nuestro ecosistema cuero-calzado-marroquinería-proveeduría-comercialización en el estado de Guanajuato nos da una ventaja competitiva frente a nuestros competidores a nivel mundial.

Aquí tenemos mano de obra y la mayor parte de los insumos necesarios para la fabricación del calzado y marroquinería. Pero sobre todo tenemos concentrados en un área geográfica pequeña, el saber-hacer correspondiente, a través de todos los colaboradores en nuestras empresas.

Por ello, nuestra hoja de ruta hacia la competitividad e innovación está enfocada en la búsqueda y generación de productos de alto valor agregado.

En esa dirección, en el Centro de Innovación y Diseño (CID), estamos emprendiendo diversos proyectos para impulsar en nuestros afiliados y clientes, un mejor diseño, desarrollo, ingeniería y precosteo de producto; utilizando las mejores prácticas y tecnología en un proceso continuo de innovación.

Es en esta etapa, donde se definen los atributos del producto, que buscarán sobresalir con respecto a los de nuestros competidores: comodidad, moda, tendencia, funcionalidad e incluso precio.

También es en esta etapa, donde los responsables de diseño y desarrollo de producto interactúan de manera cercana y directa con los responsables de ventas y mercadotecnia, operaciones (planificación, abastecimiento, producción y distribución), administración y finanzas, y demás áreas de nuestras empresas; para asegurar que todos avancemos en la misma dirección, de forma coordinada.

Finalmente es en esta fase, donde generamos una alta interacción a lo largo de la cadena de valor, para asegurar con nuestros proveedores y clientes que los productos adecuados lleguen en el momento oportuno a los consumidores al precio que están buscando pagar.

Con esto nos queda claro, que la labor para lograr aumentar el valor agregado de los productos inicia en nuestra área de Diseño y Desarrollo de Producto, pero igual requiere la adecuada alineación y coordinación con el resto de la empresa y de toda nuestra cadena de valor.

Debemos superar la época donde la estrategia empresarial la cimentábamos exclusivamente en una ventaja competitiva de mano de obra barata, o en nichos muy reducidos y/o específicos.

Cada empresa, dentro de su mercado meta, debe tener conciencia de sus debilidades y fortalezas así como de las oportunidades y amenazas del ambiente donde opera. Y debe tener claro, cómo lo están haciendo las empresas más exitosas, tanto del sector, como de otros sectores.



Para todos, gran parte de las oportunidades se encuentran en la definición y ejecución de una estrategia empresarial; donde un rol principal le corresponde a un producto de mayor desempeño y calidad, a un precio muy competitivo, entregado en tiempo y forma. Dicho producto debe ser capaz de competir exitosamente en el mercado mundial.

Nuestra contribución, se materializa con los siguientes programas específicos que estamos continuando o iniciando:

**1. Cursos abiertos y cerrados.** A lo largo de todo el proceso de diseño, desarrollo, ingeniería y precosteo de producto, 100% usando tecnología 3D/2D.

**2. Plan de Adopción de Tecnología 3D-2D e Innovación.** Programa intensivo de capacitación y consultoría para generar colecciones 100% 3D-2D.

**3. Becarios (Modelo Dual) Diseño y Desarrollo 3D/2D.** Seleccionamos a los mejores egresados, los capacitamos y hacemos participar en proyectos reales (empresa patrocinadora y del CID).

**4. Conferencias Mejores Prácticas y Tecnología 3D-2D.** Impartidas por los Directores de Diseño y Desarrollo de empresas líderes en el mundo.

**5. Base de datos de proveedores y materiales.**

Plataforma tecnológica para la integración y difusión a lo largo de la cadena de valor.

**6. Servicios tecnológicos.** Digitalización 3D, Impresión 3D, Estaciones de diseño y desarrollo 3D/2D, Corte y Rayado de Patrones.

**7. Servicios de Diseño 3D y Desarrollo 2D de Producto.** En proyectos especiales y/o complejos.

**8. Diseño y desarrollo de colecciones y/o líneas completas de producto.** Para nichos específicos, de forma integral y 100% tecnología 3D/2D.

**9. Estación de diseño 3D/2D** y máquina de corte automático para vestimenta piel.

**10. Ejecución y Difusión de Estudios de Nichos de Alto Valor Agregado.** Vinculando el sector académico y de investigación (públicos y privados).

**11. Diseño para la “Manufacturabilidad” y Desarrollo Integral-Automatización.** Tendencia mundial de automatización de la producción, la industria 4.0.

**12. Modelado 3D (Niños y adolescentes).** Hijos de afiliados y colaboradores CICEG. Sembrando el futuro del sector.

Hemos ya presentado estos proyectos en varias instancias gubernamentales (a nivel federal, estatal y municipal), obteniendo una respuesta y retroalimentación muy positivas. Es muy probable que algunos de ellos sean apoyados con fondos gubernamentales, lo que nos permitirá ofrecerlos en condiciones todavía más competitivas a todos nuestros afiliados (rompiendo completamente las barreras de costo de entrada). En los próximos días tendrán noticias de todo ello.

Solo nos resta reiterar, en este 2018, nuestra abierta invitación a su casa, nuestro Centro de Innovación y Diseño (CID). La mesa sigue puesta para todos ustedes.

# La mejor tecnología disponible.

## Capacita a tu personal

### CALENDARIO DE CURSOS 2018

| Curso                                                                                                                                                                                                         | Inicio                                                                                                                             | Horario                                                                                                        | Inversión                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <b>CASOS DE ÉXITO Y MEJORES PRÁCTICAS DISEÑO, DESARROLLO E INGENIERÍA DE PRODUCTO</b><br>Conoce las actividades del CID, a través de la presentación de empresas, casos y/o proyectos exitosos.               | 14/02/2018, 21/03/2018, 11/04/2018, 15/05/2018, 12/06/2018, 17/07/2018, 14/08/2018, 18/09/2018, 16/10/2018, 14/11/2018, 11/12/2018 | 8:00 a 12:00<br>Duración:4 hrs.                                                                                | <b>SIN COSTO</b><br>(Subsidio entrega previa docs)<br>\$500 (Sin subsidio) |
| <b>TALLER DE DISEÑO VIRTUAL 3D Y PROTOTIPADO RÁPIDO</b><br>Crea colecciones y/o productos en menor tiempo y costos, y mayor calidad.                                                                          | 16/02/2018, 06/04/2018, 11/05/2018, 15/06/2018, 20/07/2018, 07/09/2018, 12/10/2017, 23/11/2017                                     | Viernes 16:00 a 21:00<br>Sáb. 8:30 a 14:00<br>Duración:40 hrs.                                                 | <b>\$15,000 Socios</b><br>\$18,000 No socios                               |
| <b>INGENIERÍA 3D CALZADO</b><br>Metodología simultánea para el desarrollo, escalado y control de los diferentes elementos de calzado.                                                                         | 12/02/2018, 02/04/2018, 30/04/2018, 21/05/2018, 02/07/2018, 23/07/2018, 03/09/2018, 08/10/2018, 05/11/2018, 03/12/2018             | Lun Mié 7:30 a 11:00<br>Duración: 20 hrs.                                                                      | <b>\$7,200 Socios</b><br>\$8,000 No socios                                 |
| <b>ESQUEMA BÁSICO PARA DISEÑO 3D/2D</b><br>Puntos, dimensiones y proporciones de 6 construcciones principales.                                                                                                | 15/02/2018, 05/04/2018, 10/05/2018, 14/06/2018, 19/07/2018, 06/09/2018, 11/10/2018, 15/11/2018                                     | Lun Mié 16:00 a 20:00<br>Duración: 20 hrs.                                                                     | <b>\$6,000 Socios</b><br>\$6,700 No socios                                 |
| <b>PATRONAJE Y ESCALADO BÁSICO 2D</b><br>Enfocado a modelistas que no tienen experiencia en sistema.                                                                                                          | 02/04/2018, 23/04/2018, 09/07/2018, 30/07/2018, 08/10/2018, 05/11/2018                                                             | Mar Jue 16:00 a 19:30 ó Lun Mié 16:00 a 19:30<br>Duración: 20 hrs.                                             | <b>\$6,000 Socios</b><br>\$6,700 No socios                                 |
| <b>MODELADO 3D SUELAS (Y DEMÁS AVÍOS) BÁSICO</b><br>Nivel Básico                                                                                                                                              | 29/05/2018, 09/10/2018                                                                                                             | Mar Vie 7:30 a 11:30<br>Duración: 32 hrs.                                                                      | <b>\$8,100 Socios</b><br>\$9,000 No socios                                 |
| <b>CÁLCULO CONSUMOS SL</b><br>Método con el sistema gráfico de Ingeniería Asistida por Computadora.                                                                                                           | 12/02/2018, 26/04/2018, 14/05/2018, 02/08/2018, 20/08/2018, 29/10/2018, 26/11/2018                                                 | Lun Mié 16:00 a 20:00 y otros horarios<br>Duración: 8 hrs.                                                     | <b>\$2,400 Socios</b><br>\$2,700 No socios                                 |
| <b>MODELADO 3D PARA ADOLESCENTES (13 A 16 AÑOS)</b> Introducción.                                                                                                                                             | 13/02/2018, 08/05/2018, 17/07/2018, 09/10/2018                                                                                     | Mar 16:00 a 20:00<br>Duración: 16 hrs.                                                                         | <b>\$3,200 Socios</b><br>\$4,000 No socios                                 |
| <b>PATRONAJE Y ESCALADO AVANZADO 2D</b><br>Enfocado a modelistas con experiencia en el sistema y que buscan actualizarse, conocer las funciones avanzadas y/o obtener una certificación.                      | 19/02/2018, 11/06/2018, 03/09/2018, 03/12/2018                                                                                     | Mar Jue 16:00 a 19:30 (Feb) Lun Mié 7:30 a 11:00 (Jun) Lun Mié 16:00 a 19:30 (Sept y Dic)<br>Duración: 20 hrs. | <b>\$6,000 Socios</b><br>\$6,700 No socios                                 |
| <b>MODELADO 3D SUELAS (Y DEMÁS AVÍOS) AVANZADO</b> Diseño y modelado. Nivel Avanzado                                                                                                                          | 03/04/2018, 07/08/2018                                                                                                             | Mar Vie 7:30 a 11:30<br>Duración: 24 hrs.                                                                      | <b>\$8,100 Socios</b><br>\$9,000 No socios                                 |
| <b>MODELADO 3D PARA NIÑOS (8 A 12 AÑOS)</b><br>Introducción al modelado e impresión 3D.                                                                                                                       | 03/04/2018, 12/06/2018, 04/09/2018, 13/11/2018                                                                                     | Mar 16:00 a 20:00<br>Duración: 16 hrs.                                                                         | <b>\$3,200 Socios</b><br>\$4,000 No socios                                 |
| <b>TALLER DE ESTRATEGIA EN EL CALZADO Y MARROQUINERÍA</b><br>Modelar y ejecutar la estrategia de la empresa a través de un simulador en línea donde varias empresas de calzado compiten en el mercado mundial | 13/04/2018, 09/11/2017                                                                                                             | Viernes 16:00 a 21:00<br>Sáb. 8:30 a 14:00<br>Duración: 40 hrs.                                                | <b>\$15,000 Socios</b><br>\$18,000 No socios                               |
| <b>ANIMACIÓN DE PRODUCTO POR COMPUTADORA</b><br>Presentación de producto a través de sistemas de visualización avanzada (render).                                                                             | 17/05/2018, 06/09/2018, 15/11/2018                                                                                                 | Jue 16:00 a 21:00<br>Duración: 20 hrs.                                                                         | <b>\$7,200 Socios</b><br>\$8,000 No socios                                 |
| <b>TALLER DE PRECOSTOS DE PRODUCTO</b><br>Utilizando aplicaciones tecnológicas                                                                                                                                | 21/05/2018, 04/09/2017                                                                                                             | Lun y Mié 16:00 a 19:30 (Mayo) Mar 7:30 a 11:30 (Sep)<br>Duración: 20 hrs.                                     | <b>\$7,200 Socios</b><br>\$8,000 No socios                                 |



# Haz más con meno☑\$



**Centro de Innovación y Diseño**  
para la Industria del Calzado y Marroquinería

☎ 52 (477) 152 9000 ext. 9074 ✉ [alfredo.hernandez@ciceg.org](mailto:alfredo.hernandez@ciceg.org)



# Servicios 2018

Conoce nuestra amplia variedad de acciones que mejoran el desempeño de tu empresa



## PLATAFORMA

### ¡Micro y pequeñas empresas **MÁS PRODUCTIVAS!**

Consultoría para micro y pequeñas empresas basada en la organización de la operación, que permite un servicio más eficiente, aumenta la calidad de tus productos y da como resultado mayor rentabilidad.



[info@mexicanshoes.com.mx](mailto:info@mexicanshoes.com.mx)

01 (477) 152 9000 ext. 9079



### ¡Mejores procesos **para ser más competitivo!**

**Optimiza la productividad y competitividad de tu empresa.**

Programa basado en la Filosofía de Procesos y Sistemas de Gestión de Calidad de nivel internacional que te permite controlar y administrar la operación de tu empresa.



[info@mexicanshoes.com.mx](mailto:info@mexicanshoes.com.mx)

01 (477) 152 9000 ext. 9079

## Control de calidad mediante la inspección por rayos X


SUBSECRETARÍA  
DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
Unidad de Comercio de Gobierno

Programa para la Productividad  
y Competitividad Industrial


El calzado mexicano experimenta día a día exigencias mayores en el mercado global con regulaciones y requerimientos muy diversos que van desde criterios que caracterizan la calidad del producto y la protección que éste ofrece, hasta especificaciones y restricciones a favor de la salud y la integridad del usuario. Y es en este último ámbito en el cual mercados de alto valor tales como el japonés observan que el calzado no presente objetos punzocortantes ajenos al zapato lo cuales representen riesgos de lesión al consumidor.

La restricción mencionada implica que los lotes producidos destinados a estos mercados deben ser inspeccionados al 100 %, sin embargo, realizar una inspección efectiva para eliminar las contaminaciones con objetos tales como grapas, agujas, tachuelas, desechos de navajas cutter, etc., representa igualmente riesgos de lesión para los operadores y por lo tanto un proceso muy complejo para lograr un resultado con tal nivel de exigencia de "0" cero errores.

El compromiso por asegurar la entrega de un calzado totalmente confiable en mercados de gran valor, demanda de la misma manera soluciones concretas para dotar a los fabricantes de medios igualmente confiables para lograr el objetivo impuesto por estos mercados. Por tal motivo CIATEC y CICEG refrendan su compromiso con el gremio del calzado y en coalición ponen en marcha un nuevo equipo de inspección por Rayos - X.

Gestionado por la CICEG y con el apoyo de la Secretaría de la Economía se ha instalado un equipo de la marca BRUSTIA modelo MM700 en las instalaciones de CIATEC, de tal manera que al contar con el soporte de personal altamente calificado de CIATEC y aunado a las bondades de la radiación de los Rayos - X, se inspecciona al 100 % con la plena certeza de eliminar cualquier elemento que represente un riesgo al usuario.

### Sistema de medición

#### Inspección e identificación de objetos punzo cortantes mediante Rayos X

- Equipo marca BRUSTIA, Modelo MM 700
- Dimensiones máximas del objeto a inspeccionar 700 x 300 x 200 mm.
- Peso máximo del objeto a inspeccionar 15 kg
- Generador de Rayos - X de alta resolución de 90 kV, 200 W

### Impacto en la industria

Este equipo viene a coadyuvar al aseguramiento de la calidad del calzado mediante una identificación más precisa de objetos punzo-cortantes encontrados dentro de los zapatos los cuales representen un riesgo de daño para el usuario:

Los beneficios que brinda este servicio son:

- Cumplimiento de requerimientos para la exportación.
- Evidencias para la identificación de mejoras en los procesos de fabricación.
- Confianza y certeza al fabricante y al comprador de que el calzado ha sido aprobado como "Calzado seguro" libre de objetos punzo-cortantes tales como clavos, grapas y puntas de aguja.

### Calzado seguro

CIATEC cuenta con personal altamente calificado y con la experiencia suficientes para discriminar los objetos que son ajenos al calzado para validarlo como "Calzado seguro" y con ello aplicar los distintivos del estudio.



### Objetos punzo- cortantes





# Calzado Kutty

## Proceso Innovador

Por: LCC. Ma. Esther Nieto Urroz

### Todo empezó como un proyecto de titulación.

Sandra Luz Ochoa de la O, Directora General de Calzado Kutty, cursó la carrera de Ingeniería en Innovación y Diseño; al término de la misma tenía la intención de obtener su título con la implementación de un Sistema Productivo Innovador.

Sandra es originaria de esta ciudad de León y sabe que la manufactura del calzado es su principal vocación, de ahí surgió la idea de hacer su proyecto de algo que le resultaba conocido y familiar: el diseño y fabricación de calzado. Empezó con el calzado de dama, pero poco a poco se fue interesando por el calzado infantil, en especial el de bebé.

*“Presenté el proyecto a la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato y ahí se me brindó apoyo como emprendedora, de esta manera pude presentar mi primer colección en la feria de SAPICA y a partir de ahí empecé a vender y a crecer.”*

## Proceso Innovador Productivo

Sandra explica cómo desarrolló su proceso innovador *“mis papás tienen máquinas bordadoras para uniformes industriales y yo aproveche estas herramientas para hacer los primeros zapatos de dama: bordaba las chinelas, en el mismo bordado salía el rayado, el cerrado, en fin ciertas fracciones que las bordadoras podían hacer. En este proceso un solo operario utiliza 24 cabezas para 24 pares; pero el calzado de bebe al ser muy pequeñito pues salían muchos más pares y se abarcaban varias fracciones y esto fue lo que se tomó como innovación”.*



## Ventas y distribución.

La directora general de Calzado Kutty nos relata que inició con 60 modelos y a la fecha manejan más de 350 modelos diferentes que se muestran para ventas al menudeo en su página de internet, en donde también se pueden recibir los pedidos para surtirlos a cualquier parte del mundo. De la misma manera manejan ventas a través de plataformas digitales como facebook, instagram y correo electrónico.

En mayoreo trabajan para zapaterías de diferentes estados de la república y de Estados Unidos principalmente, *“El producto mexicano es un buen producto y es muy bien visto en ese país, nuestros compradores nos hacen pedidos de manera frecuente, aproximadamente cada 15 días por lo que es una gran ventaja para nosotros exportar a Estados Unidos por la cercanía geográfica”*.

Sandra piensa que la industria del calzado es fuerte y competitiva y que se debe hacer un gran equipo con diseñadores, empresarios e inversionistas, a fin de cuentas será un ganar-ganar para todos los involucrados.

## Empresa Familiar

*“La primera colección la formé prácticamente sola; hice el sistema productivo y el costeo. Las primeras muestras las elabore de manera artesanal y poco a poco fue creciendo el equipo, mi papá y mi mamá se incorporaron como proveedores con las bordadoras y accesorios, mi hermana entró en el área de ventas, una tía se hizo inversionista y así fue tomando forma la empresa que ya está cumpliendo dos años y medio.”*

*En cuanto a materiales, usamos textiles, sintéticos y forro de piel. Todos los materiales son hipoalergénicos y libres de plomo, tenemos especial atención en esto ya que la piel de bebé es sumamente delicada y debemos cuidarla mucho”.*

Sus planes a corto plazo son distribuir a todo el mundo, a mediano crecer como fábrica y a largo plazo contar con sus propios puntos de venta.

*“A los jóvenes les recomiendo que incursionen en el sector calzado, es un sector muy noble y se puede hacer mucho con poco, les aconsejo que se quiten los miedos, que se animen a ser emprendedores, que busquen los apoyos para hacer realidad sus sueños, yo soy un caso palpable de ello”.*

# Ingenieros prácticos

## en procesos industriales

Por: Dr. José Luis Palacios

En la industria, no todos los expertos en producción fueron a la universidad; tampoco todos los egresados de una universidad tienen el **expertis** para resolver problemas. Es la práctica **“la que hace al maestro”**. Los ingenieros, -preponderantemente industriales, de sistemas y electromecánicos-, tienen labores en la industria del calzado en la programación de la producción, en el diseño de los sistemas de trabajo, en el diseño de planta y también en los programas de mantenimiento preventivo y correctivo. Otros hacen labores directivas o administrativas.

La industria regional se ha diversificado y aparecen empresas del área metal mecánica, de plásticos e incluso de alimentos y empaques; estos giros requieren especialistas en procesos industriales dado el cambio en el perfil de la economía. Con el arribo acelerado de empresas extranjeras de manufactura, así como por el desarrollo de la industria local, se incrementa la demanda de ingenieros. Estos cambios en el entorno han provocado, además, la necesidad de profesionistas en áreas emergentes como: mecatrónica, automatización, ingeniería industrial y sistemas automotrices.

Un área de conocimiento que ha crecido en ese contexto es la ingeniería de procesos. La necesaria automatización, documentación, reingeniería y certificación de procesos ha llevado a crear programas de capacitación y nuevas Licenciaturas. Esto ha rebasado incluso el ámbito de la industria de manufactura, aplicándose también a las empresas mexicanas y extranjeras o instituciones de servicios de salud, transporte, comercio, finanzas, seguridad industrial y de ecología, entre otros.

Son los Centro de Distribución, proveedores TIER, inyectores de plásticos, las manufacturas de piezas metálicas, las que viven de la mejora de procesos. Es fácil comprobar que la tercera parte de los mandos medios y supervisores que laboran en las empresas del clúster automotriz han debido importar a profesionistas de otras partes del país. Por ello se ofrecen programas de estudio nuevos en universidades como la UTL donde desarrollamos un programa de TSU, Técnico Superior Universitario en Procesos Industriales, con el propósito de cubrir esta enorme necesidad.

Solo que apareció una restricción: los interesados no pueden interrumpir su trabajo entre semana para asistir a la universidad. Por ello ahora en la Universidad Meridiano se ofrece la Licenciatura en Procesos Industriales, tal como lo requiere la industria de la región: un programa ejecutivo en sábado, con certificación del conocimiento práctico, con horarios flexibles y con la necesaria aplicación desde las áreas de trabajo de la empresa. Sus primeros estudiantes son personas adultas que tienen experiencia en la manufactura, pero que no pudieron ingresar al sistema





universitario por lo rígido que es: más del 80% de asistencia, clases de lunes a viernes; limitaciones para realizar visitas a la industria, enfoque teórico y enciclopédico, entre otros factores.

Son numerosas las empresas medianas y grandes de la zona que requieren esta formación. Una de ellas es GST la líder mundial de piel automotriz y quien forma a sus nuevos cuadros de ingenieros en procesos en este programa. También empresas del calzado y de la piel comienzan en interesarse en profesionalizar a sus técnicos para que tengan mejor preparación en un esquema donde el trabajador y la empresa aportan tiempo y la mitad de la colegiatura. Los egresados de este programa, contribuyen a renovar la organización productiva y apoyar a la industria, con el fin de colocarla en un nivel competitivo, tanto en el mercado interno como en el externo. El campo de acción de este profesionista abarca tanto los sistemas operativos y productivos, así como los financieros y administrativos. Dentro de estas ramas sus principales actividades consisten en la integración, diseño, control, desarrollo e innovación de procesos y sistemas.

Surgida dentro de las ciencias de la Ingeniería Industrial, esta nueva Licenciatura se centra en el diseño, rediseño, gestión y evaluación de los procesos productivos. Su ejercicio profesional adopta diversas modalidades, desempeñándose como: ingeniero de todo el amplio espectro de la Producción. Estas funciones las lleva a cabo dentro de las áreas de Planeación, Producción, Sistemas, Calidad, Materiales, Procesos Industriales, Proyectos, Logística, Reingeniería, Localización, Distribución y Mantenimiento de Plantas Industriales, dentro del marco ecológico contribuyendo al desarrollo sustentable, en la referencia de la productividad y de la calidad.

Para realizar su tarea, aplica métodos y modelos matemáticos y computacionales, además de técnicas y tecnologías de Ingeniería, con fundamentos de Administración de Empresas, a fin de optimizar los procesos industriales, comerciales y de servicios, provocando así, una mayor competitividad. Sus actividades profesionales le demandan adaptarse con Creatividad, Conocimientos, Actitudes, Aptitudes y Habilidades y alto Sentido Ético y de Responsabilidad Social, a los grupos interdisciplinarios y multidisciplinarios para contender con éxito en los cambios que se presenten en su vida laboral.

Nuevas Licenciaturas y programas universitarios cortos surgirán en todas las áreas y mientras más flexibles y ligados a las necesidades de la industria, recibirán más aceptación en el mercado. Será mayor la tendencia a que se ofrezcan **“en línea”** con apoyo de plataformas educativas y permitirán que el estudiante continúe laborando; tendrán aplicación completa los contenidos de las materias, y los horarios de clase presenciales serán flexibles, incluidos los fines de semana. Esa es la velocidad de los cambios que presenciamos. La universidad ya no es el único espacio para educar y capacitar; serán las fábricas y la vida misma, las que nos enseñen.

✉ [director@universidadmeridiano.edu.mx](mailto:director@universidadmeridiano.edu.mx)

💻 [www.universidadmeridiano.edu.mx](http://www.universidadmeridiano.edu.mx)



Servicios  
**2018**

# ¿Sabías que...

tu membresía CICEG, te da acceso a convenios con diferentes instituciones que puedes aprovechar fácilmente?  
(Hospedaje, educación, servicios, gimnasio, almacén y paquetería).

## ¡Aprovéchalos!



Conoce los detalles en [www.ciceg.org/pdf/convenios.pdf](http://www.ciceg.org/pdf/convenios.pdf)



# DISPLAYART®

SOLUCIONES GLOBALES EN EXPOSICIONES



## Así de sencillo es ser estratégico...

Lo invitamos a conocernos y tener RESULTADOS impactantes en su EXPOSICIÓN, de la manera mas sencillaa a través de consultoría especializada de profesionales dedicados a exhibir marcas y productos, usted logrará cautivar la atención por medio de espacios memorables, funcionales y seguros, desarrollados por especialistas. Permitanos trabajar con usted y descubra la comodidad de participar en EXPOSICIONES, asesorado por profesionales.

### Esperamos su llamada

Tel. (477) 327 77 75

Cel. 477 231 59 01

ID 52\*14\*18175

egarcia@displayart.com.mx



[www.displayart.com.mx](http://www.displayart.com.mx)



Cubrimos su evento en cualquier parte de la República Mexicana  
Línea gratuita desde el interior: 01 800777 5765



Servicios  
**2018**

# Aprovecha

los beneficios de tu membresía.



Conoce los detalles en [www.ciceg.org/pdf/convenios.pdf](http://www.ciceg.org/pdf/convenios.pdf)

# EXPERTOS EN PUBLICIDAD EXTERIOR

MOBILIARIO Y TRANSPORTE URBANO | VALLAS | ESPECTACULARES



CORPORATIVO  
PUBLICITARIO

## Mupi's y Espectaculares



## Pantalla electrónica y Medallones



TE ACERCAMOS A LAS MULTITUDES

***¡Te ven, porque te ven!***

MAO Corporativo Publicitario pone a tu disposición espacios publicitarios inteligentes y funcionales, exclusivos e innovadores que funcionan los 365 días del año.



***¡Presentes en todos los Estados de la República!***

*Conoce nuestros  
**Servicios Publicitarios***

***Espectaculares  
Mupi's  
Medallones  
Vallas Publicitarias  
Pantallas electrónicas***



CORPORATIVO  
PUBLICITARIO

(477) 555 60 24  
ventas@maopublicidad.com.mx  
[www.maopublicidad.com.mx](http://www.maopublicidad.com.mx)



# SAPICA



HAGAMOS NEGOCIOS,  
COMPARTAMOS CONOCIMIENTO  
Let's do business and share knowledge

MAR  
13<sup>th</sup>-16<sup>th</sup>  
2018

CALZADO, PIEL Y MODA

Footwear, Leather Goods and Fashion

León, México / Poliforum León

Edición Otoño-Invierno / Fall-Winter Edition

[www.sapica.com](http://www.sapica.com)



Cámara de la Industria  
del Calzado del Estado  
de Guanajuato

SHOES FROM  
MEXICO





CALIDAD  
SERVICIO  
VARIEDAD  
TECNOLOGÍA  
INNOVACIÓN  
EXPERIENCIA

**DINNEK**

**7-FUKU** 七福

**GOLDEN WHEEL**



**HIGHLEAD**

Pedro Moreno 305-A Col. Centro  
León, Gto., C.p.37000  
Tel. (477)714-89-81 \* 716-71-84 \* 716-48-81

morris\_35@hotmail.com  
gerencia@maquinasdimaco.com  
www.maquinasdimaco.com

**ARTECOLA TRANSFORMA**  
LOS RECURSOS NATURALES  
EN DESARROLLO  
SUSTENTABLE,  
**PENSANDO EN**  
**EL MAÑANA.**

RECICLA • REDUCE • REUTILIZA



**SOMOS ESPECIALISTAS EN LAMINADOS, ADHESIVOS Y  
EN EL CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE.**

**ECOFIBRA**

CONTRAFUERTES Y CASCOS



**100%**  
*SUSTENTABLE*

*DESARROLLADA CON  
MATERIAS PRIMAS  
PROCEDENTES DE  
RECURSOS RENOVABLES  
Y RESINAS NATURALES  
BIODEGRADABLES.*



**ADHESIVOS  
AQUOSOS**

↙ *LÍNEA DE PRODUCTOS  
BASE AGUA.*



*Contribuimos al cuidado  
de nuestro PLANETA.*



Promovido por:



**ARTECOLA**  
QUÍMICA

Calzada de las Armas 120 - Fracc. Industrial Las Armas - C.P. 54080  
Tlalnepantla Edo. de México - Tel.: (55) 53 94 78 66

Circuito Luxma 128 - Fracc. Polígono Industrial Milenio - C.P. 37290  
León, Guanajuato - Tel.: (477) 761 01 07 al 10

**01 800 503 44 00**

[ventas@artecola.com.mx](mailto:ventas@artecola.com.mx)  
[www.artecola.com.mx](http://www.artecola.com.mx)