



## XXXIII CONGRESO INTERNACIONAL SOBRE TECNOLOGÍA EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO, CALZATECNIA

### SINÓPSIS DE LAS CONFERENCIAS

... No sólo es el lema del XXXIII Congreso Internacional CALZATECNIA®... es la consigna para la Industria del Calzado. Los que fabrican y venden calzado, deben saber que el impulso de comprar no tiene nada que ver con la necesidad, es la emoción de deslizarse dentro de un zapato nuevo y querer ser una persona nueva, lo que despierta el deseo. Enfrentar este reto implica encontrar nuevas formas de sorprender a los consumidores y además, hacer que no puedan prescindir de sus productos.

El diseño de un par de zapatos debe apelar a la conciencia: comodidad, seguridad, medio ambiente, responsabilidad. Debe ser físicamente bonito: evocar a los sentidos para llamar la atención y debe ser emocionalmente potente: cuenta una historia, tiene Moda, tiene marca y significa servicio.

Ponerse en los zapatos de sus consumidores es determinar lo que quiere la persona; detectar, interpretar y organizar las necesidades del mercado para convertirlas en el zapato soñado y ponerlo a su alcance.

---

### LOS DESAFÍOS O TEMAS PRINCIPALES:

- **Uso de la ciencia y la tecnología como herramientas para el desarrollo de productos.** Martyn R. Shorten. **BIOMECHANICA.** Inventor de los sistemas "Tuned Air" y "Footbridge" de los tenis NIKE y de la tecnología "Trinomic Plus" y "Cell" de los tenis PUMA. Estados Unidos de América.

Hacer mejores productos, aplicando la Biomecánica, se basa en el estudio de las fuerzas producidas por la interacción del cuerpo humano con su medio ambiente y cómo se pueden cambiar dichas fuerzas aprovechando las propiedades mecánicas del calzado, de sus componentes y las superficies que se pisan. La experiencia alcanzada en el estudio de los factores que inciden en el desempeño humano y el estudio de las estadísticas de lesiones, complementan las habilidades de este inventor para innovar productos.

### CONOCER A SUS CONSUMIDORES

- **Metodologías prácticas para conocer al consumidor de calzado.** María Guadalupe Certucha Hernández. ITESM. Coordinadora del Despacho en Inteligencia de Mercados. México.

La investigación de mercados permite conocer mejor a los consumidores de un producto determinado y a partir de este entendimiento, establecer formas particulares para diseñar mejores productos, para vender mejor, generar lealtad y establecer relaciones a largo plazo con los clientes. Se presentarán las experiencias y descubrimientos de una sagaz investigadora de mercados.

- **Análisis de información del mercado del calzado, para el desarrollo de estrategias comerciales.** Luis Humberto Vela. **CICEG.** Vicepresidente de Comercio Exterior. México.

¿Sabía usted que una de cada tres mujeres que viven en las grandes ciudades de México compran zapatos de vestir por catálogo? Esta y otras conclusiones se derivan del estudio que realiza la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG) cada 2 años en 20 ciudades de México. Los resultados de este estudio servirán a los fabricantes de calzado a escoger mejor sus canales de distribución, a planear su producción y a establecer estrategias de ventas acordes con las características de sus productos.

- **CRM Social para conocer al cliente.** Rafael Gasca García. **CIATEC.** Asesor en Tecnologías de Información. México. Establecer una relación de aprendizaje con cada cliente, sobre todo con los más valiosos, es el primer paso para retenerlos. El sistema "Consumer Relationship Management" (CRM), basado en esta filosofía, ayuda a conocer minuciosamente a los clientes. Con este conocimiento es posible segmentarlos y ofrecer productos con un mayor grado de asertividad. Se abordarán los principios de gestión de negocios para una exitosa implantación del CRM, las técnicas para analizar la información y cómo usar a favor el tema "Social media".

- **Caso de éxito: Profesionalización de una empresa familiar.** Eduardo Renato Kunst. **ARTECOLA INDUSTRIAS QUÍMICAS, LTDA.** Presidente Ejecutivo. Brasil.

Se presenta el caso de una empresa que, como muchas de la cadena productiva del calzado, nace como una empresa familiar. El recuento histórico de las etapas del crecimiento de la empresa, con sus respectivos aprendizajes y las acciones emprendidas para la integración profesional de las generaciones siguientes a la de los fundadores, con la idea de hacer crecer el patrimonio de la empresa con equilibrio respecto a los intereses de la familia fundadora, inspirarán a algunos fabricantes que tarde o temprano se enfrentarán a la misma circunstancia.

---

## USAR LA TECNOLOGÍA PARA APELAR A LA CONCIENCIA

- **Evaluación de la comodidad y predicción de calce en hormas para calzado.** José Martín Sánchez Careaga. **CIATEC.** Consultor en Desarrollo de Producto. México.

Es posible evaluar la comodidad de un calzado a partir del estudio rápido, económico y sencillo de la horma empleada en su manufactura y predecir el calce. El método se basa en patrones antropométricos obtenidos de la población mexicana. La funcionalidad del calzado, traducido en un ajuste perfecto del pie establece una ventaja competitiva.

- **Caso de éxito: Nueva tecnología en el desarrollo de hormas.** Gabriela Álvarez Espinosa. **HORMA, S.A.** Gerente de Desarrollo Digital y Tecnologías de Información. México.

El uso de tecnología de cuarta generación, permite obtener una horma libre de soportes en punta y talón. El diseño de la horma en formato digital se entrega al fabricante de horma para que realice diseños en sistemas CAD con alta precisión y además pueda obtener de una forma más sencilla, los componentes 2D (planos): plantillas y escantillones. Para el fabricante de calzado representa mejores tiempos de respuesta y alta calidad.

- **Antropometría del pie femenino en diferentes alturas de tacón.** Elenilton Gerson Berwanger. **SENAI.** Coordinador del Núcleo de Apoyo de Diseño de Calzado. Brasil.

Se presentarán los resultados de un estudio realizado en Brasil, a mujeres adultas de 16 a 55 años, usando calzado con diferentes alturas de tacón, en el cual se midió una serie de parámetros antropométricos del pie. La interpretación de la información obtenida dio como resultado una nueva base para el desarrollo de hormas y de calzado con un calce apropiado.

- **Análisis dinámico de la marcha cuando se utiliza zapatilla con tacón.** Alejandra Alicia Silva Moreno. **CIATEC.** Coordinadora del Área de Investigación en Biomecánica. México.

Se presentan los resultados de un estudio en 3D del movimiento de la marcha, utilizando diferentes tipos de calzado, con diversas alturas de tacón. Se describirá cómo se comportan las articulaciones del miembro inferior y los resultados de la comparación con el patrón de marcha descalzas. Con los resultados del estudio se establecieron las características del diseño del calzado de tacón que permita una movilidad adecuada.

---

## CONVERTIR LOS DESEOS DE SU CONSUMIDOR EN CALZADO

- **Caso de éxito: Gestión de la tecnología atrás del calzado especializado** Salvador Sánchez Romero. **CALZADO CHAVITA, S.A. de C.V.** Director General. México.

Se presenta el caso de una empresa fundada hace más de 70 años, que ha ido evolucionando con la idea de ponerse en los zapatos de su consumidor. Para cubrir la necesidad de contar con calzado de usos específicos, estudian las situaciones de riesgo del pie en el ámbito industrial y cuando se realizan actividades al aire libre. Los conocimientos y el espíritu que impulsa a estos empresarios, han puesto sus zapatos en la cima del mundo, el Everest.

- **¿Cómo afecta el calzado a la salud de las personas?** Toos Rook. **ORTOPEDIA ELEGANTE.** Maestra Técnica en Calzado Ortopédico. Holanda-México.

Tomando como base sus conocimientos en Ortopedia aplicada en el diseño y construcción de calzado y su experiencia en calzado pies delicados, la experta responderá a la pregunta ¿Qué hace cómodo a un calzado? Pero lo mejor de todo, opina que un calzado cómodo no debe ser feo. Eso a las mujeres, que son grandes consumidoras de calzado hará que compren más zapatos.

- **¿Qué hace bello a un zapato?** Erick Pérez Sandi Hurtado. **HUNT.** Analista de Tendencias. México.

Cuando una persona admira el porte de una mujer exclama: ¡qué hermoso pie! Cuando en realidad trataba de decir ¡qué bello zapato! La belleza de un calzado es la justa combinación de formas y volúmenes (puntas y tacones), con un patronaje que incorpore líneas, proporciones, escotes, simetrías y asimetrías; con una selección exquisita de materiales que aporten colores, texturas y el accesorio que da la personalidad, pero además porta una manufactura suprema, que va más allá de la construcción, le imprime el orgullo de quien los fabrica.

\* Conferencias o conferencistas sujetos a cambios sin previo aviso.