



COFOCE[®]

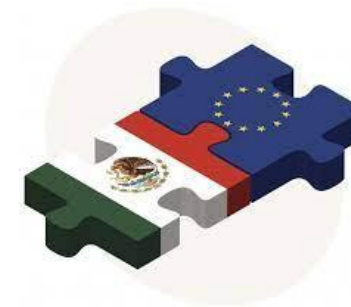
COORDINADORA DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR

MIMXXI

Programa Internacional de ventaEuropa B2B
(Marca Privada, Diseño y Desarrollo de Producción de Calzado en México para Europa)

Melvin Görmar – COFOCE

August 5, 2022



Grupo de productores mexicanos en Europa

Introducción y Objetivo

Este proyecto está siendo organizado y financiado por Melvin Görmar en cooperación con COFOCE, cuyo principal objetivo es construir el camino para las marcas y la industria de calzado de México en Europa. También poder llevar programas de marca privada con la finalidad de que se de una situación de “ganar – ganar” para todos los involucrados.

Este programa comienza con ventas B2B, donde todas las marcas que participan serán apoyadas de igual manera en las ventas y publicidad. Como grupo de proveedores mexicanos nos podemos beneficiar entre todos y competir con los proveedores de Europa y China. Otra ventaja es que como grupo se pueden bajar costos de showroom, ferias internacionales, envíos, etc.

Hay muchas posibilidades para las empresas en el futuro que quieran su propia página de venta en línea o bien una tienda física compartida. Se podría contar con una bodega y crear el “hub of mexican footwear suppliers”. En todo esto se vería la posibilidad con COFOCE de apoyos económicos a partir del 2023.

SHOWROOM EN
SUIZA PARA
PROMOVER VENTAS
B2B



Futuros Beneficios como miembros

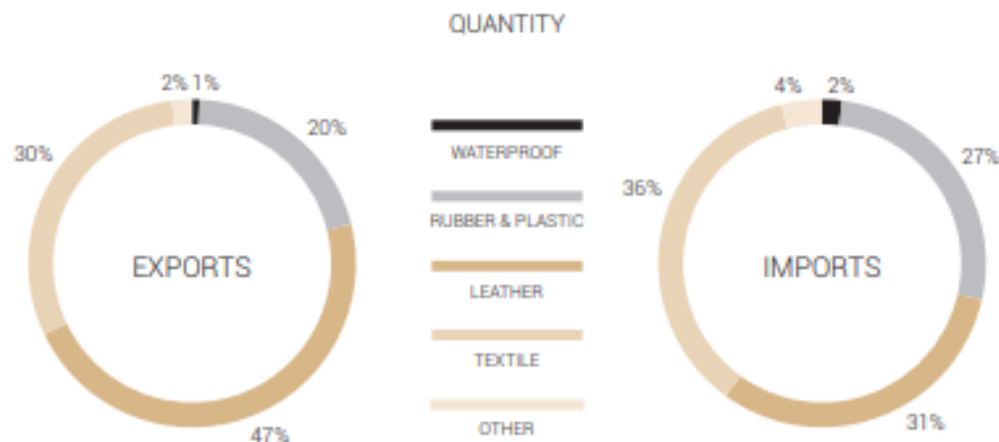
- Posibles colaboraciones con marcas Europeas.
- Poder acceder a estudios de calzado, con nuevas técnicas of 3D, ingeniería, modelaje, entre otros en colaboración con la escuela de Arsutoria Politécnico de Milán, Italia. .
- Colaboraciones con marcas Suizas
- Colaboraciones de diseño con el London College of Fashion, University of the Arts
- Importación y producción de marcas europeas en México
- Programas de Intercambio de empleados del sector calzado o estudiantes con las marcas mexicanas.
- Página de venta B2V para todos los participantes, esto asegurará las ventas y su crecimiento.
- Colaboración con organizaciones Europeas

MAIN TRADING PARTNERS

EXPORT MARKETS	Million USD	Value Share	Million Pairs	Quantity Share	LAST 5 YEARS VARIATION	Million USD	IMPORT MARKETS	Million USD	Value Share	Million Pairs	Quantity Share	LAST 5 YEARS VARIATION	Million USD		
Germany	448	53%	5.5	59%	+ Germany	188%	292	China	589	27%	21.6	45%	+ China	74%	250
Italy	154	18%	1.7	18%	+ Italy	273%	113	Italy	426	19%	4.0	8%	+ Vietnam	95%	172
France	52	6%	0.5	6%	+ France	127%	29	Vietnam	353	16%	7.0	14%	+ Indonesia	56%	34
USA	35	4%	0.2	3%	+ Poland	-	24	Germany	146	7%	2.9	6%	+ Cambodia	145%	27
China	27	3%	0.2	2%	- Hong Kong	-57%	-15	Indonesia	96	4%	1.8	4%	+ India	71%	26

be redistributed

TYPES OF FOOTWEAR TRADED



Fuente: World Footwear Yearbook 2020

MELVIN SCOTT GÖRMAR

- VD / CEO / COO / Director de Ventas / Diseñador y especialista en productos con más de 20 años de experiencia en la cadena de suministro desde el abastecimiento hasta el diseño, producción y ventas B2B / B2C / D2C para los sectores de textil y calzado, especializado en zapatos clásicos de moda y de lujo para mujeres, hombres y niños.
- Habla 5 idiomas (english, spanish, german and french)



MELVIN SCOTT GÖRMAR

- En sus inicios trabajó para Bally Footwear International Ltd., como consultor técnico con socios de licencias globales como Jean Pierre en México, Bally Inglaterra y Bally Licensing donde se encargaba de la selección de modelos, revisión de producción, procesos y gestión de la calidad.
- Studio TMLS London desde Brasil en Diseño, desarrollo y producción de muestras, para las siguientes marcas de moda de alta gama: Kurt Geiger, Nine West, Carvela by Kurt Geiger, LK Bennett, ASOS, Next.
- Lanzamiento de su propia marca y colección **Mel Scott 2006** en la Semana de la Moda de Londres en colaboración con la marca de moda textil Customers Own Property de Londres. Diseñó y fabricó su propia colección para el desfile de moda.

MELVIN SCOTT GÖRMAR

- VP/ CEO / COO de la empresa mayorista L-Shop-Team Schweiz Ltd con su propia estrategia de salida al mercado y su plan de negocio, se lanzó con éxito en 2014.
- Classic Online Wholesale Business E-Commerce
- Dicha empresa se escaló con una facturación superior al 100% anual, en los 3 primeros años y con un pequeño aumento de los costos fijos, se consiguió un EBIT de seis dígitos muy positivo a partir del segundo ejercicio.
- En 7 años, con un máximo de 4 empleados, se convirtió en el principal mayorista de textiles de Suiza, con una facturación de más de 7,5 millones de dólares en 2019. EBIT by 250'000 dólares. The average price of one piece in merchandise textile costs 5 dollars, meaning in 2019 we sold over 1'500'000 pieces of product.
- Adquirió más de 1.500 revendedores B2C activos con modelos de adquisición diseñados por ellos mismos, al principio sin ningún cliente de ventas.

SHOW ROOM – Office EN FOM – Mexican Footwear HUB of Europe for Sales Marketing and Development



■ fashion order mall

fashion order mall, spreitenbach

[Home](#)

[Bistro](#)

[Organisation](#)



DATOS RELEVANTES

- Fashion Order Mall fue creado en 2003 como un centro de negocios donde más 70 representantes internacionales y nacionales de calzado venden su colección de zapatos, bolsos y accesorios a minoristas.
- Dentro del FOM se realizan ferias comerciales, días especiales de compras, pasarelas, eventos de capacitación y actividades publicitarias para promover en conjunto las marcas.
- El costo anual es de 11,500usd, por este año 2022 no se le cobrará renta de este espacio a las fábricas (sponsored by Melvin Görmar) para 2023 se planea un cobro de 38 usd por pie de muestra anual, el show room tiene una capacidad para 300 muestras.

<http://fashionordermall.ch/>

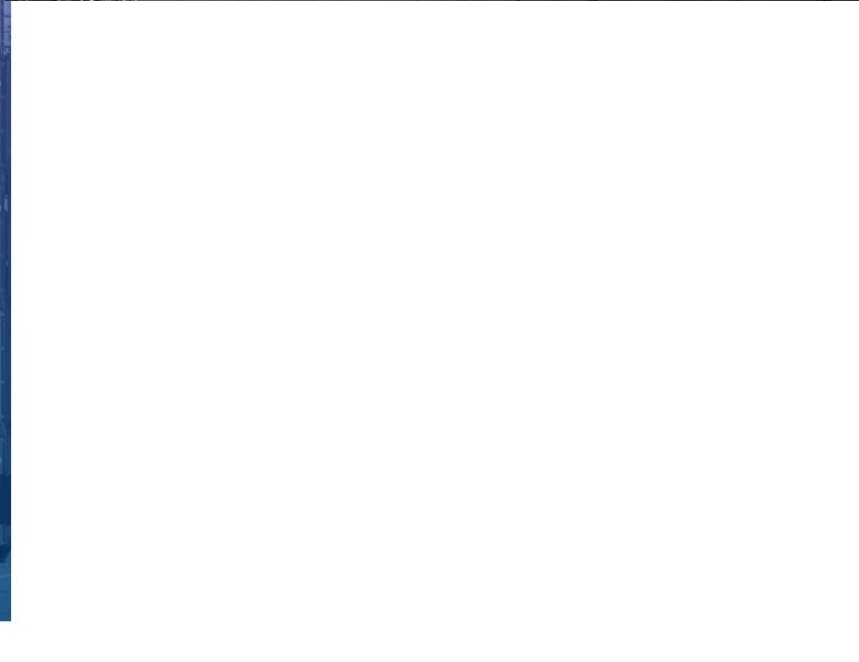


DATOS RELEVANTES

- Próximos eventos:
 - 14 y 15, 16, 17 de Agosto Open Day and National Swiss Buyer Days by FOM
 - 22- 24 de Agosto
 - ZUSA Buyers Days (ZUSA is a separe Buyers Organisation which I want to enter with the great Brands of Mexico)
 - More to come.....

<http://fashionordermall.ch/>







REQUISITOS PARA EMPRESAS

- Enviar muestrario de 30 pies a:
 - FOM (FASHION ORDER MALL)
 - Melvin Görmar
 - Sr 30-52 im 3.OG
 - Pfadackerstrasse 7
 - 8957 Spreitenbach
 - Switzerland
- Dentro de este muestrario considerar también dos pares completos para pruebas de calce (Dama 37 / Hombre 41)
- Cada muestra debe ir marcada con el numero / nombre del estilo, tallas disponibles, tipo de materiales.
- Nota: El costo del muestrario y el envío corre por parte de cada empresa.

REQUISITOS PARA EMPRESAS

- Commercial samples and specimens Do you provide potential buyers with commercial samples in order to help generate new business? These samples can be imported free of customs duties and VAT, provided that: they have no intrinsic value (items that have been rendered unusable, for example) or they are being imported in order to be presented, analysed and tested, and their value does not exceed CHF 100 per product type (a wood sample, for example).
- Para mandar muestras sin pago de impuestos, se requiere que estén mutiladas
- En Suiza no hay excepción de impuestos, por lo que cualquier paquete sin importar el costo paga impuestos.

REQUISITOS PARA EMPRESAS

- Enviar lista de precios EXW para mayoreo, considerando el 15% de comisión para Melvin
- Entregar políticas de venta y de pagos
 - Tiempo para producir muestras
 - Tiempo para una producción
 - Posibilidad de desarrollos nuevos o cambios
 - Colaboraciones con marcas Europeas / Diseñadores
 - Pagos internacionales
 - Anticipo
 - Saldo
 - Datos de Transferencia

REQUISITOS PARA EMPRESAS

- Firmar Contrato de exclusividad para Europa por 2 años.
- Enviar material promocional en digital y físico si es posible.

EMPRESAS PARTICIPANTES 2022

gösh®

ALTURA SIE7E



BALADIGALA

THE SHOE  ATELIER
MORKAS











SERVICIOS Y APOYOS DE COFOCE



• BENEFITS

- Coordinación y seguimiento de los servicios por parte de su ejecutivo de internacionalización.
- Cotizaciones que requieran las empresas durante toda su anualidad, desde envío de muestras hasta órdenes. Se puede hacer un pequeño cotizador para que Melvin tenga costos de diferentes escenarios de compras.
- Contrato de Representación Internacional por el asesor legal
 - Elaboración del contrato base que usarán todas las empresas.
 - Cotización 15,000 pesos (\$3,000 por empresa)
- Búsqueda de Marca Colectiva
 - Desarrollo de marca y su manual para usar en distintos formatos, este se utilizará para eventos, la página B2B, entre otros.
 - Cotización \$10,440 pesos (\$2,088 por empresa)

• BENEFITS

- Desarrollo Página B2B
 - Propuesta de Agencia
 - Revisión de cotización
 - Auditoría web
 - Reunión de entrega final
 - Cotización de 25,000 – 30,000 pesos (5,000 a 6,000 pesos por empresa)
 - Asesoría durante las cotizaciones, revisión de avances, auditoría web y entrega final de la página por parte del equipo digital. Inversión por empresa: \$1,160 pesos.
 - Apoyo económico del 60% sobre el desarrollo de la página.

- INVERSION DEL PROYECTO

Servicio COFOCE	Total	Inversión por empresa	Inversión empresa Benefits
Elaboración de contrato	\$ 15,000.00	\$ 3,000.00	\$ 2,400.00
Diseño de marca colectiva	\$ 10,440.00	\$ 2,088.00	\$ 2,088.00
Asesoría Digital	\$ 5,800.00	\$ 1,160.00	\$ 1,392.00
		\$ 6,248.00	\$ 5,880.00

Servicio de Agencia	Total	Inversión por empresa	Apoyo Económico por empresa
Desarrollo página B2b	\$30,000.00	\$ 6,000.00	\$ 3,000.00

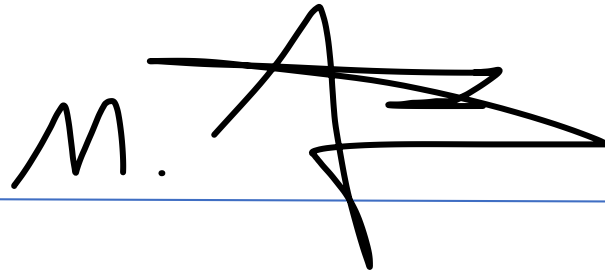
INVERSION INICIAL	\$11,880.00
REEMBOLSO 2022	\$ 3,000.00
INVERSION FINAL	\$ 8,880.00



DOCUMENTOS PARA EXPORTAR A SUIZA



- Fracción arancelaria de sus productos
- Factura Fiscal con complemento de comercio Exterior
- Lista de Empaque
- Carta Encomienda
- Carta de Instrucciones
- Documentos fiscales
- Certificado de origen?
 - Suiza pertenece a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)
 - El certificado se tramitaba en VUCEM hasta antes del 2020.
 - Número de Exportador Autorizado a través de VUCEM, este número se plasma dentro de la factura y funge como el certificado de origen.
- Costo del Servicio por empresa: 1,160 pesos / Benefits: 928 pesos



M. [Handwritten signature]

Melvin Görmar
WAH



[Handwritten signature]

Edith Vázquez
COFOCE