

Programa Estratégico

TALENTIAM_ - CANAIVE YUCATAN 2025



PROJECT OVERVIEW

Sector vestido

PRESENTE Y FUTURO SECTOR VESTIDO

Actualmente nos encontramos en un momento económico que puede impactar constructivamente en las empresas del sector vestido de Mexico.

Teniendo una estrategia clara, fundamentada en pilares claves para cada organización y con un engagement fuerte con sus clientes, podemos prepararnos para las exigencias del momento y convertirnos en referentes del sector, independientemente del tamaño de nuestras empresas.

Trabajemos cómo construir la telaraña organizacional necesaria para marcar la diferenciación y el futuro de nuestra marca.



Planteamos, en este sentido, una propuesta de máximos en cuanto a número y variedad de bloques de contenido, a definir en dimensiones con la Canaive Yucatan.

En resumen:

- 9 + 1 bloques formativos
- Híbrido presencial / virtual
- Profesionales referentes del sector nacionales e internacionales

BLOQUES FORMATIVOS



FORO MARKETING DIGITAL 30/04

01. MARKETING

12 h en 2 sesiones - 29/30 de abril
Lucas Chavez-Alcorta

OBJETIVO: Definir nuestra estrategia de posicionamiento de marca para impactar más y mejor en nuestros clientes y, en consecuencia, en mis ventas y en la viabilidad de mi negocio a medio plazo.

1. Tendencias actuales en posicionamiento de marca
2. Ejemplos evidentes de implementación de estrategia de marca e impacto en ventas en diferentes modelos de negocio
3. Herramientas actuales para crear fans de nuestra marca (engagement) y resultados (performance)
4. Estrategia de posicionamiento de mi marca para el 2025
5. Reinversión de la estrategia de marketing en función de resultados

ENTREGABLES:

- Herramientas utilizadas en la sesión presencial
- Ejemplos de empresas afines y aspiracionales
- Conexiones con perfiles estratégicos del sector
- Presentación del ponente

BLOQUES FORMATIVOS



FORO MARKETING DIGITAL 30/04

01. MARKETING

Lucas es un visionario del mundo del marketing, reconocido por su trayectoria en la intersección de la creatividad y los resultados comerciales. Con una formación MBA en Liderazgo Creativo del Berlin School, ha llevado su expertise por los mercados más competitivos de Latinoamérica, incluyendo Chile, Colombia, México y Perú. Con más de dos décadas de experiencia en Marketing, Publicidad, Relaciones Públicas, Business Intelligence y la industria de la Moda.

Ha dejado su huella liderando estrategias para gigantes del retail como Falabella, marcando pauta en la industria. Su visión innovadora y su habilidad para conectar con audiencias diversas le han valido el reconocimiento como uno de los cinco marketers más admirados en Colombia y Chile según Scopen, además de ser uno de los marketers más reconocidos de la región según Crema MKT de Adlatina. Actualmente es fundador y CEO de GRCS, su firma de consultoría en Marketing y Liderazgo.

BLOQUES FORMATIVOS



TALLER DE INNOVACION EN GESTION DE PRODUCTO: RFID,... 22/05

02. PRODUCTO

12 h en 2 sesiones 21-22 mayo
Noelia Nogueras / Iñigo Lanz

OBJETIVO: Diseñar la estructura de colección ideal para cubrir las necesidades de mi cliente de acuerdo a un calendario comercial, para incrementar ventas y mejorar la utilidad final computable al producto. La estrategia controla el producto, no el producto controla a la estrategia.

1. Aprenderemos a definir una estrategia de colección a partir de un presupuesto de ventas.
2. Definiremos una estructura de colección exitosa partiendo de una rentabilidad deseada.
3. Gestionaremos nuestros modelos en una pirámide de producto única para cada empresa en base a sus clientes.
4. Identificaremos formas alternativas de gestionar nuestro producto en base a resultados
5. Posicionaremos nuestros productos ganadores pero daremos paso a productos sustitutos o nuevos que garanticen el crecimiento del negocio.
6. Plantearemos una compra de prendas, tejidos y fornituras alineada con el presupuesto de ventas y la estrategia de crecimiento.

ENTREGABLES:

- Herramientas utilizadas en la sesión presencial validadas en empresas de referencia
- Ejemplos de empresas afines y aspiracionales
- Conexiones con perfiles estratégicos del sector
- Presentación del ponente

BLOQUES FORMATIVOS



**TALLER DE INNOVACION EN GESTION
DE PRODUCTO: RFID,... 22/05**

02. PRODUCTO

Iñigo Lanz es titulado en Ingeniería Técnica en Diseño Industrial por la UJI y Máster en Educación Secundaria por la UNIR.

Actualmente trabaja como formador y consultor freelance con más de 20 años de experiencia en las empresas más importantes del sector retail moda (Inditex, Tempe, STL). Está especializado en diseño de espacios comerciales y visual merchandising y gestión de producto y segmentación de mercados. A lo largo de su trayectoria he desarrollado diversas funciones en todo el ciclo de vida de producto, desde Responsable de Merchandising hasta Controller de Distribución.

En paralelo ha desarrollado una carrera como formador y docente colaborando con escuelas de negocio o diseño como Elisava y el IL3 en Barcelona, el IED de Madrid o Fundesem en Alicante.

BLOQUES FORMATIVOS



02. PRODUCTO

Noelia Noguera

Concept Designer & Trend Forecaster Zara Woman

**TALLER DE INNOVACION EN GESTION
DE PRODUCTO: RFID,... 22/05**

BLOQUES FORMATIVOS



12 h en 2 sesiones 11-12 junio
Iñigo Lanz

OBJETIVO: Definir una estrategia de distribución e implantación de producto en tienda permitirá vender más y sobre todo incrementar la utilidad en un negocio de retail / departamentales / on line / wholesale

1. Conoceremos a través de casos reales la importancia de una gestión adecuada del producto si queremos incrementar la utilidad de la compañía.
2. Aprenderemos formas diferentes de gestión de producto acorde a la naturaleza del negocio de cada uno.
3. Desarrollaremos herramientas claves para identificar impulsores y topes en la comercialización de nuestras colecciones
4. Gestionaremos nuestro producto de forma predictiva, para tomar decisiones previas y reconducir resultados no esperados.
5. Mejoraremos en el control de nuestro negocio a través del control del producto
6. Impactaremos en la imagen de nuestras tiendas, a través de una optima gestión del producto
7. Daremos a nuestros clientes lo que necesitan, en el momento que quieren y donde lo quieren

ENTREGABLES:

- Herramientas utilizadas en la sesión presencial
- Ejemplos de empresas afines y aspiracionales
- Presentación del ponente

BLOQUES FORMATIVOS



03. DISTRIBUCION PRODUCTO

Iñigo Lanz es titulado en Ingeniería Técnica en Diseño Industrial por la UJI y Máster en Educación Secundaria por la UNIR.

Actualmente trabaja como formador y consultor freelance con más de 20 años de experiencia en las empresas más importantes del sector retail moda (Inditex, Tempe, STL). Está especializado en diseño de espacios comerciales y visual merchandising y gestión de producto y segmentación de mercados. A lo largo de su trayectoria he desarrollado diversas funciones en todo el ciclo de vida de producto, desde Responsable de Merchandising hasta Controller de Distribución.

En paralelo ha desarrollado una carrera como formador y docente colaborando con escuelas de negocio o diseño como Elisava y el IL3 en Barcelona, el IED de Madrid o Fundesem en Alicante.

**TALLER DE INNOVACION EN GESTION
DE PRODUCTO: RFID,... 22/05**

BLOQUES FORMATIVOS -

04. COMERCIALIZACION RETAIL



TALLER DE IA APLICADO AL RETAIL

12 h en 2 sesiones 3 - 4 de julio
FREDERICO ROMAO

OBJETIVO: Dibujar una estrategia comercial basada en ventas y rentabilidad del punto de venta, otorgando a los equipos de retail las herramientas adecuadas para lograr los objetivos establecidos, dentro de una experiencia cliente acorde a la marca.

1. Aprenderemos a diseñar una estrategia comercial determinada por un retail calendar
2. Estudiaremos best practices del sector fashion retail en cuanto a gestión de P&L de puntos de venta
3. Definiremos no sólo KPI's si no, sobre todo, trabajaremos en cómo para lograrlos en base a la experiencia de empresas de éxito retail
4. Trabajaremos como gestionar equipos dispersos a través de mandos intermedios orientados al negocio
5. Analizaremos cual es la experiencia cliente deseada en función a nuestro posicionamiento como marca y producto

ENTREGABLES:

- Ejemplos de éxito de empresas afines y aspiracionales
- Herramientas claves para la gestión de retail
- Conexiones con perfiles estratégicos del sector
- Presentación del ponente

BLOQUES FORMATIVOS



**TALLER DE IA APLICADO AL
RETAIL**

04. COMERCIALIZACION RETAIL

Frederico Romao

**Consultor Estrategico Retail EY
Director de Operaciones Retail - Grupo Tendam**



ESTUDIO DE COMPETITIVIDAD
MEXICO VS ASIA
TALLER DE COCREACION 4/07

12 h en 2 sesiones 20-21 agosto
EMILIO JIMENEZ

OBJETIVO: Diseñar una estrategia comercial como maquilador que permita consolidar las relaciones comerciales actuales y nos permita incrementar nuestra cartera de clientes a través de ejemplos concretos de cómo posicionar nuestro producto con una propuesta de valor.

1. Conoceremos ejemplos concretos de éxito de empresas productivas y cual ha sido su estrategia de valor diferencial
2. De los ejemplos de éxito diseñaremos nuestra propuesta propia
3. Aprenderemos a través de casos simulados cómo la estrategia comercial definida puede impactar en el negocio (inversión vs ventas/rentabilidad)
4. Identificaremos que herramientas implementar en nuestro negocio para incrementar mi relación-cliente.
5. Pre-diseñaremos una presentación comercial para el 2025

ENTREGABLES:

- Ejemplos de exito de empresas afines y aspiracionales
- Conexiones con perfiles estratégicos del sector
- Presentación del ponente

BLOQUES FORMATIVOS



**ESTUDIO DE COMPETITIVIDAD
MEXICO VS ASIA
TALLER DE COCREACION 4/07**

05. COMERCIALIZACION MAQUILA

Emilio Jimenez

Global Quality Control & Sourcing Grupo Tendam

BLOQUES FORMATIVOS -



FORO DIGITALIZACION

06. ECOMMERCE / DIGITALIZACION

12 h en 2 sesiones 24.25 sept

David Gonzalez Boza / Alejandro Caballero

OBJETIVO: Conocer los pilares claves para la gestión de un ecommerce propio, así como los diferentes canales digitales de comercialización. Capitalizar nuevos modelos de negocio dentro del plan estratégico de la compañía.

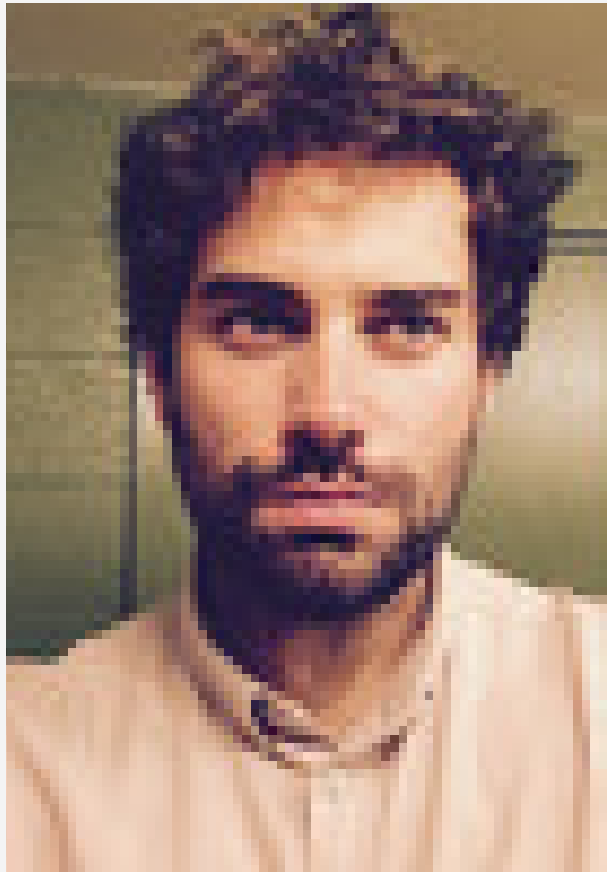
1. Conoceremos como optimizar nuestro ecommerce en base a una estrategia basada en ventas y posicionamiento.
2. Definiremos los KPI's claves para la gestión de un tienda en línea.
3. Retos del ecommerce, integrando la omnicanalidad y la marca.
4. Que sí y que no de los marketplaces del mercado.
5. La marca como aliado indiscutible en el canal digital. Inversiones en marca

ENTREGABLES:

- Ejemplos de exito de empresas afines y aspiracionales
- Herramientas clave para la gestion digital
- Conexiones con perfiles estratégicos del sector
- Presentación del ponente

BLOQUES FORMATIVOS

06. ECOMMERCE / DIGITALIZACION



David Gonzalez Bouza - Director General Privalia

Alejandro Caballero - Director Mercado Libre

Guillermo Lopez - Sr VP Digital alo - Ex zara.com Ecommerce Director

BLOQUES FORMATIVOS -

07. CONTROL DE GESTION



16 h en 2 sesiones 29-30 oct

Enrique Aparicio

OBJETIVO: Aprender a diseñar y trabajar con herramientas predictivas para que cualquier cambio en la estrategia podamos reconducirlo antes de que impacte seriamente en el negocio

1. Conoceremos herramientas predictivas financieras para controlar la utilidad de nuestro negocio
2. Definiremos como medir el impacto de los departamentos de nuestra empresa en la cuenta de explotacion (produccion / logistica, rrhh, comercial,...)
3. Aprenderemos a evaluar la productividad de cada inversion, independiente del área de la empresa
4. Trabajaremos con la tranquilidad de tener definidas esas alertas que nos avisan de desviaciones en el negocio con el tiempo suficiente como para atajar el problema y minimizar el impacto.

ENTREGABLES:

- Herramientas predictivas financieras
- Ejemplos concretos del impacto de la gestión predictiva
- Presentación del ponente

BLOQUES FORMATIVOS



07. CONTROL DE GESTION

Enrique Aparicio
Ceo Ysabel Mora

BLOQUES FORMATIVOS -



FORO PEOPLE

08. PEOPLE & ORGANIZATION+ INNOVACION PROYECTOS

12 h en 2 sesiones 12-13 - 14 noviembre
Emma Giner

OBJETIVO: Conocer no sólo como trabajar con una realidad generacional con exigencias muy dispares, sino crear un nueva forma de gestionar los equipos basado en la productividad, el talento y los objetivos empresariales.

1. Aprenderemos como los nuevos sistemas productivos integran el talento para mejorar los objetivos empresariales. Casos de éxito.
2. Trabajaremos sobre casos concretos: herramientas, timming y logros alcanzados cuando se implementan modelos de gestión de personas alineados con la estrategia pero trabajados desde la operativa
3. Definiremos formulas para medir la aportación de los equipos al negocio diferentes a las que trabajamos actualmente
4. Identificaremos que herramientas implementar en nuestro negocio para incrementar mi relación empleador-empleado.
5. Pre-diseñaremos una estrategia de talento para nuestra empresa en base a las necesidades de cada área/dpto de la empresa

ENTREGABLES:

- Ejemplos de exito de empresas afines y aspiracionales
- Desarrollo de nuevas herramientas organizacionales
- Conexiones con perfiles estratégicos del sector

BLOQUES FORMATIVOS



08. PEOPLE & ORGANIZATION+ INNOVACION PROYECTOS

EMMA GINER

experta en desarrollar equipos y operaciones en entornos multiculturales de alta exigencia. He acumulado experiencias durante más de 20 años en empresas como Mango o Inditex, donde he trabajado, entre otros roles, como Directora Global de Desarrollo o Directora Internacional de Personas y Operaciones. He implementado proyectos en ciudades como Shanghai, Londres, Moscú, Milán, Nueva Delhi, París, Berlín, Nueva York o Ciudad de México.

En 2016 lancé mi propio proyecto como People & Organisation Shaker. En él colaboro con organizaciones y sus equipos para maximizar su impacto en los clientes, racionalizar y operativizar sus estructuras y crear modelos de negocio que produzcan resultados extraordinarios y sostenibles. Algunos de mis clientes son Inditex, L'Oréal, Coca-Cola, NH Hotel Group, Yves Saint Laurent, Balenciaga o Euroleague Basketball, entre muchos otros.

A nivel académico, soy profesora en IE Business School –Madrid– (Teaching Excellence Award desde 2019), donde colaboro habitualmente en programas Executive como High Impact Leadership o Advanced Management Program.

BLOQUES FORMATIVOS



TALLER DE IA ESTRATEGICO

09. ESTRATEGIA

12 h en 2 sesiones – 8 y 9 diciembree
Ezequiel Sanchez

OBJETIVO: Definir la estrategia de la compañía para los próximos 2-3 años bajos unos parámetros actuales, medibles y con herramientas para solventar posibles desviaciones = Estrategia dirigida y “controlada”.

1. Conocer el entorno socioeconomico actual y donde nos situamos como sector y empresa.
2. Planificar la estrategia de nuestra compañía con herramientas claves contrastadas en empresas de referencia.
3. Aprender como trasladar la estrategia definida a la realidad de nuestras empresas: objetivo - acciones - timming - resultado
4. Identificar desviaciones de lo planteado en la estrategia y como definir un Plan B para redirigir el resultado al inicialmente diseñado.

ENTREGABLES:

- Herramientas utilizadas en la sesión presencial
- Bussnes case
- Conexiones con perfiles estrategicos del sector
- Presentación del ponente

BLOQUES FORMATIVOS

09. ESTRATEGIA



Ezequiel Sanchez

El objetivo del **Programa Formativo Estratégico**, además de facilitar de las herramientas necesarias a las empresas asistentes, proponemos tenga un impacto mayor en la comunidad del vestido (organizaciones, escuelas, posibles colaboradores, ..).

En este sentido el programa no solo contará con las sesiones formativas, sino que proponemos hacer **eventos abiertos** vinculados a la temática de cada módulo que aporten estrategia, visión, conocimiento de empresas referentes,... a todos aquellos que quieran asistir.

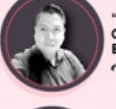
Dado que el programa estaría calendarizado, toda la comunicación de los eventos se podrá organizar con tiempo para tener el mayor impacto posible en la comunidad del vestido de Yucatan.

Dentro de eventos abiertos proponemos foros, visitas a empresas (textiles, logísticas,...), encuentros con profesionales referentes. A continuación presentamos ejemplos de organizacion de foros, donde la participación de las empresas de la Canaive cobra una vital importancia:

FORO
PEOPLE
ORGANIZATION



"Cuidando nuestro talento"
Emma Giecr
Ex- Dir. Formación y Desarrollo
Grupo Inditex
9:00 am



"Programa mente-cuerpo-espíritu. Caso Caborca"
Ernesto Aguilera RRHH Caborca
9:45 am



"Gestionando el compromiso del Personal en tiempos de cambio"
Israel Moreno RRHH Grupo First
flexi 11:45 am



"Gestionando el compromiso del Personal en tiempos de cambio"
Jaime Soffer Tenis con Imaginación
flexi 1:16 pm

Registro indispensable:
https://bit.ly/Foro_RRHH

MENTEFACTURA

prospecta

talentiam

9to 9to

MIÉRCOLES
17
NOV

Socios: **\$650**
Público en general: **\$850**
+ IVA por persona

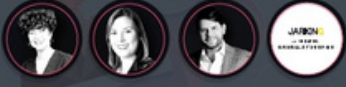
1 **cortesia personal** patrocinadores del PFI.

Auditorio CICEG



PANEL EMPRESARIOS

Mauricio Battaglia - Bambino
Alejandro Orozco - Sandalias Aztlán
Jaime Soffer - Tenis con Imaginación
Claudia Perez - Triplés
10:16 am



PANEL RRHH RETAIL

Emma Giecr - Ex Grupo Inditex
Jessica Canaleo - EX RH Inditex MX
José Manuel López - Grupo Ato
Braulio Jarquin - Jarking Prima
12:16 am

Informes:
Tere Rodriguez López
477 152 9000 Ext. 9073
tere.rodriguez@prospecta.org.mx

prospecta

talentiam

9to 9to

RE

INVENTANDO
INVIRTIENDO
RECUPERANDO

Registro indispensable:
<https://bit.ly/ProspectaComRE>

CONFERENCIAS



EXPANSIÓN INTERNACIONAL
JORDI BALSELLS
Chief Strategy & Channels Officer and Board Member
Inditex



EXTERNALIZACIÓN
RAUL GALLARDO
Director
BRANTANO



MARKET PLACE
ALEJANDRO CABALLERO
Director México
Bambino



PANEL DE EMPRESARIOS



PANEL COMERCIALIZACIÓN
RETAIL / MAYOREO

Humberto Vela - Gosh
David Cassat - Coqueta
Mauricio Battaglia - Bambino
Francisco Aguirre - Lady Paura



PANEL MARKETPLACE

Bernardo Barúa - Coppi
David Castillo - Stradivarius
Gregorio Dersepaplan - Vazza

GTO

prospecta

talentiam

INFORMES: TERE RODRIGUEZ 476 101 4161 477 152 9000 EXT 9073

TALENTIAM_- PROGRAMA ESTRATEGICO

NUEVA ERA_NUEVAS OPORTUNIDADES



El objetivo de este programa no es otro sino dotar de herramientas a las empresas del vestido de Yucatan para lograr el hueco que buscan en el mercado textil.

CANAIVEYU
CATANCANA
IVEYUCATA
NCANAIVEY
UCATANCAN
AIVEYUCAT
ANCANAIVE
YUCATANCA
NAIVEYUCA
TANCANAIV

Proyecto



360°

IMPLICACIONES

Soporte de toda la documentación entregada por los ponentes en una plataforma digital con acceso personalizado por empresa.

Cuaderno de trabajo por áreas formativas con herramientas táctico-prácticas para poder aplicar directamente en el negocio.

Ponentes referentes del sector tanto a nivel nacional o como internacional, accesibles a las empresas que formen parte del programa.

Resolución de dudas o inquietudes personalizadas por empresas.

Organización de los eventos abiertos

GRACIAS.