

Xavier Hurtado

Conector de Cadenas de Suministro Industriales

- ✓ **Director Programa Nacional de Proveedores de Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA)** y Asesor de la Federación Colombiana de Industria Aeroespacial (FEDIAC).
- ✓ **Co-Fundador de Iniciativa de Regionalización de Cadenas de Suministro** en industrias automotriz, aeroespacial, dispositivos médicos, electrodomésticos, energías alternativas, transporte, petróleo y gas, colaborando con Asociaciones Industriales, Embajadas y Gobiernos (SEDECOs y Exportaciones) en América del Norte y Latina + Europa + Asia (*Industry Sourcing y Klugwahl*), con enfoque en:
 - 1) Sustitución de Importaciones: Localización, Auditoría de Alistamiento, Desarrollo e Integración de Proveedores
 - 2) Transferencias de Producción a Regiones y/o Proveedores de Costo competitivo (Reshoring / Nearshoring)
 - 3) Atracción de Inversión Extranjera Directa (IED): Promoción, atracción y aterrizaje de empresas extranjeras
- ✓ **Co-Fundador de Iniciativa de Recuperación Económica (Industry Sourcing y Klugwahl)**, con enfoque en:
 - 1) Aumento de Ventas y Exportaciones: Eventos y B2Bs de Compradores-Proveedores
 - 2) Expansión a otras regiones: ayuda en selección de sitio, aterrizaje e inicio de operaciones.
 - 3) Reducción de Costos y Tiempos de Producción: Aumento de Indicadores de Productividad y Competitividad
 - 4) Financiamiento, Arrendamiento y Co-Inversión: Factoraje, Capital de Trabajo, Expansiones, Adquisiciones
- ✓ **Fundador de Academia de Expansión Global**: Capacitando empresas a incrementar ventas y abrir mercados.
- ✓ **Asesor de Empresas** con +20 años de experiencia en Mercadotecnia y Ventas, Integración de Cadenas de Suministro Competitivas, Desarrollo de Proveedores y Transferencia de Tecnología (Atracción de IED).
- ✓ **Autor y Conferencista**: Integración de Cadenas de Suministro como Estrategia de Atracción de IED, Localización de Proveedores Competitivos en Comunidades Emergentes, Herramientas de Ventas y Mercadotecnia para Proveedores Industriales, Cómo Convertirse en Proveedor Clase Mundial.
- ✓ Ex-Director de Promoción de IED y Competitividad en Secretaría de Economía del Estado de Chihuahua, México + Clústeres Industriales y ex-Gerente de Mercadotecnia de Grupo American Industries (Selección de Sitio | Aterrizaje de Operaciones | Shelter | Bienes Raíces | Atracción de IED).
- ✓ Ex-Consultor de Mercadotecnia y Ventas en Incubadora-Aceleradora de ITESM y Agencia de Mercadotecnia.
- ✓ **Scorecard**:
 - ✓ +1,000 Proveedores en Inventarios Industriales
 - ✓ +200 Compradores con Requerimientos USM\$5,000 / año en +20 categorías
 - ✓ +100 Proveedores con Plan de Desarrollo (Comercial, Financiero y Técnico)
 - ✓ +60% de ahorro en Costeo-Precio-Cotización y +50% en Reducción de Costos
 - ✓ +30 Proveedores con Financiamientos Internacionales
 - ✓ +40 contratos: Proveedores +4000 Números de parte con valor de +\$100 MUSD / año



Colaboración, Capacitación y Conferencias con Asociaciones Industriales y Organizaciones de Gobierno (SEDECOs y Exportaciones)



Menciones en Medios y Publicaciones



Xavier Hurtado

Industrial Supply Chain Connector

- ✓ **Director of the National Supply Chain Program** of the Mexican Federation of the Aerospace Industry (*FEMIA*) & Advisor of the Colombian Federation of Aerospace Industry (*FEDIAC*).
- ✓ **Co-Founder of the Supply chain Regionalization Initiative**, integrating competitive industrial value chains for automotive, aerospace, medical devices, green energy, home appliances, oil & gas, and transportation industries in Collaboration with Industrial Associations, Embassies and Government Organizations (EDCs) in North & Latin America, Europe and Asia (*Industry Sourcing & Klugwahl*), focusing on:
 - 1) Imports Substitution: Supplier Location, Readiness Pre-Audit, Development & Integration
 - 2) Production Transfer to Key & cost-competitive locations and/or suppliers (Reshoring / Nearshoring)
 - 3) Foreign Direct Investment (FDI) Attraction: Promotion, Connection & Soft-Landing of foreign companies
- ✓ **Co-Founder of the Economic Recovery Initiative**, focusing on:
 - 1) Supplier Sales & Exports Growth: Supplier-Buyer Events & B2B Meetings
 - 2) Business Expansion to key regions: site selection + soft landing assistance
 - 3) Cost & Lead-time Reduction: Competitiveness & Productivity Indicators Improvement
 - 4) Financing, Leasing & Venture Capital Investment: Factoring, working capital, leasing, expansion & acquisition
- ✓ **Founder of the Global Expansion Academy**: Sales & Business Expansion Training
- ✓ **Business Advisor** with +20 years of experience in Marketing & Sales, Supply Chain Integration, Supplier Development and FDI Attraction.
- ✓ **Author & Speaker**: Supply Chain Integration as FDI Strategy, Finding & Developing Competitive suppliers in Emerging Communities, Becoming a World Class Supplier, Marketing & Sales Tools for Industrial Suppliers.
- ✓ Former Director of FDI Attraction & Competitiveness at Chihuahua's Ministry of Economy (Mexico) + Industrial Clusters / former Marketing Manager at American Industries Group (Site Selection | Soft Landing | Shelter | FDI).
- ✓ Former Marketing & Sales Consultant at Incubator-Accelerator ITESM & Marketing Agency.
- ✓ **Scorecard**:
 - ✓ +1,000 suppliers in Regional Inventories
 - ✓ +200 Buyers with Requirements USM\$5,000 / yr in +20 categories
 - ✓ +100 Supplier Development (Commercial, Financial & Technical) Plans
 - ✓ +60% Competitiveness Improvement in Cost-Pricing-Quotation Models
 - ✓ +50% in Cost Reduction Programs
 - ✓ +30 Competitive Financing Projects (Domestic & International)
 - ✓ +40 Supplier contracts +4000 Part Numbers = +\$100 MUSD / yr



Collaboration, Speaking & Training for Industrial Associations, & Government Organizations (EDCs & Exports)



Media Mentions & Publications

