



XXII Versión / Agosto 3 al 6  
2 0 1 0



Primavera - Verano 2011

ifls@ifls.com.co / www.ifls.com.co / Bogotá - Colombia

CALZADO  
FOOTWEAR

MARROQUINERÍA  
LEATHER GOODS

MODA  
FASHION

PRENDAS DE VESTIR  
LEATHER APPAREL

## **NOTA DIARIO DE CUYO.COM.AR 13 de agosto de 2010**

EDITORIAL

### **Se supera la crisis regional**

### **Colombia y Venezuela normalizan relaciones pero falta resolver la connivencia de Chávez con las FARC.**

El nuevo presidente colombiano, Juan Manuel Santos, y su par venezolano, Hugo Chávez, dejaron atrás la peor crisis regional de los últimos tiempos y reanudaron las relaciones diplomáticas. No obstante alcanzar la normalización de las relaciones con Venezuela, no es fácil de asimilar en Colombia, que denunció durante buena parte de los ocho años de mandato de Álvaro Uribe la connivencia entre Chávez y la guerrilla colombiana.

Para Santos la relación con Venezuela era prioritaria, porque en el entendimiento se podrán crear nuevas fuentes de empleo. Durante la campaña electoral, Santos dijo que "cuando los presidentes se pelean son los pueblos los que sufren". Hay que recordar que, el congelamiento de las relaciones bilaterales, decidido por Chávez en 2009, antes de concretar la ruptura total el 22 de julio pasado, derivó en una caída del 71% de las exportaciones colombianas a ese país. La Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, Cuero y sus Manufacturas (Acicam) era una de las entidades más interesadas en que la reunión rindiera sus frutos. Entre enero y mayo de este año, el valor de las ventas de calzado y cuero a Venezuela no llegó ni a 10 millones de dólares, un 91% menos que los 112 millones vendidos en igual período de 2009.

Cifras también muy desalentadoras presenta la Federación Nacional de Ganaderos (Fedegan), que ha pasado de 1000 millones de dólares a casi cero en su comercio con Venezuela. Chávez necesita golpes mediáticos para apuntalar al oficialismo de cara a las elecciones legislativas del 26 de septiembre, en momentos en que su gobierno atraviesa su peor momento con profunda recesión, crisis energética, una inflación que está llegando al 35%, y persecución hacia medios opositores.

Mostrándose conciliador con Santos por lo menos hasta las elecciones y, al restaurar el comercio con Colombia, repara una decisión que provocó corrupción y negligencia en las compras venezolanas al exterior. Por su parte,

Santos activa una vía comercial vital para su plan que busca llevar a un dígito el desempleo. Respecto a una cuestión clave, el problema de las FARC, sólo hubo el compromiso de Chávez de que no serán toleradas por su gobierno.

El diálogo se ha restablecido, aunque habrá que esperar para creer que Venezuela no coopera plenamente con las FARC.

## **NOTA VANGUARDIA LIBERAL VIERNES 13 DE AGOSTO DE 2010**

### **Empresarios del calzado establecieron hoja de ruta para el sector**

Viernes, 13 de Agosto de 2010 00:00

Diana C. León Durán / [dleon@vanguardia.com](mailto:dleon@vanguardia.com)

Por primera vez los empresarios del sector de calzado se unen para acordar una hoja de ruta en torno a las políticas que debe adoptar el sector para ser competitivo. Cuatro asociaciones regionales del sector y una agremiación con respaldo nacional en el departamento se reunieron ayer para discutir las propuestas y peticiones que le harán al presidente Juan Manuel Santos en la visita que hará a Bucaramanga el próximo sábado.

Entre las propuestas se centran en las líneas de internacionalización, desarrollo empresarial y turismo.

Pese a que uno de los objetivos era establecer el monto que se adeudaba al sector por parte de Venezuela a los empresarios, detectaron que había serias falencias en la documentación para efectuar dichos cobros, ya que gran parte de las ventas se hicieron a través de comercializadoras.

Sin embargo, hay más de cinco propuestas con la que están dispuestos a empujar las 'locomotoras'.

Por una parte solicitarán una partida presupuestal para los Cert, una herramienta de apoyo para la internacionalización de mercados que no es aplicable en la Comunidad Andina de Naciones.

De igual forma, la creación del Consorcio de Promoción Comercial de Santander, enfocado en el calzado, el cual servirá para estudiar estratégicamente los mercados potenciales de cada línea de producción del sector, además de la creación de un arancel antidumping, entre otras propuestas que esperan ser apalancadas durante los próximos cuatro años.

"Nuestro objetivo es plantar también soluciones puntuales. El sector de calzado tiene capacidad para generar nuevos empleos, pero se necesita gran apoyo por parte del gobierno", aseguró el director regional de Acicam, Guillermo Henrique Gómez París.

### **Acceso a créditos**

Uno de los aspectos neurálgicos para potencializar las empresas de calzado es la facilidad de acceso a créditos por parte de los empresarios.

Según expresaron los empresarios las entidades bancarias puestas a disposición de los empresarios lanzan herramientas al mercado que no tienen condiciones flexibles para el pago de créditos.

De igual forma pedirán revisar el mecanismo con que los empresarios son reportados a Datacrédito, ya que el hecho ha sido perjudicial para la industria santandereana.

## **NOTA VANGUARDIA LIBERAL DOMINGO 15 DE AGOSTO DE 2010**

### **¿Se crean relaciones comerciales estables en las ruedas de negocios?**

Domingo, 15 de Agosto de 2010 00:00

NOHORA CELEDÓN [nceledon@vanguardia.com](mailto:nceledon@vanguardia.com)



Desde hace varios años instituciones públicas, privadas y gremios del país han visto en las Ruedas de Negocios una estrategia atractiva para fomentar que los empresarios establezcan nuevas relaciones comerciales con compradores del país y extranjeros.

En este 'boom' de las ruedas de negocios Santander no ha sido la excepción. Incluso el viernes de esta semana el alcalde de Bucaramanga, Fernando Vargas señaló que "las ruedas de negocios son un activo de la ciudad", en la inauguración del conversatorio empresarial de Mincomercio.

Sin embargo, algunos analistas de la región cuestionan la efectividad de las ruedas de negocios para la creación de vínculos comerciales durables, para las empresas en Santander: "Es posible que algunos resultados a corto plazo se logren, pero se ha demostrado que estamos lejos del ideal", señaló Andrés Trillos Celis, asesor empresarial y docente de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás de Bucaramanga.

La prueba de ello son los pocos avances que se han logrado en el tema de diversificación de exportaciones del departamento, a pesar de la cantidad de ruedas de negocios que se realizan en la región: "Esto se debe en gran parte a que la mayoría de las empresas que han participado no están preparadas para lograr negocios, e incluso las que logran negocios no pueden hacerlo a largo plazo, por lo tanto terminan siendo esfuerzos aislados que no generan impacto en la meta global de internacionalizar la región", señaló Trillos.

El experto no desestima la validez de las ruedas de negocios como herramienta para la internacionalización del comercio regional, e incluso las define como necesarias para este propósito. Sin embargo, resalta que es importante que las empresas y los empresarios mejoren su competitividad para que estos encuentros comerciales sean más exitosos en la generación de relaciones comerciales estables.

### **Seguimiento a las ventas**

“Uno no puede pretender que en una rueda de negocios se haga el trabajo de comercialización de un año, pero son la oportunidad para hacer contactos, para el comienzo de una relación comercial”, señaló Gustavo Sepúlveda, presidente de la Junta directiva la Asociación de Pequeños Empresarios, Acicam, Santander.

Las ruedas de negocios están diseñadas para generar acuerdos en un largo plazo, a partir de un primer encuentro.

En general en las ruedas un empresario puede tener 10 o más citas cortas de negocios en un día, en las que un vendedor debe convencer a su potencial comprador de que su producto es de calidad, su empresa es sólida y sus productos, competitivos.

En ese tiempo no siempre se pueden cerrar negocios, pero sí quedan intenciones. Por eso los principales resultados de una rueda se deben dar tiempo después de que esta finalice.

Por ser una herramienta que debe arrojar resultados a largo plazo, para medir el verdadero impacto de una rueda de negocios es necesario hacer el seguimiento de las ventas.

Luisa Fernanda Montero, directora de Santander Fashion Week señala que en el caso específico de esta feria de moda, el seguimiento de las ventas se hace a través de unas encuestas que se hacen con los compradores y los expositores.

Montero explica que en los tres meses siguientes a la feria, la organización del SFW se mantiene en contacto con los expositores que reportaron futuros cierres de negocios, para verificar el avance de los acuerdos comerciales.

En el caso de la feria de Acicam, la International Footwear & Leather Show, que se hace en Bogotá, el seguimiento se hace también mediante encuestas. Una se realiza finalizada la feria, y la otra seis meses después.

### **¿Relaciones estables?**

Pero más allá de las ventas que se generan en la rueda, un indicador importante y difícil de medir para los organizadores de estos encuentros de

negocios, es el número de relaciones comerciales estables entre un proveedor y un comprador.

Para Enrique Gómez París, director de la seccional Santander de la Asociación Nacional de Cuero Calzado y Marroquinería Acicam, la clave está en generar confianza entre compradores y vendedores.

“Cuando las ruedas de negocios son de mercado interno, como hay una costumbre similar en hábitos de venta, se hace más fácil la negociación, pero los compradores internacionales piden mucha información precisa que no todas las empresas manejan”, señaló.

Una relación estable no depende solo del primer encuentro comercial entre los empresarios, sino del cumplimiento de los pedidos y de la competitividad de la empresa.

Es en este punto donde más deben fortalecerse las empresas. El asesor empresarial Andrés Trillos expresa que es importante que de la mano de las ruedas de negocios se profundice el trabajo en círculos de competitividad que combine al sector público y privado para determinar qué productos de la región pueden ser “promovidos al estatus de exportables”, por su calidad, fortaleza empresarial y capacidad comercial y gerencial.

Esto para apostarle a sectores empresariales que tengan mercados pero que también tengan potencial para competir con el mercado internacional.

## **FACTORES DE ÉXITO EN UNA RUEDA DE NEGOCIOS**

Los expertos consultados coinciden en que uno de los factores de éxito de las ruedas de negocios es una buena selección tanto de compradores como de vendedores, es decir un buen estudio de oferta y demanda.

También es importante que los expositores estén preparados, que sientan confianza y tengan herramientas comerciales para presentar sus productos. Luisa Fernanda Montero, directora de SFW, señala que en este aspecto las empresas de Santander aún deben trabajar más.

## **LISTA**

Algunas recomendaciones para los empresarios que participan en ruedas de negocios.

- 1 Conozca previamente a los compradores. Solicite la lista y contáctese con ellos antes de la rueda de negocios.
- 2 Prepare bien la presentación de su producto. Tenga a la mano suficientes folletos, plegables, tarjetas de presentación.

3 Investigue el mercado, no todos los productos se pueden vender bien en todas partes.

4 Si se trata de compradores internacionales, debe conocer bien los mecanismos de exportación y especificaciones técnicas de su producto.

Pie de foto: En el país Proexport es una de las entidades que más promueve las ruedas de negocios en todos los sectores desde el agroindustrial (foto) hasta en las distintas ferias empresariales. Archivo / VANGUARDIA LIBERAL

### **FOTO SOCIAL LA REPUBLICA, MARTES 17 DE AGOSTO DE 2010**

#### **Presentación de Abicalzados**

Once empresas de calzado de Brasil presentaron sus colecciones en la IFLS, en Corferias. En la foto, (Izq. a der.): Vivian Laube, Wagner Fontoura, Djoni Susin y Malu Fiorese.



## NOTA LA REPÚBLICA 17 DE AGOSTO DE 2010

### Venus Colombiana busca oportunidades de negocio en México

Mayerli López

[mlopez@larepublica.com.co](mailto:mlopez@larepublica.com.co)



Bogotá. La compañía productora de calzado Venus Colombiana adelanta planes de negociación con México, país con el que espera consolidar nuevas exportaciones al finalizar el año.

"Esperamos aumentar el crecimiento un seis por ciento en 2010 con respecto al año pasado", afirmó la gerente de mercadeo de la empresa,

Paola Márquez. Entre los planes de la firma también está desarrollar nuevas líneas infantiles de zapatos en lona y botas plásticas.

La compañía que lleva 11 años de funcionamiento hoy genera 340 empleos directos y vende nueve millones de pares al año, de los cuales tres son producidos en Colombia y los demás importados desde Ecuador (donde se encuentra la casa matriz), Asia y Perú.

En lo que hace referencia a exportaciones, la firma cuya sede de producción está ubicada en el Valle, ya mantiene algunos negocios con países como Guatemala y Costa Rica. "En el balance del año pasado la empresa vendió ocho millones quinientos mil pares de zapatos que representan 100 mil millones de pesos aproximadamente, obteniendo un crecimiento del 13 por ciento en ventas. Esperamos incrementar un cuatro por ciento en 2010", dijo Márquez.

Como proyecto para este año está implementar la participación en el mercado de lonas en el país básicamente trabajando sobre una mayor distribución y cobertura a nivel nacional.

Parte de esto será el resultado de la presencia en la Feria del Cuero y el Calzado realizada en Corferias hace unos pocos días, en la que sus directivas consiguieron algunos contactos nacionales para ampliar mercado y hacer nuevas negociaciones, según manifestó Márquez.

La firma invirtió 26.000 millones de pesos en su planta en Yumbo la cual inauguró en los últimos meses.

La factoría produce aproximadamente 7 millones de pares de zapatos al año y la inversión correspondió tanto a la adecuación de las instalaciones de la planta como a la compra de maquinaria. La empresa inició operaciones empleando a

130 personas, sin embargo, en la temporada de diciembre la cifra aumenta a 200 o más dependiendo de la demanda del mercado.

En la actualidad la empresa tiene presencia en las ciudades de Barranquilla, Manizales, Envigado y Montería con oficinas propias, agentes comerciales, además de una completa operación logística.

En este momento la empresa está desarrollando una nueva línea infantil de zapatos en lona y botas de plástico para el campo. Estos son los productos fuertes de la compañía y con los que ha llegado a posesionar su marca.

## **NOTA EL TIEMPO MARTES 17 DE AGOSTO DE 2010**

### **Curtiembres han mejorado río Bogotá gracias a tesis doctoral**



Foto: Gerardo Cháves / EL TIEMPO

La Asociación de Pequeños Curtidores participa en el proyecto

Las descargas contaminantes arrojadas a la zona alta del río Bogotá, en los municipios de Villapinzón y Chocontá, ha disminuido 80 por ciento, desde el 2004 hasta el 2009.

Esto se debe a que de las 150 curtiembres informales y de tipo familiar que operan en la zona, a 95 kilómetros de Bogotá, 84 se han unido al trabajo ambiental de Mónica Sanz, bióloga de la Universidad de los Andes y Ph. D. en alta gerencia, del Institute for Water Education, en Holanda (Unesco IHE), en el 2004.

"En el pasado sólo se trataba la contaminación al final y no se involucraba un cambio industrial ni había prevención alguna", dijo Mónica Sanz, que ahora hace parte del programa Switch-Universidad Nacional para el manejo integrado del agua en las ciudades del mañana, un proyecto de la Unión Europea.

Antes de conocerse el trabajo de Sanz, la Corporación Autónoma Regional (CAR) proponía medidas jurídicas y el cierre de las curtiembres que no pagaban las multas por contaminación. Esto no sólo atemorizaba a cerca de 700 personas que se benefician de estas microempresas, sino que no daba ninguna solución.

Por eso, con ayuda de la fundación Al Verde Vivo se propuso ante el juzgado de Chocontá cambiar las multas por trabajo ambiental y legalizar los terrenos, aún en proceso jurídico y de aprobación.

Se crearon 66 planes de desarrollo ambiental financiados en un 85 por ciento por la Cámara de Comercio de Bogotá. El 15 por ciento restante lo aportaron los mismos curtidores.

Gracias a estas iniciativas se disminuyó el consumo de agua en un 70 por ciento, se minimizó la cantidad de desperdicios contaminantes y químicos que terminan en el río Bogotá. Se valorizaron subproductos. El descarte y pelo de las pieles que terminaban en el río se convirtieron en grasas y abonos orgánicos.

Además de la CAR, Colciencias y la Universidad Nacional realizan acompañamiento técnico y de capacitación a 16 curtiembres de Villapinzón.

Ahora, las familias que por tradición trabajan el proceso del cuero ya no se sienten estigmatizadas y excluidas a causa de la contaminación que ellas mismas originaron en décadas pasadas.