



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 La Opinión – Cúcuta

Viernes 6 de Agosto de 2010

Empresarios de Cúcuta buscan negocios en Bogotá

Bogotá (Colprensa) / María Paula Albán Ramírez

Con la expectativa de haber concretado negocios por 10 millones de dólares, este jueves concluyó en Bogotá la versión 22 de la International Footwear and Leather Show (Ifls), que reunió a más de 420 empresas del sector del cueros, calzado y marroquinería.

Más de 12 mil compradores nacionales y cerca de 200 internacionales se dieron cita en este evento. Los productores cucuteños de esta industria tuvieron un espacio especial, en el que buscaron ampliar sus mercados y tener nuevos socios comerciales para reemplazar así las ventas a Venezuela.

Es así como Proexport, como parte del plan de choque que adelanta desde este jueves en la zona de frontera, invitó a 86 compradores internacionales, provenientes de mercados con potencial como México, Estados Unidos, Costa Rica, Guatemala, Lima, Ecuador, El Caribe, Alemania y Chile.

Según explicó la gerente del sector de Prendas de Vestir de Proexport, Silvia Reyes, la delegación de Centroamérica es una de las más numerosas, principalmente la de Costa Rica, donde existen importantes opciones de negocio para la producción nacional, así como en Ecuador, donde en el último año el sector ha logrado recuperar sus ventas.

Para el presidente de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam), Luis Gustavo Flórez, aunque ya se están viendo los resultados del programa de diversificación de mercados, aún no se ha logrado compensar las ventas que se hacían a Venezuela, pero sí ha ayudado a que la caída no sea tan fuerte.

En el mismo sentido, Proexport financió el desplazamiento de un grupo de 25 empresarios del sector de Cúcuta, quienes participan en la feria con el fin de buscar nuevos compradores para sus productos.

Es el caso de Yohan Ascanio, representante de Calzado Hunter, quien asegura que la complicada situación que se vive en la frontera lo motivó a participar en la feria.

Según el empresario, el problema cambiario le ha restado competitividad a los productos nacionales por lo que los volúmenes de exportaciones se han reducido de manera considerable.

Ascanio aseguró que, pese a que no han realizado ningún negocio concreto, sí han establecido contactos comerciales con alto potencial.

Por su parte, el representante de Farro's, Luis Alfonso Albarracín, afirmó que el precio del bolívar ha afectado la economía de frontera por lo que se han concentrado en buscar clientes nacionales interesados en comercializar sus productos.

También los venezolanos

La complicada situación ha llevado a que varios empresarios del país vecino busquen oportunidades para abrir empresa en Colombia. Perla Segovia y Gloria Gavia, son un ejemplo de ello, pues actualmente cuentan con un negocio de confección en Venezuela pero debido a las dificultades para abastecerse de insumos planea, para antes de 2011, abrir una empresa en Colombia que se dedique a la confección de bolsos. De acuerdo con las empresarias, el buen clima de negocios en el país las atrajeron.