



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 VANGUARDIA LIBERAL DOMINGO 1 DE AGOSTO DE 2010

### ¿A qué segmentos del mercado internacional le apuesta el calzado santandereano?

Domingo, 01 de Agosto de 2010 00:00

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



Diversificar mercados se convirtió en la expresión de moda para los empresarios colombianos luego del bloqueo comercial a Venezuela. Y los empresarios del cuero y el calzado santandereano no son la excepción.

Si bien es cierto que en el total de las exportaciones de Santander el calzado sólo representa una pequeña porción en la torta (aún en sus mejores momentos), no se puede negar la importancia de este sector productivo en la generación de empleo y en la actividad empresarial de la región.

Con la entrada de nuevos productos de cuero y marroquinería al país, a través de los TLC, y el volcamiento de los

productores nacionales al mercado interno, después de la caída de las exportaciones, la búsqueda de los nuevos mercados se ha vuelto una necesidad de subsistencia más que una estrategia de crecimiento.

Pero no todos los consumidores del exterior son iguales, y se pueden clasificar por edades, por capacidad adquisitiva, por gustos y otras categorías.

Luis Gustavo Florez, presidente de la Asociación Colombiana de Industrias del Calzado Cuero y sus Manufacturas, Acicam, explica que a grandes rasgos los

consumidores de calzado en el exterior se dividen en tres segmentos, un mercado masivo, uno de gama media y otro de gama alta.

En el mercado masivo la prioridad es el precio sobre la calidad, estos consumidores compran zapatos por debajo de los US\$15 (\$28 mil), y aquí el rey es el calzado chino que tiene la capacidad de ofrecer a US\$4 o menos cada par. Para Florez, los productores colombianos no tienen cómo competir en este segmento ni por el precio ni por el volumen de producción que se maneja.

Otro segmento de consumidores es el de alta gama, donde las prioridades son la marca, la exclusividad, el diseño, la calidad de los materiales y el precio no es un problema. En éste se encuentran las marcas que imponen la moda internacional como Chanel, Jimmy Choo, Miu Miu y Dior.

“En Colombia todavía no tenemos un posicionamiento mundial de una marca, con muy contadas excepciones como Nancy González, Mario Hernández y Vélez que van avanzando en el mercado internacional”, señaló Luis Gustavo Florez. En este segmento lo importante no es la cantidad de producto sino la exclusividad.

Por último está el segmento de gama media, de buena calidad, diseños originales pero no exclusivos, y precios que oscilan entre los US\$40 y US\$100. Estos zapatos se encuentran en boutiques o almacenes de cadena como El Corte Inglés, Falabella y Zara.

Por el tipo de calzado que se fabrica en Santander y por los volúmenes de producción que se manejan, este segmento sería el más propicio para llegar. Pero aún falta mucho trabajo por hacer, para tener oportunidades de éxito en este mercado.

## **A prueba y error**

Ana Milena Ruiz Pineda, Coordinadora del Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior, Zeiky, explica que así como hay variedad de consumidores hay variedad de productos en Santander.

Según la experta, la mayoría de los empresarios del calzado han tratado de buscar un mercado similar al de Colombia, para reemplazar a los consumidores venezolanos, como Perú y países del Caribe y Centroamérica. Pero también hay algunas empresas que hacen zapatos en cuero que están buscando abrirse paso en otros mercados.

Por ejemplo, la Comercializadora Internacional de Calzado de Bucaramanga, Buconsa, tiene como estrategia para alcanzar el mercado español distribuir sus productos a través de pequeñas boutiques para posicionarse en el país ibérico, para lo cuál empezaron por enviar muestras de su última colección de calzado infantil.

Para Ruiz Pineda, de Zeiky, la exploración de los nuevos mercados de calzado para los exportadores de Bucaramanga se ha hecho a prueba y error, sin tener como base estudios de consumo o de mercados que hay en el exterior. "En Santander estábamos muy acostumbrados a vender a Venezuela lo que era casi como enviar al producto nacional, y esto hace que los empresarios no se sienten a analizar el mercado", señaló.

El presidente de Acicam Santander, Enrique Gómez París, señaló que a los empresarios del calzado de la región aún les falta aprender mucho de mercadeo y gerencia para poder alcanzar la meta de la diversificación.

"Una empresa que tenga espíritu de internacionalización tiene que ser muy organizada, tener un 'brochure', una presentación en Power Point, una página Web, (...) de 130 empresas que tengo en la base de datos de Acicam solo seis tienen correo electrónico con dominio propio", señaló.

Otros elementos fundamentales para llegar al mercado internacional son la implementación de pruebas de calidad en las fábricas, diseñar con conceptos propios de colección acordes con las tendencias internacionales de moda, utilizar materiales amables con la naturaleza, como pegantes hechos a base de agua, y tener poder de negociación e intérpretes para superar las barreras de idiomas.

Según el dirigente gremial, Gómez París, los productores santandereanos tienen talento y potencial para llegar a grandes mercados internacionales, y proyectos como el Centro para el diseño del calzado, propuesto por el alcalde de Bucaramanga Fernando Vargas, podrían ser una buena estrategia para construir marcas auténticas atractivas para el mercado internacional.

Pie de foto: Algunas empresas santandereanas le están apostando a diferenciar su calzado por el diseño para que sea más atractivo en mercados internacionales. Archivo / VANGUARDIA LIBERAL

## **NOTA PORTAL TRAFFIC LUNES 2 DE AGOSTO DE 2010**

### **Calendario de Eventos**

#### **XXII INTERNATIONAL FOOTWEAR AND LEATHER SHOW – IFLS**

Desde Martes, 03 Agosto 2010 - 00:00

Hasta Viernes, 06 Agosto 2010 - 23:59

#### **XXII INTERNATIONAL FOOTWEAR AND LEATHER SHOW – IFLS**

DEL 3 AL 6 DE AGOSTO

[WWW.ACICAM.ORG](http://WWW.ACICAM.ORG)

Es la plataforma de negocios colombiana de más amplia trayectoria y especialización en calzado, marroquinería y prendas de vestir en cuero. Es el escenario ideal que integra las últimas tendencias en diseño y moda de

productos terminados a través de las principales colecciones que expone la industria colombiana y de los países invitados.

Visitantes agosto 2009: 10.178

Expositores agosto 2009: 380

Área de exhibición agosto 2009: 6105.77 m2

Organiza: ACICAM

Contactos: Marcela Cifuentes - Yovany Lara - Claudia González

Cra. 4 A N°. 25 C – 71.

Tel. (571) 2816400 / (571) 2816471 Ext.113 -112

[ifls@ifls.com.co](mailto:ifls@ifls.com.co)

## **NOTA PORTAL AREA CUCUTA, EL PORTAL DE CUCUTA LUNES 2 DE AGOSTO DE 2010**

### **ACICAM No Participara En La Macro Rueda De Negocios Que Se Realizara En Cúcuta La Próxima Semana**



Así lo dió a conocer Guillermo Rangel González quien es el Director La Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas ACICAM seccional Norte de Santander, detallando que ellos participaran del encuentro de esta agremiación que se realizara en la capital de la república en esta misma fecha. Además el funcionario detallo para los asociados en la región es más

fácil trasladarse ellos que a los posibles compradores a nivel nacional.

“El pasado viernes en una reunión de gremios se hizo la propuesta a la directora de PROEXPORT en Cúcuta Claudia García Herreros para que en la rueda de negocios del 4, 5 y 6 de agosto nos facilitara el traslado de los empresarios a la ciudad de Bogotá ya que se está realizando el evento que organiza ACICAM, el ministro Plata nos confirmo esa decisión. El sector de cuero y calzado no participa de la rueda de negocios que se realizara acá, pero van a estar los empresarios participando en el evento en la capital por que los compradores están en Bogotá y va a ser mas difícil trasladarlos acá a Cúcuta. Nos queda más fácil trasladar a los empresarios que participan en una feria de carácter internacional y participan con el apoyo del ministerio y PROEXPORT”.

Por otra parte Rangel González puntualizo que ya son 28 empresarios confirmados para participar en esta rueda de negocios que se realiza del 3 al 6 de agosto, además del apoyo que brinda el ministerio para el stand en este evento.

“Esta es una feria que se realiza del 3 al 6 en Corferias en Bogotá, es la segunda versión de este año y vamos bien preparado, en estos momentos si las empresas que pensamos llevar con el apoyo de PROEXPORT y del ministerio tenemos ya 28 empresas inscritas por Cúcuta. El gasto que haría el ministerio el pago del stand, posiblemente la posibilidad de traslado pero tenemos que definir esto en el costo del evento como tal y eso es una decisión que se toma directamente en Bogotá. Las medidas tomadas por el gobierno era las que esperábamos, porque una rueda de negocios sin beneficios para el comprador era poco factible que viniera, ya con esta voluntad del gobierno Colombiano de lo del IVA motiva al comprador nacional en venir a Cúcuta”.

## **NOTA PORTAFOLIO LUNES 2 DE AGOSTO DE 2010**

### **Arrancan las ferias del calzado y el cuero; entre martes y viernes el sector estará de feria**

Serán dos los escenarios: uno, Corferias en donde se hará la Feria Internacional del Cuero y el Calzado que reunirá a 400 expositores del sector y que es organizado por la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam).

El segundo escenario es la Plaza de los Artesanos, en donde se hará Expoleather III y en el cual se reunirán más de 300 empresas de calzado nacional, evento organizado por productores.

En la Feria Internacional del Cuero y el Calzado participarán empresarios y diseñadores de Argentina, Brasil, Centroamérica, Ecuador, El Caribe, España, Estados Unidos, Italia, México, Perú y Venezuela.

Además de hacer contactos para negocios, realizan desfiles para mostrar los diseños de moda en el 2011, así como una agenda académica.

En el evento de la Plaza de los Artesanos se reunirán empresarios del calzado de Bucaramanga, Bogotá, Cúcuta, Medellín, Cali, Sincelejo y Santa Marta, quienes esperan cerrar 15.000 negocios.

## NOTA PORTAL VIVE IN LUNES 2 DE AGOSTO DE 2010

### Feria del Cuero (IFLS) en Corferias



XXII Versión / Agosto 3 al 6  
2 0 1 0



Primavera - Verano 2011

[ifls@ifls.com.co](mailto:ifls@ifls.com.co) / [www.ifls.com.co](http://www.ifls.com.co) / Bogotá - Colombia

CALZADO  
FOOTWEAR

MARROQUINERÍA  
LEATHER GOODS

MODA  
FASHION

PRENDAS DE VESTIR  
LEATHER APPAREL

Todo está listo para alcanzar el éxito con la versión XXII de la feria de cuero más importante del país: International Footwear and Leather Show (IFLS) del 3 al 6 de agosto en Corferias.

La entrada tiene un valor de \$35.000 y la feria estará abierta durante estos días en el pabellón 8, de 10:00 a.m. a 7:00 p.m.

El 3 de agosto será la primera gran noche de pasarelas con el diseñador argentino Héctor Neer, invitado de honor, de Peter Kent, marroquinería predilecta por la presidenta Kirchner.

Segunda noche de desfiles

4 de agosto 7:00 p.m.

Con Paola Cavalli (Colombia)

Presentará su colección 'Detrás de una mirada' que expresa los deseos íntimos de la mujer contemporánea

Emilse Salinas (Bogotá)

Empresarios de Bucaramanga

AWAJE (Cali)

Davinci (Santander)

Tercera noche desfiles

5 de agosto 7:00 p.m.

Con Paola Hernández (México)

Reconocida por diseñarle el atuendo a Jay de Moderato, Quique de Café Tacuba y Tito de Molotov

Papin (Santander)

C.I Moda (Santander)

Ezzio (Santander)

Sena (Bogotá)

## **NOTA VANGUARDIA LIBERAL lunes 2 de agosto de 2010**

### **120 empresarios regionales alistan maletas para el IFLS**

Lunes, 02 de Agosto de 2010

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



Santander también pondrá su cuota en el mayor evento del sector del calzado en Colombia, el 'International Footwear and Leather Show', que se llevará a cabo desde mañana hasta el próximo viernes 6 de agosto en la capital del país. Se trata de 160 empresarios locales que participarán como compradores y visitantes en la versión número 22

del evento.

Durante tres días se darán cita empresarios de Centroamérica y El Caribe, Perú, Ecuador, Estados Unidos y Chile y como países expositores invitados Argentina, México y Brasil.

De acuerdo con el presidente nacional de la Asociación Colombiana de Industriales del Cuero, Calzado y Marroquinería, Acicam, Luis Gustavo Flórez Enciso, la feria este año tendrá un potencial de 13 mil compradores que preparan sus colecciones primavera-verano 2011.

El evento también servirá como plataforma para que reconocidos diseñadores mexicanos y argentinos, tengan la oportunidad, por primera vez, de hacer el lanzamiento de sus colecciones en las pasarelas de la feria.

### **Proyecto piloto**

De igual forma, el presidente de la agremiación afirmó que dos empresas santandereanas participan del proyecto piloto liderado por Acicam para la diversificación de mercados, que actualmente se desarrolla con 10 empresas colombianas.

El proyecto tiene con fin verificar los estándares de competitividad bajo los cuales están trabajando actualmente las empresas seleccionadas, detectar sus falencias y reforzar sus esquemas de competitividad.

## **Nota El Tiempo y Portafolio – Nacional 3 de agosto de 2010**

### **El colombiano promedio compra 2,2 pares de zapatos cada año**



En el último mes, los que más destinaron parte de sus gastos a calzado fueron los pastusos.

De los 161,97 billones de pesos que los colombianos consumieron en todo tipo de mercancía entre enero y junio, 1,34 billones los destinaron a comprar zapatos.

Según el estudio del Observatorio del Calzado Raddar-Acicam, de eso los hombres, que tienen el 59 por ciento del mercado (no por pares de zapatos sino por la plata destinada a esta clase de artículos), se gastaron 790.896 millones de pesos. En promedio vale más un par de zapatos para hombre que para mujer.

Ellas, que compran más pero cada par les vale menos, tienen el 29 por ciento del mercado y destinaron 388.644 millones de pesos, mientras para los niños, que tienen el 14 por ciento, se destinaron 187.621 millones.

Por ciudades, los que más plata destinaron a la compra de zapatos en el último mes fueron los pastusos que, en sólo junio, en promedio, gastaron 19.639 pesos en la compra de zapatos, muy por encima, del promedio nacional, 4.937 pesos.

A ellos les siguieron los manizaleños con un promedio de 15.975 pesos, los de Medellín con 13.589, luego los de Neiva con 12.352 pesos y los de Montería con 12.338 pesos.

Pero en pares de zapatos el asunto es a otro precio. Un colombiano consume en promedio 2,2 pares de zapatos al año, que para el presidente de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam), Luis Gustavo Flórez, es bajo en comparación con países como

Estados Unidos o algunos de Europa, en donde una persona puede comprar en promedio cuatro veces más.

Incluso, en comparación con países de la región, como Argentina, Chile o Uruguay también es bajo porque en esos el consumo podría ser del doble, aunque en esas naciones hay estaciones, lo que indiscutiblemente obliga a las personas a usar diferente tipo de calzado para cada época.

Estas son algunas de las características con las que arrancarán hoy dos ferias en Bogotá: una, la Feria Internacional del Cuero y el Calzado, que reunirá en Corferias a unos 400 expositores, y la segunda es Expoleather III que reunirá a 300 expositores en la Plaza de los Artesanos.

### **¿Qué pasó en junio?**

En sólo junio, y según el estudio, el mercado de calzado representó 222.266 millones de pesos frente a un consumo de todo tipo de artículos de 27,37 billones de pesos, mientras un mes antes, es decir en mayo, representaba 220.676 millones de pesos.

Los colombianos que menos dinero destinaron a zapatos en junio fueron los que viven en Cartagena, quienes gastaron 5.341 pesos en la adquisición de este artículo.

También están los bumangueses con 6.286 pesos y los bogotanos con 6.780.

### **El consumo va en aumento, pero los precios bajan**

El análisis del Observatorio del Calzado de Raddar-Acicam dice que el consumo de zapatos ha ido aumentando a lo largo del año, pero al mismo tiempo los precios han caído y en junio ya habían perdido 2,11 por ciento, mientras que hace un año crecían en 1,92 por ciento.

Juan Diego Becerra, director del Observatorio, explica que la reducción en los precios obedece a dos circunstancias: las promociones en el mercado y la competencia.

"La competencia, originada por las importaciones, especialmente desde China, ha hecho que los precios bajen. Y es probable que las promociones se mantengan, lo que tarde o temprano terminará afectando radicalmente al mercado", explicó Becerra.

La opinión de quienes viven el día a día del negocio y que desde hoy estarán en dos ferias: la Internacional del Cuero y Calzado en Corferias y Expoleather III en la plaza de los Artesanos, coincide con la del analista.

Alexánder Pino, organizador de Expoleather y empresario del calzado, señala que efectivamente ha habido un aumento en las ventas este año. "La demanda

se ha disparado; si bien las exportaciones caen a Venezuela, hemos logrado vender más en el mercado interno y por eso estamos optimistas. En esta feria, que coincide con la Feria Internacional, esperamos hacer entre 15.000 y 20.000 negociaciones", dijo Pino.

Para el presidente de Acicam, Luis Gustavo Flórez, si bien las ventas finales de zapatos no crecen, por lo menos ya dejaron de caer y esa es muy buena señal.

Pero aclara que las ventas industriales, es decir, las que les hacen los productores a los comerciantes, sí caen y lo hacen en 2,1 por ciento, esto porque todavía hay inventarios.

### **Compra de bolsos, correas y billeteras aumenta**

El mercado de billeteras, bolsos y correas es más pequeño que el de zapatos. Entre enero y junio de este año, las compras de dichos artículos sumaron 124.592 millones de pesos, de los 161,97 billones que registró el consumo de todos los bienes, según el estudio del Observatorio de la Moda Raddar-Inexmoda.

En 12 meses este mercado sumó 252.155 millones de pesos. En sólo junio en cambio, este mercado representó 20.749 millones de pesos.

Los precios de estos artículos también han caído, con relación a un año atrás.

La variación, según el estudio de Raddar, alcanza -1,36 por ciento. En el 2009 los precios de los bolsos, correas y billeteras, había registrado un aumento de 1,12 por ciento.

Y de las 13 principales ciudades, en el último mes la que más consume los productos de marroquinería es Manizales con una participación del 0,22 por ciento, seguida por Pereira, que participa con el 0,18 por ciento y la tercera que más consumió este tipo de productos fue Pasto con 0,139 por ciento. En el sexto mes del año, es también Manizales la ciudad que lidera en consumo de bolsos, billeteras y correas, pues un manizaleño destina en promedio 3.331 pesos de todos sus gastos a esos bienes, mientras el promedio nacional destina 461 pesos a esas compras.

### **Pasarelas para la moda en cuero**

Desde hoy y hasta el próximo viernes en Corferias más de 100 expositores harán parte de la IV Exhibición Internacional de Cuero e Insumos, Maquinaria y Tecnología, que organiza Acicam.

En las pasarelas de esta feria, cuyo evento inaugural estará a cargo de Héctor Neer (Argentina), de la marca Peter Kent, se exhibirán las últimas tendencias de moda en cuero.

**En zapatos:**

Los diseños con puntas redondas y almendradas.

Plataformas y tacones cónicos.

Botas de caña alta no muy ajustadas o botines de tacón bajito.

Las sandalias sencillas, monocromáticas y modernas.

Botines de amarrar para hombre, muy militares.

**En carteras:**

Bolsos pequeños y medianos, de un solo color, con asa o para llevar en la mano.

Bolsos masculinos estilo mola.

**En ropa y accesorios:**

Chalecos de cuero, estilo granjero y militar.

Chaquetas con hombreras y marcadas en la cintura.

Imágenes trippy (formas repetidas que representan la naturaleza).

Piel de pescado con proceso de fileteado, reutiliza los desechos, sin procesos nocivos de teñido.

Los herrajes tendrán superficies metálicas envejecidas.

El tema ecológico, los colores tierra y verdes serán los predilectos.

**El Nuevo Día – Ibagué martes 3 de agosto de 2010****Ellos gastan más en zapatos que las mujeres**

No faltan los hombres que critican a las mujeres -y que cantaletan a sus esposas- por andar comprando zapatos para cada pinta que se van a poner. Pero resulta que en este gasto o inversión -como quieran llamarlo- ellas gastan menos que los hombres. Prácticamente la mitad.

Mejor dicho, las mujeres compran más zapatos que los hombres, pero ellos gastan más dinero, casi el doble, en esas compras, según el análisis del Observatorio del Calzado de Raddar-Acicam.

Las cifras explican esta situación. De los 161,97 billones de pesos que los colombianos consumieron en toda clase de artículos en los seis primeros meses de este año, 1,34 billones los destinaron a comprar zapatos.

De ese monto, los hombres, que tienen el 59 por ciento del mercado (no por pares de zapatos sino por la plata destinada a esta clase de artículos), se gastaron 790.896 millones de pesos.

En cambio, ellas, que tienen el 29 por ciento del mercado, destinaron 388.644 millones de pesos.

La gran diferencia se explica por una circunstancia especial y es que en promedio vale más un par de zapatos para hombre que para mujer.

Otra porción del mercado, 14 por ciento, corresponde a calzado para niños, para quienes se destinaron 187.621 millones de pesos.

El estudio también analiza el consumo por ciudades. Así, los que más plata destinaron a la compra de zapatos en el último mes fueron los pastusos, quienes en junio, de todo lo que consumieron, 19.639 pesos en promedio se fueron para adquirir zapatos, muy por encima del promedio nacional en ese mes que fue 4.937 pesos.

A ellos les siguieron los manizaleños con un promedio de 15.975 pesos, los de Medellín con 13.589, luego los de Neiva con 12.352 pesos y los de Montería con 12.338 pesos.

Pero en pares de zapatos el asunto es a otro precio. Un colombiano consume en promedio 2,2 pares al año, que para el presidente de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam), Luis Gustavo Flórez, es bajo en comparación con países como Estados Unidos o algunos de Europa, donde una persona puede comprar en promedio cuatro veces más.

Incluso, en comparación con países de la región como Argentina, Chile o Uruguay, también es bajo porque allí el consumo podría ser del doble, debido a las estaciones, lo cual obliga a las personas a usar diferente tipo de calzado.

Estas son algunas de las características del mercado, que sirven de fondo a dos ferias que arrancan hoy en Bogotá. Una, la Feria Internacional del Cuero y el Calzado, en Corferias, con unos 400 expositores; y la segunda es Expoleather III que reunirá a 300 expositores en la Plaza de los Artesanos.

Sin duda, uno de los sectores que se ha visto afectado por la crisis con Venezuela es justamente el de cuero y calzado.

Según los datos de Acicam, las exportaciones de calzado a ese país cayeron en un 91 por ciento, mientras que a todo el mundo estas aumentaron en 39 por ciento.

Los comerciantes y productores debieron poner sus ojos en otros mercados.

## **Nota Diario El Otún - Pereira**

Jueves 5 de agosto de 2010

### **MODA-IN**

El cuero se tomó las pasarelas

El argentino Héctor Neer, creador de la marca Peter Kent, invitado de honor de la XXII Versión del International Footwear and Leather Show, IFLS de Acicam, abrió la primera noche de pasarelas.



Neer, dueño de la prestigiosa marca de accesorios y ropa de cuero Peter Kent, lleva 38 años diseñando para una mujer activa, dinámica, actualizada y distinguida. Una mujer joven en su actitud, pero inteligente y madura en la búsqueda de su desarrollo personal. Una mujer que entiende que la moda es sólo una interesante sugerencia, que siempre es necesario examinar y saber interpretarla sobre una misma. Una mujer que entiende que "menos es más".

Continuando el show, la bogotana Julieth Estrada, diseñadora de marroquinería, zapatos y accesorios, encantó con su colección Fiori de Primavera, inspirada en la tendencia militar y floral para la mujer contemporánea. Utilizó materiales mate como cueros nobuk y grasos principalmente, no utiliza herrajes porque todo está desarrollado con el mismo cuero.

La reconocida cartagenera Gabi Arenas, presentó su colección inspirada en la película "Gilda", con su encanto estético de la época de glamour y elegancia. La diseñadora combinó todo con su magia caribeña. Mostró sus accesorios de tamaños grandes y algunos intermedios, incluyendo bolsos de tamaño pequeño para ocasiones especiales, que pueden ser formales e informales a la vez. Los colores protagonistas: el blanco y negro, contrastado con los del trópico.

Para el gran cierre, la bogotana Deisy Santafé, presentó su colección Expedición Botánica, inspirada en la importancia de la naturaleza, sus colores y texturas. Los colores principales fueron el café como base, contrastado con florales como amarillo, morado y rojo.

Toda una sensación las cremalleras en oro viejo y los botones elaborados a mano con aplicaciones de flores. La mayoría de la colección tiene perforaciones a mano con el mismo cuero.

**Nota de Vanguardia .com – Bucaramanga miércoles 4 de agosto de 2010**

### **Industriales de cuero y calzado, a la caza del mercado nacional**

Miércoles, 04 de Agosto de 2010

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



El mercado nacional parece ser el único seguro y confiable que por el momento tienen los industriales del cuero, calzado y marroquinería, aseguró la directora de la junta directiva de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, Acicam, Leslie Stipek Álvarez, durante la apertura de la 22º International Footwear

and Leather Show. De acuerdo con la directora el sector atraviesa una

coyuntura de poco conocimiento sobre mercados potenciales para los industriales como Centroamérica, Perú y Chile, además de que al interior del país persiste la tendencia de revaluación del peso.

Según la directiva, la apuesta del sector consiste en la defensa del mercado interno, el comercio electrónico, la clusterización del sector y la formalización de las mipymes, ya que es uno de los más importantes para la generación de empleo en el país.

Sin embargo, dentro del informe entregado por la agremiación se destaca el incremento de las exportaciones de marroquinería durante los cinco primeros meses del año, en relación al mismo periodo del año pasado hacia Estados Unidos (30%), y las mayores ventas hacia Perú (290%), Chile (35%), y a Ecuador (45%) impulsadas por la normalización de las relaciones comerciales.

Pese a la estrategia de diversificación de mercados Stipek Álvarez destacó que el mercado venezolano no será fácil de reemplazar, ya que en el vecino país se concentraba, hasta el año pasado, el 70% de las exportaciones del sector y hasta el momento la cifra sólo representa el 10%.

Para los expertos del sector, el mercado nacional tampoco será tan fácil de incentivar ya que durante los últimos años las importaciones de calzado han sobrepasado en gran medida la producción industrial, además de la entrada ilegal de calzado, por lo que los retos del sector estarán enfocados a la profesionalización de la mano de obra del sector y la apuesta por productos con gran potencial en diseño y confort.

La agremiación afirma que urge examinar posibles Tratados de Libre Comercio, TLC con países como Nueva Zelanda, Australia y Japón, igualmente repotencializar el intercambio con Chile, México y países centroamericanos.

Hasta el próximo viernes 6 de agosto se concentrará la industria en la versión número 22 del International Footwear and Leather Show, que reúne a 410 expositores nacional, y más de 20 empresas mexicanas y brasileñas como invitadas especiales.

### **Apoyo en la frontera**

En la apertura del evento la presidenta de Proexport Nubia Stella Martínez Rueda, afirmó que continuarán las medidas reactivas en apoyo con el Gobierno Nacional para incentivar el mercado fronterizo en Cúcuta, donde se desarrollará próximamente la Macro rueda de Negocios, a la que se han inscrito 300 empresarios.

Para apalancar la financiación en la frontera BANCÓLDEX anunció durante la feria la puesta de \$400 mil millones en créditos flexibles.

De igual forma el Gobierno Nacional estudia la posibilidad de aplicar exenciones de IVA para los insumos de calzado y marroquinería. "Los empresarios que tengan que traer los insumos de Bogotá, el Valle del Cauca y de Bucaramanga no pueden descontar el IVA y en consecuencia se encarecerían más los productos", explicó el presidente ejecutivo de Acicam Luis Gustavo Flórez Enciso.

### **Nota La Republica.com.co miércoles 4 de agosto de 2010**

María Paula Albán Ramírez

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

"El impacto económico en la frontera puede ser muy negativo": Martínez



Bogotá. Más de 142 compradores de la zona de la frontera y 300 vendedores de todas las ciudades del país se darán cita este jueves y viernes en Cúcuta para hacer parte de una macro rueda de negocios, denominada "Frontera Productiva".

De esta manera, el Gobierno Nacional inicia un plan de choque para ayudar a que la economía de esa zona del país se mantenga, pese al cierre total de las relaciones comerciales con Venezuela.

En entrevista con LA REPUBLICA, Nubia Stella Martínez, presidenta de Proexport, entidad encargada de organizar el encuentro empresarial, señala que con esta iniciativa buscan mantener vigente la producción y las ventas en esa región, por lo que las expectativas en cuanto a resultados son altas, aunque no hay una cifra definida. La directiva dice, además, que una respuesta reactiva de este tipo es la única manera de enfrentar un tema coyuntural como el que atraviesan las ciudades fronterizas en la actualidad.

### **¿Qué busca Proexport con la realización de esta macrorrueda en Cúcuta?**

Los mercados más importantes de Colombia son sus vecinos y para nuestros empresarios esos son mercados fáciles y trascendentales. Ellos vendían allá, lo hacían muy bien y esas ventas tenían mucho que ver en sus resultados financieros. Así mismo funciona Cúcuta. La frontera vive del negocio del otro, entonces al cerrarse nuestra relación con Venezuela, suceden dos cosas: los

exportadores se quedan sin un mercado importante que era fácil y los empresarios de toda la zona fronteriza se quedan sin lo que se vende a Venezuela, así no sea una gran producción.

### **¿Qué acciones propone Proexport para hacer frente a la situación de frontera?**

Teníamos que salir con una respuesta inmediata y reactiva. Puede que no sea lo mejor, pero la oportunidad tiene un efecto considerable en los negocios y por eso proponemos varias acciones. Lo primero, la diversificación de mercados para los exportadores, que en eso ya hemos logrado colocar unas exportaciones fundamentalmente en los mercados de El Caribe y Centroamérica y un poco a Perú. Segundo, con los exportadores vemos que es muy importante el sector calzado, entonces traemos 82 compradores a la rueda de negocios de Acicam a Corferias que se realiza esta semana, y vamos a traer, además de los empresarios de Cúcuta y Bucaramanga que ya estaban inscritos, 30 empresarios más para que asistan a la rueda de negocios con los compradores internacionales.

Tercero, tenemos una rueda de negocios internacional el 23 y 24 de agosto, donde traemos 30 empresarios solamente para el tema de frontera y adicionalmente, vamos a hacer una rueda nacional. En este momento nuestras oficinas regionales en Cúcuta, Bucaramanga y Barranquilla están consolidando qué era lo que se vendía a Venezuela y esa es la gente que va a asistir.

Adicional a esto vamos a tener un apoyo financiero que va a manejar Bancóldex, en la que se asignarán recursos por 100 mil millones de pesos y que contará con la participación de bancos y compañías de financiamiento, entre otros, para incentivar el otorgamiento de créditos en la región. Y finalmente, se realizará una rueda de turismo el 6 de agosto, liderada por el Viceministro de Turismo y va montado en venta de paquetes con Anato y Cotelco y a montar un viaje de familiarización para que se pueda vender la región.

### **¿Cómo está coordinando Proexport la realización de estas acciones?**

Hemos mirado y vemos que los empresarios que van a participar sí tienen cómo cumplir, porque en parte el éxito de las ruedas de negocios es que se garantiza el match y la calidad del comprador y del vendedor y aquí nosotros estamos buscando quienes les compran para compensar Cúcuta, entonces van las grandes cadenas, las intermedias y las pequeñas. Ese es el esfuerzo grande que se está haciendo, en una circunstancia de excepción porque esto no es lo normal pero que si no ayudamos a estos empresarios en estos momentos, eso puede tener un impacto económico muy negativo y nosotros los necesitamos permanentemente produciendo.

### **¿Cómo hacer para que éstas sean acciones a largo plazo?**

Vamos a ver cómo nos va. Lo que importa es que a la gente le vaya bien, hay que hacerle seguimiento a la situación para que los productores sigan produciendo y así seguir colocando sus artículos en los mercados interno y externo. Si vemos que es necesario, la rueda de negocios se puede volver a realizar.

### **¿Cómo hacer para que la zona de frontera sea atractiva para inversionistas?**

La Vicepresidencia de Inversiones de Proexport viaja con su equipo para aprovechar el momento y mirar cuáles son los sectores en los que se podría invertir, porque en este momento no lo tenemos claro y de pronto es un nicho de oportunidad. De cada circunstancia de éstas hay un ganador y apenas lo vamos a descubrir.

### **¿Cómo han recibido la iniciativa los empresarios de la zona de frontera?**

Al principio, cuando el ministro Luis Guillermo Plata propuso la idea, a la gente le pareció que no era suficiente y que lo que se necesitaban eran normas proteccionistas, lo que la gente pide son subsidios, apoyos especiales, y Proexport cree que las ayudas deben ser más las posibilidades de negocios, aunque el Gobierno Nacional profirió normas de exención de Iva. Pero lo importante es que ya en este momento los empresarios sí están convencidos de que esta va a ser una oportunidad real de negocios, donde lo que se está generando es una opción de sentarse a mirar donde pueden colocar sus productos y están muy contentos y a la expectativa.

### **¿Cuáles son las expectativas de negocios que esperan concretar en los dos días?**

No tenemos todavía. Hemos buscado una forma para ver cómo nos medimos y mi opinión hay que mirar qué y cuánto era lo que se vendía a Cúcuta para saber qué y cuánto se logró colocar después de la rueda de negocios, Creo que vamos a establecer la expectativa de negocios siguiendo ese parámetro. Hay que entender que esto es arriesgado, aquí en casi dos semanas vamos a hacer lo que duramos mucho más tiempo organizando. Es una cosa riesgosa pero es destacable que Proexport se meta en esto.

### **¿Cómo va el proceso de diversificación de mercados con los empresarios?**

Hemos hecho un gran trabajo porque a pesar de que las ventas a Venezuela cayeron 71 por ciento a julio de 2010, las ventas totales de Colombia al exterior han caído sólo cinco por ciento y hoy el país vecino sólo tiene 10 por ciento de participación en nuestras ventas externas. Hemos logrado aumentar las exportaciones a Estados Unidos, Ecuador, Perú, Suiza, Brasil, México, Chile, China y otros países. Así mismo, hemos participado en ferias en las que nunca

habíamos hecho presencia, por ejemplo en la feria de reconstrucción de Chile. Por otro lado, nos hemos concentrado en realizar macro ruedas, en las que se han cerrado negocios por 118 millones de dólares, con expectativas adicionales por 480 millones de dólares.

### **¿Qué va a pasar con Proexport con el cambio de gobierno?**

Aún no se sabe quien va a dirigir Proexport pero yo creo que no importa quien quede. La designación del nuevo ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz granados, es un mensaje súper positivo para nuestro trabajo, porque él ya lo conoce y lo va a recibir, a fortalecer y a crecer y conoce particularmente a Proexport, en su desempeño como Viceministro de Desarrollo Empresarial y como líder de Anato. Además, Proexport tiene todo esto documentado para el Ministro, esta es una entidad tan fuerte que no importa quien la dirija porque tiene un equipo humano y directivo muy bueno. Si me dejan muy bien y si no me dejan también porque el Presidente Santos ha escogido gente demasiado buena en muchos sectores y éste es su sector, entonces estoy segura que aquí también será consecuente con lo que ha hecho.

### **¿Qué balance hace de los últimos ocho años de Proexport y su transformación?**

Ha sido muy positivo. Primero por los resultados de cada área: la inversión extranjera directa hoy es cinco veces mayor que la de hace cinco años, las exportaciones se triplicaron con las circunstancias que conocemos, y el número de visitantes internacionales, cuando el mundo decrecía, nosotros crecíamos más de dos veces, y segundo, por la interacción y las sinergias que se han logrado entre la vicepresidencia de turismo y la de inversiones y por eso, la entidad ha logrado fortalecerse mucho en estos años.

### **Nota de Portafolio .com.co miércoles 4 de agosto de 2010**

#### **Con Macrorrueda y Feria Internacional del Cuero y el Calzado, Colombia ayudará a empresarios de la frontera**

Promociones entre el 30 y 50% en casi todo el comercio de Cúcuta, el cierre de negocios y la búsqueda de nuevos mercados son el retrato de la situación que viven las empresas de calzado en esa ciudad.

Desde la frontera los empresarios le hacen tres peticiones concretas al Gobierno y al Banco de la República: aumentar el arancel que se cobra por las importaciones de zapatos desde China, extender la exclusión del IVA también para la cadena productiva de calzado y no sólo para el producto final, y seguir bajando las tasas de interés del Emisor.

Y es que esa ciudad no sólo soporta gran parte de la complicada situación con Venezuela, sino que también se le suman las crecientes importaciones desde

China y la revaluación del peso colombiano, lo que no ayuda en nada a las ventas que se hacen al exterior.

Sandra Gómez, propietaria de Calzado Espia, explica que el venezolano es un cliente natural del comercio cucuteño ya que están a sólo cinco minutos, contrario a lo que ocurre con otros mercados como Ecuador y Costa Rica, dos destinos que ahora tienen sus productos, pero los cuales les implican más fletes y menos ventas.

"Por darle un ejemplo: yo tenía un cliente en Venezuela al que le vendía 10.000 pares de zapatos cada tres meses. Con la situación actual él ya no está y aunque tengo otro en Ecuador, este sólo me compra 500 ó 1.000 pares de zapatos cada tres meses. Todo es así", explica Gómez, quien participa en la Feria y espera cerrar nuevos negocios.

José Aparicio, dueño de calzado Govelino, va más allá. "En Cúcuta unas 2.000 fábricas de todos los sectores que le vendían directamente a Venezuela están cerradas. Y aunque en cada consejo comunal que hacía el presidente Uribe le pedíamos medidas, nunca cumplió nada. Sólo hasta ahora toma unas medidas que no nos benefician a todos".

Aparicio, que también pertenece a Acicam en Cúcuta, pone sobre el tapete el problema que viene desde hace unos cinco años, pero que cada año toma más vuelo: las importaciones procedentes de China. "Hoy de lo que consumen las colombianas de calzado en un año, el 13 por ciento es producción nacional y el resto son importaciones", asegura.

Y agrega que desde ya están buscando un acercamiento con el presidente electo Juan Manuel Santos, para plantearle la situación y pedirle aranceles más altos para el calzado chino.

### **Una mano el comercio cucuteño**

El Ministerio de Comercio y Proexport realizarán entre mañana y el viernes la macro rueda nacional de negocios que tendrá lugar en Cúcuta, con la finalidad de apoyar al sector productivo de la frontera afectado por la decisión unilateral de Venezuela de suspender las relaciones entre ambos países. Al evento asistirán empresarios de todo el país, con la intención de hacer compras en esa ciudad y contactar proveedores.

### **Nota Vanguardia Liberal – Bucaramanga Jueves, 05 de agosto de 2010**

#### **Mipymes familiares deben formalizar relaciones para ser competitivas**

Jueves, 05 de Agosto de 2010

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

La falta de formalización en las relaciones de los miembros que trabajan en mipymes familiares en el mundo es escalofriante.

De cada 100 empresas familiares que se fundan en el mundo apenas 30 logran llegar a ser manejadas por la segunda generación de sus fundadores, es decir, hay 70 empresas que se mueren en el intervalo. Para el economista y consultor, José Vargas Caicedo, hay herramientas novedosas en el mercado que las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas están aprendiendo a utilizar, como el protocolo, que ayuda a disminuir la mortalidad de este tipo de empresas, especialmente en las dedicadas al sector de calzado, cuero y marroquinería.

La herramienta conjuga acuerdos entre familiares que dirigen una misma empresa en 10 puntos básicos, para que se elimine cualquier error en la toma de decisiones cruciales que puedan llevar a la quiebra del negocio.

“El protocolo es básico porque independientemente de que la empresa sea pequeña o grande, tienen que tener claras las reglas del juego en el patrimonio familiar y empresarial. A veces las personas piensan que un protocolo es una formalidad excesiva para una empresa o un negocio muy pequeño, hasta en los pequeños negocios hay conflictos y hay que tener directrices claras para la perdurabilidad del negocio”, aseguró el consultor, quien además es investigador dedicado al sector de empresas familiares.

Entre los acuerdos principales que se aplican con la herramienta están la creación del organigrama, objetivos claros (misión y visión), la formalización de contratos laborales (así se dé entre padres e hijos), planificar el relevo generacional y definir la reinversión de utilidades y reporte de dividendos. “Algunas empresas funcionan como cajeros y no se planea estratégicamente cuánto y en qué se va a invertir”, añadió Vargas Caicedo.

El último reporte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, CCB de acuerdo al análisis de vida de las empresas, señala que el periodo de vida de los negocios en la región es corto, pues solamente el 19% de los negocios inscritos fueron constituidos en el siglo anterior.

El tema fue discutido por empresarios durante el Internacional Footwear and Leather Show, Ifls, que se realiza en Bogotá y en el que participan 122 empresarios de Santander.

### **Ejemplo para empresas santandereanas**

La diseñadora bogota Julieth Estrada es un ejemplo exitoso de relevo generacional, ella continuará el legado de la empresa familiar de calzado que fundaron sus padres hace 25 años en la capital del país.

“A partir del aporte que yo hice en la empresa pudimos crecer bastante durante los últimos tres años particularmente. Uno de los elementos importantes para

que esto se mantenga es la diferenciación de productos”, aseguró la empresaria y diseñadora.

El 80% de la producción de la empresa que ella maneja junto a sus padres se concentraba en Venezuela. Sin embargo, han visto un crecimiento importante a países centroamericanos y Ecuador.

## **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 (Ifs), 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 remplazar 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 Gaviria, 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.

### **NOTA DINERO.COM VIERNES 6 DE AGOSTO DE 2010**

#### **Un colombiano consume...**

Un colombiano consume en promedio 2,2 pares de zapatos al año.

Las mujeres compran más zapatos que los hombres, pero ellos gastan más dinero, casi el doble en esas compras.

De los 161,67 billones de pesos que los colombianos consumieron en toda clase de artículos en los seis primeros meses del año, 1,34 billones los destinaron a comprar zapatos. De este monto, los hombres que tienen el 59% del mercado (no por pares de zapatos sino por la plata destinada a esta clase de artículos), se gastaron 790.896 millones de pesos.

Los colombianos que más destinaron dinero a la compra de zapatos en el último mes fueron los pastusos, le siguen los manizaleños y paisas.

Estos datos los arrojó un estudio de Raddar – Acicam, que se dio a conocer en el marco de la versión XXII del IFLS (International Footwear and Leather Show) de ACICAM, que termina hoy en Corferias.

La IFLS contó con la participación de cerca de 400 expositores fabricantes de calzado, marroquinería y prendas de vestir en cuero provenientes de Bogotá y Cundinamarca, Antioquia, Valle del Cauca, Norte de Santander y Bucaramanga.

También, participaron industriales de otras ciudades del país como Manizales, Ibagué, Sincelejo, Barranquilla y Pasto.

## **NOTA LA REPUBLICA SÁBADO 7 DE AGOSTO DE 2010**

### **Davinci quiere llegar a República Dominicana**

Mayerli López –

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



Bogotá. La compañía Davinci Shoes & Bags se encuentra adelantando negociaciones con República Dominicana, país en el que espera encontrar posibles socios antes de finalizar el año.

Además, sus directivas asistirán a una feria en Madrid el próximo mes con la que pretenden incrementar sus ventas en un gran porcentaje.

Su gerente general David Bustos López dijo que "entre los planes de la compañía esta seguir posesionando la marca en el exterior y aumentar el nivel de exportaciones, por lo que seguiremos participando en las misiones comerciales y agendas de negocios con la ayuda de Proexport y la Cámara de Comercio de Bogotá".

La empresa, que lleva más de 20 años dedicada a la elaboración, producción y distribución de calzado para dama, bolsos, billeteras y cinturones, exporta el 70 por ciento de sus productos a países como Costa Rica, Guatemala, Ecuador, Panamá, Martinica, Curazao y Venezuela, entre otros.

"En cuanto a expectativas de ventas para 2010 se prevé un crecimiento del 10 por ciento, el cual ha sido sostenible durante los últimos ocho años", afirmó Bustos. Su planta de producción se encuentra en Bucaramanga, y aunque no tienen almacenes propios sus productos hacen presencia en las boutiques más reconocidas de la ciudad y las principales capitales del país como Medellín, Cali, Cartagena y Barranquilla, entre otras. A pesar de que las exportaciones con Venezuela bajaron en un 90 por ciento suplieron este mercado con México y Estados Unidos gracias a las gestiones comerciales que el gobierno ha venido desarrollando para las empresas. "El comportamiento de las ventas el año pasado se mantuvo, tuvimos un buen nivel de exportación a pesar de la crisis económica, la competencia no es muy grande por lo que no sentimos tanta recesión, además nuestros productos se distinguen por los buenos materiales, el diseño, y valores agregados que tenemos" señaló Bustos.

Entre los materiales utilizados para fabricar sus productos importan cueros italianos, españoles, argentinos y nacionales de los mejores curtiembres, los herrajes son brasileños y el diseño es netamente español y la horma italiana.

### **Footwear and Leather Show**

Davinci Shoes & Bags, participó en la reciente Feria del Cuero y Calzado realizada en Bogotá en la que logró abrir nuevas puertas y negocios nacionales e internacionales, siempre brindando exclusividad a sus clientes que es su mayor valor agregado. Los precios de los productos están entre 70 y 120 mil pesos en zapatos y 110 a 240 mil pesos en bolsos dependiendo de los materiales utilizados.

## **NOTA PORTAL LA NACIÓN MIÉRCOLES 11 DE AGOSTO DE 2010**

### **Satisfacción entre los empresarios colombianos**

Miriam Burgues  
Agencia EFE

BOGOTÁ. Los empresarios colombianos expresaron ayer su satisfacción por los resultados de la crucial reunión entre el presidente Juan Manuel Santos y su par venezolano, Hugo Chávez, que sentó las bases para relanzar el comercio entre dos países que siempre se han complementado muy bien en materia económica.

Las cifras hablan por sí solas: frente a los casi 2700 millones de dólares que Colombia exportó a Venezuela en el primer semestre de 2009, entre enero y junio de este año apenas se han alcanzado los 760.000 dólares, una caída de más del 71%.

Así lo refleja un reciente informe del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia, que documenta mes por mes las consecuencias del "bloqueo" comercial impuesto por Venezuela a su país vecino en agosto de 2009.

Es un momento "muy oportuno" para buscar que se regularice el comercio, ya que ambos países "se complementan muy bien desde el punto de vista económico", dijo el presidente de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, Cuero y sus Manufacturas (Acicam), Luis Gustavo Flórez.

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 logrados en el mismo 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, reveló ayer su presidente, José Félix Lafaurie.

La Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) también afirmó que la venta de alimentos a Venezuela está "en punto muerto", en palabras de su presidente, Rafael Mejía.

De todos modos, los niveles de comercio de 2008, año en que las ventas colombianas a Venezuela llegaron a 6000 millones de dólares, "no se van a dar rápidamente", opinó el presidente de la Asociación Nacional de Exportadores (Analdex), Javier Díaz.

## **NOTA LA OPINIÓN MIÉRCOLES 11 DE AGOSTO DE 2010**

### **El saldo de la crisis superó cualquier cálculo**



Las máquinas de coser esperan en las fábricas para que los operarios las hagan nuevamente productivas. En varias empresas se nota la caída del mercado que conllevó a la salida masiva de personal y a un detrimento humano de grandes connotaciones. (Foto César Obando/La Opinión)

Germán Enrique Núñez Torres | 11 de agosto de 2010  
[german.nunez@laopinion.com.co](mailto:german.nunez@laopinion.com.co)

Había que visitar las empresas y los negocios para saber que la crisis hizo estragos económicos y sociales en Cúcuta y en Norte de Santander, sin desconocer que afectó y puso el candado en muchas factorías del interior del país.

El cuadro es lamentable, un sinnúmero de sillas desocupadas hacen parte del entorno de la fábrica de calzado "La Elegancia", semeja una escena lánguida en donde la tragedia dejó su huella y es que no es para menos, de cien empleados que tenía esa empresa tan solo quedan diez como consecuencia de la crisis económica.

El gerente de esa empresa, Juan José Jaimes, afirmó que la situación de mercado con Venezuela no solo dejó desempleo sino todo un drama social que tiene a más de uno de sus ex empleados viviendo del rebusque o en el peor de los casos pidiendo ayuda o prestamos para poder comer.

Las máquinas están en desuso, el recibo de electricidad que llegó por 2.5 millones de pesos ahora es de 600 mil y la tienda así como el billar que refrescaba y entretenía a los empleados tuvieron que cerrar sus puertas porque los trabajadores se fueron y con ellos la demanda de bienes y servicios.

De una producción de más de mil pares de zapatos semanales se pasó a 50 pares, mostrando que fueron despedidos operarios y que los que quedaron bajaron sus ingresos de manera significativa. Por citar un ejemplo un cortador que ganaba entre 300.000 y 400.000 pesos semanales, devenga hoy 50.000. Otros empleados de salarios de 200.000 pesos a la semana, se van a sus casas con 20.000 en el bolsillo, como quien dice a vivir a la de Dios.

El mercado natural de esta empresa era Venezuela, pero con el cierre su panorama de renta cambió, igual pasó en Colombia en donde la contracción de la demanda hizo que cayeran las ventas y con ello muchas empresas y el empleo.

“Ahora y con este nuevo aire de las relaciones binacionales esperamos que con el favor de Dios se mejore la situación y que por lo menos nos paguen las exportaciones porque ese es el capital de trabajo”, indicó el empresario.

A este empresario Cadivi le debe 162.000 dólares, asunto que lo tiene en veranos porque debe vivir de los préstamos engorrosos y pagando a cuenta gotas y como se pueda cada obligación con los proveedores. Sobre el pago tiene sus dudas porque anota que si este se hace con dólar permuta estará perdiendo más de 70 millones de pesos. “Lo mejor es que nos liquiden esas obligaciones con dólar oficial”, consideró.



Así desoladas, sin gente y con todas las materias primas abandonadas quedaron muchas empresas de Cúcuta. El diferendo le salió muy costoso a la región no solo en lo

económico sino en lo social. (Foto César Obando/La Opinión)

**El director ejecutivo de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam), Guillermo Rangel, dijo que la crisis que recién se superó dejó un comercio nulo para el calzado colombiano y una deuda de 1.500 millones de pesos.**

**Reveló que en el sector se perdieron 3.000 empleos toda vez que 60 empresas dejaron de producir, pero que están volviendo paulatinamente por los excelentes resultados del International Footwear and Leather Show de Bogotá y por las expectativas que genera la Macrorrueda Internacional de Negocios.**

**“Recibimos con optimismo los anuncios sobre normalización de las relaciones políticas y económicas, pero dentro de ello la creación de la Comisión que estudiará la deuda con Colombia”, declaró.**

**Dijo que al margen de este importante hecho diplomático, Colombia y puntualmente Norte de Santander no deben dejar de lado la diversificación de mercados ni las oportunidades que ofrece el mercado nacional.**

**“Vamos seguir trabajando con el Gobierno, con Proexport, la Gobernación, la Cámara de Comercio de Cúcuta y otras entidades en la búsqueda de mercados alternativos, motivo por el cual le apostamos a la Macrorrueda del 23 y 24 de agosto próximos”, dijo.**

**Dijo que la salvaguardia que se le pidió al ex presidente, Álvaro Uribe Vélez, seguirá siendo una insistencia del sector que aparte de todo está viendo en el producto importado de China una competencia desleal.**

## **LA ARCILLA**

El sector de la arcilla dijo que la factura que le pasó la crisis no es para nada de poca monta por cuanto dejó pérdidas económicas considerables porque hay dineros que se adeudan desde hace más de dos años y medio los cuales están comprometidos con bancos, proveedores, trabajadores e impuestos.

El presidente de la Asociación de Industriales de la Arcilla de Norte de Santander (Induarcilla), Jairo Yáñez Rodríguez, afirmó que al término de crisis quedan más de 4.000 personas sin empleo como consecuencia del cierre del 80 por ciento de las 120 empresas agrupadas en el gremio, es decir 96 factorías con problemas.

La deuda de Venezuela con los industriales de la Arcilla oscila entre 30 y 40 millones de dólares. El dirigente gremial culpó a muchas empresas de papel que se prestaron para defraudar a Venezuela, haciendo que pagaran justos por pecadores.

## **LAS PYMES**

El presidente de la Asociación Colombiana de la Micro, la Pequeña y Mediana Empresa (Acopi), en Norte de Santander, Jairo Hernando Pulecio, señaló que con cargo a la superada crisis con Venezuela, más del 50 por ciento de las pymes cerraron sus puertas (unas 4.000), el 25 por ciento adicional entró en cesación de pagos y más de 3.000 personas en la calle y sin ingreso.

“Esta factura nos salió bien cara, le tocó al empresariado pagar los platos rotos del desencuentro y prácticamente nos toca volver a empezar, por fortuna de la crisis se sacó provecho y por ello debemos seguir mirando opciones diferentes al vecindario que sigue siendo muy importante”, anotó.

Dijo que Colombia no puede caer de nuevo en el mismo error por el júbilo que embarga al país con el restablecimiento de las relaciones binacionales. “Bienvenida Venezuela, pero también bienvenida la búsqueda de nuevos mercados, incluido el interno”, aseveró.

En Venezuela hay una deuda con las pymes colombinas superior a los 10 millones de dólares.

## **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 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 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

## 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.

## **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 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.

