

22
AÑOS

EL Peletero

EL SISTEMA MODA: CALZADO Y ROPA, NUESTRA GRAN PASIÓN

EDICIÓN No. 157
I - II de 2019

Celular: 315 601 2901

peletenaz@gmail.com

ISSN 1794-5526

DISTRIBUCIÓN GRATUITA



Calzado fino para dama y caballero
Fabricado con manos colombianas
¡Somos innovadores!



Carrera 25 # 19 - 75 Sur, piso 2. Barrio Restrepo, Bogotá - Colombia
Teléfono: 789 7608. Celular: 314 748 3605
email: jasdisanti@hotmail.com



MOLDESING S.A.S.

Celulares: 314 350 8987
318 494 5436
Teléfono: 467 4902
moldesing@gmail.com

VIRAS • MOLDES E INSUMOS PARA EL CALZADO

Reinel Betancourt
Carrera 25 No. 19 - 49 sur.
Barrio Restrepo, Bogotá - Colombia

El Industriales del calzado de Colombia están preparados para competir.

¡EXPORTAR, EL PASO A DAR!

Zapatos y artículos en cuero, con excelente mercado internacional Fabricantes de calzado colombianos tienen los mercados de Suramérica, Centroamérica, Estados Unidos y Canadá, para acrecentar sus exportaciones, no solo por la calidad, diseño, colores e innovación, sino porque tienen pieles genuinas, que es el súper valor agregado para conquistar consumidores masivos.

La Feria internacional de Bogotá, que reunirá a más de 450 expositores en Corferias (5 al 7 de febrero), y la de Bucaramanga, que se cumplirá en Neomundo (19 al 21 de febrero), con más de 400 empresarios, servirán de termómetro para saber cuál es el camino que les espera a los industriales del calzado de Colombia. /VER PÁGINA 2,18 y 20



El calzado que producen los colombianos no tiene nada que envidiarles a los mejores del mundo.



SURTINCAL
SUELAS PARA CALZADO

Suelas en Caucho, TR, PVC



ALMACEN: Calle 19 sur N° 24D - 59.
TELÉFONOS: 272 7040 - 272 6799
BARRIO RESTREPO BOGOTÁ - COLOMBIA

FABRICA: Calle 26 sur N° 29 - 31.
TELÉFONOS: 272 2033
E-mail: surtincal@yahoo.es.
BOGOTÁ - INDUSTRIA COLOMBIANA

SPARTA Shoes

¡Actualidad y Estilo!

MOMENTOS SPARTA

Diagonal 17 c sur
N° 25-26 Bogotá

Teléfonos: 2782458
+57 312 3978053

spartashoes@hotmail.com
www.spartashoes.com.co



Planti Sport
Prensa en las Pies.

- Plantillas en Silicona
- Plantillas en Poliuretano
- Plantillas Sublimadas
- Plantillas en Eva
- Membranas para Pegadora

Entrega de pedidos a nivel local y nacional





Surtimos Su Negocio
Somos Fabricantes





Confort Posicionamiento Servicio

317 7482051
Cll 17 Sur # 25 - 16
Email: Plantisport@hotmail.com



P A R D O
 Atelier - 1991

www.pardoatelier.com
 @pardoatelier

2391208 - 3665695
 pardoatelierhandbags@gmail.com
 Cll 18 sur # 24f - 30
 Restrepo, Bogotá - Colombia



Los consumidores los prefieren por su elegancia y confort... además, porque son lo último en la moda

EL CALZADO COLOMBIANO EN CUERO TRASPASA FRONTERAS

Comercializadores extranjeros buscan 'guantes' para los pies de sus clientes, en Bogotá, Bucaramanga, Cali, Cúcuta y Medellín.

Por: Yeko Junior
 Periodista de El Peletero

Los industriales de calzado de Colombia siguen extrañando los voluminosos pedidos, y no entienden el bajísimo consumo de zapatos, que son de excelente calidad, pero no llaman la atención de los compradores nacionales.

Esta situación ha tocado fondo y crea dilemas entre fabricantes, quienes analizan y buscan estrategias, antes de, con resignación, marcharse del sector, que es bueno si se maneja el negocio de acuerdo a la rotación de moda, que pasó de años a meses y ahora a días, provocando una deserción, que está llegando a lo impensado: que Colombia se quede sin productores de zapatos y se convierta en una comercializadora de zapatos chinos y de otras naciones.

Sin embargo, ese no será un motivo para que los saquen de la competitividad. Es más bien un

reto para ellos mantenerse entre los mejores de Suramérica y del mundo. Estamos conquistando y reconquistando mercados y volaremos lejos. ¿Quién no se anima a fabricar calzado en cuero, si los comercializadores de Suramérica y Centroamérica, al igual que de Estados Unidos y Canadá, nos están visitando para que les produzcamos zapatos exclusivos, en cuero? Exportar, el paso a dar. Tenemos el mejor cuero para atender mercados exigentes. Lo mismo que diseñadores para innovar constantemente, dicen quienes están encontrando empresarios del exterior que garantizan negocios a corto y largo plazo.

El calzado colombiano da pasos hacia una internacionalización histórica. Los comercializadores extranjeros saben que si no hay dólares no hay zapatos, contrario a lo sucede en el mercado interno, en el que es

FOTO RUKA
 Los zapatos colombianos en cuero tienen un excelente mercado



'súrtame, le pago a tanto', pero no se comprometen a cuantos días, y si señalan una fecha es más por ilusión a quien les hace el pedido, lo cual es inaudito, según expertos, quienes se despeinan al conocer la relación entre productores y comercializadores que, aparentemente, son de la misma línea. En el negocio hay una tiranía, en la que el comercializador se lucra y el zapatero se empobrece; aprovechan la informalidad y el problema de estómago para tratarlo, no como

un maestro de la zapatería, que se las inventa por proteger los pies de la gente, sino como a un fulano de tal, en un arte en la que merecería el título de doctor. Los colombianos son y serán protagonistas de la industria del calzado en el mundo. El momento actual no es el mejor. La globalización tiene a los zapateros haciendo lo justo, pero con sabiduría, persistencia y aguante, encuentran los mercados ideales, que no están a nivel nacional, sino internacional, más allá de las fronteras. Venezuela, en su momento, eso hace más de 20 años, fue un consumidor masivo de calzado colombiano. Los vecinos adquirirían hasta un 80 por ciento de las producciones. Los mejores negocios los hice en Venezuela, recuerda don Ferdi-

nando Ortega, ex marroquino, quien además les vendía zapatos.

El calzado hecho con manos colombianas es de genios y es apetecido porque es en puro cuero y en estilos propios, que entran por los ojos de los consumidores, situación que hace comercializadores chilenos y ecuatorianos, de Centroamérica, comandados por Costa Rica y Guatemala; de Estados Unidos, Canadá y Alemania, estén realizando pedidos, con sus marcas y diseños exclusivos, en el barrio Restrepo de Bogotá, Bucaramanga, Cali, Medellín y Cúcuta.

De esta manera los industriales colombianos se están quitando la pesadilla de quién les compra el calzado, por la saturación del comercio local, en el que el bajo precio opacó la calidad. En tanto, que el zapato asiático remarcado y de contrabando es adquirido como pan caliente.

MAQUINARIA ALEMANA
 Ligeramente Usada



Se vende maquinaria para elaboración de cinturones, cortatiras, desvastadoras, troqueladoras, pegadoras, grabadoras de tiras, reafiladoras.

INFORMES: 6176275 - 6132446
 WHATSAPP: 3158976760 - 3158976761.

Tromacalzado TMC

Fabrica de maquinaria y troqueles.

Contacto:

www.tromacalzado.co

3132390783

William Walteros



Calle 20 sur N° 24F-48 Barrio Restrepo Bogotá-Colombia

5-7
FEBRERO 2019 | FERIA INTERNACIONAL DEL
CUERO Y CALZADO

CORFERIAS
VISITENOS EN EL PABELLÓN C
STANDS 141 - 143

**NUEVO
PRODUCTO**



ARTECOLA
QUÍMICA

REGIA PC EXTRA Es un adhesivo diseñado para uniones sólidas, estructurales y confiables. Fue diseñado para adhesiones profesionales en la industria del calzado y marroquinería. Adecuado para pegar materiales como: Cuero, Odenas, Caucho vulcanizado, Crupón, EVA Neolite, Entre otros.

REGIA PU EXTRA Adhesivo industrial con optima fuerza inicial y final. Velocidad de cristalización media, de facil aplicación, indicado para el pegado en suelas de: TR, PU, PVC, PVC Expanso, Caucho, Neolite, Eva (microporosa), Capelladas, Cuero y Materiales sintéticos.

ARTEPRYMER 328 AZ Producto diseñado como promotor de adhesión en la unión de suelas de EVA con sistema de curado por radiación UV (Ultra- Violeta).

**PEGATEX
ARTECOLA**



Calle 2 No. 18 - 93 Mz P1 Parque Industrial San Jorge / +57 1 422 1400 / Mosquera - C/marca - Colombia
Linea GRATUITA Nacional de atención al cliente 01 8000 522 444

www.pegatex-artecola.com



CO03/524

ORIÓN

Peletería

Calle 18 sur No. 24C - 11
PBX: 366 5311
peleteriaorion@gmail.com
somossuelas@gmail.com
Barrio Restrepo - Bogotá D.C.

Editorial

POSICIONAR Y CUIDAR LA INDUSTRIA DE LA MODA

☑. Zapateros dan cátedra empresarial.

☑. Confeccionistas, magníficos actores.

☑. El sector manufacturero va más allá.

☑. Impuestos sí, pero con moderación

Pasos y Puntadas... COLOMBIATEX CONTINÚA CRECIENDO

La edición 31 de Colombiatex de Las Américas, que se realizó del 23 al 25 de enero en Plaza Mayor de Medellín, dejó expectativas de negocios por 480 millones de dólares, o sea que tuvo un crecimiento de 180 millones de dólares respecto al año anterior, según Carlos Eduardo Botero. Al evento asistieron 22 mil visitantes, 14 mil de ellos compradores, que aprovecharon la presencia de 600 marcas, para acordar pedidos así: el 42% solicitó telas, el 20% maquinaria, el 15% hilos y el 8% hilazas. Mientras que el optimismo de negocios entre los empresarios es total.

EL 26 DE OCTUBRE, DÍA DEL ZAPATERO

Por iniciativa de la concejala Ángela Garzón, se celebrará en Bogotá el sábado 26 de octubre el Día del Zapatero. La propuesta de Garzón recibió el respaldo de la mayoría de cabildantes, quienes reconocen la importante labor de los industriales del calzado, concentrados en el barrio Restrepo-Ampliado. Los zapateros del Restrepo son eje del Clúster del Cuero, Calzado y Marroquinería, proceso que orienta la Cámara de Comercio. Y para destacar la reelección de Juan Diego Trujillo (Pizantex) y Juan David Ángel (Orión Peletería) en la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Bogotá, por los sectores textil y del calzado, respectivamente.

CORFERIAS, CASA DE VESTIREXPO 2019

Vestirexpo es una feria de negocios y producto terminado, especializada que reunirá (2 al 4 de abril, en Corferias de Bogotá), en un solo lugar Zonas de showroom, Muestra comercial y Networking para consolidar sus estrategias de expansión, posicionamiento y penetración a nuevos mercados. Esta feria, que es desarrollada en asocio con la CCC y A (Cámara Colombiana de la Confección y Afines), busca promover un escenario de encuentro para grandes, medianos y pequeños empresarios del sector, los cuales actualmente no participan en las principales ferias del país.

Email: aclavijo@corferias.com
Celular: 3123789599.

Los últimos 10 años, en especial el 2017 y 2018, han sido aleccionadores para la industria de la moda nacional, que está pagando el temor a la legalidad, que exige disciplina para dar pasos y puntadas en la competitividad.

La fabricación de calzado y ropa de Colombia será mejor si cada protagonista se conciencia de que, además de excelentes productos, es prioritario convertirse en empresarios visibles, así se evitará que los comercializadores 'potenciales' sigan aprovechándose de los zapateros y confeccionistas, que por carecer de documentación (la mayoría), les imponen el precio y las condiciones de pago.

¿Que qué les espera a los zapateros y confeccionistas en el 2019? Es la pregunta más común de micros, famis y pequeños fabricantes, que oran para que les pidan calzado y vestuario; de no ser así, la 'desintegración' familiar no se hará esperar... cada uno tendrá que buscar cómo sobrevivir, mientras se reactiva lo que más saben hacer: zapatos y ropa. Ha llegado la hora de posicionar la industria de la moda colombiana, que está preparada para competir en calidad, mas no en precio. El Gobierno liderado por Iván Duque Márquez tendrá que salirle al paso a la competencia desleal, al contrabando, al lavado de activos y a la subfacturación.

Duque Márquez les prometió a zapateros y confeccionistas, engrandecerlos y protegerlos, por el protagonismo social y económico que tienen en el desarrollo del país. La mano de obra que genera el



José Yesid Angulo Campos
Director-Fundador del Periódico El Peletero

sector moda, es inigualable. Un 65-68 por ciento del empleo 'invisible', proviene de la industria manufacturera, que no es solo producción de calzado y vestuario, es una cadena infinita, en la que sudan la gota miles de personas de los estratos 0 al 3, que no figuran en los programas estatales. Los sabios de la economía tienen como una de las estrategias, a quienes tributan; allí pierden los zapateros y confeccionistas, pequeñitos, a quienes se les debería hacer exenciones de impuestos, para que se atrevan a figurar en el conglomerado productivo, con el fin de que el Estado los incluya en la agenda del desarrollo empresarial, haciéndoles saber, de antemano, que no pagarán un peso. Que el generar mano de obra es más que suficiente, mientras logran el posicionamiento y se sientan capaces de cancelar impuestos moderados.

La 'cultura' de hacerle 'conejo' al IVA, se lo atribuyen los microempresarios, a los costosos impuestos... formalizarse es sentenciar la 'quiebra'. Es más productivo traicionar la legalidad, expresan

**Y PENSÁNDOLO BIEN...
A zapateros y confeccionistas se les tendrá que garantizar créditos blandos, inmediatos.**

abiertamente los mecenas del Sistema Moda, que están dispuestos a jugar limpio cuando se les demuestre que la ley es para todos, no solo para los de aquí. Los extranjeros tendrían que llevar el peso de los impuestos, pero no, les dan años de gabela y cero impuestos para que den empleo digno. Y no es así. Lo que están es acabando con los fabricantes de calzado y ropa colombianos, que no han logrado descifrar cómo competirles.

Un decreto presidencial nivelaría las cargas. Mandatarios de otras naciones han aplicado esa fórmula y el crecimiento industrial ha sido notable... los pequeños despegan, por el equilibrio de precios. Las normas comerciales de Colombia, para los de afuera, son de puertas abiertas, pero cuando se trata de respaldar la productividad nacional, es poco o nada.

Los zapateros y confeccionistas de Colombia están cansados de tantas promesas. En manos de Iván Duque Márquez está el crecimiento del sistema moda. Las expectativas están sobre las decisiones del presidente, que no dan espera. El mañana es hoy para quienes tienen el overol y las botas puestas en la producción de vestuario, que hace parte de la canasta familiar y por ende debería ser prioritario.

Entre todos reconstruiremos las industrias del calzado y confección. Para lograrlo se requiere que el Gobierno nacional esté del lado de los industriales. Esa es la gran verdad.

REFLEXIÓN: Repudiamos el terrorismo... la paz es un propósito de cada colombiano.

Revista - Periódico

El Peletero

DIRECTOR - FUNDADOR
JOSÉ YESID ANGULO CAMPOS
FUNDADO EL 22 DE JULIO DE 1996

ORDENE SU PUBLICIDAD Y AVISOS:
3660006 - 2789914 - 315 6012901

peletenaz@gmail.com

DIRECTORA ADMINISTRATIVA
Y JURÍDICA:
BLANCA RUTH GUTIÉRREZ DÁVILA
SEDE:

CARRERA 18 No. 19 A - 07 SUR
BARRIO RESTREPO, BOGOTÁ

TELÉFONOS:
2789914 - 3660006

CELULAR:
315 601 29 01/2632

e-mail: peletenaz@gmail.com
REGISTRO MERCANTIL: 738610
NIT: 19414767 D.V. - 7

EL PELETERO ES DE CIRCULACIÓN GRATUITA MENSUAL; SE DISTRIBUYE EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, BUCARAMANGA, CÚCUTA, CALI, EL EJE CAFETERO, CARTAGENA E IBAGUÉ. LOS CONCEPTOS EMITIDOS POR LOS COLABORADORES NO COMPROMETEN EL BUEN NOMBRE DE NUESTRA PUBLICACIÓN.

www.elpeleterovirtual.com

— PUBLICIDAD Y MERCADEO —

Que su empresa no sea una más en el mercado. Dé a conocer sus productos a través del periódico **El Peletero: 20 años**. Ordene sus avisos y publicidad en el **celular 315 601 29 01** o al correo electrónico: **peletenaz@gmail.com**, a nivel nacional e internacional.



MAQUINA: TROQUELADORA
MARCA: ATOM
MODELO: S 120C
MODELO: S 125C



PEGANTE KISAFIX — BLANCO EXTRA,
PEGANTE KISAFIX COURO



MAQUINA: TROQUELADORA DE PUENTE
MARCA: ATOM
MODELO: SP-588/3



MAQUINA: DIVIDORA DE PIELS
MARCA: YONGFU
MODELO: YF-818-420-L



MÁQUINA: PEGADORA
MARCA: MORBACH
MODELO: M-102



MAQUINA: VENADORA
MARCA: JAPSEW
MODELO: J-82-A



MAQUINA: MONTADORA DE PUNTAS
MARCA: YONGFU
MODELO: YF-618



MAQUINA: DE COSER ULTRASONICA
MARCA: KINGMAX
MODELO: GT-60



MAQUINA: MONTADORA DE CUÑOS
MARCA: YONGFU
MODELO: YF-628

OTROS PRODUCTOS SON:

SERVICIO TÉCNICO PARA MAQUINARIA EN GENERAL

VISÍTENOS EN LA FERIA IFLS-EICI
FEBRERO 5 AL 7 DE 2019,
STAND 369 Y 371
COORFERIAS - BOGOTÁ



BANCO PLASTICO EUROPEO PARA TROQUELAI
900 X 430 X 25
900 X 430 X 50
1600 X 500 X 50
1600 X 500 X 25



CUCHILLA FLECKSTELL — DUREZA 90



BOLSAS PARA PEGAR — MARCA MORBACH
REF: 1532
REF: 1533



MEMBRANA MORBACH
MEMBRANA FEIXUAN



TERMOPLASTICO EN ROLLO - BLANCO Y AMARILLO

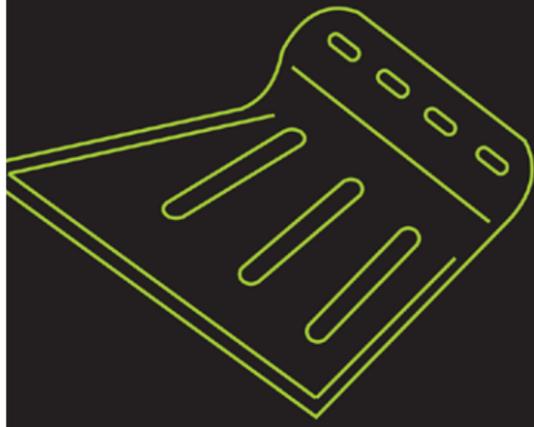
LAMINA MACSOL PUNTERA Y CONTRAFUERTE; LAMINA BONDEADA DURAFLEX, MACFLEX, SALPAFLEX Y IMUCHO MÁS!

DURAFLEX

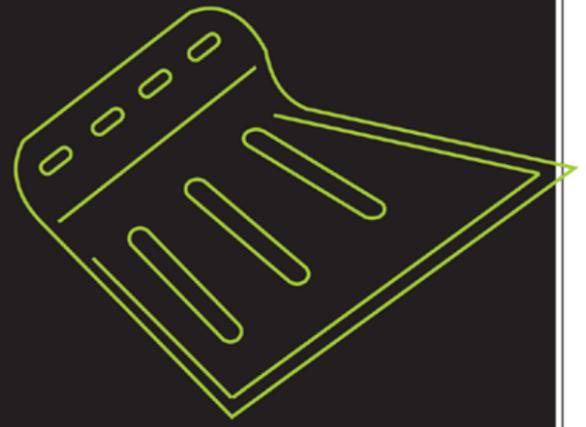
MACSOL

MACFLEX

DIRECCIÓN: CARRERA 24 G No. 18-37/43 SUR. BARRIO RESTREPO - BOGOTÁ.
TELÉFONOS: 2095790. 2095780. 2090368
GERENCIA COMERCIAL: CARLOS ZARATE. CELULAR: 311 2282616



ZR 1000 SAS



DISEÑO Y DESARROLLO DE INSUMOS PARA EL CALZADO DEPORTIVO

PEGANDO DURO



NUEVO
PRODUCTO

MATERIAL
ULTRAFLEX

SUELA Y CORDONERA



ZR 1000 ES UNA PEQUEÑA EMPRESA QUE REVOLUCIONA LA INDUSTRIA TRADICIONAL

SOMOS LOS MEJORES EN LO QUE HACEMOS, SOMOS INNOVACIÓN, SOMOS TENDENCIA, HAZ PARTE DE NUESTRA EXCLUSIVA RED DE CLIENTES, NO ESPEREN LAS COPIAS Y SEA EL PRIMERO EN INNOVAR.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

- CORDONERAS
- TALONES
- SUELAS EN ULTRAFLEX
- CAPELLADAS
- MARQUILLAS
- ESTAMPADO POR ALTA FRECUENCIA
- REPUJADOS POR RESISTENCIAS
- PLANTILLAS

LA CALIDAD
NO SE
IMPROVISA

INVERTIR EN
CONOCIMIENTOS
PRODUCE SIEMPRE LOS
MEJORES BENEFICIOS.

JUAN DAVID ZULUAGA
DISEÑADOR INDUSTRIAL

ENCUENTRANOS

Diagonal 17c sur # 25-06 Esquina
Restrepo / Bogota / Colombia

zr1000sas@gmail.com

3175194274 - 4072732



Planti Sport

Piensa en tus Pies.

- Plantillas en Silicona
- Plantillas en Poliuretano
- Plantillas Sublimadas
- Plantillas en Eva
- Membranas para Pegadora

Entrega de pedidos a nivel local y nacional

☎ 317 7482051
📍 Cll 17 Sur # 25 - 16
✉ Email: Plantisport@hotmail.com



Surtimos Su Negocio
Somos
Fabricantes

100%
Colombiano

Confort

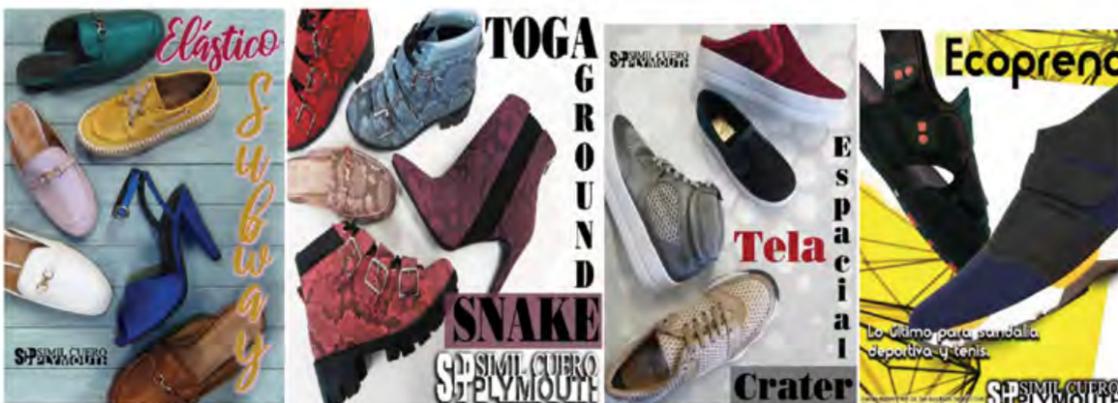
Posicionamiento

Servicio

SP SIMIL CUERO PLYMOUTH

C.I SINTETICOS Y TEXTILES DE COLOMBIA S.A.

MODA, CALIDAD, SERVICIO, PRECIOS
ES LO QUE NUESTRA COMPAÑÍA TE OFRECE



Ofrecemos la más amplia gama y variedad de materiales sintéticos sustitutos del cuero y textiles Para: Calzado, marroquinería, encuadernación, decoración y tapicería automotriz.

Encontrará también, materiales para capelladas en sintético, lonas, y acolchados. Forros, taloneras y la mejor microfibrá para: calzado de hombre, dama y bota de seguridad.



Encuétranos en el Barrio Restrepo
Carrera 24 H 19-38 Sur
Tel: 3667488 - 3728218

📘 www.facebook.com/similcuero
www.similcuero.com.mx



PROINCALZA S.A.S.

PROINCALZA S.A.S

Somos la empresa líder en el sector del calzado, brindando a nuestros clientes un excelente servicio, tecnología y productos de la más alta calidad, siempre pensando en el beneficio del consumidor final.

MAQUINARIA

Inyección directa al corte de suelas en PU, TPU y caucho, lavado y pintado de suelas, inyección de suelas estáticas o rotativas, líneas de montaje y corte para calzado.

INSUMOS

Elásticos, cintas y telas de refuerzo, poliuretano y TPU, fibras para punteras y contrafuertes, moldes para calzados inyectados, compuestos TR, barnices, hilos encerados, medias tubulares y velcro.

SERVICIOS

Troquelado y desbastado de fibras, desarrollo de pintura, asesoría en líneas de producción y servicio técnico para maquinaria.

Carrera 72J Bis No. 36 - 53 Sur / Barrio Carvajal

Teléfono: +571 453 0696 Ext. 105.

Teléfono: +571 453 1081

Celular: +57 311 540 5972

ventas@proincalza.com.co

www.proincalza.com.co

Antes

**#Bogotá
sin
carreta**



Centro Día Personas
mayores

Engativá
Cl. 63L #124-38

Luz de Esperanza



Ahora

Alcaldía de Bogotá



HORMAS RESTREPO

8 AÑOS CRECIENDO JUNTOS



Sede Diagonal 16A No. 24D - 60

2011 al 2017



Actual Sede Propia desde 2018



Transversal 24i No. 15 - 52 Sur Barrio Restrepo Bogotá - Colombia
 Teléfono: 209 2155 - Cel. 318 791 1995 - hormasrestrepo@hotmail.com

A la industria del calzado de Colombia le falta una política industrial

EL SECTOR NECESITA DE ACCIONES EFICACES E INTEGRADAS

*Por: Luis Coelho
Analista Internacional

Acompañando la evolución de la industria del calzado en Colombia en los últimos quince años, observamos las dificultades que las empresas enfrentan para crecer e incluso para sobrevivir. El mercado se está volviendo más y más competitivo, ya sea en el ámbito doméstico, ya sea a través de la amenaza internacional, especialmente de Asia. Diversas acciones fueron desarrolladas a lo largo de estos años, desde estudios promovidos por el Gobierno o por la Onudi, se realizaron consultorías, profesionales de otros países fueron contratados, programas de mejoras fueron implantados, pero la situación sólo se agrava.

En realidad, lo que falta para el sector de cuero, calzado y marroquinería es una política industrial. Gobierno, gremios, SENA y las Cámaras deben unirse y formular un programa de acciones interconectadas que ataquen y solucionen los principales problemas de estas industrias. En 2013, a pedido del Programa de Transformación Productiva (PTP) del Gobierno Nacional, elaboramos, con el apoyo de la



*Luis Coelho

**El autor de este artículo es toda una autoridad mundial en temas de la Cadena Productiva del Cuero, Calzado y Afines.*

Universidad del Rosario, el Plan de Negocios para el Sector de Cuero, Calzados, Marroquinería y prendas de Vestir en cuero, con visión hasta el final de la próxima década. Al final del documento, que contó con casi mil páginas, se sugirió también un completo y profundo Plan de Acciones para hacer a las industrias colombianas competitivas no sólo a nivel nacional, sino también poder competir en el mercado externo.

Este estudio presenta los caminos que las instituciones nacionales, junto con el Gobierno, deben recorrer para ayudar al sector a desarrollarse. Pero estos caminos deben tener estrategias adecuadas, con acciones eficaces y las instituciones deben estar integradas de manera que no se pierda energía y recursos. Es decir, que no se desarrollen acciones en duplicidad, o aisladas donde los

resultados se pierden a corto plazo, o con consultorías y profesionales con pocos conocimientos, o que estos conocimientos estén superados.

ENTIENDO QUE LAS GRANDES FALENCIAS DEL SECTOR SON:

- Baja cualificación de la mano de obra, sea operacional, sea la directiva industrial;
- Procesos productivos superados y poco productivos;
- Cadena de proveedores de materia prima y equipos muy deficiente;
- Proceso de desarrollo de productos aún primario;
- Gestión empresarial poco profesional.

Hago estas afirmaciones con el conocimiento de muchos años de trabajo con las empresas en todos los polos de cuero, calzados y marroquinería del país. Tengo un cariño especial por Colombia, donde tengo muchos amigos. He ayudado a muchos empresarios colombianos con consultoría e

informaciones, indicaciones de proveedores en Brasil, llevándolos a conocer fábricas modernas brasileñas, sistemas modernos de producción, siempre buscando mostrar los caminos que conducen a la competitividad.

Pero si no atacamos de verdad y concretamente los problemas enumerados arriba, las dificultades continuarán por mucho tiempo, lo que puede provocar aún más el cierre de fábricas. Los gremios, las Cámaras y el Sena tienen un papel fundamental en este proceso y deben trabajar juntos. La cualificación de los profesionales que actúan o actuarán en las industrias, a través de contenidos actualizados, abordando sistemas modernos de producción, nuevas tecnologías e innovación, es fundamental. Las universidades pueden contribuir significativamente a la formación del empresariado, a través de cursos de administración dirigidos a la gestión empresarial.

En cuanto a la cadena de proveedores, el gobierno puede desarrollar un programa de atracción de inversiones, que haga atractivo para las empresas internacionales invertir en Colombia,

ya sea a través de transferencia de tecnología a socios locales, sea en la implantación de una unidad productiva en el país y, en el estímulo a productores nacionales para que modernicen y amplíen su empresa, pasando a producir materias primas y maquinas mejores o inexistentes hasta entonces en el país. Los gremios y las Cámaras pueden contribuir mucho para orientar a los técnicos del gobierno en la elaboración de este programa de incentivos.

Por fin, pero no menos importante, la cuestión ambiental del sector de las curtiembres debe ser enfrentada con unión y tecnología. Se debe buscar una solución conjunta, que reduzca en gran medida los costos y sea eficaz. La creación de un polo productor de cueros, donde se encuentren las pequeñas curtiembres y teniendo un único sistema de tratamiento de aguas residuales es la solución más racional.

Sin resolver estas falencias, difícilmente el sector se desarrollará como un todo. Los demás problemas se resuelven con la economía de mercado. Para ello, las empresas deben estar preparadas.

MATERIAS PRIMAS

Para la industria de calzado, cuero, marroquinería, Equipos y servicio de laboratorio.

Maquinaria para plástico y caucho.



Microesferas termoplásticas
Agente espumante



Chemigum P83 – Nitrilo en polvo para compuesto de PVC



Silica para calzado



Productos químicos predispersos



¡VISITENOS Y PREGUNTE POR EL DESCUENTO DE FERIA!

📍 Punto de venta: Calle 17 Sur No. 24C-54 Barrio Restrepo.
Sede principal: Carrera 43 A No. 21-07 – Bogotá.
☎️ Telefonos: 3693444 – 7047955

✉️ Email: Andres.rodriguez@parabor.com.co
Diana.perez@parabor.com.co

5-7
FEBRERO
2019
Corferias - Bogotá

contamos historias
creativas

Versión
39

IFLS + EIC

Versión
21

FERIA DEL CUERO, CALZADO, MARROQUINERÍA, INSUMOS Y TECNOLOGÍA

Otoño-Invierno 2019-2020



www.ifls.com.co

 [acicamcolombia](https://www.facebook.com/acicamcolombia)

 [acicamoficial](https://www.youtube.com/acicamoficial)

 [acicam_col](https://www.instagram.com/acicam_col)

 [@acicam](https://twitter.com/acicam)

Organiza



La política pública de formalización empresarial no le calza a la realidad del sector TRABAJEMOS EN PROPUESTAS A LA MEDIDA

Por: Antonio José Londoño Vélez
Presidente Ejecutivo de FEDECUEROI



FOTO ESPECIAL PARA EL PELETERO

¡Para enmarcar! Cara cara, Rómulo Marín (Calzado Rómulo) y Antonio José Londoño (Fedecuero)

El pasado 8 de enero se dio a conocer por parte del Gobierno nacional la nueva Política de Formalización Empresarial consignada en el Documento CONPES 3956. Ésta, que incluye una agenda integral de 65 acciones e inversiones que superan los \$460.000 millones en los próximos diez años, no genera, al menos en el corto plazo, "buenas sensaciones" en el sector empresarial colombiano, con particular referencia al formal, en riesgo de informalización, y al informal, expectante de la tan esperada política y de los estímulos que lo motive a avanzar de manera decidida a la formalidad.

El documento, en línea con las sensaciones que genera, deja dos grandes conclusiones: la primera, reconocida de manera explícita en el texto, hace referencia, luego de una revisión detallada de la amplia gama de Programas y Proyectos, ejecutados y de las Leyes y Decretos expedidos para mejorar el nivel de formalidad empresarial en Colombia en los últimos veinte años, a lo poco que sabemos sobre su impacto

en la reducción de un fenómeno característico del desarrollo del país, en el que se estima que alrededor de 75% de las empresas presentan alguna marca de informalidad. Y la segunda, referida a las limitadas expectativas que genera una Política en la que solo el 18.9% de los recursos asignados (\$87.062.330) se destinará a mejorar la relación Beneficio Costo de la formalidad que la haga atractiva al sector empresarial informal y, mas aún, cuando solo el 8.3% de los recursos serán ejecutados por el MINCIT, única institución de las participantes directamente relacionada con las iniciativas de desarrollo productivo que una vez implementadas y evidenciados sus impactos permitan a las empresas hacer una mejor lectura de las bondades y beneficios de la formalización frente a los costos de su implementación. El 81.1% restante de los recursos se invertirá en el mejor conocimiento y una mas rigurosa estimación de la informalidad empresarial en el país.

En esta dirección se destaca que si bien el Documento CONPES busca, adicionalmente, garantizar un régimen de tributación

simple, flexibilizar los costos de contratación formal de la mano de obra respetando los derechos laborales, disminuir la carga regulatoria y los trámites asociados a operar formalmente y a generar mejores condiciones para el acceso a la información de negocios y a la participación en las compras públicas, en un sector como el de calzado y marroquinería, marcado por la extendida presencia de la informalidad empresarial en todos los eslabones de la cadena a la que pertenece, con una relación estimada, para ciudades como Bogotá, de 7 empresas informales por cada empresa formal, es poco lo que se puede esperar en acciones que impacten el fenómeno, al menos en el corto plazo. La Política propuesta, se percibe, impactará solo de manera marginal la informalidad de sus actividades productivas.

Por ello, resulta oportuno insistir en la alternativa que viene planteando FEDECUERO, con sus asociaciones vinculadas, con particular referencia a ANSECALZ en Bogotá y CORPOINCAL en Cúcuta, de abordar el estímulo a la formalización desde los resultados de Programas y Proyectos de Desa-

rollo Productivo en la certeza que empresas más productivas y competitivas no solo valoran en mayor medida los beneficios de la formalización sino que en términos financieros están en mejor posición para asumir sus costos, en los que, dicho sea de paso, sería deseable que las acciones derivadas del CONPES logran disminuir su altísima participación en la utilidad bruta de las empresas, estimada en el documento hasta en el 45% de dicha utilidad.

El desarrollo productivo es la vía a la formalización sostenible, entendida ésta como la permanencia de las empresas en la formalidad, mas allá del horizonte de los proyectos que la posibiliten y sobre la base de una inclusión real de las empresas en el mercado tanto para la realización de su potencial productivo como para el acceso a servicios, financieros y no financieros, que den respuesta a las necesidades de sus procesos de desarrollo empresarial.

El Programa FORMALIZACIÓN COMPETITIVA presentado al MINCIT está estructurado en esta dirección y busca que la formalización sea un resultado derivado

del proceso de desarrollo y no un requisito previo y condicionante para la participación en procesos de corto plazo marcados por la anualidad de los presupuestos. Es una alternativa de intervención que busca, adicional a las acciones de mejoramiento total de la productividad y de los modelos de gestión de las empresas, una articulación institucional desde lo local como un atributo estratégico de sostenibilidad que permita procesos de acompañamiento de mediano plazo, seguimiento a las acciones de mejoramiento implementadas y, lo que resulta determinante, la medición de su impacto que permita tanto los ajustes necesarios del modelo de intervención como la ampliación de la cobertura de los Programas y Proyectos ante la evidencia de impactar de manera positiva los procesos de formalización.

En este último el compromiso con el desarrollo de esta experiencia piloto por parte de las Cámaras de Comercio locales, las Alcaldías y las Gobernaciones y los espacios gremiales representativos de los grupos empresariales informales y en riesgo de informalización, son factores de éxito que demandan la apertura del Gobierno Nacional para considerar y respaldar modelos alternativos y complementarios a los señalados en la Política de Formalización. Aquí el sector empresarial asume el compromiso de su liderazgo y potencia el éxito de la intervención.

COLONBIA

- LICRAS EN ALGODON Y POL/ALG
- LACOSTE
- FRANELAS
- TELAS ESTAMPADAS

TELAS SAS

CALLE 42 SUR # 52B 10 PRIMER PISO TEL: 3002522 CELULAR: 312 286 96 62

CUERO & GAMUZA MAZ

100% CUERO

PROCESAMOS LAS MEJORES PIELES

Napas - Becerro - Cabros - Graso - Encerado - Envejecidos - Gamuzas - Becerro - Craquelados

Curtidas Yovanny Maz

Carrera 18B No. 58A - 44 Sur. Teléfono: 279 1294 Celular: 311854 4784 Mazceto@gmail.com

• Punto de venta Barrio San Benito Leather Maz

Carrera 18 No. 57 - 51 Sur Teléfono: 760 4255

Calle 18 No. 24C - 24 Sur - Teléfono: 361 2264 Celular: 313 234 7893 - Barrio Restrepo - Bogotá mazceto@gmail.com

Italoservicios



★ REPUJADO ★ PERFORADO ★ APLICACIONES DE TACHES
★ CORTE DE CAPELLADA Y ESCALADO DE MOLDES CON FLASH CUT

CARRERA 24D # 18-50 SUR. BARRIO RESTREPO. TELEFAX: 366 88 43. BOGOTÁ D.C.
WWW.ITALOSERVICIOS.COM

De todos y para todos

ANSECALZ Y SU REINGENIERIA

El 14 de noviembre de 2018 se llevó a cabo la Asamblea General de Asociados Ansecalz y Afines, con la participación de 52 empresas jurídicas y personas naturales que, como empresarios, consideran de una sola voz de importancia de llevar por el buen camino la REINGENIERIA DE LA ASOCIATIVIDAD DEL SECTOR CALZADO, el sistema moda de nuestro país.

Entendiendo ese llamado se estructura con la Junta Directiva integrar por empresarios con esa Visión, siendo un valioso aporte para lograr los objetivos de corto, mediano y largo plazo. Y se consolidó con el ingreso del señor Jorge García, como Director Ejecutivo, donde en enero de 2019 propondrá la hoja

de ruta y realizar los ajustes necesarios para la ASOCIATIVIDAD esperada, como piedra angular de una excelente representación del Sector Moda.

El 2019 será el año de trabajar más unidos que nunca, por las diferentes variables que atentan contra nuestra industria y todo el sistema moda las debemos enfrentar con los dones que cada empresario posee para fortalecer la legalidad el emprendimiento y la equidad.

La institucionalidad debe atacar el contrabando y el lavado de activos y todas las maneras de ilegalidad, dando herramientas y leyes claras para que la corrupción no carcoma las raíces del em-



NUEVA JUNTA DIRECTIVA El reto de los miembros de la Junta Directiva de Ansecalz y Afines, desde el barrio Restrepo de Bogotá, es fortalecer a los zapateros y confeccionistas colombianos, nacional e internacionalmente. En la gráfica, Piedad Londoño, Juddy Cardozo, Antonio José Londoño (Presidente Ejecutivo de Fedecuero), Gabriel Perea, Mario Reyes, Richard Cuervo, José Miguel Piedrahita y Yesid Angulo.

poderamiento de una gran labor como es la empresarial de Colombia.

Hoy más que nunca la señoras Piedad Londoño (Proincalza), Yudy Cardozo (Calzado Cardinn), con los señores Yesid Angulo (Periódico El Peletero), Mario Reyes (Ardipieles), Gabriel Perea (Calzado Zagar), Richard Cuervo (Bolsos Gicari) y José Miguel Piedrahita Rivera

(Colombia Telas), entendiendo las grandes dificultades del Sector Moda, pero al mismo tiempo conocedores de las grandes fortalezas de los empresarios, trabajan en armonía con los diferentes actores de la gran cadena de la producción para lograr empleos de calidad y bienestar para cada una de las empresas asociadas.

Nunca será fácil llevar a cabo acciones que requieren de unidad, pero también está escrito que no es imposible. Por tanto, requerimos su apoyo a esta gran iniciativa y el largo plazo evidenciará que no es en vano hablar de UNION.

De todos y para todos, es nuestro lema de trabajo. Un inmenso saludo

LÍNEA DE ATENCIÓN A EMPRESARIOS (AS) DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL CUERO, CALZADO, MARROQUINERÍA Y AFINES; TEXTILES, CONFECCIONES Y AFINES:
Comunicaciones.ansecalz@gmail.com. Celular: (57) 315 8761190. BARRIO RESTREPO-BOGOTÁ, COLOMBIA.

El año que acaba de terminar tuvo enormes obstáculos para las empresas y el comercio. Crear cualquier tipo de negocio en Colombia es casi una quijotada, una aventura, una lucha interminable con el gobierno, los trámites, el papaleo e infinidad de tropiezos que desmoralizan al más paciente. Mantenerse en el mercado formal es aún más complicado.

El aumento del IVA fue catastrófico para la demanda interna. No es un secreto que este impuesto golpea a la clase media y a los más pobres. Fue un incremento fatal para el consumo e incidió de manera grave en los presupuestos de facturación y recaudos.

Otro factor nefasto es el costo financiero o bancario que monopolizan dos o tres entidades. Cobran por todo, con unas tasas que rayan en la usura. No en vano los balances de esos intermediarios son envidiables. Sus ganancias son multimillonarias. Las publican en los grandes periódicos por obligación legal.

Por si todo esto fuera poco, las industrias nacionales tienen que competir con el contrabando, la subfacturación, la piratería, la informalidad y algo tan complicado como lidiar con los almacenes llamados de grandes superficies. Estos últimos –en la mayoría de los casos– son un cáncer para los pequeños y medianos fabricantes.

El asunto es sencillo de explicar. Esos grandes compradores ponen las condiciones. Precio, plazo, forma de pago... garantías, etc. Usted les vende a 60 días, con una utilidad mínima y corre con todos los costos de promociones, catálogos, en fin con cualquier cosa que se les ocurra. El día del vencimiento va a cobrar.



Javier Lara

Pero, oh sorpresa. No salió el pago.

Así, en medio del desespero, pueden pasar seis, ocho meses e incluso un año antes del desembolso. El día que se les da la gana pagar, sale un cheque pos fechado con un valor por debajo de lo esperado. Segunda sorpresa: devoluciones y garantías. Eso lo asume usted. Cualquier utilidad calculada se perdió. El margen fue muy pequeño, no daba para tanto. Hubiese sido mejor no haber hecho nada. Si de remate trabajó con préstamos bancarios, la situación será un desastre.

CARTERA, RECAUDOS, COBROS

El talón de Aquiles, la fuente de todas nuestras penas, se llama cartera. En medio de una situación tan adversa, el fabricante evita al máximo endeudarse con las entidades bancarias y menos con el famoso gota a gota. Para sobrevivir tiene prioridades. Las obligaciones con el gobierno y la nómina. Los demás que esperen.

Hay otro tipo de industrial que tiene como cumplir sus compromisos con los proveedores, pero trabaja esos recursos en detrimento de estos últimos. No pagan intereses, se les vende a 60 días y sin ninguna vergüenza se van a un año. En términos claros: saben que es mejor así, porque con la banca la cosa es a otro precio.

Las curtiembres no pue-

Los Cueros Al Sol EL TALÓN DE AQUILES

Por: Javier Lara
Analista de El Peletero

den continuar en este esquema "suicida" porque las cifras no cuadran. Esta situación ha comenzado a revertirse. Mientras no esté al día a un cliente no se le debe despachar. Así haya que sacrificar la facturación o los presupuestos. Ningún negocio funciona con recaudos a un año y pagos de insumos, nómina, servicios públicos e impuestos de contado. Es absurdo.

ESTRATEGIAS

En Chile, el presidente Piñera cumplió la promesa de que a todo empresario mediano o pequeño se le debe pagar a treinta días por ley. En Colombia quieren copiar la idea. Amanecerá y veremos.

Desde esta columna siempre he insistido en que los manufactureros tienen que acortar la distancia entre ellos y el consumidor final. No es fácil, pero es indispensable. Hay muchos casos exitosos en el gremio. Ejemplos a seguir.

Eso de comprar insumos baratos y de mala calidad para bajar costos es la peor opción. Va en detrimento del artículo,

de la marca y del consumidor final.

Lo bueno vale -no es caroso. Si no fuera así marcas colombianas muy reconocidas se hubieran quebrado hace muchos años. Cambiaron el "chip" de lo mediocre y de mala calidad por un producto bien hecho que el consumidor valora y está dispuesto a pagar el precio porque es algo secundario ante la obra de arte que tienen al frente.

La era digital es una revolución ineludible. Los mercados se globalizaron. Las grandes tiendas virtuales se están "chupando" el mercado mundial. Las formas de vender, mercadear y comprar cambiaron para siempre. Desde un par de zapatos hasta un automóvil de marca se compran en la red. El sitio real no importa, el

sitio virtual sí.

Productos de calidad, con innovación y diseño, diferenciados e irresistibles, donde el precio sea algo secundario es la idea clave para mantenerse y crecer en un mercado en extremo competitivo, donde las opciones para adquirir bienes y servicios son ilimitadas, al alcance de un clic y una tarjeta de crédito desde la comodidad de su casa.

A esos nuevos consumidores los cautivan las redes sociales, la tecnología, la publicidad creativa, los cambios constantes, las nuevas formas de comunicación. Son generaciones ávidas de bienes y servicios de vanguardia. El factor geográfico pasó a un tercer plano.

Lejanas quedaron las épocas del fax, los tiquetes aéreos impresos, las máquinas de escribir, las postales, las cartas físicas, la regla de cálculo y tantas otras cosas obsoletas.

El gremio debe mirar hacia el futuro. Asumir los cambios, sacarles provecho y olvidarse de un pasado glorioso que está en la historia y la nostalgia, pero que ya no es nuestra realidad.

Colombiana de Plantillas ADS
Fabricación y Elaboración de Plantillas y Recuños Tecnoformas en Eva

Carrera 25 No. 19-83 Sur. Barrio Restrepo
Teléfono: 560 8089
Celular: 312 465 1515 - 310 688 7540
colombianadepantillasads@gmail.com

CORREAS & CORREAS

TODO LO RELACIONADO CON HERRAJES Y CORREAS PARA CONFECCIONISTAS



**TIRAS, BROCHES, HERRAJES,
HEBILLAS, REATAS, OJALETES.
HERRAJES PERSONALIZADOS**

VENTAS POR MAYOR Y AL DETAL

**SERVIMOS CON CALIDAD,
HONESTIDAD, PROFESIONALISMO Y RESPETO**



PRINCIPAL:

CALLE 18 SUR No. 24C-04 • TELÉFONO: 366 9777
CELULAR: 311 847 5751 • BARRIO RESTREPO - BOGOTÁ D.C.

PUNTO DE VENTA 2:

CARRERA 24 C No. 17-11 SUR • TELÉFONOS: 372 8714 - 366 6367
CELULAR: 310 219 9325 • E-mail: correasycorreas@hotmail.com

**AUTOMATIZADOS
GC INDUSTRIALES**Diseño y fabricación de Maquinaria
para Calzado

Asistencia técnica a maquinaria neumática e hidráulica

**FABRICACIÓN DE TROQUELES**Venta de bancos plásticos
para troqueladoras

Calle 20 Sur No. 25 - 34 - Telefax: 407 0235 - 311 479 9040 - 314 318 1726

Conocida como el lugar donde la industria crea negocios, la 43ª edición de la FIMEC (Feria Internacional de Cueros, Productos Químicos, Componentes, Máquinas y Equipos para Calzados y Curtiembres) también busca agregar conocimiento a sus visitantes. Con contenido inédito para el sector, el Fórum FIMEC potencia el desarrollo del mercado a través de debates sobre temas relevantes, intercambios de experiencias con profesionales de referencia nacional e internacional, networking, construcción de conocimiento y actualización para generar oportunidades de negocios.

La segunda edición del Fórum se realizará, junto a la FIMEC, el 27 de febrero, de 09:00 a 14:00. Entre los nombres de relevancia ya confirmados está Cláudia Narciso, Consultora de Moda y Estrategia de Arezzo&Co (Brasil) que traerá la conferencia "Moda: mi viaje".

Novo Hamburgo reúne la crema y nata de la industria, del 26 al 28 de febrero FORUM FIMEC: OPORTUNIDAD DE CONOCIMIENTO PARA EL SECTOR DEL CUERO, DEL CALZADO Y AFINES

Otra conferencia confirmada es "El futuro del Design y de la producción", que abordará las percepciones del consumidor, traduciendo ideas de Design y trayendo al futuro de la industria, con Rob Bruce (Estados Unidos), un creativo volviendo al human centered design y con experiencia de 20 años de design en Nike/Jordan y también en empresas como Apple, Herman Miller, Google, Coca-Cola. Además, también está confirmado el profesional Thomas Michaelis de Covestro (Alemania), que hablará sobre "Revestimiento textil: el impacto del cambio de sistemas de solventes para productos químicos a base de agua en la industria".



Más informaciones sobre el Fórum la página www.fimec.com.br/forum y el evento en Facebook: [www.bit.ly/EventoForumFimec2019](https://www.facebook.com/EventoForumFimec2019).

El Fórum FIMEC tiene patrocinio de BASF, Transduarte y Orisol, apoyo máster del SEBRAE RS, Universidad Feevale y de las entidades del sector del cuero y del calzado.

CCR**Comercializadora Caldas Rueda Ltda.**

Somos fabricantes Nacionales

CCR**ESPUMA
DE****L
A
T
E
X**

Punteras en composite para
protección y seguridad
con certificación



Plantilla anti punzón



Maquinaria para calzado
y marroquinería



Repuestos

Tel +57 479 0729 Cel. +57 311 220 9433

Dirección: Cl 19 #24c - 31 sur Bogotá, Colombia.

Correo: jac_rueda@yahoo.es ; jac_rueda@hotmail.com



International Freight Forwarders

www.italianshipping.co

**Especialistas en Logística y Transporte Internacional de Maquinaria,
Insumos y Accesorios para la Industria del Cuero, el Calzado y la Moda.
20 Años al Cuidado de sus Mercancías nos Posicionan como
Líderes en la Logística del Sector.
Su Operador Logístico Internacional.**

FILIAL DE:

FRANCO VAGO
INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS



INTERCARGO DE FRANCA
FREIGHT FORWARDER

CASA MATRIZ

Calle 64 C Bis No. 85 J - 87

PBX: (+571) 544 9009

info@italianshipping.co

Bogotá D.C. / Colombia

XPO Logistics



AGENTE DE CARGA



DIAN
ACI No. 001



BANCA ASOCIADA PARA SEGURO COMERCIAL
Certified No.
COLBOG 00635-1-5

certicámara.
Validez y seguridad jurídica electrónica



ITALIA ESPAÑA PORTUGAL SUIZA ALEMANIA HOLANDA REINO UNIDO ARGENTINA CHILE



MEXICO PANAMA ESTADOS UNIDOS CHINA JAPON COREA INDIA CANADA COLOMBIA

ASIA - EUROPA - AMÉRICA - OCEANÍA



*De Excelencia
En Servicio*

El alcalde Enrique Peñalosa pasará a la historia si 'integra' las localidades productivas

DISTRITO DE LA MODA COLOMBIANA

Productores de calzado, marroquinería, curtidores de pieles y confeccionistas están en capacidad de fortalecer la cadena.

Por: El Zapatero Soy YO
Analista de El Peletero

Los recuerdos que está dejando la administración del alcalde Mayor Enrique Peñalosa, denominada Bogotá Para Todos, en las diferentes Localidades, son inolvidables, entre quienes están dedicados a producir calzado, artículos de marroquinería, procesadores de cueros y confeccionistas que, de una u otra manera, reciben apoyo pedagógico empresarial y de cómo vender sus productos.

"Si el gobierno de Peñalosa integra la cadena del sistema moda, a nivel distrital, con impacto nacional e internacional, pasará a la historia como el alcalde que ha entendido cuál es el rol de los fabricantes de calzado y ropa, que no son súper contribuyentes, pero en lo social llevan la delantera, por los puestos de trabajo que les garantizan a las personas que viven de estos sectores.

Enrique Peñalosa, que está en la mente de los zapateros, porque firmó el pacto "Me la Juego por el Restrepo", que pretende armonizar la zona, hacerla más visible y competitiva, para que la industria del calzado tenga un mejor desarrollo, tiene en pies y manos la revolución productiva de los zapateros; a quienes nos ha dado espacios de comercialización (ferias locales), a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, tiene hoy la posibilidad de instaurar el Distrito de la Moda Colombiana, articulando las Localidades, en las que la productividad y la mano de obra tienen padrinos: empresarios de prendas de vestir", señalan los pequeños industriales, que se defienden como 'gato patas arriba' de la competencia desleal y del contrabando chino.

El Circuito Distrital de la Moda Colombiana es fácil de poner a caminar;

habrá que asignarle recursos, y tendrá dolientes incondicionales en las Localidades de Santa Fe (Comercio de San Victorino), Los Mártires (líder de la Economía Naranja (vestuario); Antonio Nariño ('papá' del calzado), lo mismo que textiles y ropa (barrio Policarpa); Rafael Uribe, San Cristóbal. Puente Aranda, (barrio La Alquería, distribuidor de textiles y confeccionistas); Tunjuelito (con los curtidores de pieles del barrio San Benito), Ciudad Bolívar (La Isla del Sol, centro de fabricación de zapatos). Sin dejar a un lado a los industriales de zapatos de Bosa, que progresan día a día, y a los marroquineros de Barrios Unidos (comercio del 7 de Agosto).

Juan Miguel Durán, Secretario de Gobierno, quien diseñó el Pacto por el Restrepo, cuando estuvo al frente de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, es consciente del potencial



El alcalde Mayor Enrique Peñalosa y el secretario de Gobierno Juan Miguel Durán, tienen en sus manos impulsar el Distrito de la Moda Colombiana, que beneficiaría a zapateros y confeccionistas.

que tienen los zapateros del barrio Restrepo Ampliado, que además de fabricar y venderles a las cadenas, tiendas, boutiques de Bogotá y del país, surten los almacenes y tienen puntos de venta, en el Centro comercial Cielos Abiertos del Restrepo, que necesita con urgencia, que Movilidad establezca las zonas de parqueo en vía, para evitar que los agentes de tránsito, aplicando comparendos, alejen a los consumidores.

TECNIMACALZ

Somos Importadores y Distribuidores de Maquinaria Para Calzado



MONTADORA DE TALONES Y LADOS.
MARCA: CERIM.
MODELO: CK24

HORNO SECADOR REACTIVADOR
MARCA: MECSUL
MODELO: TSH 136



CAMBREADORA CON PINZAS Y PALA LARGA
MARCA: LOU SHI

CENTROMONTADORA DE PUNTAS
MARCA: DA SHUN
HIDRAULICA



CARRERA 18C No. 24-90 Sur. BARRIO OLAYA - BOGOTÁ-COLOMBIA

TELÉFONO: 2390301. FAX: 2398897 Cel: 311 638 5096 E-mail tecnimacalz@gmail.com. tecnimacalz@latinmail.com - www.tecnimacalz.com

Por la reactivación del sector, todos expondrán sus nuevas tendencias del 19 al 21 de febrero

BUCARAMANGA UNE EL TALENTO DEL CALZADO EN NEOMUNDO

Más de 400 zapateros, especialmente de los Santanderes, entre ellos del Municipio de Floridablanca, estrenarán el Centro de Convenciones.

Por: Hola Pingo
Analista de El Peletero

El éxito del evento depende del interés que pongamos todos". Con este mensaje, Wilson Gamboa Meza está invitando a expositores, compradores y a quienes hacen parte de la Cadena Productiva del Cuero, Calzado, Marroquinería, Insumos, Tecnología y Afines, a hacer presencia activa en la Feria Internacional del Calzado de Bucaramanga, que con la organización de Asoinducals, el apoyo del gobierno local y departamental, al igual que del Ministerio de Industria y Comercio, se realizará del 19 al 21 de

febrero en el recinto de Neomundo (Centro de Convenciones) de la 'Ciudad Bonita', con más de 400 expositores.

Gamboa Meza, durante el 2017 se dio a la tarea de convocar a los zapateros colombianos y extranjeros a lanzar sus nuevas tendencias en la capital de Santander, región en la que se fabrica básicamente calzado popular, que se acomoda al bolsillo de los consumidores, de ahí la presencia masiva de comercializadores, no solo de Colombia, sino de diferentes países

del área, que encuentran zapatos bien hechos, tipo exportación, a costos importantes.

Los expositores esperan con ansiedad que se abra el telón para que los compradores mayoristas realicen grandes pedidos, preferiblemente, al contado.

Cabe destacar que la Feria del Calzado de Bucaramanga contará con la participación de un gran número de zapateros del municipio de Floridablanca, apoyados por el

alcalde Héctor Mantilla, quien desde que asumió el cargo se la está jugando por los productores de zapatos, a quienes considera ejes del desarrollo económico y social. Mantilla, quien fue galardonado en 2018, por el Programa Colombia Líder, como el mejor gobernante, les está garantizando a los zapateros, de su jurisdicción, dinero para que estén en las ferias nacionales e internacionales, con el fin de que adquieran experiencia y realicen negocios, que les permitan sostenerse en los mercados, con productos de alta calidad.

VITAMINAS EMPRESARIALES

EL CONTADOR: UN ALIADO ESTRATÉGICO

Por: Erwin Ureña Rivera
Análisis Especial para El Peletero

En medio de la difícil situación por la que están atravesando las Pymes de calzado y marroquinería colombianas, a razón de un arduo esfuerzo del Estado por hacer que las empresas sean más competitivas, implementan leyes que generan costos adicionales impactando notablemente en su rentabilidad, entre las cuales se pueden destacar; el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST (Ley 1562 de 2012) la implementación de la facturación electrónica (Ley 1943 de 2018), pago del Impuesto de Industria y Comercio en cada municipio, donde a veces se presentan continuas disputas respecto de la obligación de declarar y pagar, la implementación de las Normas de Información Financiera (Decreto 2420 de 2015), la conciliación fiscal (Ley 1819 de 2016), entre otras. Cada norma viene acompañada de sus respectivas multas, las cuales son bastante onerosas.

Generalmente, la primera opción por la que opta el empresario es reducir costos, quitando la afiliación de sus empleados al sistema de seguridad social, asumiendo el riesgo de las multas altísimas que impone la UGPP, o bajando la calidad de sus materias primas, sacrificando la calidad de su producto en el mercado. Pero lo que realmente no ven es que la clave está en la organización de la empresa, la cual está compuesta como una mesa, por 4 patas: El área de mercadeo, el área financiera, el área administrativa y el área de producción, el secreto está en manejar eficientemente estas cuatro áreas y focalizarse principalmente en el área de mercadeo, generando la estrategia para sostener la producción, recordemos que sin ventas no hay organización

que se sostenga, los colombianos nos caracterizamos por ser creativos. Por mi experiencia he visto que una de las cualidades más destacadas de las Pymes es su capacidad de adaptarse a los cambios, puesto que para estas es muy fácil cambiar su producto, su sistema y su forma en general, pero de igual manera uno de sus grandes defectos es su desorganización en el ámbito de la informalidad. Es decir, la probabilidad de supervivencia de las Pymes está condicionada a su organización.

En este orden de ideas pienso que el reducir costos a costa de los beneficios de los empleados no es el camino para ganar rentabilidad. Ser empresario es una de las labores más honrosas y dignas de admiración que existen, lo cual conlleva a una responsabilidad social con sus colaboradores, por ejemplo, es muy satisfactorio para un empresario ver pensionado a un empleado que lo ha acompañado toda la vida en su empresa, o ver que un empleado suyo cumple con el sueño de comprar casa propia. El empresario debe propender por manejar y administrar una empresa rentable buscando el bienestar propio y el de sus colaboradores.

Precisamente para generar dichas estrategias idóneas se debe apoyar en una pieza clave que lo ayudará a alcanzar las metas trazadas año tras año. Estoy hablando del contador. Años atrás el contador de la empresa era un personaje que se contrataba para que diligenciara los impuestos y realizara la renovación del registro mercantil, por lo que el profesional se acercaba a la empresa una vez



al mes y solicitaba las facturas de venta y compra para que realizara su trabajo. El Estado en su afán de volver competitivas las empresas, ha venido dotando con nuevas leyes, mayores responsabilidades a los contadores públicos. Hoy en día el contador de la empresa debe ser un aliado estratégico y no una persona que diligencia impuestos o renueva el registro mercantil. Dentro de las responsabilidades principales se encuentra la de asesorar al gerente-propietario en la toma de decisiones, en el análisis de la información financiera y en evitar que este incurra en prácticas ilegales tales como lavado de activos, contrabando, evasión de impuestos y malas prácticas comerciales.

Finalmente, cabe destacar que un profesional de la contaduría pública debe tener un perfil específico y un conocimiento básico en finanzas, normas de información financiera, impuestos, legislación comercial y legislación laboral. Adicionalmente en materia de la revisoría Fiscal y Auditoría, también debe tener una comprensión amplia de las normas de aseguramiento, y debe estar en constante actualización, puesto que el Gobierno Nacional cambia las reglas de juego cada año.

A causa de esto el contador siempre es la persona que obligatoriamente debe ser consultada para la toma de decisiones de las

compañías, ya que a raíz de tantas normas que buscan la optimización de la contabilidad, es necesario contar con un aliado para revisar la situación financiera de la empresa, la gestión administrativa y la optimización de la carga tributaria que generan los impuestos.

Según el artículo 8 de la Ley 43 de 1990, los contadores públicos están obligados a:

- Observar las normas de ética profesional
- Actuar con sujeción a las normas de auditoría generalmente aceptadas
- Cumplir las normas legales vigentes
- Vigilar que el registro e información contable se fundamenten en principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. Es decir, la contabilidad se debe llevar bajo NIIF, según el Decreto 2420 de 2015.

Adicionalmente el profesional de contabilidad debe tener en cuenta en todo momento los requisitos establecidos en el código de ética que se encuentra en el anexo 4 del Decreto 2420 de 2015. Igualmente, según el artículo 10 de la Ley 43 de 1990, los contadores públicos cuando otorguen fe pública (con su firma) en materia contable se asimilarán a funcionarios públicos para efectos de las sanciones penales por los delitos que cometieren en el ejercicio de las actividades propias de la profesión.

Las funciones básicas que debe cumplir el contador de una compañía son:

- Mensualmente presentar la retención en la fuente
- Bimestralmente presentar el Rete-ICA y el ICA si cumple con los topes establecidos
- Bimestralmente presentar el Impuesto al consumo
- Cuatrimestralmente se debe

presentar el IVA

- Anualmente la Declaración de Renta de la empresa
- Anualmente la conciliación fiscal, que es la diferencia entre la contabilidad en Ley 2649 y la contabilidad bajo NIIF que si cumple con los topes se presenta a la DIAN; de lo contrario, debe permanecer en la empresa.
- Anualmente entregar información exógena en varios formatos diferentes (entre siete y diez formatos, Resolución 60 de 2017).
- Anualmente la información exógena distrital.
- Anualmente el informe a Supersociedades de la contabilidad bajo NIIF.
- Las declaraciones de renta de las personas naturales socios de la empresa.
- Anualmente el impuesto al patrimonio cuando se cumple con los topes.
- Anualmente elaborar y presentar los estados financieros:
- El estado de situación financiera.
- El estado de resultado integral.
- El estado de cambios en el patrimonio.
- El estado de flujos de efectivo.
- Y sus respectivas revelaciones.

Como verán es una cantidad de responsabilidades enormes que nos obligan a estar en constante actualización. Mi objetivo es darle la dimensión que merecen los contadores como profesionales y que los empresarios entiendan mejor a su contador y utilicen su conocimiento en beneficio de la empresa y no solo sea visto o utilizado para presentar impuestos.

Consúltenos. Email:
Talcongrouppas@gmail.com

**Encomiendas a Nivel Nacional**

- Distribución Puerta a Puerta
- Mensajería
- Documentos

Mercancías y Mensajería

Solución Integral En Transportes

Red Nacional

Transporte de Carga Nacional - Internacional

**Carga Aérea**

- Nacional - Internacional
- Casillero Internacional
- Miami Express

**Almacenamiento**

- Distribución
- Bodegaje
- Clasificación

**Importación y Exportación**

- Nacionalización de Carga
- Ingreso a Puerto
- Desembarque

**Servicio al Cliente**

- Cumplidos
- Rastreo de Vehículo
- Facturación

Fimec
43ª FERIA INTERNACIONAL DE CUEROS, PRODUCTOS QUÍMICOS, COMPONENTES, MAQUINAS Y EQUIPOS PARA CALZADOS Y CURTIEMBRES

DEL 26 AL 28 FEBRERO
13:00 A 20:00 - FENAC
NOVO HAMBURGO/RS | BRASIL

DONDE LA INDUSTRIA CREA NEGOCIOS.

Fimec 2019
LA ÚNICA QUE TIENE TODO.

www.fimec.com.br

La Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM) está preparada para dar inicio a la Feria Internacional del Cuero, Calzado, Marroquinería, Insumos y Tecnología, IFLS+EICI. Del 5 al 7 de febrero del 2019, Corferias será el lugar en el que se concentrarán más de 450 expositores nacionales e internacionales para exhibir sus colecciones Otoño – Invierno 2019/20. Asimismo, se realizará el lanzamiento de la VI versión del concurso 'Innovación Para Tus Pies', con el que se busca reconocer e impulsar la creatividad, diseño e innovación de los nuevos talentos colombianos.

Las empresas colombianas presentes en la feria demostrarán porqué la innovación y la creatividad han sido protagonistas para el desarrollo de sus negocios y mantenerse vigentes en el mercado. "Para nosotros es muy importante resaltar el trabajo que las empresas colombianas vienen realizando para acoplarse a las demandas del mercado", afirmó Luis Gustavo Flórez, Presidente Ejecutivo de ACICAM.

La feria contará con una agenda académica de 6 confe-

Más de 450 expositores, nacionales internacionales, lanzan nuevas tendencias en Bogotá, del 5 al 7 de febrero

LA FERIA INTERNACIONAL DEL CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA LE APUESTA A LA CREATIVIDAD

Unas 11 mil personas, entre compradores y visitantes, desfilarán por Corferias, donde será presentado el VI Concurso 'Innovación Para Tus Pies'.

rencias, en las que expertos profundizarán en temas de innovación, tendencias, diseño, nuevas tecnologías y marketing en el sector del calzado y marroquinería. Conferencistas como Ángela Useche, directora de la Red Conceptos de Moda de ACICAM, quien explicará en detalle las tendencias que enmarcarán la temporada. La moda sostenible que hoy representa una necesidad para los industriales y consumidores que buscan preservar el mundo de las próximas generaciones, también será protagonista en esta agenda. De igual manera, Raddar hará parte de los conferencistas invitados y expondrán las perspectivas de consumo del sector para el próximo año.

Los asistentes tendrán la oportunidad de conocer a los

emprendedores que exhibirán sus originales diseños e historias de negocio en el Hall de Innovadores. "Para nosotros es clave apostarle a la innovación de quienes empiezan el camino en el sector, por esta razón queremos resaltar su trabajo e ingenio", sostiene Flórez

Las cuatro tendencias de la temporada Otoño-Invierno 2019/20 -Cinética, Adaptar, Se transforma y Renovados- serán protagonistas en las nuevas colecciones de calzado y marroquinería presentadas por las empresas participantes en la feria. También se conocerán las novedades que van a marcar la temporada en materiales, textiles, sintéticos y componentes en la Exhibición Internacional de Cuero e Insumos, Maquinaria y Tecnología (EICI) que estará

ubicada en el Pabellón C del Gran Salón.

IFLS+EICI es considerada la plataforma de negocios y moda más importante de Colombia, que para esta versión espera reunir a más de 11 mil personas, entre compradores y visitantes, de España, Portugal, México, Brasil, Italia y Colombia.



Las últimas colecciones de calzado y marroquinería se verán en Corferias de Bogotá.

Hormas

D&D

Munari

● **PUNTO DE FABRICA**
Nuevas ideas...
productos diferentes

IMPORTANTE

TENEMOS EL GUSTO DE INFORMAR A NUESTROS DISTINGUIDOS CLIENTES, LA NUEVA SEDE DONDE LOS ESPERAMOS PARA SEGUIR ATENDIENDOLOS.

ISRAEL DUARTE
Celular: 318 487 10 36

DAIRO DUARTE S.
Celular: 315 377 35 93

PRINCIPAL:
Carrera 24 G N° 15-45 sur

TELÉFONO:
466 33 12

E-mail: dairoduarte@hotmail.com
Barrio Restrepo
Bogotá Colombia- Suramérica