



EL EMPRESARIO

En 6 años se redujeron en un 90 % los trámites en la Cámara de Comercio de Cúcuta

En un 90% se redujeron los trámites para legalizar los establecimientos de comercio, y la sumatoria de beneficios económicos por efectos de la Ley 1429, son muy significativos para los comerciantes y empresarios cucuteños.

El Centro de Atención Empresarial CAE de la Cámara de Comercio de Cúcuta ha simplificado los trámites para lograr la apertura de un negocio en la región hasta en un 91,66% y de 48 días se redujo a 1 día la creación de una empresa. En este momento la entidad no solicita el concepto de uso de suelos, que incluye POT, nomenclatura, propiedad industrial y protección al consumidor. Se eliminó también el concepto sanitario, entre otros.

Continúa Pag. 3



El asesor que cambió el sistema de producción en las confecciones de Cúcuta

Alexander Vega es un canadiense de origen filipino con más de 40 años de experiencia en la industria textil, ha venido asesorando a varias empresas de confecciones de la ciudad desde el año 2004, mediante un convenio interinstitucional de la Cámara de Comercio de Cúcuta y la ONG Canadiense CESO-FICITEC, en el cual destacados expertos

canadienses ya jubilados asesoran a diferentes sectores productivos en varios países.

La Cámara de Comercio de Cúcuta financia esta participación invitando y seleccionando a las diferentes empresas que deseen recibir éstas asesorías en forma gratuita.

En el mes de mayo, Don Alex, como le dicen los empresarios de las confecciones en Cúcuta, asesoró a 5 empresas de la ciudad, las cuales fueron confecciones Y-Siete, Uniformes Uno, la Casita Hogar de la Joven, Kamils Jeans y Creaciones HR.

Continúa Pag. 2



CENTRO DE ARBITRAJE, CONCILIACION Y AMIGABLE COMPOSICION



“Las tarifas más económicas de la ciudad”

Servicios

1. Conciliaciones
2. Arbitrajes
3. Formación en MASC y en áreas del derecho
4. Actualizaciones
5. Conciliaciones gratuitas, Estratos 0, 1 y 2
6. Registros de actas y constancias
7. Asesorías gratuitas
8. Convenios

Somos el único Centro de Arbitraje y Conciliación, certificado por la norma técnica del Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001-2008.



Nuevos Servicios

1. Ley de Insolvencia
2. Audiencias virtuales

INFORMES
PBX.5829527 Ext. 810
Celular 300 697 0004
conciliacion@cccucuta.org.co
Av. 0 No. 10 – 66 Piso 2, Cámara de Comercio
<http://www.cccucuta.org.co>

Balance general de las Macrorruedas Nacional e Internacional en Cúcuta

MACRORRUEDA NACIONAL

La Macrorrueda Nacional de Negocios ‘Compre Colombiano’, que se llevó a cabo el 18 de abril en la Biblioteca Pública Julio Pérez Ferrero, arrojó resultados excelentes para los vendedores que en total fueron 216, con 534 citas pre-agendadas realizadas y 529 de último minuto para un total de 1.063 citas.

“A mi me fue bien, logramos cuatro citas agendadas y siete citas de último minuto, lo cual me pareció muy interesante. Es importante que nos vean y ver a Cúcuta y el tesón de la gente inventando cada día su negocio. Este evento es muy valioso para seguir adelante”, afirmó Javier Tamayo de la empresa ‘La Factoría’.

Fueron \$3.403.437.400 en negocios facilitados de 0 a 3 meses, y \$2.452.600.000 en negocios facilitados a más de 3 meses para un total de \$5.856.037.400, lo cual confirma el éxito de este evento en la ciudad.

Continúa Pag. 5

Viene Pag.1

El asesor que cambió el sistema de producción en las confecciones de Cúcuta



En diálogo con "El Empresario" Don Alex Vega, expresó que su mayor experiencia en Cúcuta es la gente que ha sido muy hospitalaria y amigable, razón por la cual se ha sentido motivado en regresar varias veces atendiendo la invitación que le ha formulado la Cámara de Comercio de Cúcuta en los últimos nueve años, en los cuales ha asesorado aproximadamente 300 empresas de confecciones, "llegué por primera vez a Cúcuta en el año 2004, en donde habían pequeñas y medianas empresas que en su mayoría estaban en Atalaya y las asistimos para cambiar todo el sistema de producción, pues no estaban preparadas para la exportación, y mi asesoría fue prepararlas para que pudieran exportar a países vecinos en Suramérica", manifestó Don Alex.

Una de las principales dificultades que encontró en las empresas cucuteñas fue que no trabajaban en equipo, por lo tanto su trabajo fue cambiar un sistema de producción individual a un sistema de producción en equipo. "Antes una persona se encargaba de terminar la confección de un bluyín, lo cual es obsoleto porque toma mucho tiempo y cuesta

más, cuando el operador realiza un negocio para él mismo, pues el sistema ahora es el trabajo en equipo que implica rápida respuesta. Por ejemplo, un cliente ordena 20 jeans los cuales usualmente se tomaban en su confección 2 o 3 semanas, y ahora con el nuevo concepto de trabajo en equipo solamente se toman 3 o 4 días", aseguró Don Alex explicando los beneficios que han tenido las empresas que ha asesorado y que han realizado cambios sustanciales que en un principio fue muy difícil convencerlos, pues no estaban acostumbrados a trabajar de ese modo. "Mi mayor recomendación ha sido dar importancia al diseño, que las prendas queden bien al usarlas, tengan buena calidad y buen precio".

Con relación a su percepción sobre el futuro de las empresas de confecciones de Cúcuta, aseguró "las grandes sobrevivirán y las pequeñas desaparecerán porque no serán competitivas. Hoy las empresas deben colaborar entre ellas en la producción, pues es necesario para la exportación. Cúcuta produce buenos bluyines que le quedan bien, especialmente a las mujeres".



Una Alianza con la que se caracterizará la Oferta Comercial de la Zona Norte de Santander

A partir del segundo semestre del año, Propaís, entidad mixta, que trabaja por el desarrollo y competitividad del sector empresarial colombiano, en alianza con la Cámara de Comercio de Cúcuta, realizará para Ecopetrol un diagnóstico de la oferta empresarial, mediante el cual identificará las capacidades de las empresas de la zona.

El diagnóstico tendrá una duración de aproximadamente cuatro meses, tiempo durante el cual reconocerán características importantes, entre las que está la capacidad de producción y abastecimiento, los tiempos de entrega, las características del producto, entre otras, lo que permitirá que Propaís, la Cámara de Comercio Cúcuta y Ecopetrol, conozcan la oferta empresarial de Cúcuta y Tibú gracias al levantamiento y análisis comparativo de la información recolectada.

Este plan se enmarca en un proyecto nacional que lleva a cabo Ecopetrol con el apoyo de Propaís y las Cámaras de Comercio, para obtener un panorama claro de las condiciones comerciales en diferentes ciudades del país.

Funcionarios de la Cámara de Comercio visitarán las empresas para recolectar la información. El único requisito es la disponibilidad de los empresarios para colaborar con este proyecto de vital importancia para el desarrollo de la ciudad, de la región, pero sobre todo para el de las empresas. Contamos con ustedes.

Experta canadiense asesoró a empresas regionales en procesos de producción y posicionamiento de marca

Debbie Scoffield, quien es experta internacional en marketing, estuvo asesorando a 6 empresas regionales en temas relacionados con el posicionamiento de marcas a través de un taller práctico de estrategias para conocer las preferencias del consumidor, y además realizó una visita a las empresas participantes para crear un plan de mercadeo con el objeto de que logren posicionarse en el mercado internacional.

Estas asesorías que la Cámara de Comercio de Cúcuta ofrece de manera gratuita a los diferentes sectores empresariales de la región, tienen por objeto fortalecer la productividad empresarial en temas de competitividad y posicionamiento de mercados nacionales e internacionales.



JUNTA DIRECTIVA
Período 2012 - 2014

● **Representantes de los Comerciantes. Principales:** Alvaro Alfonso Escobar Ramírez, Israel Bahar Levy, Carlos Eduardo Luna Romero, Jairo José Bautista Ramírez, Jesús Javier Duarte Quintero, Gonzalo Téllez Mogollón. ● **Suplentes:** Hernando Acevedo Liévano, Gustavo Navarro Macías, Omar Gonzalo Quintero Torrado, Ubeimar Alfonso Sanabria Mejía, Juan Fernando Riascos Mendoza. ● **Representantes del Gobierno. Principales:** Francisco Antonio Yáñez Villafañe, Diego Fernando Mora Arango, Frayban Jancey Jaimes Silva. ● **Suplentes:** Isabel Carmenza Sanmiguel Maldonado, Alvaro F. Hernández Valderrama, Alfonso Castro Pérez. ● **Miembros Honorarios:** Juan Alcides Santaella Gutiérrez, Carlos José Sánchez Ortega, Luis Alfredo Quintero Torrado. ● **Presidente Junta Directiva:** Jairo José Bautista Ramírez ● **Vicepresidente:** Carlos Eduardo Luna Romero. ● **Presidente Ejecutivo:** José Miguel González Campo.

EL EMPRESARIO

Segunda Edición del año 2013

Diseño y Composición:
Área de Comunicaciones
Cámara de Comercio de Cúcuta
Editor: Efraín Vásquez Corinaldi

Positivos resultados en Programas de Emprendimiento

La Cámara de Comercio de Cúcuta viene desarrollando varios programas de emprendimiento que han permitido la creación de nuevas empresas en la región, y el desarrollo de empresas en edad temprana.

Los programas que se vienen ejecutando son Región Empresaria-Norte de Santander, que es el Programa Nacional de Emprendimiento que cuenta con el apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que se inició en el año 2012, cuya misión es impulsar el emprendimiento y desarrollo empresarial, mediante la promoción de la cultura emprendedora, el apoyo a creación de empresas y el impulso al crecimiento de las empresas en edad temprana.

Como resultado de éste programa ya se han creado 22 empresas y 783 emprendedores han tomado la ruta de creación de empresas. La Unidad de Emprendimiento de la entidad ha apoyado cuatro proyectos, que han sido aprobados por un monto aproximado de \$350 millones.

En el Programa de "Creación de Empresas Sostenibles Liderados por Mujeres en Colombia "Mujeres ECCO", que se viene desarrollando en convenio con el BID desde hace tres años, y que tiene por objeto brindar a la mujer profesional la oportunidad de generar desarrollo social y

empresarial a través de la consolidación de ideas de negocio, mediante un proceso de formación en emprendimiento y fortalecimiento empresarial, ha permitido la formulación de 150 planes de negocio y la creación de 70 empresas entre otros.

Estos programas, son liderados por la Gerencia de Competitividad y la Unidad de Emprendimiento de la entidad, y tienen como retos a futuro la implementación de nuevos servicios de fortalecimiento a los emprendedores y empresarios de la región.

La Cámara de Comercio de Cúcuta continuamente viene ofreciendo estas oportunidades para orientar a las personas que deseen iniciar un negocio y crear una empresa formal, como también fortalecer a las empresas ya constituidas. Además de estas oportunidades, la entidad ofrece cursos, seminarios y especializaciones que permiten que los empresarios, emprendedores y profesionales se capaciten para asumir los nuevos retos en las diferentes actividades económicas.

En el marco de la promoción de la cultura emprendedora se ha logrado el acercamiento de las instituciones educativas a través de docentes y los alumnos, mediante talleres y encuentros.

Viene Pag.1

En 6 años se redujeron en un 90 % los trámites en la Cámara de Comercio de Cúcuta

Para mayor claridad hago ilustración con el siguiente cuadro.

Cuadro de Simplificación de Trámites para UDN (unidad de negocio) con 30 millones de activos

CONCEPTO	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tramites	12	2	3	3	3	2	1
Pasos	31	2	3	3	3	3	1
Entidades	7	2	3	3	3	3	1
Contactos	31	2	4	4	4	4	1
Requisitos	8	2	3	2	2	2	1
Documentos	25	5	3	2	2	2	1
Conceptos previos	3	0	0	0	0	0	0
Tiempo (Días)	48	3	3	2	2	2	1
Costo (Activo 30 millones) PJ	1'207.913	933.100	701.600	718.400	747.400	690.000	326.000

Conclusión del cuadro:

Para el año 2013, se evidencia el esfuerzo de las entidades involucradas por proveer un beneficio real a los empresarios. En solo 24 horas y desde su UDN, el empresario logra: Matrícula en Cámara, Placa en Hacienda, RUT de la DIAN, Reducir en un 108% el valor de la Matrícula; por último el primer Tributo por Industria y Comercio se pagará en 5 años por la progresividad de la Ley 1429.

Para el 90% de los empresarios, la matriculación con activos mínimos les costará 35.100 pesos.

Adicionalmente la Cámara de Comercio de Cúcuta viene ejecutando desde el año 2010, el Programa de Inspección, Vigilancia y Control, el cual tiene como objetivo hacer evaluación propositiva de control del riesgo por las actividades comerciales y empresariales adelantadas en los establecimientos recién formalizados mediante visita única interdisciplinaria con la participación de la Secretaría de Gobierno Municipal, la Secretaría de Hacienda Municipal, el Departamento Administrativo, área de Planeación Corporativa y de ciudad, el Comité Local para la Prevención y Atención de Desastres (CLOPAD), la Secretaría de Salud Municipal, el Instituto Departamental de Salud, la Corporación Autónoma Regional de la Frontera Nororiental CORPONOR, el Cuerpo de Bomberos Voluntarios de San José de Cúcuta y Sayco y Acinpro.

Este Programa surge de la reconocida labor realizada en el Centro de Atención Empresarial CAE de la entidad, el cual fue beneficiado con el Programa de Sistema Unificado de Inspección, Vigilancia y Control por parte del Banco Mundial, y así mismo el Municipio de Cúcuta normatizó este programa mediante los decretos 0119 del 12 de marzo de 2010, el 0424 del 30 de septiembre de 2010, y la circular 020 de junio de 2010.

Otros objetivos de éste sistema es ofrecerle a los empresarios múltiples herramientas que los direccionen a conocer sus derechos y deberes. Pero además se ofertan asesorías y capacitaciones en los temas que el empresario considere que los inspectores expertos en sus temas pudieran colaborar para el mejoramiento de sus negocios.

También realiza conjuntamente con el SENA cursos para manipulación de alimentos con evaluación médica y certificación de idoneidad para el ejercicio de la actividad completamente gratuitos.

La Cámara de Comercio de Cúcuta también viene desarrollando un programa de Cámara Móvil en la ciudad y en los Municipios de la jurisdicción de la entidad, realiza actividades tendientes a la formalización empresarial, renovación del registro mercantil y actividades de inspección, vigilancia y control conjuntamente con otras instituciones.

Es de destacar que la Cámara viene realizando brigadas de encadenamiento en actividades como el emprendimiento, la competitividad y la gestación de proyectos, entre otros.

La Gerencia de Formalización de la entidad es la encargada de realizar éstos programas empresariales como también llevar a cabo jornadas gratuitas de capacitación y sensibilización en temas de registro mercantil, ley de formalización y primer empleo, entidades sin ánimo de lucro y registro de proponentes.

No es lo mismo una región con petróleo que una región petrolera

El Ingeniero de Petróleos, José Ignacio Socorro que conoce en detalle el tema de los hidrocarburos en la región, presentó ante la Comisión Regional de Competitividad la iniciativa regional de la Gobernación de Norte de Santander para generar un desarrollo sostenible basado en el aprovechamiento del potencial que presentan los hidrocarburos en el departamento.

Su exposición se basó en la necesidad que tiene Norte de Santander en dejar de ser solamente una región con petróleo para convertirse en una región petrolera, pues existe evidencia que la Cuenca del Catatumbo cuenta con una producción acumulada de más de 450 millones de barriles de producción y de 500 giga pies cúbicos de gas, que la convierte en una de las cuencas más ricas de Colombia, y además en una de las áreas productivas más antiguas de la historia de la industria del petróleo en el país, pues a la fecha se han descubierto doce campos petrolíferos y Ecopetrol abrió recientemente una nueva provincia de gas en el sur de la cuenca cerca de la frontera con Venezuela.

También informó que Colombia comienza a incursionar con gases no convencionales extraídos del carbón con grandes expectativas en el Catatumbo, entre varias regiones.

De acuerdo a su análisis técnico, este potencial cambiará el futuro económico de Norte de Santander multiplicando las actividades empresariales y académicas, si se logran armonizar intereses que permitan a todos los actores de la cadena productiva primaria,

secundaria y terciaria en un fin común a través de desarrollos sostenibles.

La Cámara de Comercio de Cúcuta y la Comisión Regional de Competitividad han expresado su interés en participar en la creación un cluster del sector energético que tenga por objeto integrar a todos los sectores de la cadena productiva de los hidrocarburos para lograr los diferentes mecanismos de consolidación empresarial con calidad y capacidad para crear industrias derivadas de los hidrocarburos, y lograr acceder a la educación para obtener competencias de profesionales de hidrocarburos en Norte de Santander para que sean una alternativa en la industria que permita crear en la región refinerías, productos de asfalto, bases lubricantes y materia prima para petroquímica.

Con éste importante potencial en Norte de Santander se tiene por objetivo convertir al departamento en una región petrolera exportadora, en virtud a que el 60% de las exportaciones colombianas están en el sector energético.



José Ignacio Socorro

¡CUIDADO!

No se deje engañar

Usted puede ser víctima de una Extorsión Telefónica Carcelaria

No consigne en cuentas Bancarias •
No envíe giros a desconocidos •
No entregue información personal •
via telefónica

"Yo no pago, yo denuncio"

GAULA NORTE DE SANTANDER
 3134041270
 3134042468
 3213948327

GAULA POLICIA NACIONAL

...Tu única obligación es **denunciar**

165
marque DENUNCIE

Viene Pag.1

Balance general de las Macrorruedas Nacional e Internacional en Cúcuta

MACORRUEDA INTERNACIONAL

La Macrorrueda Internacional que se realizó el 22 y 23 de abril no se quedó atrás, a la Biblioteca asistieron 57 compradores internacionales y 132 vendedores locales para un total de 910 citas agendadas. Se cerraron negocios por un valor de US 846.050. Los negocios facilitados de 0 a 9 meses fueron de US 846.050 para un total US 7.100.000 en negocios.

Lourdes Juan, compradora y representante de “la Boutique Cala”, llegó a Cúcuta con la intención de encontrar nuevo mercado para su tienda, ya que antes vendía ropa argentina. “Me gustan las alternativas que he visto, pienso que voy a encontrar una buena oportunidad de negocio”.

Compradores internacionales de Ecuador, Perú, Costa Rica, Guatemala, Salvador, Puerto Rico, Aruba, República Dominicana, entre otros, fueron citados en este evento con la finalidad de diversificar mercados.

Tanto la Macrorrueda Nacional como la Internacional fueron un éxito y una gran oportunidad para los empresarios nortesantandereanos en pro del crecimiento y desarrollo de la región.



Seis proyectos de Norte de Santander en convocatoria para la “Mujer Rural”

Seis proyectos de Norte de Santander fueron presentados en convocatoria pública para la “Mujer Rural”, ante la Dirección de Desarrollo Social del Ministerio de Agricultura, los cuales buscan financiar iniciativas de organizaciones y asociaciones de mujeres rurales.

Seis proyectos presentados desde la región superaron el mínimo de 70 puntos y continuarán el proceso de evaluación técnica. Cabe resaltar, que 5 de las propuestas lideradas por colectivos de mujeres nortesantandereanas, se destacaron con puntajes cercanos a los 90 puntos gracias al acoplamiento de acciones entre la Secretaría de Desarrollo Económico y la Alta Consejería para la Competitividad de Norte de Santander, la Cámara de Comercio de Cúcuta, la Unidad Administrativa para la Consolidación Territorial y las Alcaldías Municipales.

El valor a invertir en los proyectos que avanzaron ante el Ministerio es cercano a los 290 millones de pesos y beneficiaría alrededor de 147 usuarios de asociaciones rurales de los municipios de Pamplona, El Tarra, Convención y Toledo.

El Ministerio de Agricultura extendió esta invitación a través de la Corporación Colombia Internacional, y tiene como objetivo darle mayor protagonismo a la mujer del campo, diversificando sus oportunidades de

emprendimiento individual y colectivo, que permitan fortalecer su calidad de vida mediante la generación de mayores ingresos.

Las asociaciones participantes en la convocatoria, son las siguientes:

MUNICIPIO	ASOCIACION	USUARIOS	VALOR TOTAL DEL PROYECTO
Pamplona	Asociación de solares productivos Cristo rey Parte Alta	27	\$ 37.220.520
Toledo	Asociación de Familias Generadoras de Desarrollo Comunitario Vereda San Javier "ASFAGEDECOMJ"	23	\$ 61.985.000
Toledo	Asociación de Productores Transformadores y Comercializadores "Los Alegres del Palmar"	21	\$ 60.803.750
El Tarra	Asociación de Mujeres Cabeza de hogar El Tarra-Madres Emprendedoras ASOMAETA	36	\$ 68.440.000
Convención	Asociación de Mujeres Campesinas del Municipio de Convención AMUCCON	40	\$ 60.845.000
		147	\$ 289.294.270

Institucional



Cámara de Comercio de Cúcuta renovó Certificado de Gestión de Calidad

En acto celebrado el 17 de abril en el Hotel Casino, ICONTEC entregó a la Cámara de Comercio de Cúcuta renovación del certificado del Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2008.

De izquierda a derecha Ledys Quintero Rodríguez, Asesora de Desarrollo Estratégico de la Cámara de Comercio de Cúcuta; Sandra Patricia Gutiérrez, Ejecutiva de Cuenta ICONTEC, Norte de Santander; Marycela Castilla Angarita, Gerente de Desarrollo Estratégico de la Cámara de Comercio de Cúcuta y Gloria Stella Sarmiento Gaona, Directora ICONTEC, Regional Oriente.

MUJERES ECCO

triunfan en rueda de negocios



La Macrorrueda Nacional de Negocios “Compre Colombiano” que se llevó a cabo el 18 de abril en la Biblioteca Julio Pérez Ferrero fue exitosa. Los diferentes empresarios de la ciudad, que buscaban nuevas oportunidades de mercado, llegaron puntuales a la feria que inició a las 8:00 a.m. El despliegue de logística, decoración y organización fue fundamental para la realización de la segunda versión de esta feria.

La Biblioteca estaba inmersa de innovación, emprendimiento y regocijo por parte de cada vendedor o expositor, que con buen semblante atendían y exhibían sus mercancías. Y como no, si se estaban dando a conocer a nivel nacional.

Mujeres y hombres fueron líderes con sus productos de calzado, accesorios, ropa, entre otros. Pero, un grupo de mujeres resaltó durante todo el transcurso de la jornada. Sus citas y entrevistas arrojaron excelentes contactos y resultados, abrieron nuevos mercados y demostrando que el factor común de su éxito es: Ser mujer ECCO.

El Programa “Mujeres ECCO me ha beneficiado empezando por estar acá, y gracias también a la preparación que tenemos, porque una compradora me decía que se notaba la diferencia en el grupo de personas, que llevábamos todo preparado, lista de precios, cd, etc; la empresaria se quedó impresionada, nos dijeron que veníamos bien preparadas y eso se lo debemos al programa”, expresó con una gran sonrisa Esperanza Meneses Gomez, propietaria de “Cuerno Arte”, empresa ubicada en el municipio de Bochalema, que elabora a partir del hueso y el cuerno de res bisutería y decoración para el hogar.

Mujeres ECCO, es un programa de la Cámara de Comercio de Cúcuta que desarrolla, gestiona, apoya y fomenta la creación y fortalecimiento de empresas sostenibles y competitivas dirigidas por mujeres, que tiene 3 años capacitando empresarias en Cúcuta bajo el liderazgo de Yesmith Garay Domínguez, coordinadora regional operativa.

Neyra Roso, dueña de Fares Bisutería y Accesorios le agradó la macrorrueda porque a las personas le gustaron sus productos, además las entrevistas que tuvo le generaron contactos con empresas nacionales para futuros negocios. “Ser mujer ECCO me ha beneficiado mucho, la Cámara de Comercio está pendiente de nosotras, nos llaman, nos ofrecen todos los eventos que se realizarán, estamos muy agradecidas”.

“Compre Colombiano” contó con la participación de 65 compradores nacionales de diferentes sectores como Olímpica, Almacenes Almaximo, Colombina, Ecopetrol, Cerámica Italia, entre otros que estuvieron interesados en la oferta de productos regionales para sus negocios.

Para Dioselina Murillo Rodríguez, propietaria de “Studio Princess”, la macrorrueda fue excelente, “es una gran oportunidad que nos está brindando Propaís y la Cámara de Comercio a todos los microempresarios de la región para conocer nuevos mercados, mostrar nuestros productos, y llevarlos a otras zonas del país. He tenido varias citas, bastante alentadoras porque me han dado la posibilidad de concretar negocios. He quedado de enviar cotizaciones y muestras”. Dioselina es mujer ECCO de la quinta cohorte y asegura que una de las grandes oportunidades que le ha brindado el programa es estar formalizada, tener imagen corporativa y así poder representar de una mejor manera la empresa.

Otra oportunidad que se abrió en esta feria para los empresarios locales fue el Networking, donde empresas de la región que ofrecían servicios destinados a entidades nortesantandereanas pudieron mostrar su portafolio de servicios y realizar negocios a nivel local. Así fue el caso de Nubia Esperanza Riveros, propietaria de Maxivapor limpieza con calidad, quien participó por primera vez en una macrorrueda como expositora, y la experiencia fue como la define ella: positiva y espectacular. “He conocido mucha gente, hemos hecho cotizaciones para hacer con empresas regionales y quiero agradecer a la Cámara de Comercio y al Programa Mujeres ECCO porque ha sido una parte fundamental para todo este proceso de creación de empresas, es un ente que día a día nos está apoyando, motivando e impulsando hacer empresa”.

La mayoría de las citas agendadas se cumplieron y hubo varias citas de último minuto o ‘agenda en caliente’ con el fin de que todos logren entrevistarse con los compradores que requerían. “Ha sido una experiencia maravillosa, mi primera cita la tuve a las 8.30 a.m, seguido hasta las 3.30 p.m, cuando tuve la última cita agendada, y a las 4:30 p.m tuve una cita de último minuto”, dijo Mylenda Avendaño de Atelier de bisutería NU2, quien además resaltó su gratitud con el Programa Mujeres ECCO por la calidad de formación que han recibido y lo que han logrado, “Mujeres ECCO cambió mi vida, nos volvimos productivas para la sociedad, estamos generando empleo y credibilidad en la ciudad”. Avendaño realizó contratos con dos empresas para iniciar el proceso de venta de accesorios.

Mayerly Ramírez Julio, de la empresa “Creaciones Maye” al igual que Avendaño, es consciente que ser mujer ECCO la ha formado en 3 aspectos importantes: el estratégico, el comercial y el financiero, “gracias a eso tenemos la capacidad de sacar costos, de saber hasta donde nos vamos a ofrecer los productos, los descuentos que podemos generar y las estrategias que podemos usar”. Su empresa consiguió buenos contactos con el compromiso de enviar muestras y ajustar precios para llegar a negociaciones.

Para la mayoría de los asistentes la feria fue beneficiosa y organizada, la rueda de negocios puntual y hasta el clima de la ciudad cooperó para que todo funcionara. Otra mujer ECCO que participó fue Leidy Calderón de la empresa “Chia Calderón” de la Marca Calabacín de disfraces, la cual lleva un año en el Programa y siendo la primera vez que participaba de una macrorrueda logró despertar la curiosidad de los compradores nacionales, quienes querían ver más muestras de sus disfraces. “Estamos muy felices porque ha sido una gran oportunidad para nosotros y ser mujer ECCO me ha ayudado en todo, nuestra empresa a crecido a pasos agigantados, la Cámara de Comercio es fundamental para uno como microempresario y la macrorrueda es una súper oportunidad para los microempresarios”, expresó con gran felicidad Leidy.

Accesorios, calzado y ropa marcaron la pauta en este evento, Bibiana Duplat de la empresa “REVE – LINGERIE” abrió varias posibilidades de negocio con sus confecciones de pijama y lencería, y comentó que las capacitaciones para la macrorrueda fueron buenas, pero le gustaría profundizar en una charla sobre diseño. “Para mí la macrorrueda ha sido un éxito total, ser mujer ECCO nos ha enseñado muchas cosas que desconocíamos, como fue organizarnos y crecer como empresa, pensar que si se puede hacer empresa”.

Otra empresaria y mujer ECCO que con sus diseños exclusivos en lino y elaborados manualmente, para estrato 5 y 6, logró contactos en pro de futuras negociaciones es Johanna Duarte Vera con su compañía Johanna Duarte Diseños de Moda, “me salieron dos contactos muy buenos y donde se pudo expandir mi empresa a otro nicho de mercado, que es más económico, estrato 3 y 4, sin desmejorar la calidad; Mujeres ECCO, ha sido mi apoyo fundamental porque me han formado profesionalmente”.

Y la ropa desechable no se quedó atrás, Marlyn Rodríguez Romero gerente de “Provital Plus”, expuso diseños creativos que atrajeron la atención de los compradores, “muy motivados con los diseños que tenemos y quieren que les envíe cotización y muestras estampadas”. Según ella, ser mujer ECCO la ha beneficiado en sacar nuevos productos y aprovechar las nuevas oportunidades de mercado.

También hubo espacio para productos agroindustriales, el chocolate y el té tuvieron grandes oportunidades.

La línea empresarial de “Zioco chocolatería” de Zenide Avellaneda tuvo acogida entre los compradores, y sus citas fueron con grandes superficies como el Club El Nogal y tiendas Olímpica, los cuales quedaron interesados en concretar negocios. Siendo mujer ECCO y estando por segunda vez en una macrorrueda afirmó que fue mucho más organizada que la anterior versión, “no pude como expositora por que el chocolate requiere ciertas temperaturas, pero las agendas fueron más puntuales en esta ocasión. Todo fue muy bonito este año”.

Por su parte, Rosangela Romero Ortiz gerente de “Industria Los Andes de Colombia”, vendió el té frío ‘Delitea’, producto cucuteño que gustó al público y generó muchas expectativas de negocios a nivel nacional. “Tenemos que seguir contactando a los empresarios, quienes tienen mucho interés en comprar nuestro producto”, Rosangela es mujer ECCO en etapa de fortalecimiento asegura que el programa ha sido fundamental “nos ayudó a ver nuestras fortalezas, debilidades, hacer un diagnóstico y poder presentar una propuesta acertada”.

Para los 216 vendedores locales esta feria fue una estupenda oportunidad, y para estas 11 mujeres ECCO, su éxito fue definitivo, sus sonrisas, emoción y satisfacción eran tan visibles como sus productos. La definición más sencilla de esta jornada: “Un evento altamente productivo porque es rápido, ágil y muy eficaz”, como ellas lo pudieron comprobar.

SI QUIERES LLENAR TU VIDA DE CLIENTES,

MÁS DE 30 MILLONES DE USUARIOS PUEDEN SER UN BUEN COMIENZO.

LA VENDEDORA DE TINTOS Y AROMÁTICAS TIENE **CLARO**. SU CLIENTE FAVORITO, EL QUE CARGA BULTOS DESDE TEMPRANO TAMBIÉN TIENE **CLARO**. EL QUE CUENTA LOS BULTOS ANTES DE SUBIRLOS AL CAMIÓN TIENE **CLARO**. EL DUEÑO DEL CAMIÓN LLAMA DESDE SU **CLARO** PARA AVISAR QUE ESTÁ LISTO. OTRA PERSONA CONTESTA SU **CLARO** Y DICE "YA VIENE". UN JEFE ENVÍA UN MENSAJE DESDE SU **CLARO** AL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA PARA QUE ESTÉ TRANQUILO.

CON **CLARO** TÚ PUEDES LLENAR TU
NEGOCIO DE TODO LO QUE QUIERES.

Contáctanos ya:

froilan.suarez@claro.com.co / 3204989992

alfredo.davilas@claro.com.co / 3135740423



Lo que quieres
es Claro

Tratado de Libre Comercio Colombia - Estados Unidos

Mayo de 2013

¿CÓMO VA NORTE DE SANTANDER?

Exportaciones de Colombia a Estados Unidos

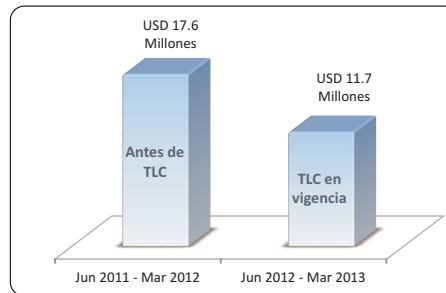


Importaciones de Colombia desde Estados Unidos



Superávit en Balanza Comercial de Norte de Santander - Estados Unidos

Exportaciones de Norte de Santander a Estados Unidos



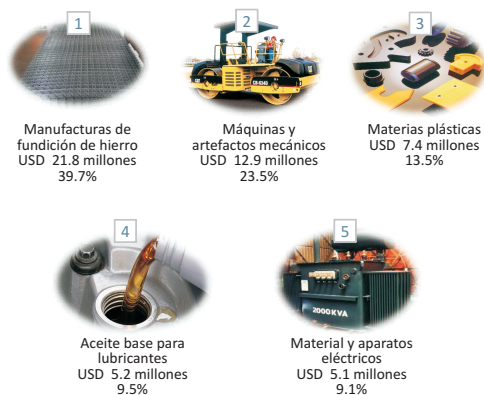
Importaciones de Norte de Santander desde Estados Unidos



PRINCIPALES PRODUCTOS Y SU PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES DEPARTAMENTALES



PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS Y SU PARTICIPACION DEPARTAMENTAL



NOTAS RELEVANTES

- * La entrada en vigencia del TLC a partir de mayo de 2012, amplía la circulación de bienes y servicios a un mercado americano de 300 millones de habitantes.
- * Después de un año de vigencia del tratado, el departamento a penas está incursionando de manera tangencial en ese espacio comercial de gran capacidad de compra y de múltiples retos para nuestro modelo de exportación.
- * Aunque los registros de exportación regionales muestran un aumento de USD 23 millones después de la firma del tratado, en materia de importaciones estas se han duplicado al pasar de USD 26.3 millones a USD 54.9 millones. Con estos resultados vemos que la balanza comercial antes del tratado era de USD 17.6 millones, después del tratado la balanza comercial siendo positiva presentó una disminución de USD 5.9 millones.

- * El producto de mayor espacio en el mercado americano hace referencia a Hullas térmicas, con el 91.9% de las exportaciones totales. Como segundo artículo, aparece desechos de aluminio con el 4.38% y en tercer lugar Productos cerámicos con el 3.3%.
- * Se menciona al sector calzado y polainas que incursionó con USD 3 mil.
- * Las importaciones generan básicamente en Manufacturas de fundición de hierro (USD 21.8 millones), Máquinas y artefactos mecánicos (USD 12.9 millones).