



UNIVAC

INFORME ANUAL 2017
Asamblea General de Asociados
Marzo 22 de 2018

Gustavo Adolfo Vivas
Administrador Delegado

Asociación de Industriales del Calzado, Cuero sus Manufacturas e Insumos -

UNIVAC

Valle Del Cauca

Cali, Colombia

INFORME ANUAL 2017

Asamblea General de Asociados

Marzo 22 de 2018

Gustavo Adolfo Vivas
Administrador Delegado

Informe presentada(o) a:
Asamblea General de Asociados

Asociación de Industriales Vallecaucanos del Calzado, Cuero sus Manufacturas
e Insumos – UNIVAC
Valle Del Cauca
Cali, Colombia

Contenido

1. Miembros de Junta Directiva y Administración 2017	4
2. Balance Social	6
3. Informe de gestión del Administrador Delegado y de la Junta Directiva 2017. Proyectos Desarrollados	7
Administración UNIVAC.....	19
Objetivo de Crecimiento:.....	19
4.4.2 Objetivo de Autosostenibilidad:.....	19
4.4.3 Objetivo de Posicionamiento:.....	19
4.4.4 Organización de eventos comerciales:	21
“Haga su Agosto en Calzagosto”	21
Exposicion Internacional Pacific Leather	22
Feria CalzaTIO	25

1. Miembros de Junta Directiva y Administración 2017
1-1: Miembros de Junta Directiva 2017

EMPRESA	REPRESENTANTE
Cueros Hurom	Humberto Romero
Pacific Group	Luis Miranda
Sport Alfred	Robinson Muñoz
Dmax Sport	Alejandro Díaz
Calzado Belliny	German Bello
Manufacturas Vassco	Jhon Freddy Mosquera
Casta Fina	Edwin Benítez
SUPLENTES	
Calzado Mauricio	Mauricio Otero
Arriba Internacional Shoes	Olmedo Contreras
Calzado Gestion Shoes	Alberto Castaño
INVITADOS PERMANENTES	
Fábrica de Calzado Romulo	Romulo Marin

Grupo ARO	Arturo Roa
-----------	------------

Tabla 1-2: Miembros de Administración 2017

CARGO	RESPONSABLE
Administrador Delegado	Gustavo Adolfo Vivas Forero
Coordinadora Administrativa	Angélica María Reyes
Contador	Henry Arellano

2. Balance Social

El año 2017 significó para la Asociación de Industriales Vallecaucanos UNIVAC, un año de impacto a 90 empresas del sector calzado a través de los proyectos realizados, cerca de 200 empresas se beneficiaron con la asignación de mano de obra calificada y en consecuencia un gran número de personas atendidas a través de los servicios de capacitación, y asistencia técnica con la gestión que realiza la Corporación de Desarrollo Productivo - CDP. Entidades cofinanciadoras como Innpulsa Mipyme, la Cámara de Comercio de Cali, el SENA, la Alcaldía de Cali, fueron de las entidades que aportaron recursos para fortalecer las empresas con los proyectos desarrollados.

Se logró a nivel institucional (CDP) la transición de la Norma 9001: 2008 a la versión 2015 y el avance en el Sistema Gestión y Salud en el Trabajo y el cuidado del medio ambiente. Lo que refleja una mejora frente al desarrollo de los procesos institucionales alienados con las normas que rige la ley en el contexto empresarial.

En el tema comercial se desarrollaron la XII Exposición en la Pacific Leather, la V versión de Calzagosto y la I Versión de la feria CALZATIO. También se realizó en el marco de la convocatoria Crecer 1.0 de la Cámara de Comercio de Cali una misión técnica y comercial a la feria Fimec en Brasil a la que asistieron 10 Microempresas de Calzado.

El CDP y UNIVAC recibieron en el año 2017 de parte de la Asamblea Departamental, la orden de independencia vallecaucana en el grado de cruz de caballero en reconocimiento al Gremio por sus 32 años de servicios como representante de tan importante sector de la economía agremiando los empresarios afines y propiciando las condiciones óptimas para su competitividad. El CDP por su parte recibió de INNPULSA otro reconocimiento a la contribución de la competitividad de las empresas y con el proyecto de la convocatoria Crecer 1.0 una estatuilla de reconocimiento a la ejecución. El proyecto fue catalogado como caso de éxito por la cercanía a un gremio organizado que facilitó la intervención.

3. Informe de gestión del Administrador Delegado y de la Junta Directiva 2017. Proyectos Desarrollados de acuerdo a la planeación estratégica.

3.1 Objetivo de Crecimiento

En este objetivo el Gremio UNIVAC como aliado ha acompañado a la Corporación CDP en los siguientes proyectos que han tenido alcance a nivel nacional y local y que han atendido desde población menos favorecida hasta empresarios de la cadena productiva:

Proyecto 1:

Nombre del proyecto:	RSZF028-016 Cadena productiva del calzado impulsada por el taller escuela de calzado operado por el CDP: negocio inclusivo para la producción de capelladas en la ciudad de Cúcuta, que contribuya a la reconversión socio laboral de 60 personas en la zona de Norte de Santander.
Fecha de inicio:	Febrero 24 de 2017
Fecha de finalización:	Febrero 24 de 2018
Duración:	12 meses
Meta de la convocatoria:	Reconversión Socio laboral de Comerciantes informales de gasolina - "pimpineros" en la zona de frontera.

Permitieron unos Indicadores finales del Impacto en los siguientes términos:

Etapas del Proyecto	Meta	Indicador	Cumplimiento del Indicador
1. Selección Divulgación del proyecto y obtención de usuarios finales.	60 usuarios finales	100%	100%
2. Diseño / Adopción y Desarrollo	Un documento (1)	Documento conteniendo	100%

Manuales de procesos y procedimientos diseñados y/o adaptados para el manejo de la unidad productiva.		manuales administrativos y operativos	
3. Transferencia e implementación 3.1 Competencias técnicas y empresariales desarrolladas en la fabricación de capelladas para calzado.	100% usuarios finales con competencias técnicas.	100% de los usuarios finales reciben formación técnica y empresarial.	100%
3.2 Modelo empresarial asociativo transferido a través de la constitución de dos (2) Cooperativas.	Dos (2) Cooperativas especializadas constituidas, 30 usuarios finales por cada una asesorados en el modelo asociativo	Un (1) documento que evidencie por cada Cooperativa los estatutos y documentos de constitución.	100%
Etapas del Proyecto	Meta	Indicador	Cumplimiento del Indicador
3.3 Constitución y montaje de dos (2) unidades productivas bajo un modelo de negocio inclusivo	Dos (2) unidades productivas constituidas y en funcionamiento	Registro mercantil y RUT de cada unidad productiva. Registros de pedidos y despachos de producto.	100%
3.4 Posicionamiento y reconocimiento de las unidades productivas mediante la implementación de estrategias comerciales.	Dos (2) unidades productivas promocionadas	Unidades productivas implementan estrategias comerciales.	100%

4. Soporte y Monitoreo Planes de monitoreo implementados para el seguimiento de indicadores de productividad, cumplimiento de los pedidos y gestión administrativa de las cooperativas.	Dos (2) Planes de monitoreo y resultados de la medición por unidad.	Un (1) documento que evidencie por cada unidad el plan de monitoreo y resultados de la medición a los indicadores.	95%
5. Desarrollo Humano – Proceso Transversal	60 usuarios finales	100% de los usuarios finales reciben asistencia en desarrollo humano.	95%

Registro fotográfico en reunión con la Alcaldía de Cúcuta



Beneficiarios en proceso productivo



Proyecto 2:

Nombre del proyecto:	RSZF022-016 Cadena productiva del calzado impulsada por el taller escuela de calzado operado por el CDP: negocio inclusivo para la producción de capelladas en la ciudad de Ipiales, que contribuya a la reconversión socio laboral de 60 personas en la zona de Nariño.
Fecha de inicio:	Febrero 27 de 2017
Fecha de finalización:	Febrero 27 de 2018
Duración:	12 meses
Meta de la convocatoria:	Reconversión Socio laboral de Comerciantes informales de gasolina - "pimpineros" en la zona de frontera.

Indicadores finales del Impacto:

Etapas del Proyecto	Meta	Indicador	Cumplimiento del Indicador
6. Selección del Divulgación	60 usuarios finales	100%	100%

proyecto y obtención de usuarios finales.			
7. Diseño y Adopción y Desarrollo Manuales de procesos y procedimientos diseñados y/o adaptados para el manejo de la unidad productiva.	Un documento (1)	Documento conteniendo manuales administrativos y operativos	100%
8. Transferencia e implementación 3.1 Competencias técnicas y empresariales desarrolladas en la fabricación de capelladas para calzado.	100% usuarios finales con competencias técnicas.	100% de los usuarios finales reciben formación técnica y empresarial.	100%
3.2 Modelo empresarial asociativo transferido a través de la constitución de dos Cooperativas. (2)	Dos Cooperativas especializadas constituidas, 30 usuarios finales por cada una asesorados en el modelo asociativo (2)	Un documento (1) que evidencie por cada Cooperativa los estatutos y documentos de constitución.	100%
3.3 Constitución y montaje de dos unidades productivas bajo un modelo de negocio inclusivo (2)	Dos unidades productivas constituidas y en funcionamiento (2)	Registro mercantil y RUT de cada unidad productiva. Registros de pedidos y despachos de producto.	100%
3.4 Posicionamiento y	Dos unidades (2)	Unidades productivas	100%

reconocimiento de las unidades productivas mediante la implementación de estrategias comerciales.	productivas promocionadas	implementan estrategias comerciales.	
9. Soporte y Monitoreo Planes de monitoreo implementados para el seguimiento de indicadores de productividad, cumplimiento de los pedidos y gestión administrativa de las cooperativas.	Dos (2) Planes de monitoreo y resultados de la medición por unidad.	Un (1) documento que evidencie por cada unidad el plan de monitoreo y resultados de la medición a los indicadores.	95%
10. Desarrollo Humano – Proceso Transversal	60 usuarios finales	100% de los usuarios finales reciben asistencia en desarrollo humano.	95%

Acompañamiento por parte de la Alcaldía de Ipiales





Proyecto 3:

Con la Gobernación del Valle del Cauca el CDP inicio el proyecto "Centros para la producción de calzado en municipios no calificados del valle del cauca"

El proyecto "Talleres Escuela en Municipios del Valle del Cauca", a cargo de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación en alianza con la Corporación de Desarrollo Productivo CDP, que tiene como objeto "poner en funcionamiento cinco (5) centros y talleres escuela para capacitar ciento cincuenta (150) beneficiarios, para la producción de 105.0000 pares de calzado escolar, que serán entregados a los niños y jóvenes de la población escolar de Instituciones Educativas ubicadas en municipios no certificados del Departamento del Valle del Cauca" se le dio comienzo en Noviembre 17 de 2017 mediante acta de inicio formal, donde se presentó la planeación de actividades del proyecto.

La Corporación CDP aportó la capacitación de los estudiantes y mano de obra para realizar los pares que beneficiara a miles de niños en el Valle del Cauca.

También se resalta que los materiales para dicha producción se compraron en la región a los proveedores que calificaron con producto y precio.

Proyecto 4:

En convenio entre fundación Carvajal y CDP se dictó un “curso de capacitación en pequeña marroquinería”

El 27 de septiembre se dio inicio al convenio con la fundación Carvajal para capacitar a 20 personas en pequeña marroquinería y sandalia artesanal de la comuna 7, en el CALI 7 de Alfonso López con el objetivo de brindar herramientas conceptuales y prácticas que fortalezcan los conocimientos técnicos en procesos de fabricación, elaboración de calzado y pequeña marroquinería de acuerdo con las necesidades del mercado, el curso tuvo una duración de 216 horas a cargo de la profesora Aracely Zapata y finalizó el 07 de Diciembre de 2017.

Se resalta que la profesora a cargo es técnica en marroquinería gracias a uno de los programas del CDP, afiliada a Univac, beneficiaria de varios proyectos de fortalecimiento empresarial a ahora se proyecta como instructora de capacitación en el programa anteriormente mencionado.

3.1.1 Análisis comparativo de capacitación

En total en el año 2017 se desarrollaron 9 programas de formación teórico - práctica en: Técnicos en operarios de Fabricación de calzado, Auxiliar Mecánica Automotriz, Auxiliar en asistencia Administrativa, Técnicos en Call Center, Técnico en sistemas, Auxiliar en sistemas, Auxiliar en Calzado y Técnico en Mecánica Automotriz, Almacén y Bodega.

Los convenios fueron con OIT, OEI, la Alcaldía Santiago de Cali, SENA y Plan Jarillón para atender participantes del programa Afrodescendientes e indígenas, población vulnerable de las comunas TÍO, Plan Jarillón, laguna del Pondaje, Charco Azul y Víctimas del conflicto armado En total se atendieron 2.102 beneficiarios.

Número de personas capacitadas

INDICADOR	AÑO 2016	AÑO 2017
Número de personas capacitadas	1.021	2.102
Número de horas de capacitación	4.320	19.885
Cursos de capacitación	27	57
No. empresas capacitadas mediante asistencia técnica	40	90
Áreas de formación	6	9

3.2 Cámara de comercio – CDP convocatoria crecer 1.0

Tabla 1-24: Ficha Técnica proyecto Cámara de Comercio

Nombre del Proyecto:	CONV-2016-07-041 - “Fortalecimiento de la capacidad productiva y el crecimiento de 50 microempresas del sector de calzado, cuero, marroquinería e insumos a través de la gestión de diseño, la vigilancia tecnológica y la participación en ferias”.		
Fecha de inicio:	Septiembre 16 de 2016	Fecha de finalización:	Septiembre 16 de 2017
Duración:	12 meses	Usuarios atendidos:	50 Micros del sector calzado y marroquinería
Meta de la convocatoria:	Aumento de las ventas mínimo en un 10%.		
Fases del Proyecto:	Preparación, Implementación, Desarrollo de colección, Ventas		
Metas y Resultados del Proyecto:	<ol style="list-style-type: none"> 1. El 100% de las microempresas beneficiarias implementan el modelo. 2. El 100% de las microempresas reciben y el 90% acopian información. 3. El 20% de los beneficiarios participan en la misión y divulgan al 100% de los microempresarios del proyecto. 4. El 100% de los beneficiarios desarrollan colecciones acorde a la tendencia del mercado. 5. El 100% de los microempresarios incrementan las ventas en un 		

	10%.
Metodologías aplicadas:	1. Documento que define en 20 pasos la Estructuración de los departamentos de Investigación, Diseño y Desarrollo de Productos del Ing. Jorge Alberto Gutiérrez Casas.
% de ejecución:	100 % a Diciembre 31 de 2017

3.2.1 Etapa de Preparación

Diagnóstico y evaluación de las condiciones Actuales en cuanto al proceso de diseño que es llevado al interior de cada empresa.

Resultados:

- 50 empresas atendidas con medición Inicial de los procesos de producción y diseño realizados internamente.
- 50 registros de la línea base en la plataforma de la Cámara de Comercio de Cali donde se reflejan procesos de marco jurídico, administración, producción, diseño, ventas y logística.
- 1 Jornada de Fundamentación – Capacitación sobre el “Modelo Metodológico “a seguir en la implementación, como mecanismo de sensibilización e introducción en el tema.
- 7 jornadas de foros de concertación de tendencias sobre información recopilada, analizada y divulgada a las microempresas beneficiarias.
- 7 Beneficiarios del proyecto participaron en misión de vigilancia comercial y tecnológica con destino Brasil.
- 50 Colecciones desarrolladas por los beneficiarios con cerca de 200 productos acordes a la tendencia del mercado.

Impactos:

- 50 microempresas del sector cuero calzado y marroquinería con una metodología de diseño apropiada para el desarrollo de sus productos.
- 50 microempresarios con aumento de más del 20% de sus ventas a través de la participación en dos eventos comerciales desarrollados en el marco del proyecto.
- 20 % de los beneficiarios del proyecto viajaron en misión internacional a Brasil

donde conocieron nuevos métodos y se relacionaron con institucionales de tipo internacional así como proveedores.

La Corporación de Desarrollo productivo CDP apropia el documento que define en 20 pasos la Estructuración de los departamentos de Investigación, Diseño y Desarrollo de Productos del Ing. Jorge Alberto Gutiérrez Casas. Para ofrecer la transferencia de la metodología a otros empresarios del sector.

Reconocimiento:

La Cámara de Comercio de Cali en el evento de cierre de la convocatoria antes los tres ejecutores de Crecer 1.0 2016, a la Corporación de Desarrollo Productivo como caso de éxito en la ejecución del proyecto entregando al Director Gustavo Adolfo Vivas una estatuilla como símbolo de reconocimiento por la labor realizada.

Figura 1-13: Reconocimiento Cámara de Comercio



- La asociación de las amenazas en la identificación de las causas del riesgo que facilita la descripción de riesgos para el planteamiento de actividades para abordarlos.
- Los índices de retención del 95% para los estudiantes que participaron del convenio OEI con el acompañamiento de psicología que contribuyó a la permanencia.
- El logro alcanzado con el trabajo en equipo de 12 de 14 indicadores que a la vigencia se alcanzaron para el proyecto OEI y 9 de 9 para el proyecto OIM, indicadores que aplicaban a la fecha de corte.
- El contacto permanente con el sector productivo para orientar la profundización de la formación de acuerdo con la mayor demanda requerida por la industria.
- El reporte de la organización que, durante la fase lectiva, realizó un diagnóstico de necesidades de sector a 80 empresas de calzado, marroquinería e insumos donde se logró conocer el tamaño de la empresa, los productos por cada uno de ellos, las necesidades de capacitación, entre otros. De estas 80 empresas encuestadas, 20 confirmaron la solicitud de requerir estudiantes y a la fecha se cuenta con 38 empresas del sector de calzado, donde se encuentran los estudiantes del convenio con la OEI, como técnicos laborales en Fabricación de Calzado.
- La gestión realizada con la Asociación de Industriales Vallecaucanos del Calzado, Cuero, sus Manufacturas e Insumos UNIVAC, que es una agremiación de empresarios productores de calzado, marroquinería y productos afines, creada por las empresas más representativas del Valle del Cauca, con la misión de concertar y representar al sector en las actividades relacionadas con propiciar mejores condiciones para la competitividad del sector.
- La realización de Pacific Leather, muestra empresarial más importante del sector en el occidente colombiano, organizada por la Asociación de Industriales Vallecaucanos del Cuero, Calzado, Marroquinería e Insumos (UNIVAC) y la Corporación de Desarrollo Productivo (CDP). El soporte estratégico es la información sobre las tendencias internacionales en moda y diseño, ajustadas a lo que requiere el mercado Latinoamericano.

3.3 Administración UNIVAC

La Administración de UNIVAC durante el periodo 2017, desarrollo las siguientes actividades de acuerdo a la planeación estratégica:

3.3.1 Objetivo de Crecimiento:

- Atención a empresas permanentemente
- Afiliación de nuevos empresarios (14)
- Visitas a afiliados (217 visitas durante el año)
- Seguimiento a 11 afiliados que se perdió el comunicación para ubicación de nuevas direcciones
- 13 empresas afiliadas producto del trabajo realizado con el proyecto Cámara de Comercio
- Fortalecimiento de relación institucional Vs empresas con más de 200 empresas en la región vallecaucana. A través de relacionamiento comercial, encuesta balance del sector, invitación a eventos empresariales, atención pre y post ferias.

3.3.2 Objetivo de Autosostenibilidad:

Facturo cuotas de sostenimiento a 51 empresarios al inicio de año y termino con una facturación a 67 por valor de \$18.000.000.

Realizo y facturo 2 eventos comerciales con una facturación aproximada de \$50.000.000. Lo cual no se constituyo en una ganancia para el gremio, con lo percibido se pagaron los gastos de los dos eventos.

El gremio percibió unos recursos económicos para gastos administrativos por parte del CDP por actividades de coordinación de proyectos realizados por la coordinadora administrativa.

3.3.3 Objetivo de Posicionamiento:

En el objetivo de posicionamiento institucional se trabajaron los siguientes aspectos:

- Participación activa en la reunión de la Mesa Cadena Cuero y la Marrquiería del SENA, representando en esa instancia a CDP, UNIVAC y Fedecuero.
- Asistencia a las convocatorias realizadas de la Cámara de Comercio - Iniciativa Cluster Sistema Moda apoyando la divulgación de los planes propuestos.
- Proceso de implementación Sistema de Gestión de Seguridad en Trabajo – SGSST a través de convenio con la Universidad Libre que a la fecha ha beneficiado a 20 empresas frente al cumplimiento de la ley 1072 de 2015 y la resolución 1111 de 2017.

También en el 2017 la Asamblea del Valle, reconoció el aporte del Gremio al Calzado se cumplió el acto de entrega de esta distinción en el Salón de Sesiones de la Asamblea del Valle del Cauca, donde se dio cita un nutrido grupo de empresarios del sector, dirigentes gremiales y funcionarios de los gobiernos departamental y del municipio de Cali.

Unos días antes de dar apertura a la V Feria Social 'Calzagosto', por su parte el Secretario de Desarrollo Económico del Departamento, Deninson Mendoza, consideró que en tiempos de post-conflicto, el sector del calzado, tiene una de las tareas más representativas, contribuir a que cientos de hombres y mujeres logren reincorporarse a la sociedad civil, como seres fabricantes de sueños y realidades; para lo cual, el gobierno de Dilian Francisca Toro Torres, viene trabajando en su fortalecimiento a través de una serie de programas, en asociación con entidades como la Corporación Centro de Desarrollo Productivo – CDP, líder en procesos formativos gratuitos.

3.3.4 Organización de eventos comerciales:

“Haga su Agosto en Calzagosto”

Figura 1-15: Imagen Calzagosto 2017



Realizado del 17 al 20 de agosto con un total de 9.865 personas que ingresaron a la V versión de la Feria Social de Productores Vallecaucanos de Calzado y Marroquinería, ‘Calzagosto’, que se clausuró en el Centro de Eventos ‘Parque de las Orquídeas’. Se realizaron ventas por un valor de \$ 400 millones de pesos.

El CDP y Univac organiza este evento en defensa del mercado interno y fortalecer la Cedan Productiva. Entre los comentarios de algunos expositores se encuentra el señor Jorge Erazo de Nir de Colombia, quien destacó que este certamen tuvo un alto nivel de organización, lo que permitió que todos los expositores pudiesen adelantar su labor comercial de manera eficiente. “Estos eventos que organiza el gremio, nos ayudan a mover nuestros stop de productos, lo que revierte en recuperar las inversiones efectuadas las ventas de la empresa acendieron a 16.000.000 de pesos”.

Entre tanto Jaime Castañeda de la línea Brother Shoes, beneficiario del programa de fortalecimiento empresarial de la Convocatoria Crecer 1.0 de la Cámara de Comercio, expresó que de esta manera los pequeños y medianos empresarios ingresan en una dinámica de producción que contribuye a su crecimiento.

A su vez la diseñadora y empresaria Pilar Cárdenas, de la marca que lleva su nombre, comentó que a través de Calzagosto muchas personas se acercaron a conocer sus productos, llevando tarjetas para contactarse posteriormente.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes

Tabla 1-26: Resultados Calzagosto 2017

ITEM	RESULTADO
Expositores	31 empresas – 25 microempresarios
Visitantes	10.000
Ventas en pares	11.000
Ventas en pesos	\$400.000.000
Patrocinios	\$10.000.000

Exposicion Internacional Pacific Leather

Figura 1-16: Imagen Pacific Leather 2017



Durante los días 20, 21 y 22 de Septiembre en el Salón de las Estrellas del Hotel Spiwak – Chipichape, uno de los principales complejos hoteleros del Occidente Colombiano, albergó la muestra más importante de la industria del cuero, el calzado y la marroquinería de la región, con el retorno de la Exposición PACIFIC LEATHER en su XII versión como aliado del Cali ExpoShow.

En estos tres días y ante compradores mayoristas más de 40 empresas presentaron lo mejor y lo último de sus propuestas, en la colección 'Primavera-Verano' 2017 - 2018.

Es de destacar, que de los 60 millones de pares que se producen en Colombia, el Valle del Cauca aporta cerca de un 20%, generando en los distintos niveles de la cadena, alrededor de 20.000 puestos de trabajo (directo e indirecto). Pacific Leather en su versión anterior reportó ventas cercanas a los 2.200 millones de pesos representados en cerca de 73.000 pares de zapatos. Y en la versión 2017 con solo una muestra de los empresarios vallecaucanos y las empresas pertenecientes al proyecto Cámara de Comercio generó ventas por valor de \$1.300 millones de pesos y expectativas de ventas por 500 millones más, generadas en las entrevistas realizadas en la rueda de negocios.

La Exposición Pacific Leather que es organizada por la Asociación de Industriales Vallecaucanos del Cuero, Calzado, Marroquinería e Insumos (UNIVAC) y la Corporación de Desarrollo Productivo (CDP). El soporte estratégico de esta plataforma comercial es la información sobre las tendencias internacionales en moda y diseño, ajustadas a lo que requiere el mercado Latinoamericano.

Pacific Leather se constituye en una auténtica vitrina de trascendencia nacional e Internacional para posicionar las diferentes marcas expositoras, lo que contribuye al desarrollo de las empresas agremiadas, y con ello, el bienestar en la comunidad a través del empleo de mano de obra capacitada por el CDP.

Resultados de la muestra:

Tabla 1-27: Resultados Pacific Leather 2017

ITEM	RESULTADO
Expositores	37
Visitantes	300
Ventas en pares	48.000
Ventas en pesos	\$1.7000.000.000
Patrocinios	\$44.000.000.000

La feria comercial se conformó por las siguientes zonas de experiencia:

Rueda de prensa y promoción marcas participantes

La rueda de prensa se realizó el día 12 de septiembre con la asistencia de un representante de la Junta Directiva de Fenalco del Doctor Octavio Rivera, la Directora Ejecutiva Gladys Barona, y los representantes de UNIVAC y CDP. También acompañaron la jornada los diseñadores Beatriz Camacho y Andrés Otálora y empresarios de la zona gastronómica de la Ciudad y de la muestra comercial del cuero, calzado y marroquinería.

Muestra comercial con beneficiarios del proyecto Cámara

Durante los tres días del evento (20, 21, 22 de septiembre) se dio lugar a la muestra comercial Pacific Leather con la participación de 33 empresas beneficiarios del proyecto y 5 empresas de las marcas más posicionadas y reconocidas de la ciudad quienes son los proveedores de marcas como Vélez, Calzatodo, Croydon, Bosi, Tannino entre otros.

Más de 300 compradores locales, regionales y nacionales procedentes de Dagua, Palmira, Tuluá, Yumbo, Florida, Buenaventura, El Cerrito, Trujillo, Pereira, Armenia, Medellín, Barranquilla, Pasto, Pitalito, Bogotá, entre otros y los internacionales de Estados Unidos y Ecuador.

Adicionalmente los empresarios pudieron realizar ejercicios de asociatividad donde ofrecieron looks de productos complementarios a los compradores lo cual fue una propuesta de negocio innovadora y beneficiosa para ellos.

Rueda de negocios

Compradores Especializados. Plataforma comercial para compradores y oferentes de productos y servicios del sector de la Moda, en productos de vestuario, joyería, calzado y marroquinería. La Rueda de Negocios fue el escenario para establecer relaciones comerciales, convenios, alianzas y oportunidades de negocio.

El sector de la moda es sin duda uno de los renglones gruesos de la economía nacional y con mayor proyección a nivel internacional. La alta calidad, el diseño de prendas con valor agregado, la mano de obra especializada y los precios accesibles de la manufactura colombiana, le dan ventajas competitivas a este mercado.

De esta manera la Rueda de Negocios de PACIFIC LEATHER - CALIEXPOSHOW 2017 organizada por la Cámara de Comercio de Cali fue nuevamente la plataforma ideal para el intercambio comercial de productos y servicios entre compradores y oferentes del sector de la moda.

En el hotel Chipichape Spiwak en el Salón de las Estrellas piso 11 contiguo a la muestra comercial Pacific Leather se dio el espacio que permitió a empresas y marcas entrar en contacto directo con la más completa oferta de productos y servicios, seleccionados por expertos de la industria de la moda, bajo la modalidad de compradores y oferentes.

Los productos a ofertados se presentaron en tres categorías:

Calzado y marroquinería, calzado masculino y femenino, bolsos, correas, entre otros.

Vestidos de baño, ropa interior, prendas de vestir de carácter formal, informal y deportiva, además de ropa de control para el mercado masculino y femenino.

Joyería y bisutería, joyas en plata, oro, acero, bronce, piedras preciosas, semipreciosas y accesorios en general, entre otros.

Plan de medios

Los organizadores de la muestra Pacific Leather con el apoyo de Fenalco realizaron un excelente plan de visibilidad del evento y de las marcas participantes. Medios de comunicación de TV como 90 minutos, CNC, Canal 14, Canal C, RCN, en radio blu radio y otros medios de comunicación virtuales acompañaron los tres días de feria. La prioridad en todo el plan de comunicación la tuvo la visibilidad de la Cámara de Comercio como entidad cofinanciadora del convenio y los beneficiarios del proyecto.

Asistencia a pasarelas

Como valor agregado a la participación en el evento los empresarios expositores de la muestra recibieron invitaciones a las pasarelas alternas en la ciudad que se dieron lugar en el teatro Calima, La Tertulia, Centros Comerciales de la Ciudad como Unicentro, Pacific Mall, Centro de Cali entre Cra 8 y Calle 14.

Además los compradores invitados también recibieron pases especiales para dichos eventos, esto como una cortesía por haber asistido y realizado compras en la feria.

Feria CalzaTIO

Figura 1-17: Imagen CalzaTIO 2017



Este evento se constituyó en la feria social de fin de año, organizada para el lanzamiento oficial de 50 emprendedores del sector capacitados por el CDP a través de un convenio con la Alcaldía de Cali que presento artículos innovadores de excelente calidad dirigido a las familias caleñas. Este lanzamiento fue acompañado por 20 fabricantes de productos como calzado de todas las líneas, productos de marroquinería y accesorios que hicieron que los caleños se anticiparan a sus compras de navidad los días 01, 02 y 03 de diciembre de 2017.

En términos de resultados podemos mencionar los siguientes:

Tabla 1-28: Resultados CalzaTIO 2017

No. De Visitantes	6003
Valor ventas	\$209.334.000
No. Pares	5.789
No. empresas participantes	20
No. emprendedores	50

