



GESTIÓN

Cámara de Comercio de Buga

El Cerrito - Calima El Darién - Ginebra - Restrepo - Yotoco - San Pedro - Guacarí

Medio de divulgación de la CÁMARA DE COMERCIO DE BUGA - Distribución gratuita - Todos los derechos reservados - Edición No 07 - Junio de 2013



POR FIN!

Adjudicado mantenimiento
vía Buga - Loboguerrero

MD UNIMINUTO
Corporación Universitaria Minuto de Dios
Educación de calidad al alcance de todos

“Vívela”

“Vívela” “Vívela” “Vívela”
“Vívela”

Formando profesionales que cambian vidas

PROGRAMAS UNIVERSITARIOS

Tecnología

Profesionales

Especializaciones

Maestría

 valle.uniminuto

Centro Universitario de Buga Cl 6 No. 14 - 33 Parque Cabal **Tel: 238 73 81**

www.uniminuto.edu/web/sede-valle

Uniminuto es una entidad sin ánimo de lucro y no tiene fines de lucro.

NUESTRA PORTADA



El mal estado de la vía Buga - Mediacanoa se evidencia en esta fotografía que sirve de portada a esta edición de la revista Gestión.

Edición de textos

Yamily Pedraza Aranda
Carlos Alberto Torres V.

Diagramación

Carlos Alberto Torres V.

Fotografías

Darío Ramírez
Archivo Cámara de Comercio

Agenda

6 | Ires y venires de una vía que avanza a paso lento

12 | La gerencia general frente a las NIIF

14 | APPs Asociaciones Público Privadas, oportunidad para la inversión

16 | Alcaldía de Buga y Cámara, alianza para la competitividad

20 | Hermanos Valencia Arbeláez Familia de empresarios

22 | El sector empresarial y la nueva formulación del POT

24 | Acuerdos comerciales con el mundo Oportunidades para aprovechar

28 | Informe Especial Calima El Darién



facebook.com/camaradecomerciodebuga



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

JUNTA DIRECTIVA

WILLIAM GUERRERO TORO
Presidente

NÉSTOR ARIAS VILLEGAS
Principal

DARIO VILLALOBOS REYES
Suplente

WILDER LÓPEZ JIMÉNEZ
Vicepresidente

BEATRIZ EUGENIA BENITEZ MUÑOZ
Principal

HÉCTOR FABIO MARTÍNEZ PÉREZ
Suplente

MARCO HOLMES TREJOS MEDINA
Principal

JULIÁN ANDRÉS FERNANDEZ G.
Suplente

MARIO GERMÁN AZCARÁTE M.
Suplente

LUIS MIGUEL CABAL NAVIA
Principal

FLEISVER ARCINDO RIVAS GONZALEZ
Suplente

ANDRÉS GUTIERREZ UPEGUI
Suplente

Mi negocio
sigue creciendo

Más clientes

para su negocio.

Más medios para estar visible.

En Carvajal Información le damos más soluciones publicitarias que se adaptan a las necesidades de su negocio en los mejores medios:



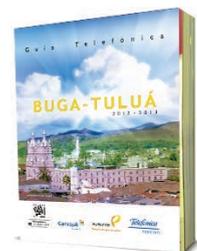
Portales propios



Paginas web



Motores de
búsqueda



Guía
Telefónica

Arme ya la solución publicitaria de su
negocio llamando al 227 4343

Escríbanos a hernan.aguirre@carvajal.com o
encuéntrenos en www.carvajalinformacion.com



Este año 2013 inició con grandes noticias para los municipios de nuestra área de Jurisdicción: la asignación de recursos al Malecón del Lago Calima, motivo por el que en esta edición queremos resaltar la labor de los Darienitas, en cabeza de su Alcalde Municipal. La aprobación por parte del Fondo Nacional de Turismo de los recursos para financiar estudios de factibilidad del Parque Temático Religioso, la designación de Buga dentro de la Red de Pueblos Patrimonio; y la asignación de recursos para la recuperación del Sector Histórico, proyecto que próximamente iniciará su ejecución.

Estos proyectos surgieron hace algún tiempo como una idea, una visión y hoy muestran avances muy importantes, gracias a la acción perseverante de nuestras gentes: entidades, alcaldes, empresarios, personas, con grandes sueños que hacen posible que vayamos dando pasos firmes en la consolidación de la región.

Vale la pena soñar, proyectar, planear y sobre todo actuar bajo la firme convicción de que el futuro se construye y no se deja al azar. Por esa razón queremos motivar a los empresarios a que participen en el proceso de modificación del Plan de Ordenamiento Territorial. A través de este importante instrumento de la planificación se busca la concertación para asegurar la eficacia de las políticas públicas respecto de las necesidades y aspiraciones de los diferentes sectores de la sociedad.

La revista Gestión también quiere exaltar el tesón, la imaginación, el trabajo y el esfuerzo que día a día adelantan nuestros matriculados y afiliados, quienes a través de inversiones, emprendimiento, empuje y perseverancia sacan adelante sus negocios.

Queremos reconocer el verdadero papel del sector empresarial como sector constructivo y contribuir a resolver los problemas y obstáculos frente a la tarea diaria de crear y de hacer empresa. Al empresario aun, no se le otorga el mérito que merece. Nuestro empresario tiene en su mesa de trabajo barreras poco alentadoras que se levantan como paredes invisibles, que son un obstáculo para hacer empresa.

Ser empresario es trabajar todos los días por un sector más complejo, más competitivo. Ese sector empresarial que todos los días se levanta a pesar de los sinsabores, a mostrar el valor de la empresa privada representado en su capacidad de producir y construir. Afuera las oportunidades son enormes, ello requiere moverse permanentemente en arenas movedizas con una mentalidad nueva, ganadora y forjadora de empresas exitosas y competitivas.

Al cumplir un año de vigencia del TLC con EEUU y de haber avanzado en la suscripción y negociación de otros tratados, como la Alianza del Pacífico, muchos coinciden en afirmar que estamos en desbalance y que falta todavía tiempo para mostrar los crecimientos esperados. Para contrarrestar esa brecha tenemos que seguir luchando para que se den los grandes cambios en materia de mercados, infraestructura, conectividad, fletes, innovación tecnológica, transformación productiva, que mejoren la competitividad del país. Se necesita además, un clima de confianza que aliente la inversión y la creación de empleos permanentes.

Desde la Cámara de Comercio, en cabeza de la Junta Directiva y funcionarios, reiteramos el compromiso de continuar trabajando por servir cada vez más a nuestros empresarios y por contribuir al desarrollo económico y social. A partir de una nueva planeación estratégica hemos fijado nuestras metas para garantizar la existencia de una nueva entidad y la definición de unas líneas de acción que permitan estar a tono con las demandas del empresariado y del entorno en que se mueven.

Por eso queremos con ustedes descubrir nuevas oportunidades, ser más innovadores y más tenaces en el empeño de volver realidad los sueños. Les decimos que no hay mayor alegría que construir empresa a través de un compromiso con Responsabilidad Empresarial, ética, sostenibilidad y compromiso social.

ÁREAS DIRECTIVAS

YAMILY PEDRAZA ARANDA
Presidenta Ejecutiva

REVISORÍA FISCAL
BKF International

JORGE IVÁN RAMÍREZ CADAVID
Secretario General

ADRIANA PIEDRAHITA BALTÁN
Proyectos

MARTHA LILIA BULA CH.
Calidad y Servicios Administrativos

FREDY F. DOMÍNGUEZ P.
Contabilidad y Presupuesto

CARLOS ALBERTO TORRES VICTORIA
Comunicaciones

JEAN FABIÁN TABORDA CASTILLO
Competitividad



Ires y venires de una vía que avanza a paso lento

LA MINISTRA DE TRANSPORTE INSPECCIONÓ BUGA -MEDIACANOA

La Ministra Cecilia Álvarez, constató de primera mano la situación de la vía, gracias a la visita de campo adelantada con funcionarios del alto gobierno y gremios del Departamento. En un punto de este trayecto, la Ministra fue recibida por la Presidenta Ejecutiva de la Cámara de Comercio, quien le expresó la enorme preocupación por el estado de la vía, el atraso en la construcción de la otra calzada, así como los requerimientos sociales y ambientales.



A la señora Ministra se le ratificaron todas las solicitudes que a través de los diferentes pronunciamientos han realizado la Cámara de Comercio y la Alcaldía Municipal.

RECUPERACION LAGUNA DE SONSO

La construcción del tramo Buga-Mediacanóa debe conllevar la recuperación de la Reserva Natural Laguna de Sonso, el humedal más importante del Valle del Cauca. Este humedal tuvo varios impactos ambientales negativos con la ejecución del trazado actual, cuando se construyó la vía Buga-Buenaventura en el año de 1967, al taponar los caños que comunicaban la laguna con el río Cauca y que servían de un intercambio permanente de agua y la extracción de plantas acuáticas y sedimentos. Se trata entonces con esta nueva construcción corregir estos errores cometidos en el pasado, mediante la construcción de las obras que permitan la reivindicación con la laguna.

CUARTA OREJA INTERSECCIÓN SENA

La construcción de este trayecto también debe tener en cuenta la construcción de la cuarta oreja, la cual estaba contemplada en el diseño original, punto donde van a encontrarse tres dobles calzadas: Palmira-Buga, Tulúa-Buga y próximamente Buenaventura-Buga.

Aunque sabemos que el diseño inicial fue modificado producto de una acción popular, resulta necesario revisarlo puesto que debido al alto nivel de confluencia de esta vía y su elevado tráfico, la solución que se construyó no se compadece con la importancia de este punto vial.

AUTOPACÍFICO  
AUTOPACÍFICO LLEGA AL NORTE DEL VALLE
Único concesionario Chevrolet autorizado en la zona
PBX: (2)4853020
Buga: Calle 1 # 11 - 45 / Tulúa: C.C. Tulúa La 14 / Palmira: C.C. Llano Grande

 **Yamacentro Buga**
Distribuidor autorizado de motocicletas y repuestos YAMAHA
YA ESTÁ EN NUESTRO CONCESIONARIO LO QUE TODOS EN BUGA ESPERABAN LA **YV 125** BLANCA
Visítenos
Calle 7 No 16 - 79 Tel 2280474 Ext. 113 - 114
www.yamacentrobuga.com - ventas@yamacentrobuga.com
Guadalajara de Buga - Colombia

SOLUCION INTEGRAL PARA LAS COMUNIDADES

La construcción de la vía, sin duda, es una oportunidad histórica para solucionar la crítica situación de las comunidades asentadas en este trayecto que están en situación de riesgo.

El propósito del Gobierno local es plantear para estas familias una solución integral, pues su no reubicación permitirá perpetuar la pobreza, ya que al estar asentadas en zona de alto riesgo, al gobierno municipal no le está permitido realizar ningún tipo de inversión.

CONSTRUCCIÓN CICLORUTA

Uno de los mayores impactos que tendrá la construcción de esta importante vía estará en su paso por la Laguna de Sonso, humedal más importante del Valle, donde se han identificado 165 especies de aves, 24 anfibios y reptiles, entre otras especies.

Para minimizar el impacto que tendría la construcción de la vía Buga -Buenaventura sobre la Laguna de Sonso y rescatar para los habitantes de Buga y los visitantes el principal Patrimonio Ambiental del Valle del Cauca, elevamos la solicitud de construir una ciclo ruta entre Buga y Mediacanoa.

Una ciclo ruta permitiría acercar a la comunidad y rescatar un gran valor ecológico, ambiental, social y cultural al permitir el sano esparcimiento para cientos de habitantes y miles de peregrinos que visitan la zona.



La historia perfecta de algo mal hecho: Presidente Santos



“ Y aquí hemos escuchado ... a todo el mundo, reclamar por la vía que llega a Buenaventura. La carretera a Buenaventura ha sido la historia perfecta de algo mal hecho. Es una obra que recibimos con un esquema de contratación realmente diabólico, absurdo, mal estructurado, con varios tipos de contratos, con varios contratistas; unos buenos y otros malos”.

“Realmente lo que se recibió era algo que no puedo calificar de otra forma que diabólico, que era imposible que funcionara bien.

Encontramos problemas, que son problemas que se están presentando en muchas de las concesiones, en muchas de las obras; de predios, de consultas de las comunidades, de licencias ambientales, en este caso de minería ilegal, de ocupaciones ilegales.

Y aparte de eso, llegó ni más ni menos que la ola invernal, el peor desastre que hemos tenido en la historia de nuestro país en materia de invierno, que acabó con buena parte de nuestra infraestructura.

Por eso nos propusimos hacer un gran trabajo dedicado y contundente para ir solucionando todos esos problemas. Por ejemplo, en los tramos que están a nombre de Inviás -porque como les decía hay tramos que están a nombre de muchos contratistas-, en los que están a nombre de Inviás, bajo responsabilidad de Inviás, ahí el acelerador está puesto. Tenemos ya los nuevos contratistas y ya empezaron y se están invirtiendo 1.2 billones de pesos. Son 48 kilómetros. Eso ya está en funcionamiento.

Vamos a asegurar también que la carretera tenga el adecuado mantenimiento mientras se terminan las obras. La ANI (Agencia Nacional de Infraestructura) está contratando el mantenimiento de Buga-Loboguerrero por un valor de 60 mil millones de pesos.

Las obras, que son unas obras complejas, difíciles, de túneles, de viaductos, esas obras se están haciendo muy bien y están avanzando a un muy buen ritmo”.

Mejorar concesiones

“Otros concesionarios están muy atrasados, van a paso de tortuga, no tienen ningún compromiso de entregar las obras que se les otorgaron hasta el año -óigase bien- se hicieron unas concesiones hasta el año 2052.

Yo no tengo el conocimiento de concesiones de 50 años. Yo no sabía que había unas concesiones tan largas, pero esto me sorprendió. Estamos tratando de apretarles las clavijas a esos concesionarios. Ya la Ministra (de Transporte) tiene muy claro dónde están los atrasos. Ella está en un ejercicio bien interesante. Monta en un bus que se denomina ‘Ejecutar es mi ruta’, y está visitando las diferentes carreteras y las diferentes concesiones que están en marcha. Hizo la ruta Cali-Buenaventura. Ahí se dio cuenta la cantidad de problemas que todavía subsisten, pero ya tienen -esas fueron las instrucciones- unos planes muy concretos para ir corrigiendo esos problemas, para ir rompiendo esos cuellos de botella.

Realmente el más complejo en este momento es el del concesionario de un tramo que se descubrió que estaba a paso de tortuga, cuando realmente se pueden hacer las obras mucho más rápido. Entonces ahí también vamos a hacer un gran esfuerzo.

Por eso esta es una de las muchas obras que estamos queriendo terminar, queriendo hacer bien.

En febrero del año entrante se van a adjudicar todas esas obras que se han mencionado, que se están estructurando, se están estructurando bien, para no repetir estos problemas de obras mal estructuradas que se demoran 10, 15, 20 años en hacer, porque comienzan los líos.

Y en febrero de este año se va a iniciar la adjudicación de una gran concesión que va a consolidar todo el corredor del Pacífico”.

Palabras del Presidente de la República en la Sociedad Portuaria de Buenaventura.



Presidente de la Agencia Nacional de la Infraestructura en Buga

EL Presidente de la Agencia Nacional de Infraestructura, doctor Luis Fernando Andrade estuvo en Buga, presentando los dos proyectos de estructuración sobre los cuales la Cámara de Comercio de Buga, la Alcaldía municipal y los diferentes gremios y actores sociales del Valle estaban reclamado no solo por la crítica situación, sino por la afectación negativa al comercio exterior y a la competitividad del Valle del Cauca y el país.

Por una parte, presentó el "Proyecto Concesión corta: Rehabilitación, Operación y Mantenimiento de la vía existente Buga - Loboguerrero" el cual se desarrollará en cuatro tramos, incluyendo la ejecución del tramo Buga - Mediacanoa. Esta obra con una inversión de \$60.000 millones, generará 700 empleos y los trabajos deberán estar terminados en 16 meses.

Manifestó igualmente que en julio se dará inicio al proceso de contratación de la "Concesión entre Buga y Buenaventura", que incluye la doble calzada Buga - Mediacanoa y Citronela - Isla de Cascajal, tramos que no habían sido incluidos en la concesión anterior. "El objetivo es garantizar de manera integral la terminación de toda la doble calzada, incluyendo aquellos tramos en que el presupuesto inicial asignado a INVIAS no iba a alcanzar" afirmó el Presidente de la ANI.

COMPROMISOS ADQUIRIDOS

Dando respuesta a inquietudes específicas del Alcalde John Harold Suarez y la Presidente de la Cámara de Comercio de Buga, Yamily Pedraza Aranda, el Presidente de la ANI adquirió los siguientes compromisos:

- Asegurar un buen manejo de las aguas de la Laguna de Sonso dentro del diseño de la doble calzada Buga - Mediacanoa.
- Cuantificar el costo de la construcción de una ciclo ruta, entre Buga y Mediacanoa, en la próxima reunión traerá una respuesta de su viabilidad.
- Plantear una solución concreta para la construcción de la cuarta oreja de la intersección SENA, debido a que este problema de conectividad hay que resolverlo.
- Gestionar el inicio de las obras del puente peatonal del SENA, que ya está contratado con la Malla Vial del Valle del Cauca.
- Presentar dentro de tres meses el diseño de la doble calzada y socializar el proyecto a la comunidad de la Ciudad Señora y la Región.



Plan Noche Romántica

Desde \$ 105.000

- Habitación doble con aire acondicionado
- Incluye desayuno, media de aguardiente o ron, dos gaseosas, IVA y seguro hotelero
- Válido únicamente para la noche de los viernes, requiere reserva y pago anticipado del 100%

Reservas: (2) 236 1111 www.hotelguadalajara.com.co

**HOTEL
GUADALAJARA
BUGA**
Es una Dicha!



Buenas noticias para Buga

Proyecto vial Loboguerrero – Buga: primera APP adjudicada por la ANI

En audiencia pública realizada el viernes 31 de mayo, la Agencia Nacional de Infraestructura adjudicó a la firma CSS Constructores S.A. la concesión corta para la rehabilitación, mantenimiento, operación de la vía Loboguerrero - Buga (calzada antigua), cumpliendo con los plazos establecidos para cada uno de los pasos que se siguen dentro de los procesos licitatorios.

La propuesta presentada por el proponente asciende a la suma de \$59.622.353.607, cifra que no excedió el presupuesto oficial asignado. El plazo de ejecución para estas obras es de tres años.

El 21 de noviembre de 2012, la ANI publicó en la página del SECOP, el aviso de convocatoria para que los interesados en la Licitación Pública No. VJ-VE-LP-005-2012, presentaran sus manifestaciones de interés, que fueron recibidas el 30 de abril de 2013 en el siguiente orden:

1. Pavimentos Colombia S.A.S.
2. Construcciones EL Cóndor S.A.
3. CSS Constructores.
4. Latinco S.A.
5. Termotécnica Coindustrial S.A.
6. Hidalgo & Hidalgo S.A.S.

En la actualidad, el tramo Loboguerrero - Buga presenta un deterioro importante, disminuyendo las condiciones de transitabilidad, generando igualmente riesgos e inseguridad para los usuarios, que puede costar incluso, la vida de quienes lo utilizan.

Con estas obras de mantenimiento y rehabilitación no solo se garantizará el normal flujo vehicular, sino que redundará en el fortalecimiento de la competitividad y prosperidad al mejorarse la capacidad de la infraestructura del transporte carretero. Además se impulsará la consolidación de corredores de transporte que soportan la carga de comercio exterior y que conectan los principales centros de producción y consumo con los puertos marítimos, aeropuertos y puntos fronterizos y garantizan la conectividad regional.

Cabe resaltar que el informe final presentado por el Comité Evaluador no tuvo objeciones por parte de los oferentes, así como tampoco se presentó réplica entre los proponentes que participaron en este proceso.

Fuente: Agencia Nacional de Infraestructura - ANI



Luis Fernando Andrade
Presidente de la ANI

Variante Férrea Loboguerrero - Buga

Frente al tema del ramal férreo Loboguerrero - Buga, el Presidente de la ANI afirmó que "es una prioridad reactivar el tren que venga desde La Felisa hasta Buenaventura, por lo que el año pasado ingresó un nuevo grupo de inversionistas que ya realizó las reparaciones de los daños causados por la ola invernal y se comprometió a movilizar carga por este corredor. El tema se fortalecerá con la adquisición de seis nuevas locomotoras que incrementarán los niveles de tráfico en la vía.

No obstante, declaró, que desde la ANI se tiene claro que para fortalecer estas iniciativas, es necesario realizar los estudios que permitan plantear diferentes alternativas de trazado de la vía férrea y que permitan tomar decisiones para abrir procesos de contratación.

Andrade afirmó que se han apropiado recursos del Fondo de Adaptación y la contratación del estudio se dará en las próximas semanas. Sin embargo, fue enfático en afirmar que "todas las alternativas del trazado terminan en Buga". Actualmente, "contamos con recursos por 4.000 millones de pesos para estos estudios, pero se requiere gestionar los recursos de las obras necesarias de acuerdo con sus resultados".

Los primeros meses de trabajo serán básicamente para desarrollar los estudios a nivel I para las diferentes alternativas existentes. La buena noticia es que "todas terminarán en Buga, pero la forma de bajar es diferente".



ASOCAMARAS
ASOCIACIÓN DE CÁMARAS DE
COMERCIO DEL SUROCCIDENTE

*Trabajamos por el fortalecimiento de las
cámaras de comercio y la competitividad
de los empresarios y la región.*

¿ Qué dice el Observatorio de la Infraestructura del Valle ?

Lourdes Salamanca Carrillo

Por décadas el país ha sido testigo de diversos pronunciamientos respecto a la importancia de Buenaventura como ciudad puerto, debido a la categoría que tiene este municipio al ser la primera plataforma importadora y exportadora sobre el Pacífico colombiano; pero no es muy claro el paso del discurso a los hechos.

Desde el año 2006 se adelanta la construcción de la doble calzada Buenaventura- Buga, 118 Km que parecieran fáciles de construir y cuya prioridad debería generar mayor dinamismo en su ejecución, por la importancia de Buenaventura y el puerto por los Tratados de Libre Comercio suscritos en el último periodo presidencial. Sin embargo, de acuerdo con el monitoreo permanente que el Observatorio de la Infraestructura - OIV ha realizado a la obra, “la intervención pareciese tener más enemigos que amigos.

En la estructuración primaria se quedaron cortos con el presupuesto, no ha sido fácil acceder a las licencias ambientales, las comunidades han visto en el proyecto la oportunidad de solución al abandono y a sus necesidades básicas insatisfechas. Es así como las consultas previas, necesarias para la obtención de los permisos ambientales, también han retrasado el proyecto, hoy día hay alrededor de 54 km sin Licencia Ambiental. La adquisición de predios no ha tenido la dinámica que el proyecto requiere y las constantes invasiones son el orden del día.

De acuerdo con el informe generado a partir del seguimiento permanente a la obra, además de las dificultades relacionadas con el problema social los dos extremos de la doble calzada, 15 km entre Citronela y Buenaventura y 7.4 km entre Mediacanoa y Buga no fueron tenidos en cuenta inicialmente como parte del proyecto. A la fecha la ANI (Agencia Nacional de Infraestructura) se encuentra estructurando las concesiones de cuarta generación en las que plantea integrar estos 22.4 km, previendo iniciar la construcción en el 2016, es decir, la palabra prioridad ha cambiado de significado.

El Observatorio de la infraestructura del Valle del Cauca ha puesto su empeño en que la doble calzada sea una realidad en el corto plazo, por ello ha intervenido ante las diferentes instancias locales, departamentales y nacionales a fin de

lograr se trabaje en forma coordinada entre quienes de una u otra manera tienen incidencia en el desarrollo de las obras. “Es sorprendente que las entidades no interactúen entre sí, que se desconozca lo que hace en virtud de los avances o los acercamientos que se requieren. El Ministerio de Transporte con sus instituciones descentralizadas Invias y ANI ya no están solas en el desarrollo de sus obras, al menos en lo que se refiere a la doble calzada Buenaventura - Buga; en las mesas de trabajo que para el seguimiento a la doble calzada se han establecido, participan los Ministerios del Interior con la Dirección de Comunidades Afro, Ambiente y la ANLA (Agencia Nacional de Licencias Ambientales), el Incoder, las Alcaldías Municipales de Buenaventura y Dagua, tan necesarias también para la evolución de la gestión predial, la relación con la comunidad y superar los problemas de las invasiones.

Además de las gestiones que han permitido la creación de una mesa de seguimiento e interacción y la información permanente sobre los alcances de la Doble Calzada Buga - Buenaventura, el Observatorio de la Infraestructura del Valle del Cauca logró que el Gobierno Nacional nombrara un interlocutor adscrito ante la Alta Consejería Presidencial para la Gestión Pública y Privada, bajo la dirección de la doctora Catalina Crein, se trata del doctor Dimitri Zaninovich. “Este es sólo el comienzo para que la doble calzada tenga fecha de terminación cercana, condición que requiere el concurso de todos, especialmente del Gobierno Nacional, quien tendrá que redefinir la palabra prioridad e instruir al Ministerio de Hacienda para que disponga de presupuestos que no requieran de vigencias futuras para las contrataciones que la doble calzada requiere, tanto las existentes como las que se encuentran pendientes de contratar y no se obligue a que el contratista ejecute las obras al ritmo de los precarios presupuestos anuales”.

Con grandes expectativas, porque la doble calzada Buenaventura -Buga es una necesidad palpable para el Valle del Cauca y el país, el Observatorio de la Infraestructura espera que el seguimiento realizado a la obra continúe arrojando importantes resultados que finalmente se vean materializados en disminución de los tiempos de ejecución y mayores beneficios en recorrido y conexión con el, sin lugar a dudas, más importante puerto sobre el Pacífico colombiano.

La gerencia general frente a las NIIF

Por Moisés Arciniegas González
Docente de Planta Departamento de
Contabilidad y Finanzas Pontificia
Universidad Javeriana de Cali



Actualmente la demanda en capacitación en el tema de las NIIF ó IFRS (por sus siglas en inglés) ha aumentado de manera significativa. Es curioso, después de casi cuatro años de la expedición de la **Ley 1314 de 2009**, solo hasta ahora se está vislumbrando, la capacitación como un tema de tanta trascendencia para las compañías colombianas. En diplomados, seminarios o incluso en postgrados dirigidos al tema de NIIF ó IFRS, en un alto porcentaje (más del 90%) se observa que los participantes son Contadores, pues en la mayoría de los casos son a quienes se les ha encargado el proceso de "la implementación de las NIIF en las entidades".

Los estándares internacionales de información financiera no son, como se cree, una nueva labor ó función para el contador de la organización, tampoco es una función exclusiva de éste, observarlo de dicha forma es simplemente desaprovechar una gran oportunidad que se tiene para gestionar las compañías y mejorar los procesos, toda vez que, como se realicen ciertos procesos en las áreas, se puede afectar el reconocimiento y la revelación de la información en los estados financieros bajo los citados estándares.

FECHAS PARA LA APLICACIÓN DE LAS NIIF

GRUPO 1

Fecha de expedición de las normas NIIF: a más tardar 31 de diciembre de 2012 (El 28 de diciembre de 2012, el Gobierno Nacional expidió el Decreto 2784, que reglamenta la Ley 1314 de 2009)
Periodo de preparación obligatoria: Año 2013
Fecha de transición (Balance de apertura): 1 de enero de 2014
Fecha de aplicación (Primer balance comparativo): 31 de diciembre de 2014
Fecha de reporte (Estados Financieros bajo NIIF): 31 de diciembre de 2015

GRUPO 2

Fecha de expedición de las normas NIIF para Pymes: a más tardar el 31 de diciembre de 2013
Periodo de preparación obligatoria: Año 2014
Fecha de transición (Balance de apertura): 1 de enero de 2015
Fecha de aplicación (Primer balance comparativo): 31 de diciembre de 2015
Fecha de reporte (Estados Financieros bajo NIIF): 31 de diciembre de 2016

GRUPO 3

Fecha de expedición de las normas NIIF para Pymes: a más tardar el 31 de diciembre de 2012.
Periodo de preparación obligatoria: año 2013
Fecha de transición (Balance de apertura): 1 de enero de 2014
Fecha de aplicación (Primer balance comparativo): 31 de diciembre de 2014
Fecha de reporte (Estados Financieros bajo NIIF): 31 de diciembre de 2015

Es cierto que el proceso de convergencia contable que se vive actualmente en Colombia se puede ver como una imposición que generará un costo adicional para las organizaciones, pero no se puede desconocer que dicho proceso inició desde el momento en que se emitió la Ley 1314 de 2009 y no se puede ir en contra de una corriente, lo suficientemente fuerte, que busca información financiera transparente y oportuna. Por tal razón, se debe considerar que es la gerencia, la llamada a ser el actor más importante del proceso de aplicación por primera vez de las NIIF en la organización; la ley colombiana, y las NIIF ó IFRS, citan que es la administración la responsable de la preparación, presentación y divulgación de la información financiera de la compañía.

Los gerentes o administradores de las empresas son muy importantes y deben participar activamente durante el proceso, toda vez que su gestión es la que se evalúa al presentar los estados financieros, por tal motivo los gerentes deben capacitarse sobre las NIIF ó IFRS, dicha capacitación debe estar enfocada en identificar ventajas, desventajas, beneficios, fortalezas, riesgos y oportunidades que la aplicación de los estándares internacionales de información financiera traen a su organización. Aplicar NIIF ó IFRS obliga a la alta gerencia a evaluar los recursos con los que cuenta y el talento humano, para realizar la implementación de las mismas, de manera eficiente y eficaz.

La gestión debe estar encaminada a facilitar los recursos económicos (incluir partidas económicas dentro de los presupuestos que aprueben las juntas directivas ó alta gerencia), técnicos, tecnológicos y el talento humano capacitado. Para aprovechar esta oportunidad, la gerencia debe comunicar, con una actitud positiva a toda la organización el momento que se vive. **Para la aplicación de los nuevos estándares contables**, se debe evaluar los procesos, las políticas y procedimientos; e identificar sí los que se tienen facilitan o no la convergencia hacia las NIIF.

De acuerdo con lo anterior, no basta con capacitar al contador o al revisor fiscal, para que aplique las NIIF en la empresa, y se pueda cumplir con la superintendencia que controla a la organización; **como gerente, se está obligado a conocer todo sobre el proyecto de implementación de las NIIF**, es a la gerencia de cada entidad a la que se evaluará su gestión, a través de los estados financieros.

PARA QUE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS NIIF SEA UN ÉXITO, TENGA EN CUENTA:

1. Determinar y destinar los recursos económicos para el proyecto de aplicación de las NIIF ó IFRS.
2. Indicar los encargados del proyecto, el personal calificado y ante todo, promocionar e informar sobre los avances del proyecto.
3. Evaluar los recursos técnicos y la tecnología necesaria para que la convergencia se facilite.

CAMBIOS SUSTANCIALES CON LAS NIIF

Normas Contables Colombianas

- Los avalúos técnicos de activos se debe realizar cada tres años.
- Las valorizaciones resultantes de los avalúos técnicos, se muestran por separado del valor del activo y no se deprecian.
- Los gastos de administración y puesta en marcha de equipos, en la mayoría de los casos se capitalizan.
- En la mayoría de los casos, la vida útil probable de los bienes depreciables, se maneja de la siguiente manera:
20 años, para los edificios,
10 años, para la maquinaria, equipo y bienes muebles
5 años, para los vehículos automotores y computadores

Normas Internacionales de Información Financiera

- ➡ La revaluación se realiza cuando haya cambios en el Valor Razonable del activo, que en muchos casos puede ser anual.
- ➡ Las revaluaciones modifican el costo del activo y por lo tanto las bases de depreciación.
- ➡ Se registran directamente como gastos.
- ➡ La vida útil es el periodo durante el cual se espera utilizar el activo depreciable por parte de la empresa, o bien el número de unidades de producción o similares que se espera obtener.



APPs

Asociaciones Público Privadas Oportunidad para la inversión

En el siglo XIX y a principios del siglo XX, Colombia recorrió un importante camino de relaciones Público Privadas para la prestación de los servicios públicos. Ejemplo de ello fue el de aseo que en la ciudad de Bogotá se prestaba de manera privada; después, la constitución de 1886 prohibió prácticamente la participación de los privados en la provisión de algunos de los más significativos como el de acueducto, alcantarillado, energía eléctrica, servicios sociales, educación, salud y de manera importante la prohibición se extendió a la infraestructura de transporte, carreteras, puertos y aeropuertos. Fue hasta mediados de los 80 que nuevamente se permitió que los particulares invirtieran en la construcción de obras públicas, pero realmente la nueva constitución de 1991 fue la que abrió el camino a la inversión privada en estos sectores.

Uno de los sectores más exitosos como modelo de inversión privada ha sido el de la energía eléctrica que tras haber superado la crisis que vivió el país en los 80 y 90 se encuentra hoy fortalecido, enfrentando algunos problemas, pero con un buen grado de confiabilidad y solidez.

Modelo menos exitoso ha sido el aplicado por el sector de la infraestructura de transporte que hasta mediados de la década pasada había enfrentado la falta de resultados de las concesiones pues no fueron los esperados. En la actualidad el Gobierno espera que la cuarta generación de concesiones y las Asociaciones Público Privadas, APPs, logren el despegue de la infraestructura que tiene obras de inversión privada proyectadas por valor de 44 billones de pesos.

"Con el fin de mejorar el entorno institucional, económico y normativo para incentivar la participación del sector privado en el desarrollo de la infraestructura, tanto productiva como social, que requiere el país, el Congreso de la República aprobó la ley (1508 de 2012) de **Asociaciones Público Privadas, APP.**"

¿ QUÉ SON LAS APPs ?

Una Asociación Público Privada es un instrumento de vinculación de capital privado que se materializa en un contrato, entre una entidad estatal y una persona natural o jurídica de derecho privado, para la provisión de bienes públicos y de sus servicios relacionados. Involucra la retención y la transferencia de los riesgos entre las partes y los mecanismos de pago sujetos a la disponibilidad y el nivel de servicio.

Las APPs son una oportunidad única para quienes deseen invertir en Colombia puesto que esta figura introduce un gran cambio frente a la deficiente estructuración de proyectos que tenía el Estado y se abre paso a las iniciativas privadas. El Departamento Nacional de Planeación no registraba iniciativas privadas antes de la expedición de la ley y en la actualidad, sumando entidades territoriales y nacionales, existe información de más de 200 iniciativas, lo que demuestra el dinamismo de ese sector.

Otro aspecto positivo de este instrumento consiste en la posibilidad de permitir el desarrollo de infraestructura con visión de largo plazo sobre las inversiones que tiene que hacer el estado para recibir nuevos servicios. Así se reducirá la presión fiscal que se tenía como consecuencia de la falta de recursos económicos públicos o la falta de confianza privada para invertir en estos proyectos.

También, gracias a las nuevas metodologías, será posible ordenar aquellos contratos que en el pasado equivocadamente se entregaron en concesión pues al aplicarles el comparativo público privado se determinó de manera clara que eran obras públicas y por tanto no eran susceptibles de concesión.

Esta ley es un instrumento para que los privados ayuden al Estado a solucionar los problemas relacionados con la infraestructura de transporte, carcelaria y de servicios como el acueducto y el alcantarillado. En ella está claro el procedimiento y los tiempos de relacionamiento en cada una de las etapas de contratación y está establecido el procedimiento y los estudios que se tienen que presentar, para que la entidad verifique que los proyectos son serios.

Si la iniciativa privada requiere de recursos públicos irá a una licitación en donde otros podrán presentarse y hacer una mejor oferta. El estado contratará la oferta más favorable, pero quien presentó la iniciativa tiene como incentivo el derecho a mejorar la oferta, de igual forma si resultare vencido el instrumento establece que se le deberán pagar los estudios que realizó como presupuesto para que el estado iniciara el trámite del proyecto.

Hay dos señales nuevas para los privados en este marco normativo. La primera es que tienen que construir las obras y entregarlas con un servicio disponible para que el Estado verifique su funcionamiento y efectúe los pagos. Aquí el mensaje es: construyan rápidamente para recibir los pagos. La segunda señal se relaciona con los buenos materiales de construcción para que los costos de mantenimiento y de sostenimiento de las obras sean bajos, así gana el estado por la eficiente prestación de un servicio y gana el particular porque sus costos de operación son menores. El mensaje es: construyan con calidad. Lo que tiene Colombia son concesiones que no avanzan. En el pasado se daba a los privados los peajes y otras facilidades, hoy no hay ningún incentivo para que se concluyan las obras, todos los dineros del estado están en fiducias porque así se pactó, puesto que la construcción no está amarrada a cantidad de obra entregada.

Las primeras concesiones fueron garantistas. Básicamente todos los riesgos los cubría el estado y prácticamente ninguno quedaba por cuenta del privado. Con el tiempo se fueron transfiriendo algunos pero no necesariamente la contraparte tenía la capacidad de absorberlos. Ahora, lo que se está haciendo es encontrando un rebalanceo en estos riesgos de tal forma que se asegure que los puede asumir el sector privado.

Esta ley también establece el concepto de pago por servicio que busca evitar lo que pasa hoy con carreteras que llevan cobrando peajes durante muchos años y las obras siguen inconclusas. El privado cobrará cuando haga entrega al Estado de una unidad funcional operando y se pueda verificar la prestación de un servicio.



Según datos del Ministerio de Hacienda, Colombia en los últimos años ha crecido de manera importante a tasas cercanas al 6%, tiene un PIB que está bordeando los 400 mil millones de dólares y falta muy poco para ubicarse como la tercera economía latinoamericana y la segunda suramericana. Se está generando empleo importante y la inversión extranjera está llegando como nunca antes. En el 2011 se logró una cifra record de alrededor de 13 mil millones de dólares, en el 2012 cerca de 15 mil millones. Un porcentaje importante de esta inversión es precisamente en sectores que son susceptibles de tener un componente de asociación público privada y esa es la otra gran innovación que se quiere introducir en este nuevo esquema: se puede trabajar de la mano del sector

público y privado en un sector como el de la infraestructura de transporte, carreteras, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, pero además el Gobierno quiere que eso se amplíe a sectores que incrementen el capital social como la salud, la educación, la cultura, el medio ambiente y las cárceles.

TRABAJO CONJUNTO

El Sector Público y el Sector Privado deben trabajar en conjunto para que se acaben los problemas relacionados con un exceso de litigios que ha llevado a que los procesos no concluyan o lo hagan de manera diferente a la que se había concebido, o terminen siendo más largos o más costosos, ese es el gran reto de las apps, con el que se espera dar el salto que Colombia necesita.

Alianza para la competitividad

La Cámara de Comercio y la Alcaldía de Buga unen voluntades para trabajar en proyectos que promueven el desarrollo y fortalecen al sector empresarial.

La Cámara de Comercio y la Alcaldía de Buga con el ánimo de promover y ejecutar acciones que contribuyan al desarrollo sostenible del sector empresarial y en perfecta sincronía con el Plan de Desarrollo Municipal de Guadalajara de Buga para el periodo 2012 - 2014 “Buga para vivir mejor” han decidido aunar esfuerzos técnicos y económicos en la ejecución de proyectos para impulsar el desarrollo empresarial, en actividades que generen mayor valor agregado, fortalezcan las empresas e incrementen los ingresos, el empleo y dinamicen otros sectores de la economía local.

Los proyectos están enmarcados en dos programas que permiten promocionar el desarrollo mediante las estrategias de inversión privada y desarrollo empresarial: uno de competitividad, atracción de inversiones y dinamización económica, y el otro el de fortalecimiento de las actividades empresariales.

1



En el programa de competitividad, atracción de inversiones y dinamización económica, se elaborará una guía para el inversionista que agrupará información relevante del municipio para la toma de decisiones al momento de invertir capital nacional o extranjero.

2



El segundo programa es el de fortalecimiento de las actividades empresariales, el cual contempla la ejecución de acciones que impulsen el desarrollo empresarial con proyectos que aporten valor agregado como: información multisectorial de las empresas y del comercio formales e informales de Guadalajara de Buga documentada en un Censo Empresarial; la creación de una alternativa para el manejo y la canalización de recursos financieros de inversión para negocios familiares mediante la conformación de un fondo rotatorio que financiará con microcréditos la iniciativa y su fortalecimiento con asistencia técnica empresarial

3



Con el fin de mejorar las condiciones para la permanencia o generación de nuevos empleos de calidad, se trabajarán los proyectos de Fomento del Emprendimiento - Ley 1014 de 2006 que tiene por objeto la implementación de un proceso de emprendimiento con transferencia de conocimientos en gestión empresarial y asesoría técnica para nuevas unidades productivas recién creadas o por crear. También está contemplada la formalización empresarial y comercial en Guadalajara de Buga (Ley 1429 de 2010).

4



El fortalecimiento y promoción del sector comercio se apoyará con la ejecución de dos campañas, una "Compre en Buga" que ofrece a los comerciantes de la localidad la implementación de estrategias conjuntas de comercialización, y el fortalecimiento de la cultura del servicio y del consumo; y la otra, "Centro Comercial de Cielos Abiertos" mediante la estructuración y puesta en marcha de acciones encaminadas a incrementar las ventas y los ingresos en los negocios de la zona.

5



Las anteriores iniciativas, se fortalecen con la gestión regional y nacional que la Cámara de Comercio de Buga viene adelantando en temas como el cruce vial Buga - Cordillera Central, en la construcción de la variante férrea, la construcción de la doble calzada Buga - Mediacanoa, y en la promoción de alianzas regionales para el desarrollo con el proceso de integración de la subregión Centro del Valle que cuenta con el apoyo del Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos ONU-Habitat.

Fuente: Acuerdo No. 013 de 2012 (junio 29) por el cual se adopta el Plan de Desarrollo del Municipio de Guadalajara de Buga para el periodo 2012 - 2015 "Buga para vivir mejor"

Conformado en Buga el Comité Evaluador Regional de Proyectos Fondo Emprender



El Fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

Entendiendo la gran oportunidad que brinda este fondo para impulsar el desarrollo económico de la región y fomentar el emprendimiento, la Cámara de Comercio de Buga y SENA CAB "Centro Agropecuario de Buga" convocaron a instituciones públicas y privadas que trabajan en pro del emprendimiento, para conformar el Comité Evaluador de Proyectos Fondo Emprender, con el fin de brindar la posibilidad a los emprendedores del área de influencia del SENA CAB de ser postulados y evaluados desde Buga, facilitando el proceso de asesoramiento y presentación de los proyectos.

El Fondo Emprender fue creado por el Gobierno Nacional para financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por alumnos del SENA que hayan finalizado la etapa lectiva de un programa de formación, alumnos o egresados de cursos del SENA en el programa jóvenes rurales y línea de formación de líderes del

desarrollo, estudiantes que se encuentren cursando los dos últimos semestres en un programa de educación superior reconocido por el Estado, personas que hayan concluido materias dentro de los últimos 12 meses, profesionales universitarios cuyo primer título haya sido obtenido durante los últimos 24 meses, estudiantes o egresados que se encuentren cursando especialización y/o maestría que hayan culminado y obtenido la certificación dentro de los últimos 12 meses.

El objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.

Otras iniciativas que se desarrollan en el marco de este comité, están relacionadas con el fomento de la cultura de emprendimiento de la región, a través de conferencias en establecimientos de educación media, técnica, tecnológica y profesional.

De igual manera cabe precisar que este Comité, esta integrado por instituciones como SENA CAB, Alcaldía Municipal de Buga, Univalle Buga, Instituto Técnico Agrícola de Educación Superior, Comfandi y Cámara de Comercio de Buga.



Nueva Sede Buga

Carrera 8 # 6 - 25

**Mejores instalaciones
mas espacio
Mayor comodidad
mas servicios
con la mejor Calidad**



www.orthoplan.com.co

*¿Todavía con los
dientes torcidos?*



VALLE - CAUCA - QUINDIO - ANTIOQUIA - TOLIMA - NARIÑO

Tels: 236 8080 - 228 0808



Buga se dió vitrina

La Cámara de Comercio y la Alcaldía Municipal de Buga, a través de la Secretaria de Cultura y Turismo, en aras de fortalecer al sector turístico de la ciudad y municipios del área de jurisdicción, unieron esfuerzos que permitieron la participación de la ciudad en la versión XXXII de la Vitrina Turística de Anato 2013; evento que se efectuó en Corferias Bogotá, entre el 28 de febrero y el 1 de marzo de 2013.

Para tal fin, se trabajó bajo el marco del stand de Región Valle del Cauca, donde no solo estaba Buga, sino también municipios de todo el Valle. Se llevaron piezas publicitarias de la ciudad como un plegable con paquete turístico, bolsa promocional, mapa turístico de Buga, cd multimedia con video de Buga.

Esta completa prestación de servicios fue posible gracias a la participación de los hoteles Sebastián Real, San Julián, Guadalajara, Casa del Peregrino, El Faro, Spa Campestre y Hostel del Regidor. También se vincularon los operadores turísticos como Protur, Zona Valle, Viajes Guadalajara y Viajando por Colombia, entidades que tienen a su cargo la comercialización de los paquetes diseñados.

Estos novedosos paquetes incluyen además de la tradicional visita a la Basílica del Señor de los Milagros, recorrido por las iglesias, visitas al patrimonio arquitectónico histórico, rutas nocturnas, City Tours, caminatas ecológicas, viajes a las haciendas coloniales de los municipios de El Cerrito, Guacarí y Ginebra y la ruta de los vientos por Yotoco, Restrepo y Calima El Darién.

RESULTADOS

- 141 agencias y operadores nacionales contactados.
- 12 agencias internacionales contactadas.
- 21 empresas de servicios de apoyo en turismo contactadas.
- 4 clientes potenciales.
- 91 contactos adicionales de destinos nacionales hechos.

El apoyo de la empresa privada y los comerciantes fue importante para lograr la representación de la región en la Feria de ANATO. Entre ellos: Dulces del Valle, Restaurante Costiky, Asados Yo si soy El Pollo, Restaurante El Limonar, Restaurante Dragón Rojo, Burako Gourmet Bar, Institución Educativa San Vicente y Cooperativa de Transportadores de Servicios Especiales El Faro.

Para esta versión se tuvo la oportunidad de contar con 30 países, mas de 700 expositores nacionales y alrededor de 30.000 visitantes durante los 3 días de Vitrina.

Para Buga esta participación fue bastante importante ya que se logró dar a conocer la oferta turística del municipio, la cual causó gran impresión en tanto esta no solo estaba orientada al turismo religioso, sino que también, da la posibilidad de que los visitantes disfruten de atracciones naturales y del patrimonio que tiene Buga y los municipios del área de jurisdicción.

Es así como el propio Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la Gobernación del Valle, Anato, Cotelco y otros departamentos reconocieron esta labor y exaltaron la importancia de Buga como destino turístico obligado para los colombianos y extranjeros.



Latinoamericana de Maderas S.A.

Importador y Comercializador de:

MDF - Aglomerados - Melaminicos - Triplex - Madeflex - Cholguan - Madera Seca

Calle 16 No. 18b-180 Bodega 9 Tel.: 236 5941 Fax: 236 1609 Buga - Valle del Cauca

E-mail: latino@latinomaderas.com



Coop de Transportadores
Ciudad Señora
VALLE CALIFÓN, TRANQUILO Y CON SERVIDAD

GRACIAS POR PREFERIRNOS

"COOTRANCISE, EMPRESA DE BUGUEÑOS"

* DESPACHOS DE PASAJEROS: 2370700 - 2370522 - 2370533

* SERVICIOS DE TAXIS CON MODERNOS VEHÍCULOS 2276161 - 2364141 - 2276338 Cel. 3154661582

* DESPACHOS DE ENCOMIENDAS Y GIROS : 2370544 - 2276029 GERENCIA: 2370599 - 2370566 FAX 2280260

TRANSPORTE DE PASAJEROS Y ENCOMIENDAS EN SUS DIFERENTES RUTAS:

- Buga - Aeropuerto Cali
- Cali - Cartago y viceversa
- Cali - Tuluá - Bugalagrande y viceversa
- Buenaventura - Buga - cada hora desde 5:00 a.m.
- Buga - Cali y viceversa - cada 15 minutos desde las 4:30 a.m.
- Cali - Buga - Sevilla y viceversa - cada 45 min. desde 6:15 a.m.

¿Qué opinión tiene sobre Guadalajara de Buga y cómo cree que debería proyectarse la ciudad en un futuro?

Guadalajara de Buga es una ciudad muy agradable para vivir, de familias muy tradicionalistas y personas con grandes valores espirituales. Es por excelencia una ciudad turística, sin embargo, esta oportunidad no ha sido aprovechada al máximo; el turista no tiene otra alternativa además de la Basílica. En cuanto a su proyección, por su posición geográfica, cruce de caminos y ahora puerto seco, se vuelve muy atractiva para su desarrollo comercial y se perfila como la segunda ciudad del departamento.

¿Cuales han sido los principales obstáculos que han sorteado durante sus años de funcionamiento?

En la ciudad siempre ha existido la invasión del espacio público y la falta de control hace que se agudice más con los vendedores ambulantes. En las zonas de descargue no se respetan los horarios y se ven constantemente ocupadas por transporte público y moto ratones. La inseguridad también ha afectado el entorno.

¿Cuál cree que ha sido el secreto para que SURTIFAMILIAR haya perdurado en el tiempo?

Continuar con el legado que nos dejó nuestro padre, que partía de lemas y consejos tan básicos pero tan sabios, como:

- El mejor negocio del mundo es pagar bien.
- Un negocio para que sea bueno, debe ser bueno para ambos.
- Darle al cliente más de lo que se le promete.
- Ser siempre humildes, prudentes, por más lejos que se llegue: todos somos iguales y a todo el mundo le gusta que lo traten bien.
- Cuidar a nuestros colaboradores como nuestro más grande tesoro.
- Escuchar a los clientes, mimarlos como se mima a una novia, en cada momento estamos en tiempo de conquista.
- Cumplir siempre con la promesa de bajos precios con excelente calidad.

Complementando estas enseñanzas, buscamos ofrecer confiabilidad, transparencia a todo nivel: con los colaboradores y proveedores; hay mucha unión al interior de la empresa, mucha armonía; un gran sentido de pertenencia de nuestra gente.

¿Qué estrategia han desarrollado para el mejoramiento del servicio?

- Se hace gestión comercial para motivar a los clientes a las compras de los productos.
- Capacitamos a nuestros trabajadores.
- Desarrollamos una cultura de mejoramiento continuo de trabajo en equipo.
- Ampliación de los puntos de venta.
- Mejoramiento en la parte tecnológica.
- Excelentes relaciones con nuestros aliados estratégicos como son los proveedores.
- Cuidamos mucho nuestra imagen de integridad.

¿Cuál es su visión de futuro del negocio? Cómo se imagina a SURTIFAMILIAR dentro de diez años?

Manejaremos formatos adaptados a las necesidades de nuestros clientes y procurando llegar a todos los rincones de nuestro amado Valle del Cauca. En diez años, ya la empresa estará en manos de nuestros hijos, la tercera generación, quienes continuarán con el mismo lema de brindarle economía a los hogares, ofreciendo los productos de manera personalizada, gerenciando a cada uno de nuestros clientes.

¿Que mensaje le daría a las nuevas generaciones de emprendedores y empresarios?

Cuidar a los empleados, ponernos en los zapatos del cliente, trabajar de la mano con nuestros colaboradores haciéndolos partícipes de los logros y de los nuevos proyectos. Todos somos importantes, cada uno de nosotros es un eslabón para que todo funcione y mi buen o mal desempeño, afecta a los demás.

También es vital cumplir con políticas de responsabilidad social empresarial. Trabajar en los valores de la empresa: ética, responsabilidad, compromiso, integridad.

Es indispensable proyectar la empresa pensando en el consumidor final, mirar siempre las tendencias del mercado, verificar el sector de mayor crecimiento. La operación debe ser rentable aún con precios bajos y sin afectar el servicio ni la calidad.

miliar



Hermanos Valencia Arbeláez Familia de empresarios

SURTIFAMILIAR es un negocio de familia. Fruto de la unión de los hermanos Valencia Arbeláez. Ellos transmiten en su diaria labor, la unión como gran valor empresarial. Así lo perciben proveedores y clientes. Testimonio de una empresa familiar que crece con la vanguardia tecnológica y que se ajusta a las necesidades de sus clientes.

El sector empresarial y la nueva formulación del POT

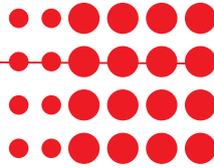
El Plan de Ordenamiento Territorial se constituye en una herramienta clave para abordar de manera integral los diferentes temas de mayor trascendencia para el desarrollo futuro de nuestros municipios y donde, seguramente las acciones y los proyectos tendrán en cuenta las necesidades más apremiantes del sector empresarial.

Pero todo esto no resultaría más que un ejercicio normativo si como comerciantes y empresarios no se asume un rol activo y responsable frente a los problemas que nos aquejan y las propuestas que conduzcan a su solución. La pregunta sería ¿qué podemos hacer como sector privado para abordar en forma creativa nuestras necesidades comunes? ¿Qué planteamientos vamos a realizar para asumir un rol más proactivo?

Para adentrarnos **en este proceso debemos participar** o propiciar espacios de conversación y discusión, de intercambio de opiniones y sugerencias sobre las problemáticas y consideración de ideas en sus soluciones, de acercarnos al otro y contribuir al conocimiento colectivo. Un desafío de esta dimensión nos permitirá probar que somos capaces de trabajar unidos y por el impulso de importantes iniciativas en beneficio de nuestros sectores económicos.

UN LLAMADO...

Despojándonos de intereses particulares debemos asumir un rol activo, responsable y solidario para diseñar un proyecto ciudadano que vincule a la sociedad a participar y a construirlo conjuntamente.



Con ocasión de la formulación del nuevo Plan de Ordenamiento Territorial, la Cámara de Comercio hace un llamado a que revisemos conjuntamente metas comunes que garanticen el mejoramiento de la productividad, la competitividad y el desarrollo de la región, pensando ante todo en el bienestar de la sociedad. Es así como edificaremos un futuro donde se hacen realidad los sueños de un municipio donde impere el desarrollo armónico y el equilibrio social.

Al asistir a este nuevo encuentro para la planificación de nuestro futuro, los diferentes sectores económicos debemos manifestar nuestro compromiso con los grandes desafíos que nos competen. Tenemos que sentarnos a hablar de grandes metas y grandes retos para nuestros municipios. Tendremos éxito en la medida en que articulemos esfuerzos y sumemos voluntades.



INICIATIVAS

Dentro de los grandes temas que debemos abordar como sector empresarial están la Responsabilidad Social Empresarial, el compromiso ambiental y la ética empresarial. La implementación de una responsabilidad corporativa bien concebida resulta siendo un buen negocio.

Con motivo de la formulación del Plan de Ordenamiento proponemos, entre otras iniciativas:



Propiciar un razonamiento profundo acerca del futuro de nuestros sectores económicos y de los municipios de la jurisdicción.

Mejorar los índices de participación y asumir un rol activo y responsable.

Diseñar una estrategia para convertir la región centro del valle en foco de atracción para la inversión.

Habilitar nuevos suelos y potenciar nuevos polos de desarrollo para la llegada de empresas acorde con las apuestas de la región.

Proyectar el municipio hacia el futuro. Inscribirnos en un determinado perfil económico, social y de ordenamiento territorial y cimentar un plan que establezca, objetivos y metas para los próximos 20 años.

COOTRAPI LE OFRECE A LA COMUNIDAD LOS SIGUIENTES SERVICIOS:

• DEPÓSITOS DE AHORRO

Depósitos de Ahorro a la Vista (COOTRADIARIO)

Depósitos de Ahorro a Terminio (CDAT's)

Ahorro programado

Servicios de cajeros automáticos

Manejo de Tarjeta Débito

No cobra el 4 x 1000

• CRÉDITO

• AUXILIOS SOLIDARIOS

• SEGUROS DE VIDA - ASEGURIPI

• FUNERARIOS LOS OLIVOS

• RECREACIÓN Y CULTURA

• PAGO DE NOMINA

• EDUCACIÓN COOPERATIVA

El ahorro con más servicio

46 años de servicio

Contamos con ocho sedes para atenderlo:

PRINCIPAL GUACARI
CARRERA 5 No. 4A-04
Tel. 2530566 - 2531496

BUGA
CARRERA 12 No. 5 - 55
Tel. 2373060
313 6514381

GINEBRA
CARRERA 4 No. 2 - 35
Tel. 2561209
3136517496

EL CERRITO
CALLE 7 No. 12 - 82
Tel. 2565686
3136514221

SONSO
SUBIDA A MORROPLANO
Tel. 2559260
3136514172

YOTOCO
CARRERA 5 No 4 - 35
Tel. 2524849
3136514326

EL PLACER
CARRERA 7 No 4 - 39
Tel. 2555009
3136512569

YUMBO
CARRERA 4 No. 3-50
Tel. 6990905
314 8635747

MÉXICO



Mediante el Decreto 2020 de junio de 2004, se puso en vigencia la décima y última etapa del programa de desgravación.

EXPORTACIONES

Exportaciones FOB para el 2011 del sector industria 512.868 miles de dólares representado en: Química básica, Confecciones, Carbón, Jabones, cosméticos, Maquinaria y equipo. Adicionalmente, es importante la participación de prendas de vestir, servicios de la industria gráfica y comunicaciones, y plásticos.

CAN - MERCOSUR

CAN (Perú, Chile, Ecuador, y Bolivia) - Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay, y Paraguay): acuerdo de la conformación de un área de libre comercio de bienes, tanto agrícolas como industriales a través de un Programa de Liberación Comercial aplicable a los productos originarios de los territorios de los países signatarios.

EXPORTACIONES

A junio de 2010 Colombia realizó exportaciones a los países de Mercosur por 1.710 millones de dólares y adelantó importaciones de 4.754 millones de dólares.

En el 2010, las exportaciones hacia los países de la CAN de productos relacionados con química básica, maquinaria - equipos, jabones - cosméticos- otros, industria automotriz y papel sumaron 3.428 millones de dólares, mientras que las importaciones en metalmecánica, franja y demás agroindustriales, industria automotriz, y química básica representaron en el mismo periodo 2.257 millones de dólares.

Las exportaciones del Valle del Cauca en el período enero - noviembre de 2012, alcanzaron US\$2.092 millones, de las cuales el 44,4% fueron de productos como Azúcar de caña 15,3%, Confeitería 9,9%, Oro 9,6%, Neumáticos 5,5%, y Papel y cartón sin estucar 4,4%. Exportando el 70% de esta producción a Estados Unidos 18,1%, Ecuador 17,5%, Perú 15,0%, Venezuela 11,8%, y Chile 7,6%.

Entre los criterios que componen el indicador global de competitividad, el Valle del Cauca reporta buena puntuación en capital humano, internacionalización de la economía, fortaleza económica, ciencia y tecnología,

Acuerdos comerciales con el mundo



Oportunidades para aprovechar



infraestructura, finanzas, y medio ambiente; lo que sin duda le ha permitido involucrarse en los procesos de apertura de nuevos mercados y oportunidades comerciales para los sectores de apuesta regional de agroindustria (cadena de la caña de azúcar, biocombustibles, hortofrutícola, camaronicultura y cárnicos), manufacturas (sistema moda - cuero, confecciones cosméticos y artículos de aseo, y farmacéutica) y servicios (Software y TICs, turismo, industria gráfica), que encajan los Programa de Transformación Productiva PTP determinados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Este panorama económico hace pensar que es uno de los departamentos más preparados para el aprovechamiento de las oportunidades ofrecidas por los acuerdos comerciales que actualmente se encuentran vigentes, suscritos y con amplias posibilidad para los que se encuentran en negociación.

Los acuerdos comerciales son tratados bilaterales (dos países) o multilaterales (varios países) que contemplan la liberalización del comercio de mercancías (bienes y/o servicios), y que incluyen también compromisos sobre el comercio de servicios, inversiones, temas ambientales y laborales relacionados con el comercio, y el fortalecimiento de las capacidades comerciales (cooperación). Todo esto con el fin de incrementar los flujos de comercio, inversión y nivel de desarrollo económico y social.

Los acuerdos o comúnmente llamados TLC contienen normas y procedimientos que permiten garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países firmantes se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles. Varían en su cobertura y su profundidad, es decir, no abarcan los mismos temas ni el nivel de compromisos asumidos por los firmantes.

Una vez los tratados son negociados y firmados por los gobiernos, los textos son sometidos a consideración de los congresos de los respectivos países para su aprobación. Una vez aprobados son ratificados y en ese momento se vuelven obligatorios para las partes. En el caso de Colombia, la Constitución Política exige la revisión previa de la Corte Constitucional.

Es importante firmar tratados de libre comercio porque constituyen un medio eficaz para proveer un entorno estable y sin barreras para el comercio y la inversión y de esta forma garantizar el acceso de los productos y servicios del país a los mercados externos. Al ser aprovechado por los empresarios nacionales, permite que la economía del país crezca, aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y, adicionalmente, se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.

CUBA



Las relaciones comerciales entre Colombia y Cuba se rigen por el Acuerdo de Complementación Económica, basado en el otorgamiento de preferencias, con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas por las Partes a la importación de los productos negociados, cuando estos sean originarios y provenientes de sus respectivos territorios.

EXPORTACIONES

Las exportaciones de Colombia hacia Cuba estaban representadas en metalurgia, química básica, productos de plástico, maquinaria / equipo, y carbón, con 34.583 dólares (FOB). Las importaciones de química básica, metalurgia, azúcar, jabones, cosméticos suman 5.706 dólares.

CARICOM



Caricom (Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas): Sus objetivos principales son promover y expandir el comercio y la inversión, facilitar la creación de joint ventures regionales, desarrollar actividades de cooperación económica y promover actividades de intercambio entre los sectores privados de la región.

EXPORTACIONES

Las exportaciones de petróleo y sus derivados, carbón, flores, café, azúcar, plástico, jabones, cosméticos, manufacturas de cuero, químicos y papel para el año 2009 representaron 400,6 millones de dólares. Las importaciones significaron 121 millones de dólares para el mismo periodo de productos como petróleo y derivados, químicos y metalurgia.

TRIANGULO DEL NORTE



Está conformado por El Salvador, Guatemala y Honduras. Las negociaciones del TLC-TN se realizaron entre mayo de 2006 y marzo de 2007 e incluyeron asuntos como: trato nacional y acceso de mercancías al mercado, inversión, servicios, comercio transfronterizo de servicios, comercio electrónico, cooperación, solución de diferencias, contratación pública, facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, normas de origen y medidas de defensa comercial. Para la agricultura, el mecanismo de estabilización de precios y la desgravación arancelaria se aplicará únicamente sobre una parte del arancel, los países que firman el acuerdo adoptan medidas para controlar aumentos en las importaciones de productos provenientes de otra parte que causen o amenacen causar daño a la producción nacional.

EXPORTACIONES

Las exportaciones de petróleo y sus derivados, maquinaria y equipo, química básica, hacia el Triangulo del Norte para el 2011 suman 1.147.876 dólares (FOB) e importaciones de química básica, franja agropecuaria, metalurgia e industria liviana, maquinaria y equipos suman para el mismo año 68.598 dólares.

UNION EUROPEA



Este acuerdo significa la eliminación de las barreras que limitan la mayor participación de Colombia en el mercado con mejor acceso para los proveedores de servicios, un entorno previsible para las mayores inversiones productivas, y menores precios y mejores opciones en bienes y servicios. Según el análisis del Departamento Nacional de Planeación, el Acuerdo tendrá un efecto positivo sobre la economía colombiana con el aumento adicional del PIB de 0,46% y las exportaciones e importaciones crecerían 0,71% y 1,73% respectivamente. Adicionalmente, se aumentaría la remuneración factorial, en el trabajo calificado, en 0,25% y en el no calificado 0,53%.

EXPORTACIONES

Las exportaciones hacia la Unión Europea en el 2011 fueron principalmente de Carbón, Petróleo, Banano, Café, y Ferróniquel por 7.667.926 miles de dólares. Las importaciones por 6.572.774 miles dólares de productos como maquinaria y equipo, química básica, Industria automotriz, metalúrgica y papel.

CANADÁ



Creó un espacio libre de restricciones en busca del crecimiento y el desarrollo económico continuo. El acuerdo está enmarcado en los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. Se establecieron reglas de origen favorables para productos claves como agropecuarios, textil-confección, calzado, y siderurgia, entre otros. Contempla temas transversales sobre Política de Competencia, Contratación Pública, Comercio Electrónico, y Cooperación. Lazos de integración con países de Europa.

EXPORTACIONES

Las exportaciones hacia Canadá a noviembre de 2012, estuvieron concentradas en café, carbón, petróleo, flores y azúcar con 466.942 miles de dólares (FOB). Las importaciones 933.605 miles de dólares de maquinaria y equipos, franjas agrícolas, química básica e industria automotriz.

ESTADOS AELC



En el 2011 el TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio -AELC- o EFTA entró en vigor con Suiza y Liechtenstein y aun están pendientes por la notificación de vigencia Noruega e Islandia. La AELC - EFTA cuenta con 350.000 millones de dólares de intercambio comercial, es uno de los mercados más grandes en inversión, buscan productos y servicios con alto valor agregado y diversificación y expansión de inversión en Colombia. El alcance del acuerdo incluye ampliación de mercados, expansión y diversificación de inversiones y fortalecimiento y ampliación de lazos de integración con países de Europa.

EXPORTACIONES

Las exportaciones colombianas a los 4 países EFTA fue de 913.4 millones de dólares de productos como petróleo y sus derivados, oro, y metales preciosos; y las importaciones representaron 366.5 millones de dólares de medicamentos para uso humano y para tratamientos oncológicos, artículos y aparatos de ortopedia.

ESTADOS UNIDOS



Los temas generales del TLC USA son: acceso a mercados para productos industriales y agrícolas; propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral. Para el sector de servicios los de alto valor agregado son el gran dinamizador, también se incluyó la propiedad intelectual, y compras del Estado.

EXPORTACIONES

El intercambio comercial entre ambos países es dinámico y estable, Colombia compró a Estados Unidos en el 2012 más de 14.062 millones de dólares representado en maquinaria y equipo, derivados del petróleo, química básica, automotor y metalurgia; por su parte, Estados Unidos adquirió petróleo y sus derivados, otros mineros, flores, café y otros, por más de 13.859 millones de dólares. motriz y otros agropecuarios.

COREA DEL SUR



Se fundamenta en que el mercado asiático corresponde a casi el 60% de la población mundial y que el crecimiento de las economías en las últimas décadas se traduce en un poder adquisitivo creciente y un potencial inversionista con grandes oportunidades para Colombia. Hoy los países de esa región representan aproximadamente el 34% del Producto Interno Bruto - PIB mundial. En cuanto a Corea del Sur en particular, en 2011 reportó un PIB de 1.116 millones de dólares, al tiempo que representó 1,6% del PIB mundial. Comparado con Colombia, que alcanzó USD 328,4 miles de millones; el de Corea fue superior 3,4 veces.

EXPORTACIONES

En el 2012 las exportaciones colombianas hacia Corea del Sur crecieron 22% respecto a 2011. Los principales productos exportados por Colombia fueron Carbón, café, Ferróniquel, Metalurgia, Química Básica. Se destacaron también las ventas de otros productos como cueros, pieles, bolsos y azúcar. Estas ventas sumaron 335,9 millones en 2012, reportando un crecimiento 22% con relación al 2011. Colombia importó de Corea del Sur automotores, Maquinaria y equipo, productos de química básica, metalurgia, textiles, entre otros, que ascendieron a 1.200 millones de dólares.

FUENTES: Perfiles económicos elaborados por la Oficina de Estudios Económicos - OEE del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con fuentes de DANE y DIAN de los años 2010, 2011, y 2012 de: Valle del Cauca, Costa Rica, Estados Unidos, CAN (Perú, Chile, Ecuador y Bolivia), Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), Caricom (Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas), EFTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), Cuba, Israel, México, Turquía, Corea del Sur, Triángulo del Norte (El Salvador, Honduras y Guatemala), Japón, Unión Europea, y Venezuela. www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=5402. Cartilla de oportunidades Colombia y Triángulo del Norte: El Salvador, Guatemala y Honduras. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Proexport Colombia, 2012. CEPAL, Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia 2009, en "Serie Estudios y perspectivas No. 21, Bogotá, octubre de 2010. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Anuario Estadístico 2010. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Oferta Agropecuaria - Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), Bogotá 2010. Revista de las Oportunidades para Valle del Cauca. Proexport Colombia, 2013.

El comercio mira hacia el Pacífico



Alianza del Pacífico

La Cámara de Comercio de Buga hizo presencia en tan trascendental encuentro, el cual se convirtió en una oportunidad única para analizar las ventajas competitivas de la región y llevarlas al contexto local, con el fin de analizar concienzudamente de qué manera los empresarios y comerciantes de nuestra área de jurisdicción pueden potenciar sus oportunidades en el mercado.

Todo esfuerzo que se haga para lograr una mayor integración de los mercados y facilitar de esta forma el comercio, es bienvenido. Esa es la gran conclusión de empresarios y gremios asistentes a esta cumbre, que contó dentro de su agenda con la presentación de los avances en la implementación de la Alianza del Pacífico, así como de estudios sobre la perspectiva económica internacional realizados por The Economist Intelligence Unit.

Esta alianza conformada por México, Perú, Chile y Colombia abre las puertas a un mundo de oportunidades de negocios basados en acuerdos comerciales con los países de la Cuenca del Pacífico. Es por ello que urge ayudar a Buenaventura a que se convierta en el punto estratégico para que la inversión prospere y se convierta al bloque de la Alianza del Pacífico en el principal destino de las exportaciones, con lo cual lograría superar las que se realizan hacia Estados Unidos

Además del impulso que se espera darle a Buenaventura para que logre un mayor crecimiento de su economía, muchos sectores empresariales tienen puestas las expectativas en esta alianza y en las ventajas competitivas que pueden llegar a desarrollar.

Entre estos sectores que se consideran más atractivos se encuentran: ensamble de automóviles, producción de alimentos empaçados, procesamiento y conservación de frutas y hortalizas, papel y celulosa y productos químicos.

¿ QUÉ ES ?

La Alianza del Pacífico es un bloque comercial, líder en exportaciones y comercio exterior de toda América Latina y con miras a convertirse en el bloque comercial más grande y ambicioso de Latinoamérica.

Definitivamente, se busca posicionar a la Alianza del Pacífico como un destino atractivo para la inversión y el comercio de servicios en el mundo. El objetivo es aumentar los flujos de inversión y comercio de servicios no sólo entre los países de la Alianza sino entre la Alianza del Pacífico como bloque comercial, y el resto del mundo.

Otros de los resultados de la cumbre tienen que ver con la creación de un fondo de cooperación que garantice el financiamiento de proyectos que realicen principalmente las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia, Perú, México y Chile.

Se plantea además la posibilidad de establecer un esquema de cooperación e intercambio de información sobre flujos migratorios para detectar a tiempo problemas asociados con la seguridad en las fronteras, para lo cual se requiere contar con la cooperación entre autoridades migratorias y consulares.

Fuente: Periódico El País

Calima El Darién Vocación por el turismo

Con mas de 136.000 visitantes nacionales y extranjeros, esta tierra atrae por el imponente Lago Calima, que además de su paisaje, ofrece al visitante la oportunidad de practicar deportes náuticos, establecer contacto directo con la naturaleza y apreciar la cultura calima. Pensando en la atención al turista y mejorar las condiciones de infraestructura existentes en el sector sur del municipio, Darién se prepara para el desarrollo del proyecto del "Parque Lineal Lago Calima", el cual aportará al desarrollo turístico, social y económico de la Región Pacífico.

Empresarios que creen en Darién

DEPOSITO SURTIFINCA

Calle 11 # 6-68 Teléfono: 2533159



Negocio familiar fundado por Rigoberto Rodas y María Elena Rojas hace 37 años. En sus inicios comercializó productos Bavaria. Con la llegada de nuevas empresas al municipio realizaron alianza con Purina para la distribución de sus productos. De igual

forma vieron la oportunidad de vender un producto de primera necesidad en el tema construcción como lo fue el cemento.

FERRE DARIEN - Cra 7 # 11-52 Teléfono: 2533334



Esta ferretería fue fundada por los esposos Leonel Martínez Moreno y Jaqueline Castañeda Samudio hace 9 años. Don Leonel trabajó como maestro de obra los primeros años, dedicado a este oficio ve una gran oportunidad de negocio para comercializar el material que se usa en la construcción.

Con sus ahorros adquirió una pequeña distribuidora de productos para construcción y a partir de allí ha progresado de la mano de su negocio.

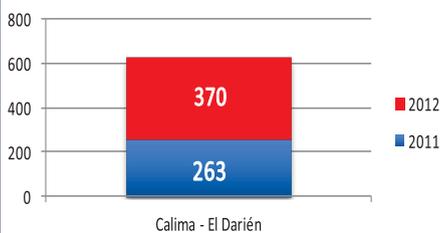
AUTO SERVICIO 2000 - Calle 9 # 6-37 Teléfono: 2533133



Este autoservicio de amplio reconocimiento en el Darién, fue creado hace 30 años por el señor Fidencio Guaca quien desde siempre inculcó a su familia el valor de la unión y gusto por los negocios. Actualmente este próspero autoservicio está en manos de su señora esposa María Neonelia Valencia y sus hijos. A pesar del largo tiempo que lleva en funcionamiento, este autoservicio ha venido renovando sus prácticas empresariales para prestar el mejor servicio.

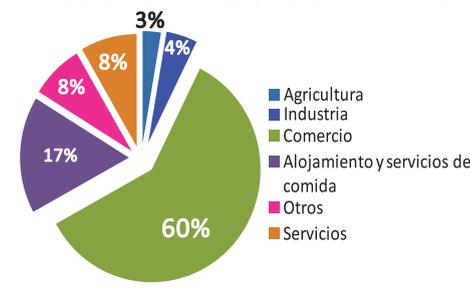
Composición empresarial

POBLACIÓN EMPRESARIAL CALIMA-DARIÉN 2011- 2012



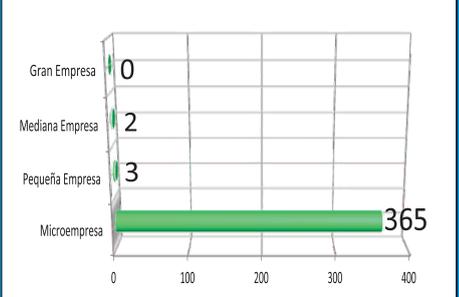
Calima El Darién cuenta en el año 2012 con 370 empresas matriculadas, aumentando en un 40% con respecto al año inmediatamente anterior.

EMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA CALIMA- DARIÉN 2012



La actividad más representativa es el sector comercio con el 59.7% de participación

EMPRESAS POR TAMAÑO CALIMA-DARIÉN-2012



La micro empresa representa el 98.65% de la población empresarial de Calima El Darién.



ALMACEN VARIETADES MELANY - Cra 7 # 11-40 Teléfono: 2534720



Este almacén de variedades con amplia trayectoria en el Darién, es una iniciativa empresarial desarrollada por Humberto Castrillón, profesional en comercio internacional y mercadeo, quien gracias a la motivación de sus hermanos crea hace 11 años este almacén. Este negocio empezó en un pequeño local y se basaba en la venta de ropa para damas y niños. Con los años se fue consolidando y en la actualidad cuenta con un amplio local propio y pasa de vender solo ropa, a la venta también de todo tipo de accesorios para el cliente darienita y los turistas.

**EL FOGÓN DE LA ABUELA
Cra 6 # 8-61 Teléfono: 3162982928**

Este exitoso restaurante tuvo sus inicios hace 12 años en el Centro Náutico Calima. Para ese entonces doña Marleny Narváez era tan solo la cocinera del restaurante. Marleny tiene la posibilidad de comprar el restaurante a su patrona sueño que fue posible con el apoyo de su esposo Olegario Muñoz. Compraron el restaurante, cambiaron la ubicación de este y emprendieron este gran sueño que los ha llevado a ser uno de los restaurantes mas famosos del municipio por su buena sazón. La abuela, como es conocida doña Marleny, dice que su éxito a sido hacer las cosas con amor, gracias la bendición de Dios y al buen servicio que le inculca a sus empleados.



HOTEL ALTAVISTA DEL LAGO Cra 7 # 6-16 Teléfono: 2533783-3154330535

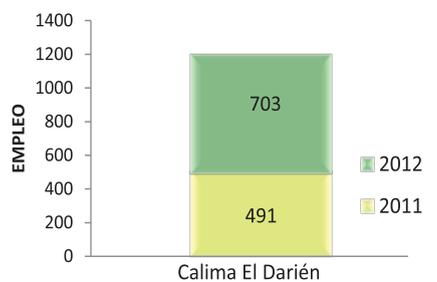


Este hotel con casi 10 años de fundado por el señor Rafael Emilio Páez, pensionado de Telecom, fue el resultado de un sueño compartido de la familia Páez. En sus inicios se destaca la apertura de un restaurante que veía día tras día la llegada de turistas, y en muchos casos, con la necesidad de un sitio donde hospedarse.

De ahí surgió la idea de crear un hotel que satisficiera estas necesidades y así complementar el negocio del restaurante. Hoy día, el Hotel Altavista cuenta con gran reconocimiento y está ubicado en una zona estratégica a la salida de la cabecera municipal.

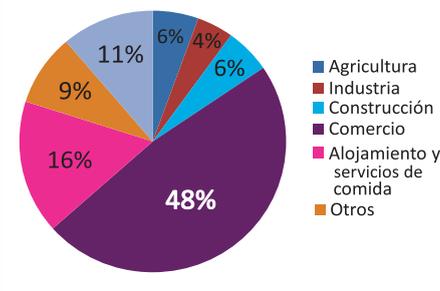
Esta información es obtenida del Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Buga y hace referencia a los datos reportados por los establecimientos para el año 2012, comparados en algunos casos con los presentados en el 2011.

EMPLEO CALIMA-DARIÉN 2011-2012



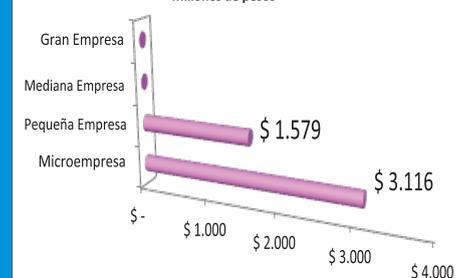
Para el año 2012 Calima- Darién genero 703 empleos, aumentando en un 43% con respecto al año inmediatamente anterior.

EMPLEO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA 2012- CALIMA-DARIÉN



La actividad más generadora de empleo es el comercio con un 47.94% de participación, generando 337 puestos de trabajo.

VENTAS POR TAMAÑO DE EMPRESAS CALIMA DARIÉN 2012
Millones de pesos



La micro empresa reportó el mayor valor en ventas, representando el 66.4%, con \$3.116 millones.

Calima El Darién

El malecón: una nueva oportunidad para el turismo



Entrevista

Luis Eduardo Vargas Tabares Alcalde Calima El Darién

¿Cuáles son los pilares fundamentales de su gestión?

Los pilares fundamentales que están incluidos en el Plan de Desarrollo de nuestro municipio incluyen los temas de educación, salud y obras públicas. Estos han sido la prioridad para este municipio que a pesar de estar en categoría seis y pasar por muchas dificultades, ha encontrado en la Gobernación del Valle un aliado estratégico que nos ha permitido sacar adelante grandes proyectos que pintan panorama muy diferente.

¿Cuáles son los proyectos estratégicos en los cuales viene trabajando su administración?

El proyecto más importante para Calima El Darién a nivel departamental y nacional, es el Parque Lineal Malecón Lago Calima, se convierte en uno de los macro proyectos de la región. Es muy interesante para el municipio, ya que multiplica el potencial del Lago Calima y posicionará a Darién como pilar fundamental de la actividad turística. Aquí va a mejorar la calidad de vida de los prestatarios de servicios del municipio, vamos a generar empleo y lo más importante: va a renacer el turismo en el Valle del Cauca, teniendo al Lago Calima como referente. Estamos muy contentos por el resultado después de un trabajo fuerte de gestión buscando la financiación a nivel departamental y nacional. Tenemos recursos aprobados de la Gobernación por 9.000 millones de pesos; del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo por 1.222 millones, del Fondo de Promoción Turística-FONTUR - por 260 millones y los aportes del municipio por 250 millones. Con estos recursos estamos cubriendo un 75% del valor del proyecto.

Otro proyecto importante del municipio ha sido la gasificación. En la actualidad Calima El Darién, cuenta con un 85% de cobertura de gas domiciliario, bajo el esquema de gas virtual que permite tener unos sitios donde se encuentran los tanques y distribuirlo mediante tubería por todo el municipio. Seguiremos trabajando fuerte por expandir este beneficio al área rural y zonas aledañas, con el fin de llevar el gas hasta las veredas.

¿Cuál es el impacto social que se espera con todos estos proyectos?

Creemos que los municipios pequeños adolecen de la falta de generación de empleo y de la falta de oportunidades. Proyectos como el Malecón son la oportunidad para generar empleos directivos e indirectos en la fase de construcción. En la etapa de operación, vamos a mejorar la calidad de vida de los prestadores de servicios pero también le vamos a mejorar su capacidad de ingreso. Esto va a fortalecer una de nuestra vocación, que es la turística, porque detrás de proyectos como este vienen los inversionistas, que mirarán la región con otros ojos. Hay que aprovechar la gran cantidad de personas que visitan el municipio, que este año en Semana Santa llegó a los 75 mil turistas. A parte de eso, en temporadas que no son tan altas también encontramos nuestros hoteles, fincas y sitios turísticos llenos, esto quiere decir que ya nos están percibiendo para otro tipo de actividades como las deportivas, el ciclo montañismo, los deportes náuticos y las caminatas ecológicas.

¿Al final de su periodo, como espera entregar al municipio?

Después de haber llegado a gerenciar al municipio, lo que uno espera es dejar huella. Y esto significa, como darienita que soy, dejar posicionado a Calima El Darién como referente turístico. Entregar un municipio con oportunidades para sus habitantes. Es necesario trabajar fuerte este sector porque allí se encuentra garantizada la calidad de vida de los darienitas. Lo fundamental en todas estas iniciativas es poder organizarnos. Poder trabajar de la mano con instituciones como la Gobernación y la Cámara de Comercio. Necesitamos aliados que nos ayuden a estructurar estos proyectos con el fin de hacerlas experiencias exitosas que en últimas permitan cumplirle a la comunidad con el aprovechamiento de las oportunidades que hoy se nos presentan.



COLCHONES
DORMI
¡Calidad como ninguna!

Luna

Todos los meses tenemos
promociones para usted.

Pregunte
por la
**PROMOCIÓN
DEL MES**

CAMA TITANIUM ORO

- Estructura metálica con cobertura en pintura electrostática en polvo.
- Sistema de elevación y desplazamiento cabecero y piecero con masajes control inalámbrico.
- Tapizado con láminas de espuma y fibras naturales. Altura de 36 cm.



COLCHÓN GALAXIA

- Estructura metálica con cobertura en pintura electrostática en polvo.
- Sistema de elevación y desplazamiento cabecero y piecero con masajes control inalámbrico.
- Tapizado con láminas de espuma y fibras naturales. Altura de 36 cm.

Fábrica y Oficinas: Bogotá Av. (Cra 67A) No 9A-03

- Bogotá: Avenida Cra. 68 No. 9-04 Tels. 280 6869 - 262 0024 • Autopista Norte No. 159-08 Tels. 670 1992 - 672 9943 • Avenida Cra. 68 No. 6-36 Tels. 280 7823 - 414 4014
- Calle 80 No. 74-04 Tels. 491 6105 - 434 1210 • Avenida Quito No. 77-08 Tels. 240 2597 - 630 0244 • C.C. Unicentro de Occidente L. 1-28 Tels. 440 5320 - 440 7776 • C.C. Plaza Imperial L. 2-26 Tels. 689 4308 - 693 6549
- C.C. Hayuelos L.162 Tels. 354 6310 - 354 6314 • C.C. Tintal Plaza L. 156 Tels. 449 9699 - 449 9771 • C.C. Mercurio Soacha Cll. 33 No. 32-35 L.2-74 Tels. 726 7708 - 356 3020
- C.C. Centro Mayor Cra. 27 No.38-83sur L-M04 Tel 7340364 • Cra. 7ª Calle 127 No. 7-23 L. 2 Tel. 619 0374 • C.C. Plaza de las Americas Cra. 71D No. 6-94 sur L. 1034 Tel. 262 5449
- C.C. Portal 80 Calle 80 No. 100-52 L. N2-070 Tel 229 4138 • C.C. Tunal. L.1-079-080.Tel: 7698471. • C.C. Calima. Av.Calle 19 28-80 Local A-95 Tel: 3786471
- NUEVO C.C. Santa Fé Calle 185 No. 45-03 L. 2125 Plaza italia Tel: 6770893
- Armenia: Av. Bolívar No. 5N-85 (Esquina) Tel. 745 8841 ■ Barranquilla: Calle 76 No. 48-06/08 Tel: 3457157 ■ Cali: • Calle 9 No. 31A-55 L. 10 Tel. 3966903 • Av. 6A Norte No. 28-98 Esquina Tel. 6685181 • C. C. Unicentro Carrera 100 No. 5-169 Local 103 pasillo 4 Tel: 339 30 38 • Calle 16 100.A 65 L.2. Tel: 3974820 Ciudad Jardin ■ Buga: Cra. 12 No. 5-76 Tels. 2280671 - 2280980
- Tulua: Cra. 23 25-08/10 Tel. 2258535 ■ Palmira: C.C. Llano Grande Plaza Calle 31 No. 44-239 L.313 Tel. 2818487 - 2879292 ■ Cartago: Calle 12 No. 4-30 Tel: 210 4850 ■ La Mesa Cundinamarca: Cra. 4A No. 23-05 Tel: 8472571 ■ Montaria: Carrera 3 No.30-10 Tel. 7852206 - 7826025 ■ Neiva: Calle 14 No. 7-07 Esquina: Barrio La Toma Tel. 865 3557 ■ Villavicencio: C.C. Unicentro Av. 40 No. 26C-10 L.1-32 Tel. 667 7736

DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN TODO EL PAIS. www.colchonesdormiluna.com

Del trueque a las neuroventas

Por: Jose Ricardo Solano R.
Especialista en Marketing Estratégico
Master en PNL
Asesor y Consultor Empresarial

MOMENTOS HISTÓRICOS DE LA MERCADOTECNIA

- 1. ETAPA DE AUTOSUFICIENCIA ECONÓMICA**
Subsistencia a través de la recolección, la cacería y la pesca.
- 2. ETAPA DEL TRUEQUE**
Forma primitiva de intercambio comercial
Excedentes de producción y acumulación.
- 3. ETAPA DE LOS MERCADOS LOCOS**
Aparición de sitios estables para la realización de las transacciones.
- 4. ETAPA MONETARIA**
Aparición de la moneda. Materiales de estas: oro, plata, conchas marinas, dientes de ballena, semillas de cacao.
- 5. ETAPA DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL (1760)**
Aparición de la maquina de vapor y aplicación a la industria. Transformación sistemas de producción, búsqueda de técnicas de marketing.
- 6. ETAPA DE PRODUCCIÓN EN MASA (1903)**
Surgimiento de la compañía Ford y de las empresas de dimensión internacional. Guerras mundiales. Desaparición de mercados. Aparición de los vendedores.

La venta es una de las actividades más ambicionadas por las empresas que ofrecen productos y servicios a su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen esta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo. Por ello, es imprescindible que todas las personas que están involucradas en actividades de mercadotecnia y en especial, de venta, comprendan el **momento histórico** en el que se encuentra este proceso y reflexionar sobre el futuro del mismo.

La Era de la Información

Ahora los consumidores tienen acceso a cantidades enormes de información. Existe actualmente una sobreoferta informativa, la cual en lugar de coadyuvar en la toma de decisiones, muchas veces la entorpece. En adición, los compradores están mucho más educados, por lo cual los vendedores no podrán manipularlos con los argumentos tradicionales, ni siquiera con las “técnicas de venta” comúnmente enseñadas en el Siglo XX.

Hoy por hoy, muchos compradores no necesitan entrevistarse con un vendedor. Ni siquiera acuden a un establecimiento comercial para adquirir sus bienes y servicios. Virtualmente todo se encuentra hoy al alcance de los dedos. El verdadero desafío para un vendedor es el descubrir las necesidades y deseos de sus clientes.

La Era de la Neuroventas y el Neuromarketing

¿Cómo ingresar entonces en la mente profunda del consumidor, que técnicas nos ofrece la ciencia para apoyar el proceso de ventas en el nuevo contexto? Los avances de la neurociencia cognitiva y en la neuropsicología suministran información de enorme utilidad sobre el funcionamiento del cerebro y los neurocircuitos implicados en los procesos que subyacen en las necesidades y toma de decisiones del cliente.

Es fundamental para el vendedor contemporáneo comprender la mente del consumidor. Entender el emergente del conjunto de los procesos conscientes y no conscientes del cerebro que se producen por la interacción y comunicación entre grupos y circuitos de neuronas que originan tanto nuestros pensamientos como nuestros sentimientos.

El cerebro humano durante el transcurso de millones de años ha evolucionado progresivamente en tres niveles que funcionan de manera interconectada, cada uno con sus características específicas. El cerebro reptílico, la zona más antigua donde se regulan las conductas instintivas como lo son el hambre, la sed, el instinto sexual y la temperatura corporal. El cerebro límbico, también conocido como el sistema de las emociones y el córtex cerebral que es la sede del pensamiento y de las funciones cognitivas más elevadas como el razonamiento abstracto y el lenguaje, contiene los centros que interpretan el mundo que percibimos a través de los sentidos. El conocimiento sobre estos tres niveles cerebrales focaliza principalmente en las necesidades humanas y posterior conversión en deseos y demandas.

El punto de partida entonces para un vendedor debe ser una cabal comprensión de las necesidades y de los deseos de su mercado meta. Para las empresas una necesidad insatisfecha siempre es una oportunidad interesante de negocios, porque refleja un estado de carencia que puede ser resuelto mediante un producto o servicio. La OMS (Organización mundial de la salud) teniendo en cuenta la conformación de nuestro cerebro triuno define a las personas como bio-sico-sociales-espirituales. La sociedad moldea nuestras acciones y la manera de satisfacer nuestras necesidades, por lo tanto para comprender al ser humano como consumidor no solo debemos abarcarlo desde el punto de vista biológico (necesidades: hambre, sed por ejemplo), sino también desde el punto de vista social (el tipo de alimentos que selecciona según los hábitos de la sociedad de la que forma parte).

¿Cómo deberían ser los vendedores actuales?

Para el vendedor contemporáneo es importante reconocer la venta como una combinación de técnica y arte. Se hace necesario para las organizaciones trabajar con modelos estratégicos basados en el principio escalar donde la estrategia organizacional conduce a las estrategias de marketing y estas a la vez marcan las pautas para la comercialización. El vendedor de nuestros tiempos debe comprender la estrategia y su importancia en el engranaje.

Como sea, para los empresarios y dirigentes debe quedar claro que la marca, la estructura organizacional y las estrategias, dependen de una interesante oportunidad de negocio. Y esta oportunidad nace de una necesidad insatisfecha, porque refleja un estado de carencia que puede ser resuelto mediante un producto o servicio.



*Pregúntese, amigo lector:
¿Cómo deberían ser los vendedores actuales? ¿Cómo será el vendedor del futuro? ¿Tiene futuro la noble y legendaria profesión de las ventas? ¿Qué competencias debe poseer o desarrollar quien desee vender un bien o un servicio?*

SABÍA QUE...

La palabra SALARIO proviene del término SALARIUM, el cual se refiere a la cantidad de sal que era entregada a los soldados como pago por sus servicios en el Imperio Romano.

Cámara compite



La Cámara de Comercio de Buga a través del área de Competitividad le viene apostando al fortalecimiento de las competencias gerenciales de los empresarios de la región. Para tal fin se han venido desarrollando diversos procesos formativos que apuntan a este objetivo.

En convenio con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y las Alcaldías de los Municipios, se realizó la capacitación "**Como llegar a la mente del consumidor**", en los municipios de Buga, con 70 asistentes; Darién 38 asistentes; Guacarí 32 y El Cerrito 40.

En alianza con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, se realizó en Buga la Jornada Financiera "**Como acceder al crédito**" contando con la participación de 35 empresarios.

De la mano con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, se asesoraron 12 micro-empresarios en temas financieros, con el fin de tener claras las herramientas a la hora de solicitar un crédito.

En convenio con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, se realizó la capacitación "**Reforma Tributaria**", en los municipios de Buga con 70 asistentes y El Cerrito con 41 asistentes.

Mesa de Comercio



Esta mesa conformada por comerciantes de la ciudad de Buga, se reúne una vez al mes, con el ánimo de diseñar estrategias que permitan fortalecer e impulsar el comercio de la ciudad.

De esta surge el plan de trabajo para el año 2013 el cual contempla las siguientes iniciativas a desarrollar:

- Ruta micros fortalecimiento.
- Programa de formación en Servicio al Cliente
- Mes del comerciante.
- Rueda de negocios.
- Rueda financiera.
- Campañas promocionales del comercio.

Mesa de Turismo



Esta mesa esta conformada por empresarios prestadores de servicios turísticos de Buga y el área de jurisdicción. Dentro de las apuestas de esta mesa, esta propender por el fortalecimiento del sector a través de la cualificación del personal de estas empresas y también de los mismos propietarios.

Temas a desarrollar:

- Programa de formación en Servicio al Cliente
- Promoción del Destino Turístico
- Integración con programas del comercio en general

Mesa Sector Construcción

Esta mesa esta conformada por la Alcaldía de Buga, la Cámara de Comercio y la Cámara Colombiana de la Construcción - Camacol Valle. Estas entidades vienen realizando reuniones para socializar los avances del Plan de Ordenamiento Territorial de Guadalajara de Buga. Asisten 15 empresarios.

Contra el fraude electrónico

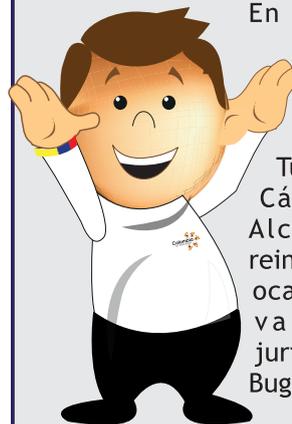
certicámara.

El pasado mes de abril se llevó a cabo la firma del contrato de colaboración de servicios, productos y comercial entre Certicámara, Asocámaras y la Cámara de Comercio de Buga.

Esta alianza busca ofrecerle más tranquilidad y seguridad a empresarios y comerciantes al momento de realizar trámites por internet. De esta manera se busca combatir riesgos electrónicos como la suplantación de identidad y el robo de información cuando se realizan trámites de registro, servicios virtuales y transacciones electrónicas. Este nuevo servicio que ofrecen las once Cámaras de Comercio del suroccidente colombiano será posible gracias a la empresa Certicámara S.A.

Certicámara es una entidad de certificación digital avalada por la Ley para asegurar jurídica y técnicamente las transacciones, comunicaciones, aplicaciones y cualquier proceso de administración de la información digital de conformidad con la Ley 527 de 1999 y los estándares técnicos internacionales.

Brigadas para la formalización



En el marco del programa “Brigadas para la Formalización” que lideran el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Confecámaras, la Cámara de Comercio y la Alcaldía de Buga, se han reiniciado las visitas que en esta ocasión se desarrollarán en varios municipios de la jurisdicción y Guadalajara de Buga.

Los brigadistas capacitados para este fin, visitarán los diferentes negocios y establecimientos informales de la ciudad, con el fin de sensibilizarlos e invitarlos a que se conviertan en comerciantes formales.

Las Brigadas para la Formalización buscan sensibilizar de manera personalizada a unidades productivas informales, identificadas en visita de campo calle a calle y cuadra a cuadra, además de estar siempre dispuestos a resolver cualquier inquietud de los empresarios.

www.confecamaras.org.co/brigadas
www.colombiaseformaliza.com



Tres décadas innovando para hacer gente feliz

T-VAPAN 500 S.A.
Colombia



Estudios económicos, las guías del empresario

La Cámara de Comercio de Buga entrega a la comunidad empresarial **estudios económicos** con el objeto de brindar información sobre el entorno en que se mueven los negocios y facilitar la toma de decisiones de nuestros matriculados y afiliados. Tenemos por ejemplo el Informe socio-económico de la zona 2.012, el cual presenta el escenario económico del país, del Valle del Cauca y de nuestra área de jurisdicción. Este año se construyó sobre la base del documento "Contexto Internacional y perspectivas de la economía Colombiana-2012", producido con la Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Anif y Fedesarrollo. Incluyó además el análisis de la composición empresarial de Buga y el área de jurisdicción, de la Inversión Neta, del sector de la construcción de la ciudad y finalmente un informe sobre las perspectivas para el año 2.013.

De igual manera contamos con el informe de la Composición Empresarial anual, el cual muestra la evolución de la estructura empresarial del área de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Buga. La información que se relaciona en este documento es obtenida del Registro Mercantil basada en los datos reportados por los establecimientos para el año 2012, comparados con los presentados en el 2011. Este análisis presenta aspectos como cantidad de establecimientos, número de empleos generados, nivel de ventas, desde el punto de vista del sector económico, el tamaño de la empresa, el tipo de sociedad y su ubicación en el municipio correspondiente. A continuación presentamos algunos aspectos de este informe.

Mayor información

Puede descargar todos estos informes, directamente de nuestra página web:

www.ccbuga.org.co

Composición Empresarial

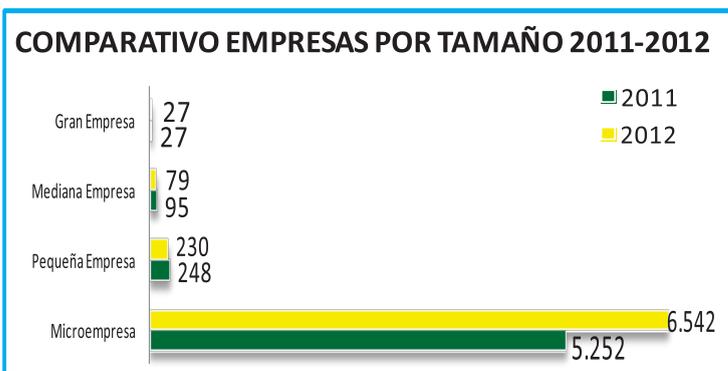
Comprende la población empresarial, el empleo y las ventas del municipio de Guadalajara de Buga, los municipios de El Cerrito, Guacarí, Ginebra, Calima - El Darién, Restrepo, San Pedro y Yotoco, los cuales en su conjunto comprenden el área de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Buga. El total de inscritos para el año 2012 ascendió a 6.878, aumentando en un 22.34% con respecto al año 2011, en el cual se registraron 5.622.



El municipio de Guadalajara de Buga cuenta con la mayor población empresarial 3.927 inscritos que representan el 57.1%.



Las actividades económicas predominantes en cuanto a número de empresas en el área de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Buga para el año 2012 fueron: El Comercio con 3.500 inscritos que representan el 50.9%, seguido por el sector Hoteles y Restaurantes con 832 inscritos que representan el 12.1%.



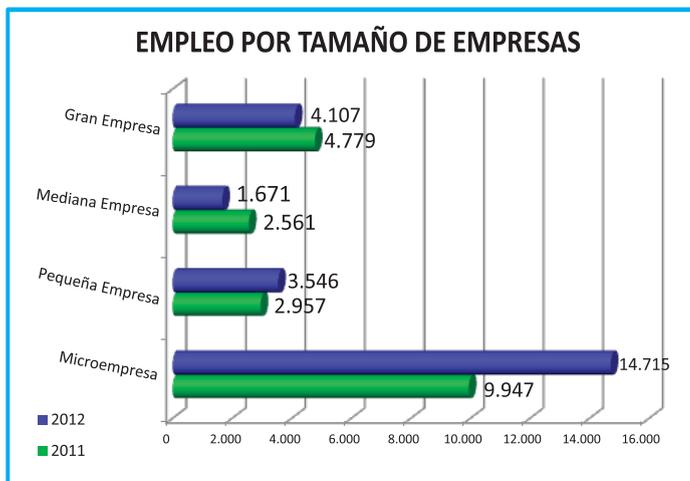
Ley 590 de 2000, Artículo 2o, PARAGRAFO 1o. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.



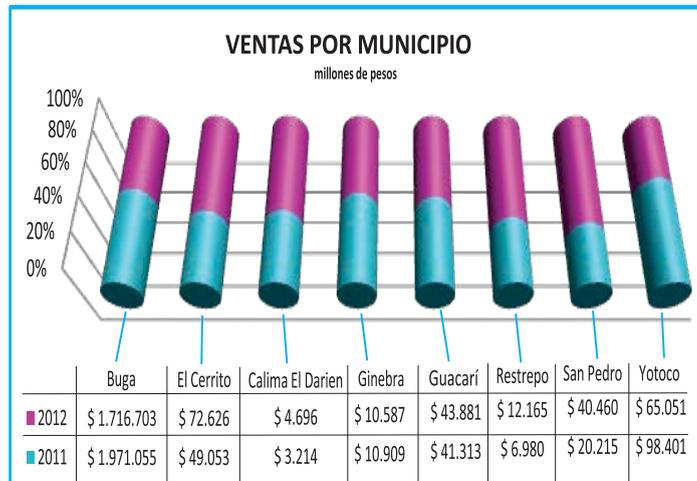
Los municipios que presentaron mayor porcentaje de empleo fueron principalmente: Guadalajara de Buga con un 57.51% y El Cerrito con el 12.94%.



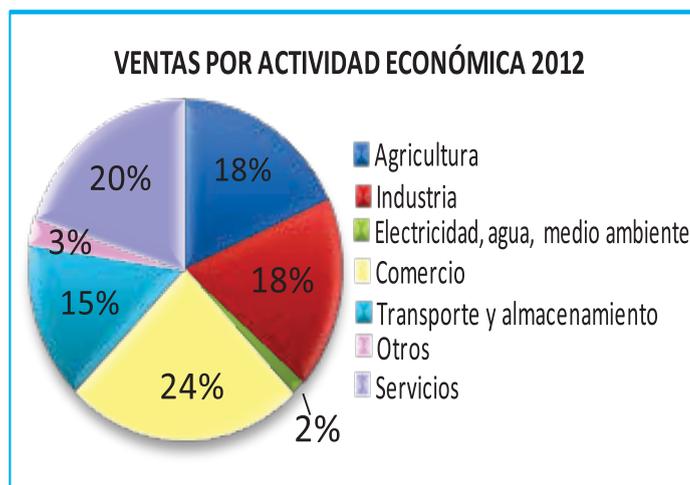
Las principales actividades generadoras de empleo en el 2012 en su orden fueron: el sector Comercio que genera 7.195 empleos cuya participación es del 29.93%; el sector Agricultura, ganadería, caza y silvicultura generador de 4.797 empleos que representan el 19.9%.



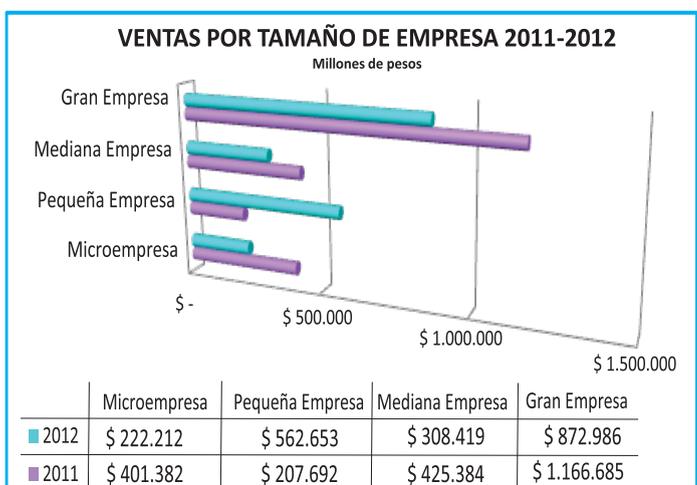
El mayor generador de empleo según el tamaño de la empresa fue la microempresa generadora de 14.715 empleos, es decir 61.21%.



Para el año 2012 se reportaron ventas por \$1.966 billones. Con este comportamiento podemos ver que las ventas se concentraron principalmente en Guadalajara de Buga el cual aporta un 87.3% con \$1.716 billones.



El sector con mayor porcentaje en ventas para el 2012 fue el sector de Comercio con ventas de \$479.733 millones, que representan el 24.4%.



Para el año 2012, el mayor porcentaje en ventas lo tiene la gran empresa con ventas de \$872 billones que representan el 44.4%.

Guadalajara de Buga, incluida en la Red Turística de Pueblos Patrimonio de Colombia



En reunión realizada en la ciudad de Bogotá con la Viceministra de Turismo, Tatyana Orozco, la Gerente de la Red Turística de Pueblos Patrimonio del Fondo Nacional de Turismo, Catalina Velasquez y el Gestor Regional de Competitividad Turística del Viceministerio de Turismo, Pablo Dussan, la Cámara de Comercio de Buga y la Alcaldía Municipal confirmaron las acciones a seguir para dar inicio a la inclusión de **Guadalajara de Buga en la Red Turística de Pueblos Patrimonio de Colombia** anunciado por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo Sergio Díaz-Granados en el lanzamiento de la Campaña Nacional de Turismo “La Respuesta es Colombia”.

Guadalajara de Buga ingresa a esta plataforma de gestión que busca potenciar el patrimonio cultural colombiano, material e inmaterial, para su valoración y proyección mediante el turismo y generar de esta forma oportunidades de desarrollo y sostenibilidad para la ciudad.

Esta denominación obedece a que la ciudad cuenta con la declaratoria de Bien de Interés Cultural a nivel nacional, tiene además tres bienes patrimoniales arquitectónicos con declaratoria de Bien de Interés Patrimonial Nacional (Teatro Municipal, Casa de la Hacienda La Julia, Estación del Ferrocarril, entre otros) y una declaratoria nacional de patrimonio urbano material del sector antiguo de la ciudad. Sumado a esto, el Plan Especial de Manejo y Protección de la ciudad reconoció el Centro Histórico de Buga como uno de los más importantes por su tamaño y conservación.

Colombia entra en la modalidad del turismo cultural gracias a la creación de la Red Turística de Pueblos Patrimonio de Colombia, una estrategia que busca fomentar el desarrollo sostenible, la apropiación del patrimonio y la participación de la comunidad en el desarrollo de los municipios que reúnen mayor valor histórico y a la vez turístico en el país. Aunque en Colombia hay 44 municipios declarados como bienes de interés cultural, los quince que hoy configuran la Red han sido seleccionados por sus características arquitectónicas, históricas, ambientales y de identidad, que los potencian como verdaderos destinos del turismo cultural.

La Red, es impulsada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con el apoyo del Fondo Nacional del Turismo - FONTUR y el Ministerio de Cultura.



HACEN PARTE DE LA RED...

Aguadas (Caldas), Barichara (Santander), Ciénaga (Magdalena), El Jardín (Antioquia), Girón (Santander), Guaduas (Cundinamarca), Honda (Tolima), La Playa de Belén (Norte de Santander), Loricá (Córdoba), Monguí (Boyacá), Mompo (Bolívar), Salamina (Caldas), Santa Fe de Antioquia (Antioquia), Villa de Leyva (Boyacá). Y en el 2013: Guadalajara de Buga (única ciudad del Valle del Cauca) y Jericó (Antioquia).

NUEVA CENTRAL DE URGENCIAS

Ya comenzamos y queremos seguir, con tu ayuda lo lograremos.

Es la oportunidad de ser parte de este gran Proyecto para el beneficio de tu familia y toda la comunidad del Valle del Cauca. Siempre que pensemos en los demás, estamos construyendo bienestar para todos. El aporte de tu empresa es fundamental para lograrlo.



*El Hospital es de todos,
Juntos podemos!!!*

ELLOS DIERON EL PRIMER PASO:



Padres Redentoristas
Basílica Menor
Señor de los Milagros



Club de Leones
Guadalajara de Buga



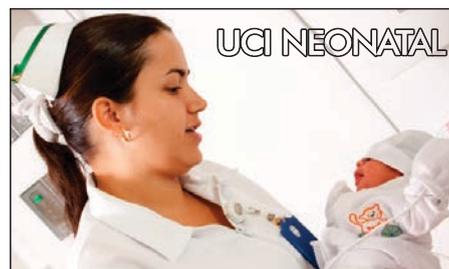
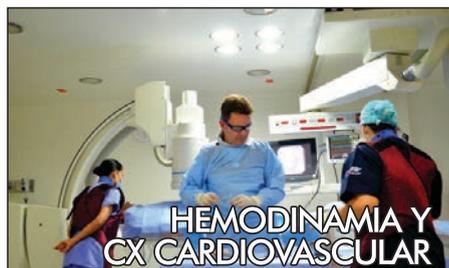
FAJOBE S.A.



Pisos ALFA

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

ALGUNOS DE NUESTROS SERVICIOS



Carrera 8 17-52. Gerencia 2283015, 2375115 gerencia@fhsjb.org www.fhsjb.org



Diplomados de actualización

Convenio



Cámara de Comercio de Buga



Pontificia Universidad JAVERIANA Cali

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA IFRS **NIIF**

Objetivo:

Ofrecer a los participantes los referentes teóricos relacionados con la evolución de las normas de contabilidad y la comprensión de su marco conceptual y sus principios; así mismo, establecer la técnica del proceso de la información financiera y su aplicación en las NIIF, para medir el impacto que tendrán en relación con la situación financiera presente y futura de las organizaciones.

Dirigido a:

Gerentes y Directores Financieros, Jefes de Contabilidad, Contralores, Revisores Fiscales, Auditores Internos, Contadores Independientes, Auditores, Consultores, Analistas Financieros y Asesores Financieros y Fiscales, y personal involucrado en la función de planeación y presentación de Estados Financieros.

Duración: 100 horas

Profesores de la Pontificia Universidad Javeriana con estudios de maestría y doctorado en temas contables, financieros y económicos.

Valor de la inversión \$ 1.400.000= cada uno

Forma de Pago hasta tres cuotas iguales.

Horario: Viernes de 5: 00 a 10: 00 P.M. - Sábado de 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Lugar: Cámara de Comercio de Buga

FORMACIÓN DE AUDITORES BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE ASEGURAMIENTO

NIAS

Objetivos:

- Brindar a los participantes los conocimientos teóricos necesarios para adquirir su competencia como Auditores.
- Ofrecer a los participantes una visión de las prácticas actuales que rigen el ejercicio de la auditoría y el aseguramiento de la información, requeridas por la Ley 1314 de 2009.

Requerimiento previo: conocimientos sobre Normas Internacionales de Contabilidad (IAS - NIC) y Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS - NIIF).

A partir del 1 de enero de 2014 se debe generar el balance de apertura bajo NIIF, por consiguiente este año es el periodo de preparación obligatoria. Aproveche esta oportunidad y capacítese!

Se certificará por parte de la Pontificia Universidad Javeriana con la asistencia al 80% de las clases.

Contáctenos por correo electrónico::: ventas@ccbuga.org.co ó a los teléfonos 2371123 - 2280088 ext. 131