



Contando historias del comercio
¡SEGUIREMOS CONSTRUYENDO PAÍS!

Contenido

2



NUEVOS AFILIADOS

3



GESTIÓN GREMIAL

9



FENALCO PARTICIPÓ EN

12



ESPECIAL

14



NUESTROS AFILIADOS
NOS CUENTAN

16



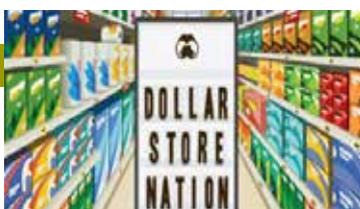
CAPACITACIONES

18

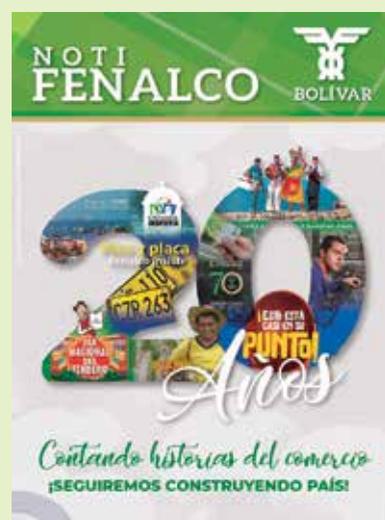


EVENTOS

20



NOTAS ECONÓMICAS



FENALCO
LA FUERZA QUE UNE
BOLIVAR



MAURICIO VILLEGAS GERDTS
Presidente

MÓNICA FADUL ROSA
Directora Ejecutiva

PATRICIA OSORIO HOYOS
Subdirectora General y Comercial

BRENDA DÍAZ BAENA
Directora Económica y Formación Empresarial

ANDRÉS MANZANO SALAZAR
Director Jurídico y Desarrollo Sectorial

LAURA CABADÍAS SEQUEDA
Coordinadora de Comunicaciones
y Servicio al Cliente

www.fenalcobolivar.com

Teléfonos:
6647613 - 6685870 - 6648773
6649694 - 6647575

Diseño e impresión
ALPHA EDITORES

PBX: 6624222 E-mail: ventas@alpha.co
www.alpha.co



MÓNICA FADUL ROSA
Directora Ejecutiva

Cartagena de Indias: corazón logístico del Caribe

Cartagena de Indias, la ciudad que el Libertador aclamó como heroica, la que le hizo grandes favores a la República, cuenta con un conjunto monumental militar que la hace ser reconocida como la mejor plaza fuerte de la América colonial. Es a su vez y desde la misma época uno de los puertos más importantes del país y del gran Caribe.

En un escenario rabiosamente competido, tanto nacional como internacionalmente, donde las condiciones de oportunidad de la prestación de los servicios y la proveeduría cercana se convierten en un factor que marca diferencias, la gestión logística emerge como la catalizadora por excelencia de la promoción y alcance efectivo de las metas competitivas propias del intercambio económico.

La logística y en el caso de ciudades como la nuestra, donde se cuenta con una sólida oferta, tiene el poder de conceder a los procesos económicos las posibilidades de hacerlos de la mejor forma, al mejor costo y en el menor tiempo, atractivos concurrentes, permitiendo a partir de ellos generar verdadero valor agregado y una ventaja competitiva y es en esos aspectos en donde encontramos el mayor beneficio para las empresas, la región y el país.

Bolívar y en especial Cartagena de Indias, desde la época misma de la fundación de la ciudad, ha sido epicentro de desarrollo del comercio internacional. Sus privilegiadas condiciones naturales y las construidas estratégicamente alrededor de ella, la convierten en la ciudad primada del país para que continúen afincándose empresas con vocación exportadora y al tiempo avanzar en su per-

feccionamiento como plataforma logística para el comercio exterior.

Al esfuerzo privado en materia portuaria, tanto aérea como marítima, hoy ampliamente reconocido, hay que sumarle la inversión gubernamental que se espera frente a las obras que repercutirán en el bien de sus cuerpos de agua, la navegabilidad del Magdalena y las obras del Dique, que además de necesarias e inaplazables, no solo serán beneficiosas localmente sino para el país entero.

También es cierto es que hay que apurar la marcha en otros asuntos, también estratégicos, para lograr las mejoras verdaderamente significativas que se requieren y poder en consecuencia alcanzar las metas del 2032 de nuestro Plan Nacional de Competitividad que estableció como objetivo para Colombia en dicho año ser “el tercer país más competitivo de América Latina, con un nivel de ingreso per cápita equivalente al de un país de ingresos medio altos”.

Si por competitividad entendemos “la capacidad que tiene una empresa, una región o un país de obtener la mejor rentabilidad en el mercado respecto de sus competidores y su fin último es generar prosperidad colectiva.”, Cartagena entonces tiene muchos asuntos pendientes en los que seguir avanzando, pero también una oportunidad de encontrar en esta actividad, unas prácticas probadas que nos permitan avanzar en todos los aspectos, pues de manera estanca no vamos a poder superar los desafíos profundos que el progreso, por antonomasia incluyente, nos opone el territorio como colectividad. ●



Bienvenidos a Fenalco



SBS SEGUROS

Compañía aseguradora multiproducto y multicanal que cuenta con el respaldo internacional de Fairfax Financial Holding Limited con más de 40 años de experiencia. SBS Seguros se caracteriza por su disciplina en suscripción y por la capacidad para asumir riesgos y así contribuir a la sostenibilidad y desarrollo del país a través de un innovador portafolio de productos y soluciones que incluye seguros generales para empresas, seguros de personas y seguros de autos. Su representante legal es la Sra. **LUISA FERNANDA MAYA ECHEVERRI**.



Están ubicados en
Cartagena: Bocagrande, Calle 6 A No. 3 – 17 Edificio JASBAN Of. 409ª.
Teléfonos: 57 (5) 665 8279
Bogotá: Avenida Carrera 9 # 101 – 67 Pisos 6 y 7.
Teléfonos: (1) 313 8700 - 57 321 801 9468.
Web: www.SBSeguros.co
E-mail: mauricio.quijano@SBSeguros.co / adriana.gomez@SBSeguros.co

MC METALES DEL CARIBE S.A.S

Comercializadores de joyas y metales preciosos; brindan soluciones de liquidez a sus clientes de una manera segura, ágil y confiable, y están comprometidos en ofrecer productos de calidad en sus colecciones de joyería y estar presentes en los momentos importantes de sus clientes luciendo la belleza de sus joyas.



La empresa amplió sus actividades comerciales a la fabricación, reparación y comercialización de joyería nueva y metales preciosos, cuentan con el servicio de almacén de compraventa con pacto de retroventa. Su representante legal es el Sr. **EVELIO DE JESÚS GÓMEZ CASTAÑO**.

Están ubicados Centro, Calle 32 - Edificios Capítol local 3. Teléfonos: 664 4488 - 321 844 6085.
WhatsApp: 302 393 1024. Web: www.mcmetalesdelcaribe.com.co
E-mail: comercial@mcmetalesdelcaribe.com.co

DIAN modifica fecha máxima para iniciar a expedir factura electrónica de venta

El pasado 1° de octubre la DIAN expidió la Resolución 064 de 2019 mediante la cual modifica el calendario de implementación de la factura electrónica de venta para los grandes contribuyentes. Así, para los Grandes Contribuyentes a partir del 1° de diciembre será exigible el inicio de la facturación electrónica, con el cumplimiento de los requisitos que prevé el Decreto 2242 del 2015. Como quiera que el 1° de diciembre es domingo, el plazo vencerá el día hábil siguiente, es decir, el lunes 2 de diciembre de 2019.

La factura electrónica de venta, de que trata la presente resolución, coexiste con los demás sistemas de facturación, incluyendo dentro de ellos los documentos equivalentes, que se encuentren vigentes.

Para efectos de lo indicado en el calendario de implementación establecido en la presente norma, si el facturador electrónico no se encuentra obligado a expedir factura electrónica de venta en relación con la actividad económica principal indicada en el RUT, pero desarrolla actividades económicas adicionales que lo obligan a expedir factura electrónica de venta, deberá cumplir con la implementación en el orden que le corresponda a la actividad económica que le genere mayores ingresos a la fecha de inicio de registro y habilitación en el servicio informático de factura.

¿Ya tienes lista tu fiesta de fin de año?

No te preocupes ¡Nosotros la organizamos, solo faltas tú!!

Catering | Decoración | Música | Shows | Entretenimiento

Desde
\$45.500 + IVA
por persona

Contáctanos al:
(+57) 314 5161197 | daniela@alpha.co



Nuestros convenios



En 2020 vuelve Bolívar Compra Bolívar



La primera Feria de relacionamiento empresarial BOLÍVAR COMPRA BOLÍVAR, que llevaron a cabo Fenalco Seccional Bolívar y la Cámara de Comercio de Cartagena, resultó todo un éxito frente al propósito de impulsar las relaciones comerciales de empresarios que tengan en la departamento su sede principal o una agencia o sucursal formal.

Continuaremos este ejercicio en 2020 para acrecentar los objetivos de dinamizar la actividad comercial entre las empresas establecidas en el Departamento de Bolívar, ofrecer oportunidades para presentar sus bienes y servicios que se producen y comercializan por parte de las empresas ubicadas en el departamento, en todos sus tamaños, fomentar la solidaridad empresarial; generar riqueza local a través de la recaudación de los impuestos en el territorio y sustituir productos de proveedores externos.

También tuvimos en el marco de la feria una muestra comercial y de negocios, que representó:

- Una oportunidad para actualizar y segmentar bases de datos.
- Desarrollo de alianzas estratégicas.
- Estrechar relaciones comerciales.
- Evaluar nuevos mercados.
- Evaluar la competencia.
- Posicionar marca.
- Seleccionar nuevos proveedores.

**26 empresas en la
Muestra Comercial**

**530 citas en la
Rueda de Negocios**

30 empresas anclas

**112 empresas participaron
en la Rueda de Negocios**

8 horas de negociación



Décimoprimer monitoreo en Responsabilidad Social Empresarial

Por once años consecutivos, Fenalco Bolívar ha monitoreado la evolución de la Responsabilidad Social Empresarial en el comercio de la ciudad, tiempo en el cual se ha podido evidenciar un mayor compromiso en desarrollar acciones que contribuyan a impactar de manera positiva los grupos de interés del comercio organizado.

No en vano, la totalidad de las empresas que contestaron la encuesta reconocen la importancia de la RSE y se evidencia un leve incremento en aquellas que han decidido adoptar acciones, pasando de un 83 % en 2018 a un 89 % en 2019.

Preguntamos a las empresas que tan relevante es desarrollar este tipo de acciones, el 85 % consideró muy relevante y el 15 % relevante, en este caso se mantiene porcentualmente inalterado.

La capacitación es una de las estrategias que las empresas deben adoptar a fin de sensibilizar y profundizar el conocimiento en RSE de las empresas. Por ello consultamos cual era el grado de conocimiento en los diferentes niveles de la organización.

En el nivel directivo, 64 % tienen un conocimiento alto, 29 % alto y 7 % medio. En el nivel ejecutivo/administrativo el conocimiento para el 21 % es muy alto, 68 % alto, 11 % medio. Por último, el nivel operativo 11 % muy alto, 25 % alto, 46 % medio y 18 % bajo. Al comparar los resultados con el año 2018, se observó un incremento en el nivel de conocimiento de los cargos ejecutivos y operativos.

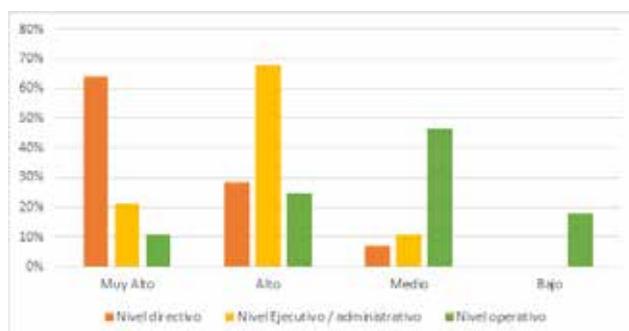


Gráfico 1 Conocimiento de RSE

La RSE más allá de una estrategia se considera como un elemento distintivo de la calidad de las organizaciones y lo que aportan al entorno. En ese contexto preguntamos a las empresas que tipo de beneficio le representa desarrollar acciones en RSE, 41 % de las respuestas coincidieron que mejora la reputación e imagen corporativa, 24 % fortalece la relación con sus clientes, 22 % mejora las relaciones con la comunidad y 13 % con la autoridad.

Con relación a las áreas de interés, en su mayoría las empresas expresaron incidir en las condiciones laborales de los empleados (26 %), seguido del medio ambiente (21 %), contribución social, cultural y/o educativa (20 %), comportamiento ético corporativo (20 %) y relación con proveedores y/o clientes (13 %).

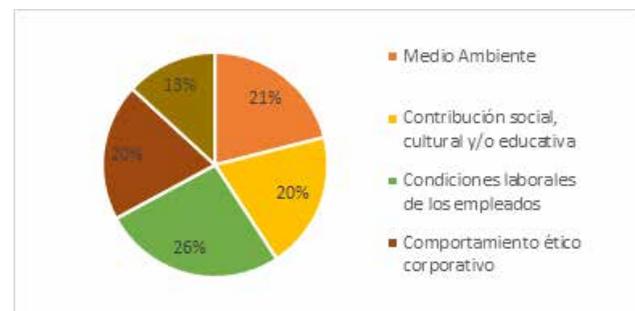


Gráfico 2 Incidencia de la empresa en RS

Con relación al monto de las contribuciones permanecieron estables en comparación a 2018, las empresas expresaron que los aportes regularmente lo hacen en donaciones de productos (33 %), equipamiento (28 %), trabajo voluntario (17 %), entre otros.



Gráfico 3 Aportes

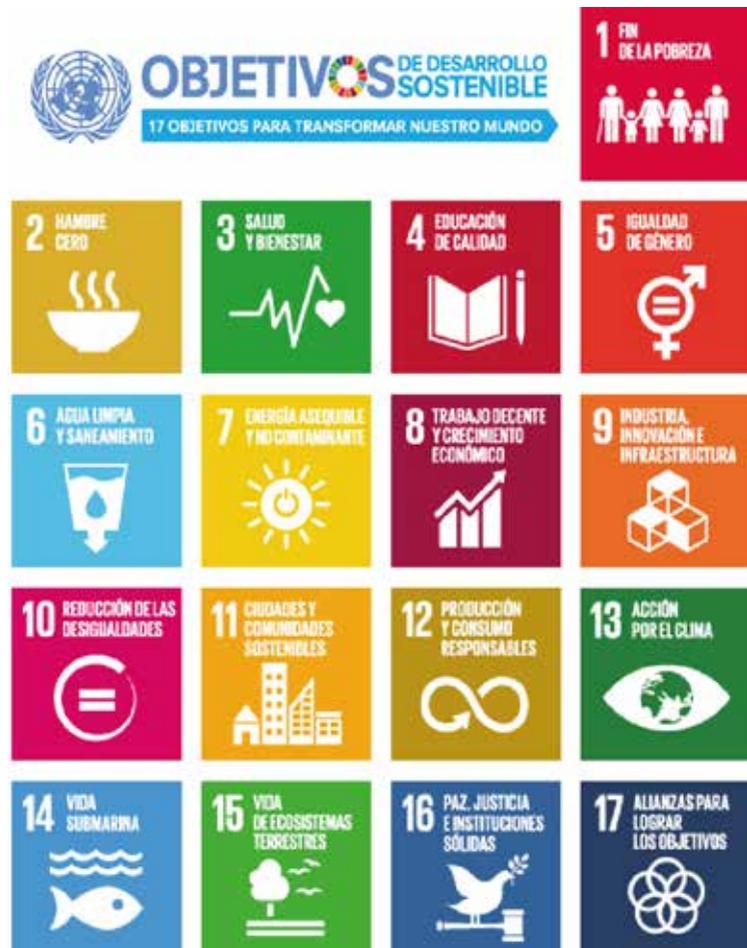
Pacto Global y Objetivos de Desarrollo Sostenible -ODS-

A dherirse al Pacto Global de Naciones Unidas incide en la alineación de estrategias, en este caso, de la empresa a 10 principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas, y la contribución a la consecución de los ODS. Vale señalar que no se indagó sobre si son firmantes del Pacto y si han incorporados en sus planes estratégicos dichos ODS.

En este contexto indagamos con las empresas sobre su conocimiento, teniendo como resultado que un 90% identifican las áreas del Pacto Global y un 93 % dice tener alguna información sobre los ODS. Con relación a los resultados del año 2018, estos se mantienen muy estables pues el 89 % aseguraba conocer sobre el Pacto Global y el 92 % sobre los ODS.

Con relación a los principios del Pacto Global, aun sin ser firmantes, la mayoría de las empresas coincidieron en desarrollar acciones que apuntan a la abolición del trabajo infantil, seguido de las prácticas antidiscriminación en el empleo y promover una mayor responsabilidad ambiental.

Por su parte los ODS, Fin de la pobreza, Igualdad de género, Trabajo decente y Crecimiento económico, Ciudades y comunidades sostenibles, así como Acción por el clima, son los objetivos en los que coincide la mayoría de los empresarios como más influyentes en su actividad económica.



RESTAURANTE
FUERTE SAN SEBASTIÁN
DEL PASTELILLO
CLUB DE PESCA

Manga, Fuerte de San Sebastián del Pastelillo Tel. (+57 5) 651-7400 Cel. (321) 727-9856
reservas@clubdepesca.com / eventos@clubdepesca.com www.clubdepesca.com Cartagena de Indias - Colombia

RestauranteClubDePesca #MomentosInolvidablesClubDePesca

Fenalco Bolívar lamenta profundamente que el Concejo Distrital haya negado unánimemente el Plan Maestro de Educación como Política Indicativa

Con ocasión de la ponencia negativa aprobada en el Concejo Distrital, sobre el Proyecto de Acuerdo tendiente a la adopción del Plan Maestro de Educación Distrital como política indicativa, FENALCO Bolívar manifiesta su preocupación por dicha decisión, al tiempo que considera que las razones de las objeciones que sirvieron de sustento, no se compadecen con el accionar que dio como resultado la construcción de dicho Plan.

Las sociedades que progresan se piensan y planean en el largo plazo y sabido es que pensar en este tiene un problema serio: no reedita políticamente con rapidez. Desde el Gremio estábamos convencidos que eso sería superado en favor del bien mayor que es el único que debe ser atendido.

La educación es un asunto muy sensible para someterla a los vaivenes burocráticos y a los cambios de Gobierno, por ello definir una política pública, con todas sus metas y sus estrategias, es una obligación que en realidad no necesita defensa, pero desafortunadamente hoy se tiene una nueva frustración. Duele por decir lo menos, ver pasar los años y que los índices de calidad educativa hayan involucionado de forma severa y se desatienda tal esfuerzo colectivo.

Está ampliamente estudiado que la educación de calidad es la mejor fuente de progreso social; sustento absoluto de la realización de los derechos humanos, primer compromiso del Estado y por ende de quienes ejerzan su poder y además la educación cualifica la democracia por que eleva los niveles de interlocución de lo cual está bastante urgida la Región.



Taller Regional D.D.H.H.

Participamos en el taller regional promovido por la Consejería Presidencial para los Derechos Humanos y Asuntos Internacionales para la construcción del Plan de Acción Empresas y Derechos Humanos.



PEDT Montes de María y Sur de Bolívar



Fenalco reitera su compromiso de participar en la alianza que contribuya a impulsar los PEDT Montes de María y Sur de Bolívar. Al desarrollo con paz y seguridad todos podemos y debemos aportar.

Comisión Interinstitucional contra el Cambio Climático

Con el fin de conocer por parte de la directora de CDKN en Colombia, doctora Claudia Martínez Zuleta, quien en parte ha financiado el Plan 4C desde su génesis, fuimos convocados a conocer la evaluación de lo que ha sido el plan de adaptación en estos 5 años, con el fin de proponer las acciones a seguir y hoja de ruta para los próximos años.

Reunión Sectorial



Reunión sectorial para validar la norma en competencia laboral del personal de logística, acceso y control de discotecas.

Carrera 11K Cartagena

Estuvimos presente en la carrera 11k organizada por la Policía de Cartagena. Fenalco comprometido con las obras sociales de la Policía Nacional.



Audiencia pública convocada para estudio del Proyecto de Presupuesto Distrital 2020



Los puntos más relevantes que destacamos fueron los siguientes:

- Incluir en la exposición de motivos, una memoria del cálculo sobre el comportamiento de las finanzas públicas en los últimos años, especialmente de los impuestos principales.
- Aclarar el motivo por el que solo se prevé un aumento de \$13 mil millones para el impuesto predial y disminución del impuesto de delineación urbana.
- Debido al aumento significativo del presupuesto para la Secretaría General, informar donde o cómo se verán reflejados los resultados.
- Revisar las asignaciones en fortalecimiento de la Secretaría de Hacienda, puesto que en los últimos años se han destinado recursos para este objetivo en varias ocasiones y es pertinente conocer los resultados logrados.
- Explicar si el rubro denominado "actualización del catastro" contempla la creación de una Oficina de Catastro.
- Dejar explícito el esfuerzo que hará el Distrito desde sus ingresos de libre destinación para la educación.

Audiencia Proyecto de Áreas de Desarrollo Naranja

En compañía de otros gremios como Anato y Cotelco. Consideramos importante esperar las reglamentaciones de la Ley del Plan.



Evaluación de los estudios para la elaboración del nuevo POT Distrital

Fuimos convocados por la Secretaria de Planeación para conocer los resultados que esta Secretaría generó, en torno a la evaluación y valoración de los 17 productos de POT Modernos y los soportes técnicos para la evaluación bilateral en la cual se encuentra el Distrito con FONADE.

Taller: Identificación del Riesgo Urbano

Fenalco Bolívar participó del taller adelantado por USAID y Fenalco Antioquia sobre identificación del riesgo urbano e implementación de estrategias de mitigación de amenazas que tiene un negocio, cómo reducirlas y la capacidad de resiliencia en pro de la permanencia del mismo.



Convención Wedding Planners 2019

Acompañamos al sector de Wedding Planners afiliado a Fenalco y al Núcleo Cámara de Comercio en la Convención Wedding Planners 2019, instituciones que apoyamos en el crecimiento y la formalización de este sector. Cartagena destino deseado para bodas.

Agradecemos el apoyo de nuestros afiliados: Novias y Eventos, Anem Bridal Agency, La Bodega Bistro y Congelados Farah.



Anem Bridal Agency



La Bodega Bistro



Congelados Farah



Novias y Eventos



Red de Inclusión Productiva



Participamos en la reunión de la Red de Inclusión Productiva, en la cual reiteramos nuestro compromiso de trabajo y conducción de la Secretaría Técnica.



SÍGUENOS

@fenalcobolivar



#NosMueveElComercio

Somos el Gremio de los grandes, los pequeños,
los emprendedores, los mejores!

www.fenalcobolivar.com

NOTIFENALCO: 20 años contando historias del Comercio

Hoy hacemos reconocimiento a algunas empresas que han permanecido en el Gremio por muchos años, comprometidos y confiados en la labor diaria y permanente que hacemos para seguir construyendo país.

FIS S.A.S

"Para nuestra empresa como importador, comercializador y fabricante de productos especializados para la industria, los astilleros y la construcción, la afiliación a FENALCO por más de 7 décadas ha sido una verdadera oportunidad para participar en las diferentes capacitaciones y eventos que organiza el gremio en el fortalecimiento de las PYMES de la ciudad. Hemos contando con el apoyo de las directivas de FENALCO para realizar actividades que garantizan la presencia de empresas veteranas en el mercado, así como en procesos de certificación y últimamente en procesos de generación de innovación". Germán Spicker, Gerente General.

Don Ignacio Sierra fue homenajeado por Fenalco, como Comerciante Distinguido por sus 50 Años en 1991.



RAFAEL DEL CASTILLO Y CIA - MOLINO 3 CASTILLOS

"Para Molino 3 Castillos ha sido muy importante pertenecer a Fenalco dado a que nos han brindado acompañamiento en nuestro crecimiento como una empresa sólida para el país. Nos han invitado a hacer parte de eventos empresariales y académicos importantes que nos permiten realizar alianzas estratégicas, aportar desarrollo al sector de alimentos y potenciar nuestra sostenibilidad en el mercado. Seguiremos empleando estos espacios y fortaleciéndonos como compañía". Jairo Vélez De La Espriella, Gerente General.

C.I.S. S.A.S

"Es un orgullo hacer parte de un gremio como FENALCO que representa y protege los intereses del comercio, fomentando el desarrollo de la industria privada. A través del Networking que FENALCO ofrece, hemos podido crecer y enfocar nuestra estrategia apoyándonos en la información estadística que maneja esta entidad gremial, logrando que CIS obtenga reconocimiento regional y nacional en la industria de los sistemas de refrigeración y aires acondicionados representando marcas importantes y reconocidas del mercado como LG, Panasonic, York, Mirage y Daikin-Mcquay". Rafael De Los Ríos, Gerente General.



RESTAURANTE DI SILVIO

"FENALCO es un apoyo permanente e incondicional desde las pequeñas necesidades que nos afectan cotidianamente hasta las grandes estrategias clave para nuestro proceso de crecimiento. FENALCO es el sueño de trabajar en red con otras empresas agremiadas. Gracias a la gestión y representación de FENALCO, se han obtenido logros legales, tributarios y de política pública de gran importancia para el sector empresarial. FENALCO es nuestro aliado número 1!". Mercedes Rizo, Gerente General.



HOTEL CARIBE BY FARANDA GRAND

"Estamos felices y agradecidos de ser aliados a Fenalco porque su apoyo por tanto años nos ha ayudado, a través del tiempo, a mantener relaciones y estrechar nuevas entre los diferentes mercados de la ciudad lo que ha permitido el crecimiento del comercio en general". Francisco Montoya, Gerente General.

HOTEL DORADO Y CARTAGENA PLAZA

"Para nuestra organización Hotelera, que representa un legado familiar del cual nos sentimos orgullosos y responsables de su preservación, ha sido vital contar con la experiencia y el respaldo de entidades y gremios como FENALCO y ser reconocidos como miembros y afiliados desde hace tantos años nos ha motivado a establecer nuevos retos siempre orientados a dejar una huella y a seguir con más empeño en la construcción de una industria ligada a nuestros grandes valores Locales, regionales y nacionales". Eduardo Monroy Barrera, Gerente General.



HOTEL SOFITEL LEGEND SANTA CLARA

"Para el Hotel Sofitel Legend Santa Clara, ha sido muy importante contar con el respaldo y el prestigio de Fenalco, quienes han contribuido al desarrollo del país a través del apoyo incondicional a los comerciantes. Gracias por su labor". Nicolás Pesty, Gerente General.



JOYERÍA CARIBE

"Estamos muy agradecidos por la labor desarrollada por Fenalco ya que siempre ha defendido los intereses de los comerciantes". Ricardo Díaz Alfaro, Gerente General.



JAIME TRUCCO DEL CASTILLO

"Resaltamos el trabajo que hace Fenalco por representar los intereses del gremio siempre en miras de fomentar el desarrollo de las empresas dentro de un criterio de conciencia social y progreso a nivel país". Jaime Trucco, Director General Caja de Compensación Familiar de Fenalco-Andi Comfenalco Cartagena.



84 años en el mercado

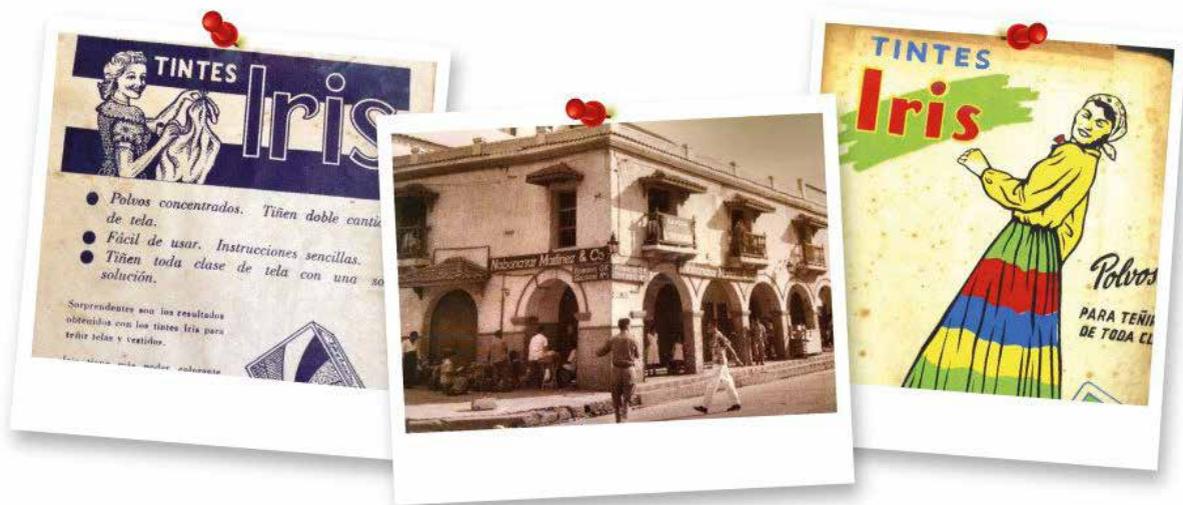
NABONASAR MARTÍNEZ & CÍA. S.A.

NABONASAR MARTÍNEZ & CÍA. S.A., también conocida bajo la sigla: NM&CIASA, nació y continúa siendo una empresa de carácter familiar, ubicada en Cartagena de Indias, fundada en 1935 por la pareja de esposos MARÍA DEL SOCORRO y NABONASAR MARTÍNEZ SIERRA, inicialmente bajo la sociedad comercial FABRICA NACIONAL DE TINTES Y LUSTRES LTDA., para comercializar los tintes para teñir ropa, también conocidos como anilinas, importados desde el Reino Unido, IRISH FABRIC DYES. En el año 1939, como consecuencia del inicio de la Segunda Guerra Mundial en Europa, dado que este tipo de producto no pudo seguir siendo importado, la empresa se vio abocada a fabricarlos directamente comprando materias primas locales e importadas de la región; fue así como nació el más reconocido colorante para teñir telas, TINTE IRIS.



Alrededor de 1955, le correspondió a NABONASAR MARTÍNEZ MARTÍNEZ enfrentar los retos como Segunda Generación en la compañía, actualizando, posicionando e impulsando las marcas IRIS, CAREX, TINTEX y LA ÚNICA en todo el territorio nacional, y empezando a darlas a conocer en países vecinos y registrándolas formalmente para que tuvieran libre cabida comercial en cada uno de estos.

Conservando su naturaleza familiar, donde de manera férrea no se da por sentado ningún aspecto administrativo, comercial o de producción, y se mantiene un trato muy personal en todos los aspectos, la tercera y cuarta generación estuvieron de acuerdo que la empresa debía tomar un giro corporativo, donde debido a lo complejo y globalizado del mercado se requiere este modelo para alcanzar las metas propuestas a nivel mundial. NABONASAR MARTÍNEZ & CÍA., S.A. en los últimos 10 años ha ampliado su portafolio de productos, con tales como: SELLADOR IRIS, IRIS EN FRÍO, BLANCO ÓPTIMO IRIS, IRIS LANA, IRIS TIEDYE KIT, WOW! COLORANTE MULTIPROPÓSITO, IRIS QUITAMANCHA, TINTUIRIS, CAREX SELLADOR y ANILINAS MARIPOSA, que en un corto plazo se verá aumentado con otros innovadores y espectaculares productos. La empresa comercializa sus productos en todos los rincones de Colombia, y además exporta a Panamá, Paraguay, Ecuador, Venezuela, Costa Rica, Haití, Trinidad y Tobago y Jamaica, entre otros.





Pregunta ¡YA!
por tu asesor de
ventas al por
mayor en:

- Cartagena
- Barranquilla
- Valledupar
- Sincelejo

Somos una empresa colombiana comprometida en hacer más agradable y confortable el ambiente familiar y empresarial, gracias a la gran variedad de productos y artículos con los mejores precios y calidad del mercado.

Ven y encuentra todo lo que necesitas para tu empresa y hogar en electrodomésticos, cristales, lencería, plásticos y decoración, además no te puedes perder nuestra gran feria navideña con descuentos y muchas sorpresas para ti.

¡Te esperamos!

f El Campesino Palacio del Cristal
@elcampesinopalacio

elcampesino.com.co



SI USTED BUSCA SERVICIOS INMOBILIARIOS MODERNOS, CONFIABLES Y RESPALDADOS POR UNA EXITOSA EXPERIENCIA
¡IDENTIFIQUELOS POR ESTE SÍMBOLO!



Araujo & Segovia

LÍDERES INMOBILIARIOS

PBX ÚNICO
650 1190

www.araujoysegovia.com



"Son muchos los momentos en nuestra vida en los que José ha estado ahí".

SEGURIDAD ELECTRÓNICA / **SEGURIDAD FÍSICA** / TRANSPORTE DE VALORES

Prosegur siempre a tu lado



www.prosegur.com.co



La SIC capacita a empresarios afiliados a Fenalco Bolívar sobre la Ley 1480



En días pasados, Fenalco con el apoyo de la Superintendencia de Industria y Comercio capacitó a los afiliados del sector restaurantes sobre la Ley 1480 Estatuto del Consumidor, además de socializarles la nueva reglamentación de propinas.



 **Surtigas**

Presentes en el crecimiento de tu negocio

Somos tu mejor aliado en el diseño y construcción de redes internas de gas:

-  No requieres intermediarios.
-  Modificamos las redes internas de tu negocio.
-  Nuestras instalaciones son seguras, confiables y certificadas.
-  Recibirás un servicio garantizado, a través de un equipo humano experto.

Más información
llama al **164** o al
018000910164



Conoce más en
www.surtigas.com.co

Aplica condiciones y restricciones. Vigencia año 2019

Conoce cómo Colombia se conecta con el mundo así: 

25 AÑOS
GRUPO PUERTO DE CARTAGENA
Conectamos vidas, transformamos el futuro...

DICEN QUE LA MAGIA OCURRE EN EL CENTRO HISTÓRICO DE CARTAGENA, PERO EN REALIDAD EMPIEZAS A DESCUBRIR LA BELLEZA DEL CARIBE EN SU TERMINAL DE CRUCEROS.

Port Oasis Eco Park es un jardín de 1.000 m² ubicado al interior de la Terminal de Cruceros de Cartagena con cerca de 700 animales de 70 especies para dar una colorida y amigable bienvenida a los cruceristas que visitan el país. **Conectamos vidas y transformamos el futuro...**

El 98% de los cruceristas que recibe el país llega por Cartagena. En la temporada 2018-2019 se recibirán 226 cruceros con 655.445 visitantes.

www.puertocartagena.com

Iniciamos nuestro proyecto de Apropiación Digital



En el marco del proyecto Apropiación Digital, iniciativa del Ministerio de las TIC, capacitamos a locatarios de centros comerciales afiliados, y a empresarios de todos los sectores sobre el uso e implementación de herramientas tecnológicas. Con el proyecto, el Ministerio busca brindar conocimiento y técnicas necesarias para la apropiación de alguna acción que promuevan el uso de herramientas TIC en 10 mil empresarios y emprendedores del país mediante visitas uno a uno y/o talleres prácticos de transformación digital.

¿Qué es apropiación?

El empresario o emprendedor debe implementar alguna de las siguientes acciones que se promueven garantizando la continuidad de su implementación, al menos una vez después de la intervención.

1. Usar Whatsapp Business.
2. Hacer una fan page y/o crear un perfil de instagram negocio.
3. Hacer foto de producto o negocio para promocionar en redes.
4. Hacer video de producto o negocio para promocionar en redes.
5. Generar sinergia entre redes sociales.
6. Hacer presentación y/o brochure empresarial con herramientas de ofimática.
7. Hacer cotización de servicios o productos con herramientas de ofimática.
8. Compartir archivos por Google Drive.
9. Usar Calendario de Google.
10. Usar herramientas para administración de tareas como Google task, Keep Note, Trello.

Si deseas conocer herramientas y recibir asesoría en temas digitales para tu organización, no dudes en contactarnos al 6647613.

Los expertos del retail se dieron cita una vez más en Cartagena

Góndola 2019

Por muchos años, Cartagena se ha convertido en el escenario ideal para los más de 1.100 conocedores del Retail que participaron de la versión No. 27 del congreso Góndola, La Era del consumidor Omnipotente, realizado del 23 al 25 de octubre en el Centro de Convenciones Las Américas, brindando a sus asistentes una jornada académica con conferencistas de talla nacional e internacional, espacios de networking, una amplia muestra comercial y momentos de esparcimiento para sus asistentes.

En el marco de Góndola 2019, el Gremio de los comerciantes lanzó su centro de experiencias Fenalco Inspira, un espacio de relacionamiento con empresarios consolidados y emprendedores.



Llega Dónde Restaurant Week

¡Nuestros afiliados ya se han sumado!

29 de noviembre - 8 de diciembre

Los restaurantes de Cartagena se preparan desde ya para uno de los eventos gourmet más representativos de fin de año y esperado por cientos de clientes Dónde Restaurant Week el evento que en el 2018 logró más de 3000. comensales entre los más de 70 restaurantes participantes.

¿QUÉ ES DÓNDE RESTAURANT WEEK?

La magnífica oportunidad de conquistar durante diez días a un público ampliamente diverso, deleitando sus paladares con increíbles recetas y atractivos menús de tres tiempos para el almuerzo y la cena por valores de \$36,000, \$56,000 y \$89,000 COP, dependiendo del restaurante (impuesto incluido). Los clientes podrán escoger entre tres opciones de platos por cada restaurante (incluye bebida). El servicio de propina en cada establecimiento es voluntario y no está incluido en el precio. Los menús son especiales para la ocasión. Así, que si viven o están de paso por Cartagena de Indias en esas fechas, no duden en darse un buen gusto! Es la ocasión y excusa perfecta para ir a restaurantes que probablemente estén fuera de nuestro presupuesto.



¿CÓMO PARTICIPAR?

Cada restaurante deberá registrarse en la página www.donde.co, completar el formulario de registro. Desde hoy, octubre el valor de inscripción será de 430,000 COP + IVA.

¡Algunos restaurantes afiliados ya se sumaron a la iniciativa. Inscríbese y deleite a sus comensales!

Afiliados participantes: Pizzas Piccolo, Restaurante Manglares, La Fontana Trattoría, Wines Bar, Cilantro, Ceviches y Fritos, Restaurante Casa de las Palmas, La Cocina de Cartagena, Candé Cocina 100% cartagenera, Club De Pesca Restaurante, Restaurante Kazabe, Se volvió prispri, Hard Rock Café, Restaurante Mangata, Restaurante La Langosta, Collage Charladero, Restaurante Palo Santo y Restaurante La Galería.

FitchRatings

POR CUARTO AÑO CONSECUTIVO RATIFICA A



La máxima calificación crediticia en Colombia

AAA^(col) / F1^(col)

Para la deuda a LARGO PLAZO Y CORTO PLAZO

Es un reconocimiento al perfil financiero sólido, liquidez saludable y bajo riesgo de incumplimiento de compromisos bancarios de Acucar, QUE GARANTIZAN LA EJECUCIÓN DEL PLAN MAESTRO DE ACUEDUCTO DE CARTAGENA

www.acucar.com

Más cerca de ti



Elaborado departamento comunicaciones Acucar



Las tendencias que sacuden al retail

Se llevó a cabo GÓNDOLA, el más importante certamen colombiano especializado en retail y que FENALCO realiza año tras año en Cartagena.

La Dirección Económica del Gremio presenta estas notas relacionadas con la marcha de los negocios de gran consumo, las tendencias globales y su impacto en Colombia. Nuestras observaciones aquí consignadas recogen tendencias y alertas tempranas y objeto de análisis en el marco del programa académico de GÓNDOLA 2019.

Lejos del apocalipsis

Lo primero que la Federación quiere manifestar es que el país está muy lejos del apocalipsis del retail. La reciente inauguración del Centro Comercial El Edén, uno de los más grandes de Latinoamérica, así como la realización de sensacionales encuentros alrededor del vino como los organizados recientemente por Grupo Éxito en Bogotá y Medellín, son una muestra de lo que comienza a conocerse como el uso de algoritmos con corazón. Las colas que se forman en los cinemas de los centros comerciales ubicados en todos los estratos, así como las que habitualmente hay que hacer para comer en templos gastronómicos tipo "Creps" son también evidencia de lo lejano que suena el diagnóstico de que ya estamos en la era del apocalipsis del espacio físico, el apocalipsis del retail. He ahí el valor de la relatividad. Se habla de Amazon Go, de Alexa, de extremos y de soluciones finales, de la tienda hiperdigital sin ayuda humana, donde entrar, agarrar y salir es el signo, haciendo de lado que apenas el 50% de la gente tiene acceso a internet, que la bancarización es débil, que seguimos viviendo en el reino de la informalidad y que el 27% de los mortales nativos viven en situación de pobreza.

Entre tanto, florecen mercados orgánicos a la par con mercados campesinos donde productores de frutas, verduras, flores, queso y miel venden directamente a las familias sin que los informes de las consultoras se enteren. Ir a "La Cabaña" en Sopó es todo un programa. Igual degustar un chorizo en el Oriente Antioqueño es el pretexto ideal para salir de paseo y huir del smog de Medellín. Muchas plazas de mercado a lo largo y ancho del país se vuelven novedad gastronómica y turística. Hay también un resurgir, por ahora modesto, de la cultura del pan artesanal. Definitivamente, el mundo del comercio detallista y de su primo hermano, el sector de la gastronomía, no es en blanco y negro. Tiene unos matices que no salen en los titulares centrados en el apocalipsis del retail.

Supermercados, a reinventarse

Ahora bien, ello no significa que el supermercado colombiano no tenga que reinventarse todos los días. Crece en el mundo el interés por el drástico cambio que vive el comercio detallista en los Estados Unidos, lo que se ha dado en llamar el apocalipsis del retail. La llegada de nuevos actores, procedentes del comercio electrónico, está generando una rivalidad feroz y amenaza el futuro de muchas compañías, incluso aquellas que están muy consolidadas.

En Colombia, aparte del avance del comercio en línea para bienes de consumo masivo, está el crecimiento exponencial del modelo hard discount, cuya cuota de mercado en este año ya alcanzó el 12%. Hace seis años aquí no existía este formato. Al parecer la urgencia del día a día impide a muchos responsables de supermercados disponer de una imagen global de estado de la organización, detectar cómo se están transformando el sector y los consumidores y actuar de manera más ágil para adaptarse a los cambios.

Entre las nuevas estrategias que el comercio moderno debe implementar para hacer frente al nuevo entorno, los expertos destacan una mayor fidelización del cliente: la inversión en tecnología y software debe servir para lograr una vinculación más fuerte entre los clientes y las marcas, y transmitir la misma experiencia de compra en cualquiera de los canales de venta, desde el establecimiento hasta la tienda online. También urge mejorar la trazabilidad de productos para detectar aquellos a punto de caducar, mejorar el acceso a información relevante de la tienda para empleados, proveedores y clientes y evitar la pérdida desconocida o merma, tema sobre el cual FENALCO ofrece anualmente información de gran valía. Otro aspecto en el que hay que insistir es en la gestión logística: El internet de las cosas, el análisis predictivo, la computación en la nube o la inteligencia de negocio facilitan el desarrollo de esta área a través de cambios específicos como el reaprovisionamiento automático de los inventarios. Estudios del DNP revelan que los costos logísticos representan el 15% de las ventas de las empresas,

mientras que en países desarrollados están por debajo del 9%. Últimamente se destacan los costos de reposición de inventarios y las devoluciones (logística de reversa).

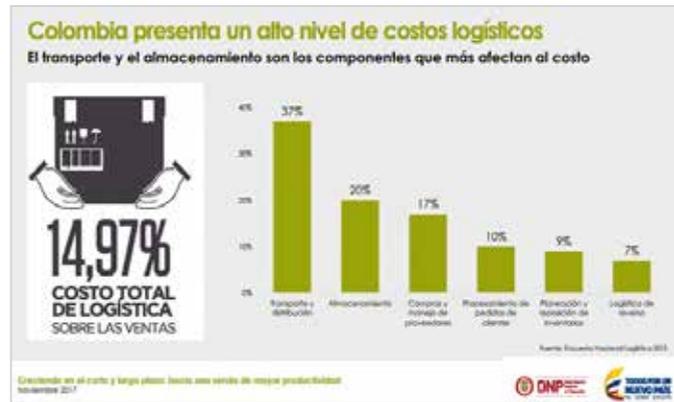
Venta directa, el olvidado del retail

En Inglaterra un sector que se incluye en los análisis y estadísticas relacionadas con el comercio es la venta directa, o ventas por catálogo. Aquí en Colombia al DANE no le suena para nada dicho sector, a pesar de haberse convertido en actor de reparto postulante a un Premio Oscar del retail. La venta directa parece ser el gran olvidado del retail. Algunos preguntan incrédulos ¿cómo puede existir la venta directa en la era del internet? Los análisis de FENALCO sugieren que la venta por catálogo en Colombia, denominada también multinivel, supera de lejos las ventas de Olímpica y Cencosud juntas.

En Estados Unidos, Europa y Japón las ventas de este sector son asombrosamente altas aún ahora que estamos en plena era del e-commerce. Los analistas europeos dicen que el multinivel, lejos de dejarse fagocitar por los nuevos escenarios, se adaptado muy bien a ellos. Han potenciado sus páginas web, su presencia en redes sociales, han puesto el comercio móvil al alcance de sus vendedores. Colombia figura entre los países con mayor crecimiento en las ventas por catálogo. Existe una razón de peso para explicar el dinamismo de esta modalidad en países como Colombia y es que como la tienda de la esquina sigue siendo la reina de la distribución detallista, allí las empresas de cosmética y de otras categorías que se venden vía multinivel no pueden poner los productos en una estantería de las tiendas convencionales. Y también hay un escepticismo entre los consumidores acerca de la falsificación y productos de calidad. Si los artículos se venden por alguien de su confianza, las posibilidades de ventas crecen.

El dinamismo del retail sacude a los proveedores

En los Estados Unidos el formato de mayor crecimiento, quien lo creyera, es el de los "dolarazos". Una locura, tal como se aprecia en el gráfico. En Colombia, la canadiense Dolarcity se expande con rapidez por todo el país y se ha convertido en almacén ancla de varios centros comerciales. Mientras tanto, a nivel de productos de consumo masivo, los grandes jugadores de la industria están planeando una nueva generación de productos para supermercados, desde rasuradoras con calefacción hasta cepillos de dientes inteligentes, conforme aceleran sus esfuerzos para recuperar a los compradores que han dejado de ser fieles a marcas Premium y que se dejan tentar por las llamadas marcas propias. Igual está aconteciendo en Colombia. En Estados Unidos, los ejecutivos de las firmas que producen artículos de primera necesidad, entre ellos la crema dental Colgate y el líquido lavavajillas Fairy, se comprometieron a acelerar la innovación ante el aumento de las preocupaciones de los inversionistas por el anémico crecimiento de las ventas. Para lidiar con la amenaza de los rivales pequeños, las compañías tradicionales han establecido las llamadas incubadoras para financiar empresas startup (ejemplo que se debería imitar



en Colombia) y han recurrido a fusiones y adquisiciones. Los acuerdos incluyen la adquisición de Dollar Shave Club por parte de Unilever y la compra de los desodorantes Native por parte de Procter & Gamble. En el caso colombiano, comenzamos a detectar un fenómeno disruptivo y es que ante la presencia de siempre precios bajos en los llamados hard discounters y en algunos supermercados de cobertura nacional, el consumidor ya no estaría valorando en forma extrema los descuentos y ofertazos periódicos que ofrecen los supermercados.

Llega el marketing 5.0

Para finalizar estos apuntes, en FENALCO advertiremos desde Góndola 2019 en Cartagena, que ya es hora de que los marketineros colombianos comiencen a incursionar en el mundo del llamado Marketing 5.0.

Philip Kotler, pontífice del mercadeo, publicó en 2010 Marketing 3.0, describiendo cómo el marketing ha evolucionado desde la orientación al producto (1.0) al marketing centrado en el cliente (2.0) y luego al marketing centrado en el ser humano y sus valores (3.0). En 2007 lanzó la versión Marketing 4.0: Pasando de lo Tradicional a lo Digital, donde resaltaba cómo los medios sociales y el marketing digital revolucionan el mundo de la mercadotecnia y la forma en que hacemos negocios.

Hoy comienza a hablarse de Marketing 5.0, que es el marketing entre algoritmos de Inteligencia Artificial (IA). Por ejemplo, buena parte de la publicidad actual ya es automática y "programada". Los medios online ofertan sus inventarios en Open Exchanges o PMPs (Private Market Place) a través de plataformas SSP (Supplier Side Platforms) que se conectan con plataformas DSP (Demand Side Platforms) donde los anunciantes han definido previamente sus estrategias de comunicación que determinan en tiempo real y con precios dinámicos (subastas de micro segundos) a qué mensajes estamos expuestos los ciudadanos-consumidores aquí y ahora, según el rastro que hemos dejado en nuestra navegación por internet.

Las marcas ahora personalizan su mensaje a cada potencial consumidor. En el Marketing 5.0 se incorporan los asistentes virtuales que, basados en Inteligencia Artificial y dispositivos de reconocimiento de voz se atreven a anticipar nuestros deseos para recomendarnos qué comprar, dónde comprarlo y hacerlo de forma inmediata con una simple orden verbal. Los nuevos targets del marketing pueden llegar a ser los "bots asistentes" en lugar de las personas, para tratar de ganar la recomendación que hagan finalmente a los humanos en sus dispositivos móviles. Las empresas deben empezar pronto a recorrer esa curva de aprendizaje del E-Commerce. Tienen la oportunidad de hacerlo antes de ser irrelevantes para las nuevas generaciones de consumidores.

TOYOTA

Déjate convencer por el poder de una Toyota

Visítanos en **JUANAUTOS**, tu concesionario de confianza.

Con **TOYOTA** siempre hay un camino.

CALL CENTER **350 318 9909**

Av. del Lago No. 18A - 74 Cartagena de Indias
toyota.juanautos.com.co

RENAULT | **JUANAUTOS**
Passion for life

Juanautos RENAULT
tiene lo que necesitas.

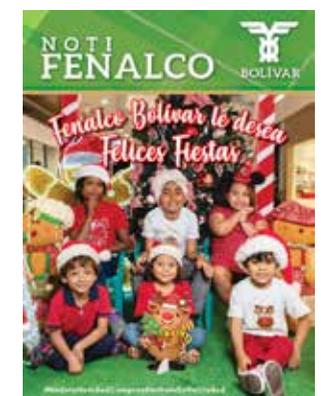
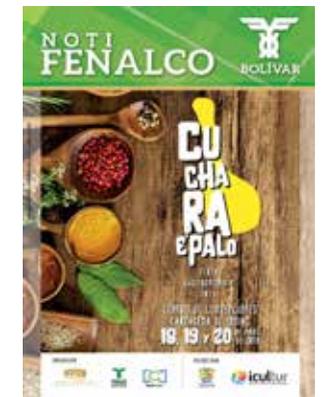
350 318 9909
reault.juanautos.com.co

Av. Pedro de Heredia
Clle. 30 N° 18A - 104 Pie Del Cerro

Shopping Center La Plazuela
Local 18

Notifenalco

20 años de historia



FECHAS PARA RECORDAR

- 1 Día de todos los Santos
- 2 Día del Profesional Funerario **5**
- 4 Día del Administrador de Empresas
- 5 Día del Policía
- 17 Día del Terapeuta Ocupacional
- 20 Día del Psicólogo **22**
- 22 Día del Músico
- 22 Viernes Negro
- 24 Día del Agrónomo **24**
- 27 Día del Guarda de Seguridad

LA PENETRACIÓN DE LA RADIO EN COLOMBIA ES DEL

88%

LOS COLOMBIANOS ESCUCHAMOS RADIO:

3.7 HORAS EN UN DÍA ES DECIR = 25.9 HORAS A LA SEMANA

FUENTE: EGM I - 2019 Total oyentes ult. 30 días.

PAUTE CON NOSOTROS

Contacto Comercial
 +57 320 829 4258 Tel: (5) 660 0067 - 660 2400 Ext. 112
 Cle. 25 No.24A-16 Piso 25, Edificio Twins Bay, Barrio Manga
 e-mail: gerenteventascartagena@rcnradio.com.co

Facebook - Fuente de información de los extorsionistas

- 1 Identifican las cuentas que en su perfil tienen configuradas las opciones de privacidad.
- 2 Seleccionan los perfiles que publican información personal (teléfonos, dirección, fecha de cumpleaños).
- 3 Realizan estudio de ingeniería social, con el fin de establecer familiares, amigos, compañeros de trabajo.
- 4 Se comunican con la víctima, entregando información exacta de su entorno, generando temor.

#YoNoPagoYoDenuncio

@POLICIA COLOMBIA @GAULA POLICIA

TODOS POR UN NUEVO PAÍS

CALL CENTER

SERVICIO AL CLIENTE.
 ASIGNACIÓN DE CITAS.
 SERVICIOS DE GESTIÓN DE COBRO.

TELEMERCADO. ESTUDIOS DE MERCADO.
 ENCUESTAS TELEFÓNICAS.
 ACTUALIZACIONES DE DATOS.
 ATENCIÓN DE PEDIDOS Y RECLAMOS.
 CAMPAÑAS TELEFÓNICAS.

VIDEOCOM Ltda.
 Hablamos al mundo!

www.videocomltda.com

#Viaja con Comfenalco

CRUCEROS

PULLMANTUR

ROYAL CARIBBEAN

CELEBRITY

NORWEGIAN

DISNEY CRUISE LINE



PLANES REGIONALES
NACIONALES E
INTERNACIONALES
(individuales y grupales)



TIQUETES
AÉREOS



PASADÍAS Y
ALOJAMIENTOS
EN ISLAS
DEL ROSARIO



RECEPTIVOS
EN CARTAGENA

CONVENIOS CON CAJAS
DE COMPENSACIÓN



Más información 321 836 6123
mercadeoyventas@comfenalco.com

www.comfenalco.com



Comfenalco

Agencia de Viajes

pgl marketing



VIGILADO SuperSubsido



COOSALUD

En POS de tu bienestar



2034

Una empresa de clase mundial.

2017
Coosalud 5.0: El grupo empresarial de bienestar y desarrollo social.

Elegida por el Gobierno Nacional como **único operador para el piloto del nuevo modelo de atención integral en salud** para zonas dispersas (Guainía: 50mil personas aseguradas).

2016

El mejor lugar para trabajar en Colombia, según GPT (Great Place To Work). | EPS, del régimen subsidiado, con mayor reputación corporativa, MERCO.

2015

Una de las 10 empresas más grandes de la Región Caribe (Superintendencia de las Sociedades). Calificada por el Ministerio de Salud, como una **de las tres mejores EPS del país**.

2014

Certificada por **INCONTEC**. 1.159.677 afiliados

2008

Obtiene la habilitación de la Superintendencia Nacional de Salud y se consolida como la **EPS más grande del país**.

2001

Se consolida como la EPS (ARS) más grande de Cartagena.

1999

Habilitada como Administradora del Régimen Subsidiado | **21.000** afiliados.

1996

Fundada el 20 de junio | **800** asociados de la zona Suroriental de Cartagena fueron los fundadores.

1994

www.coosalud.com /  018000515611

Línea de atención permanente



Coosaludeps