

**INFORME A LA XXX
ASAMBLEA GENERAL
ORDINARIA DE AFILIADOS
DEL AÑO 2026**



BOGOTÁ, D.C., JUNIO 10 - 2026

JUNTA DIRECTIVA NACIONAL ACICAM

WALTER JHON TABORDA

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA NACIONAL (E)

SECCIONAL ANTIOQUIA

ANDRES POSADA LONDOÑO
PAULA ANDREA OTALVARO

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA SECCIONAL

SECCIONAL BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

ALEJANDRO LUNA
CESAR AUGUSTO JARAMILLO R.
LESLIE STIPEK ÁLVAREZ
LEONARDO MORA
RONALD WOLF BAKALARZ

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA SECCIONAL

SECCIONAL NORTE DE SANTANDER

PEDRO JOSUE PALENCIA
RICARDO GIL ZULUAGA

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA SECCIONAL

SECCIONAL SANTANDER

CESAR QUIÑONEZ
CLAUDIA PAOLA DÍAZ
HÉCTOR GONZÁLEZ
PAULA MILENA VERA

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA SECCIONAL

SECCIONAL VALLE DEL CAUCA

RÓMULO MARÍN
JUAN MANUEL RUEDA
JUAN CARLOS RAMÍREZ DE VERGER

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA SECCIONAL

SECTOR INSUMOS

WALTER JHON TABORDA
ALEJANDRO BETANCOURT
JHONNY MARIN

ACICAM

WALTER JHON TABORDA

PRESIDENTE EJECUTIVO (E)

WILLIAN ARMANDO PARRADO B.

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO

SANDRA PATRICIA NÚÑEZ E.

DIRECTORA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

MARCELA CIFUENTES RESTREPO

DIRECTORA DE FERIA Y EVENTOS COMERCIALES

DIANA MARCELA BRAVO V.

GERENTE SECCIONAL ANTIOQUIA

PAOLA LEÓN

GERENTE SECCIONAL BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

GUILLERMO RANGEL

GERENTE SECCIONAL NORTE DE SANTANDER

DORELI VILLEGAS

GERENTE SECCIONAL SANTANDER

CLARIVET MOLINA

GERENTE SECCIONAL VALLE DEL CAUCA

ÍNDICE

1. 2025 FUE UN AÑO DE TRANSICIÓN Y RESILIENCIA PARA NUESTRA INDUSTRIA, POR MARCELA CAICEDO RÍOS	5
2. COYUNTURA ECONÓMICA.....	7
3. COMERCIO EXTERIOR	9
4. OBSERVATORIO DE CALZADO Y MARROQUINERÍA ACICAM – RADDAR	15
5. INFORMES ECONÓMICOS	17
6. COMITES ECONÓMICOS TRIMESTRALES	17
7. LUCHA CONTRA LA COMPETENCIA DESLEAL.....	18
8. AGRUPACIÓN DE CÁMARAS DE CALZADO DE LATINOAMÉRICA	21
9. SOLICITUD AUMENTO DE LOS UMBRALES DEL CONTROL ADUANERO RIGUROSO	21
10. REUNIONES MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO	22
11. REUNIONES DANE	22
12. ELIMINACIÓN DE ARANCELES DE ALGUNOS INSUMOS DEL SECTOR	22
13. INTELIGENCIA DE MERCADOS	23
14. CONFERENCIAS Y OTRAS ACTIVIDADES.....	24
15. INFORME GENERAL FERIA.....	25
16. SECCIONAL ANTIOQUIA	28
17. SECCIONAL BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA	31
18. SECCIONAL NORTE DE SANTANDER	34
19. SECCIONAL SANTANDER.....	37
20. SECCIONAL VALLE DEL CAUCA	40
21. COORDINACIÓN DE PROYECTOS	43
22. COORDINACIÓN DE COMUNICACIONES.....	45
23. DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	47
24. ESTADOS FINANCIEROS	49

2025 FUE UN AÑO DE TRANSICIÓN Y RESILIENCIA PARA NUESTRA INDUSTRIA

Apreciados afiliados, es un honor dirigirme a ustedes para presentar los resultados de la gestión realizada durante el año 2025, un período que ha marcado el primer año de mi liderazgo al frente de Acicam. El 2025 fue un año de transición y resiliencia para nuestra industria; enfrentamos una dinámica marcada por la rotación de inventarios y una producción ajustada a la demanda interna, en un contexto donde el gasto de los hogares en calzado alcanzó los \$3,88 billones de pesos, reflejando una recuperación moderada del 3,4% real frente al año anterior.

Mi gestión se ha cimentado sobre cinco pilares estratégicos que definen el norte de nuestra labor gremial: representación y vocería, competitividad e internacionalización, innovación, sostenibilidad y fortalecimiento administrativo. En este primer año, hemos concentrado esfuerzos con resultados tangibles en algunos de estos frentes, reconociendo que la transformación integral es un proceso gradual. Por ello, nuestra hoja de ruta para el período venidero se enfocará en profundizar y activar los ejes pendientes, manteniendo el propósito de modernizar ACICAM, recuperar la confianza de nuestros afiliados y consolidar la feria como el eje de sostenibilidad del gremio. Los logros que hoy compartimos son el resultado de un trabajo articulado entre la Presidencia, la Junta Directiva Nacional y nuestras cinco gerencias seccionales.

A continuación, les presento los resultados principales de la gestión 2025, aclarando que en el contenido de este informe general podrán encontrar el balance detallado de la labor realizada por cada una de las áreas de la asociación.

a. Representación gremial e Incidencia en política pública

• **Logros Normativos:**

Gracias a la gestión técnica ante el MINCIT, se expidió el Decreto 0214 de febrero de 2025, incrementando los umbrales de control aduanero riguroso.

Así mismo, logramos la desgravación arancelaria al 0% para algunos insumos del sector mediante el Decreto 1184 de noviembre de 2025.

• **Lucha Anticontrabando:**

Lideramos la participación en las Mesas de Alto Nivel con la DIAN y la POLFA.

El trabajo articulado entre estas entidades alcanzó la cifra histórica de 1,3 millones de pares aprehendidos, valuados en más de \$217.645 millones de pesos.

b. Competitividad e Internacionalización La feria continúa siendo nuestro principal escenario de negocios y visibilidad:

Resultados de Feria: En la edición de febrero de 2025, logramos convocar a 430 expositores y más de 10.000 visitantes, generando expectativas de negocios por USD \$12.2 millones y en la edición de julio de 2025, logramos convocar a 371 expositores y más de 5.669 visitantes, generando expectativas de negocios por USD \$7.5 millones.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA 2026

Con el fin de mejorar el posicionamiento y los resultados de las ferias para el año 2026, se adelantó un ejercicio de planeación estratégica con diferentes grupos de interés del evento. Como resultado de este ejercicio se logró trazar una ruta de trabajo en temas claves como el concepto gráfico, estrategia comercial y de expositores, planimetría, empresas ancla, patrocinios, atracción de compradores internacionales y comunicaciones.

c. Alianzas Estratégicas y Desarrollo Empresarial

Reactivamos el área de proyectos para canalizar recursos directos hacia nuestros afiliados:

Recursos SENA: Formulamos y nos adjudicamos el programa de formación continua especializada, capacitando a 425 colaboradores del sector en tecnologías, IA y sostenibilidad.

Inclusión Financiera: Firmamos una alianza con el Fondo Nacional de Garantías (FNG) para facilitar el acceso a crédito destinado a la tecnificación de las plantas de producción.

Internacionalización: Lideramos misiones comerciales a ferias clave como FIMEC e Inspiramais en Brasil, acompañando a 19 empresarios en la búsqueda de proveeduría global y nuevas tendencias.

d. Gestión Administrativa y comunicaciones

Reorganización Contable: Revertimos el modelo de outsourcing para retomar la contabilidad in-house, logrando organizar saldos iniciales y entregas mensuales puntuales bajo el programa Helisa.

Saneamiento de Cartera: Implementamos una política estricta de desafiliación para empresas en mora prolongada y un requisito de pago total de stands previo al montaje en feria, lo que permitió sanear en gran medida la cartera de la Asociación.

· **Modernización de los canales de comunicaciones de Acicam:**

Durante 2025, el área de Comunicaciones evolucionó de un modelo centrado en eventos a una estrategia omnicanal para visibilizar al gremio como motor económico y actor clave del Sistema Moda. Se modernizaron las redes sociales, la página web y el canal de youtube.

· **Directorio de Afiliados:** Avanzamos en la creación de un directorio digital en la página web de Acicam para conectar directamente a fabricantes y proveedores con compradores nacionales e internacionales.

Agradezco su respaldo durante este período de gestión. Los invito a vincularse activamente en todas las iniciativas y actividades de nuestra Asociación pues solo trabajando unidos, con una visión común, lograremos potenciar la competitividad de nuestro sector y consolidar la solidez de ACICAM Cordialmente,

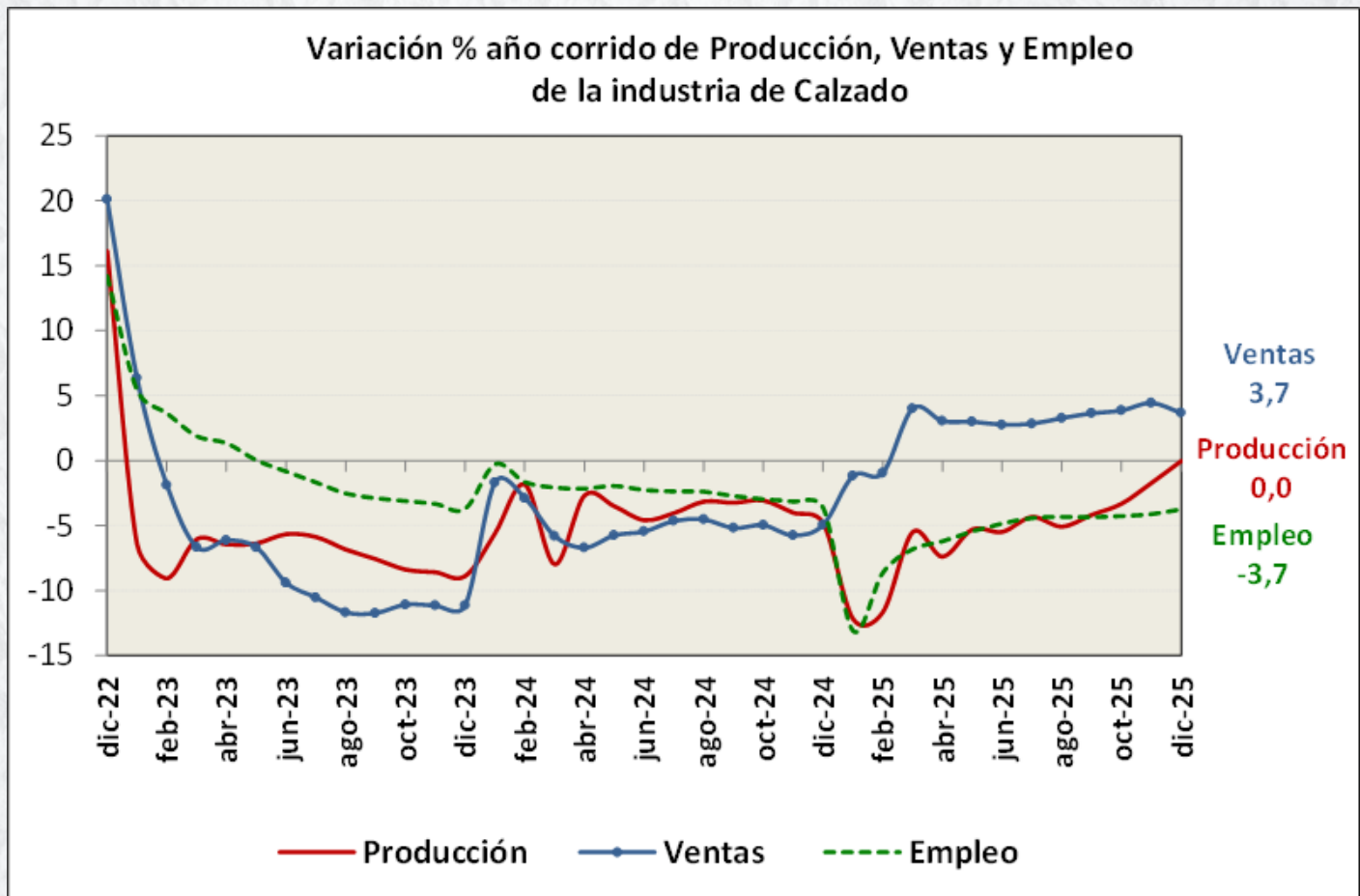
MARCELA CAICEDO RÍOS

2. COYUNTURA ECONÓMICA

2.1 CALZADO

Según la encuesta Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial (EMMET) del DANE, en 2025 el sector de calzado registró una variación cercana a cero en la producción, un crecimiento de 3,7% en las ventas industriales y una caída de 3,7% en el empleo. Aunque las ventas avanzaron, la producción se vio afectada en el primer trimestre por promociones y saldos que limitaron los nuevos pedidos.

La dinámica mejoró con el Día de la Madre y el pago de la prima de mitad de año, junto con una mayor rotación de inventarios. En el último trimestre, la preparación para fin de año impulsó la producción y permitió cerrar 2025 con crecimiento nulo, tras un periodo prolongado de resultados negativos.



Fuente: DANE. Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial. Cálculos ACICAM

Según el DANE, en 2025 el PIB real de Colombia creció 2,6%. El resultado reflejó una recuperación gradual de la demanda interna y del consumo de los hogares. El crecimiento fue impulsado por el comercio y administración pública. También se destacaron las actividades artísticas y agricultura.

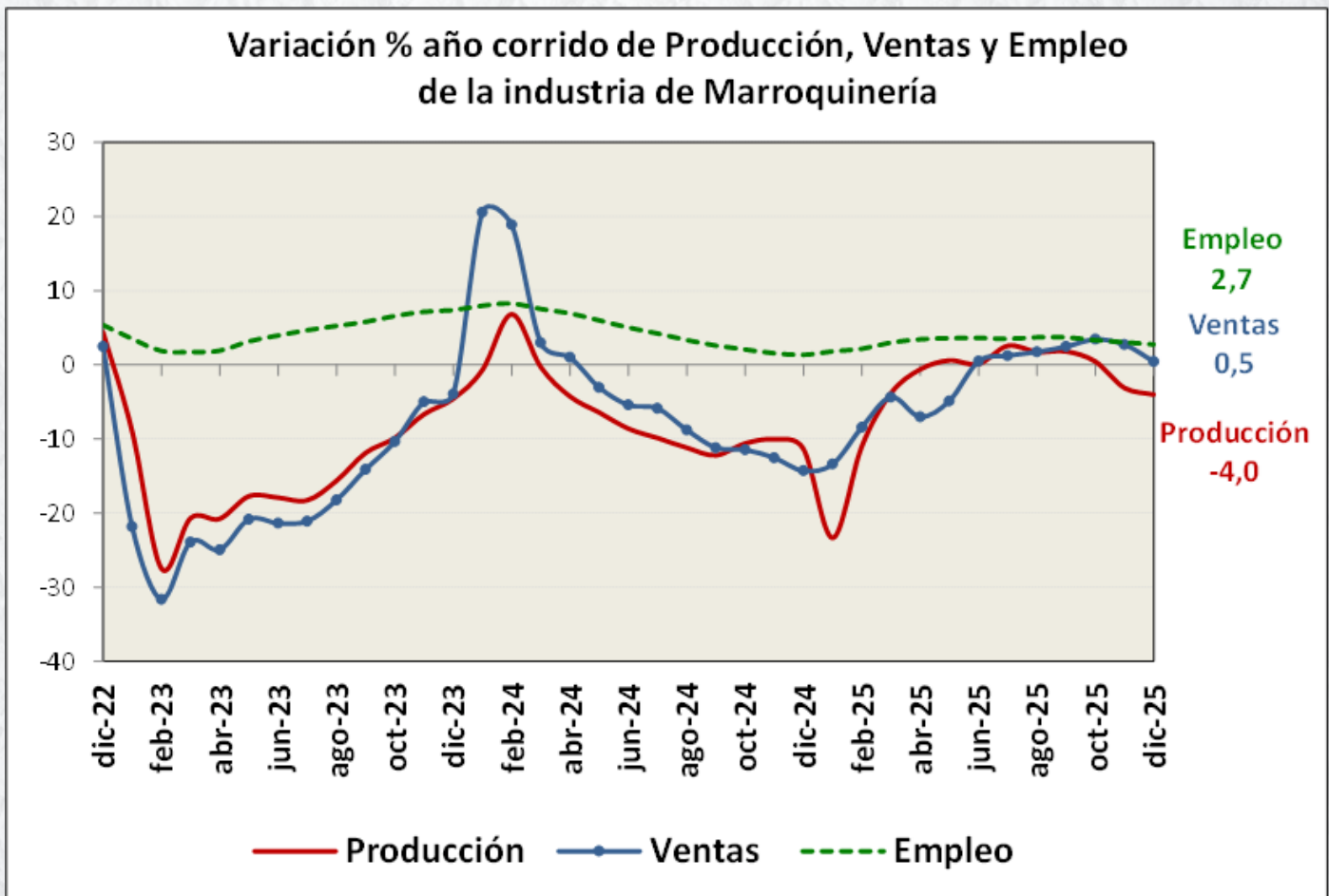
De acuerdo a la EMMET, en 2025 la producción manufacturera creció 1,9%, las ventas reales 1,8% y el empleo 0,5%. Los mayores aportes provinieron de la fabricación de otros tipos de transporte, confección de prendas de vestir y fabricación de jabones y detergentes.

2.2 MARROQUINERÍA

Para el año 2025, el sector marroquinero registró variaciones de -4% en la producción y 2,7% en las ventas totales, según la EMMET del DANE. Estos resultados reflejan una dinámica de desaceleración sectorial.

En el primer semestre, el sector registró variaciones asociadas a la rotación de inventarios, los lanzamientos de productos y el incremento en la producción de juguetes caninos; mientras que en el segundo semestre presentó caídas relacionadas con una menor producción de morrales y billeteras, especialmente en el último trimestre del año.

Por su parte, el empleo registró una variación de 2,7% durante el periodo enero a diciembre de 2025. Si bien la producción presenta una variación negativa, el empleo mantiene un comportamiento positivo, dado que la marroquinería, por su naturaleza artesanal, es un sector intensivo en mano de obra.



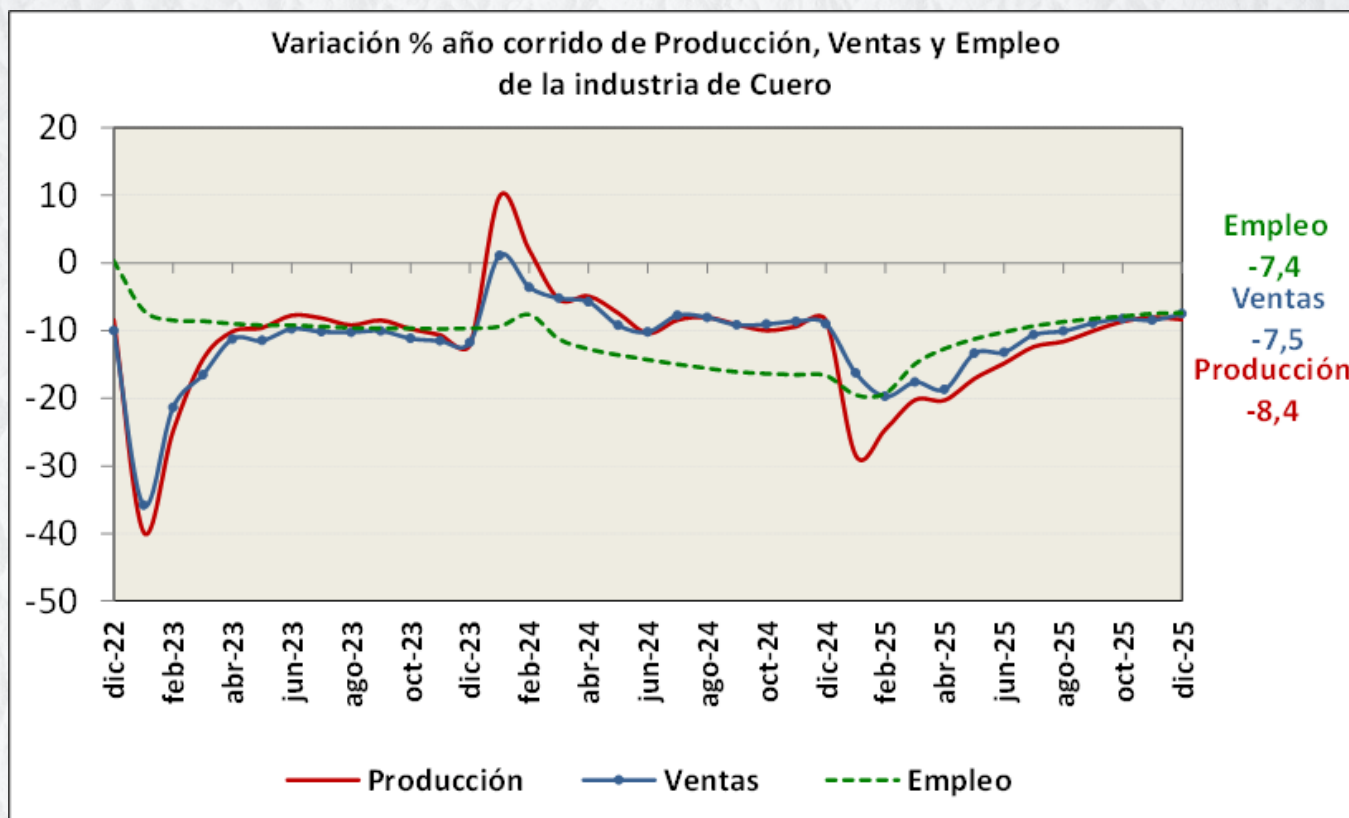
Fuente: DANE. Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial. Cálculos ACICAM

2.3 CUERO

Entre enero y diciembre de 2025, el sector del cuero registró disminuciones de 8,4% en la producción, 7,5% en las ventas y 7,4% en el empleo, según la EMMET del DANE. Este comportamiento estuvo influenciado por el cierre de una planta de producción representativa y por la

reducción de pedidos en varios encadenamientos productivos, lo que incidió de manera directa en el desempeño general del sector y limitó su crecimiento a lo largo del año.

A este contexto se sumaron la acumulación de inventarios y la menor demanda proveniente de la industria automotriz y de los segmentos de calzado, marroquinería y tapicería para muebles, factores que profundizaron la contracción y generaron un entorno de mayor cautela en las decisiones de producción e inversión.



3. COMERCIO EXTERIOR

3.1 EXPORTACIONES DE CALZADO

El sector de calzado y sus partes durante el año 2025, registró exportaciones por 39,9 millones de dólares, con una disminución de 1,3%, frente a las exportaciones registradas en 2024.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CALZADO Y SUS PARTES DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2023 AL 2025 EN US\$FOB

CAPÍTULO	2023	2024	2025	Var 25-24
Calzado y sus partes	42.603.826	40.452.226	39.929.774	-1,3%
Calzado en US\$FOB	39.164.070	37.914.326	37.894.869	-0,1%
Calzado en No de pares	2.834.991	2.619.402	2.802.555	7,0%
Partes de calzado	3.439.756	2.537.901	2.034.905	-19,8%
Total Cadena	132.269.786	119.719.121	130.536.738	9,0%

Fuente: DIAN - DANE. Cálculos: ACICAM

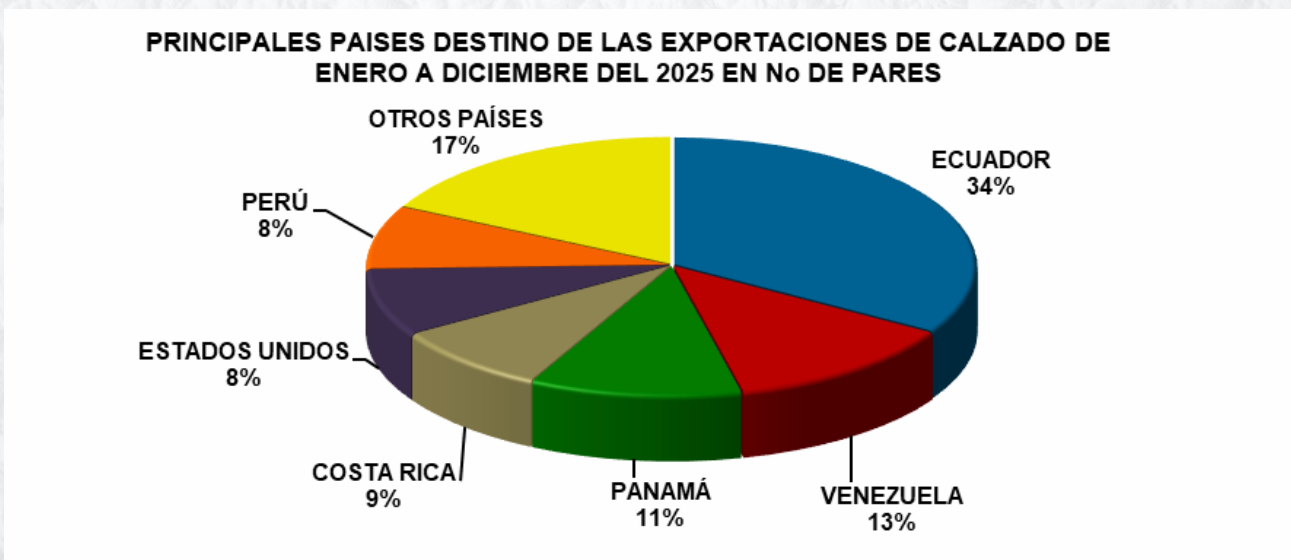
En enero a diciembre de 2025, las exportaciones de calzado terminado sumaron US\$ 37,9 millones, con una caída de 0,1 % en valor y un aumento de 7% en volumen, equivalente a 2,8 millones de pares. El aumento en cantidades de pares obedeció principalmente al aumento de las ventas a Panamá, Venezuela, Perú y Ecuador.

Por destino en pares, destacaron con crecimientos Ecuador (5%) y Venezuela (66%), mientras que Estados Unidos registró una contracción de -32%. El notable aumento hacia Venezuela se explica en parte por la apertura comercial y la dinámica del intercambio binacional con Colombia, que ha venido consolidándose en los últimos años tras la reapertura de la frontera y mayores vínculos comerciales regionales. En contraste, la disminución de las exportaciones hacia Estados Unidos está relacionada con mayores barreras arancelarias y condiciones comerciales más restrictivas que encarecen el acceso de productos colombianos a ese mercado, afectando especialmente categorías como calzado.

EXPORTACIONES DE CALZADO POR PAÍS DESTINO EN PARES EN 2025

PAÍS	No de pares
ECUADOR	944.619
VENEZUELA	353.124
PANAMÁ	315.768
COSTA RICA	239.497
ESTADOS UNIDOS	235.303
PERÚ	223.319
OTROS PAÍSES	490.925
TOTAL	2.802.555

Fuente: DIAN - DANE. Cálculos ACICAM



Fuente: DIAN - DANE. Elaboración ACICAM

De otro lado, las exportaciones de partes de calzado fueron US\$ 2 millones, con una disminución de 19,8%, reflejada principalmente por la caída en ventas a Ecuador, Venezuela y República Dominicana.

3.2 IMPORTACIONES DE CALZADO

Las importaciones de calzado y sus partes en el año 2025, registraron un valor de US\$ 618,2 millones con una variación de 23% respecto al año 2024, con origen principalmente de China y Vietnam con variaciones de 23% y 15% respectivamente.

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS DE CALZADO Y SUS PARTES DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2023 AL 2025 EN US\$CIF

CAPÍTULO	2023	2024	2025	Var 25-24
Calzado y sus partes	459.536.066	503.614.634	618.181.732	23%
Calzado en US\$CIF	450.679.148	489.714.067	598.218.641	22%
Calzado en No. De Pares	38.150.107	40.204.270	48.999.077	22%
Partes de calzado	8.856.918	13.900.567	19.963.091	44%
Total Cadena	654.960.940	714.828.799	855.934.441	20%

Fuente: DIAN - DANE. Cálculos: ACICAM

Las compras externas de calzado terminado en enero a diciembre de 2025, alcanzaron US\$ 598,2 millones con una variación de 22% tanto en valores como en número de pares, para un volumen de 49 millones de pares. Este aumento en pares se explica por el incremento de las compras externas originarias de China, Indonesia y Brasil con variaciones de 24%, 50% y 9% respectivamente.

Las principales regiones importadoras de calzado terminado en volumen son Bogotá (45%), Bolívar (14%), Valle del Cauca (13%), Caldas (8%) y Antioquia (7%).

Por su parte, las importaciones de partes de calzado registraron 20 millones de dólares con un aumento de 44%.

3.3 EXPORTACIONES DE MARROQUINERÍA

Las exportaciones de marroquinería en el año 2025, registraron US\$ 50,5 millones con una variación de 7,9% frente a los US\$ 46,8 millones reportados en 2024. Por su parte las exportaciones de marroquinería, descontando los juguetes caninos, crecieron en 7,9% como resultado del incremento de las ventas externas a Perú, Venezuela y República Dominicana.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MARROQUINERÍA DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2023 AL 2025 EN US\$FOB

CAPÍTULO	2023	2024	2025	Var 25-24
Marroquinería*	54.220.495	46.832.370	50.523.538	7,9%
Marroquinería sin juguetes caninos (JC)	27.820.059	26.583.443	28.433.736	7,0%
Marroquinería en unidades sin JC**	4.460.752	4.527.384	4.934.230	9,0%
Total Cadena	132.269.786	119.719.121	130.536.738	9,0%

* El 44% de estas exportaciones corresponden a juguetes caninos

**Se excluyen las unidades en Kilogramos

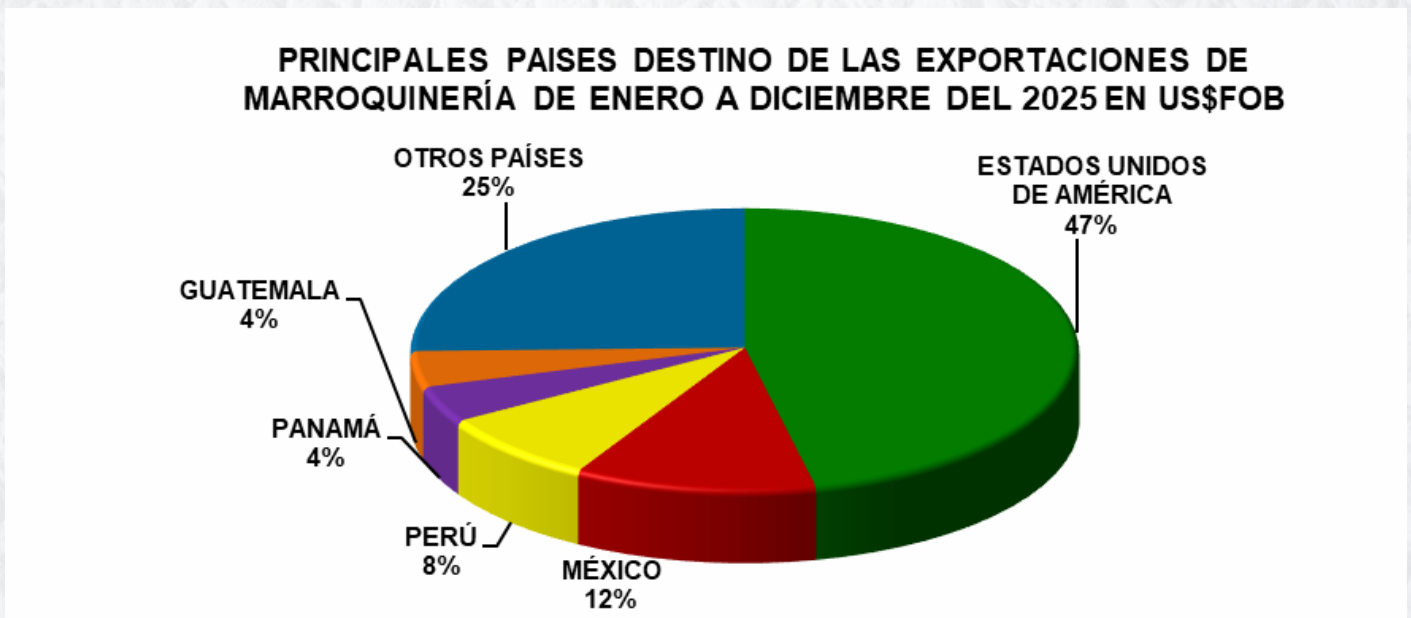
Fuente: DIAN - DANE. Cálculos: ACICAM

Los principales destinos de exportación del total de la marroquinería son Estados Unidos con el 47%, México el 12%, Perú el 8%, Panamá el 4% y Guatemala el 4%.

EXPORTACIONES DE MARROQUINERÍA POR PAÍS DESTINO EN DÓLARES FOB EN 2025

PAÍS	2025
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	23.543.128
MÉXICO	5.903.609
PERÚ	4.073.071
PANAMÁ	2.096.814
GUATEMALA	2.080.218
OTROS PAÍSES	12.826.700
TOTAL	50.523.538

Fuente: DIAN - DANE. Cálculos ACICAM.



Fuente: DIAN - DANE. Cálculos ACICAM.

Las principales regiones exportadoras de marroquinería son Bogotá (55%), seguido de Antioquia (21%), Atlántico (9%) y Cundinamarca (8%).

3.4 EXPORTACIONES DE MARROQUINERÍA

Respecto a las importaciones de marroquinería, de enero a diciembre de 2025, estas sumaron US\$ 226,9 millones con una variación de 12% frente a los US \$201,8 millones del año 2024. Este incremento se explica principalmente por el aumento de las compras a China.

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS DE MARROQUINERÍA DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2023 AL 2025 EN US\$CIF

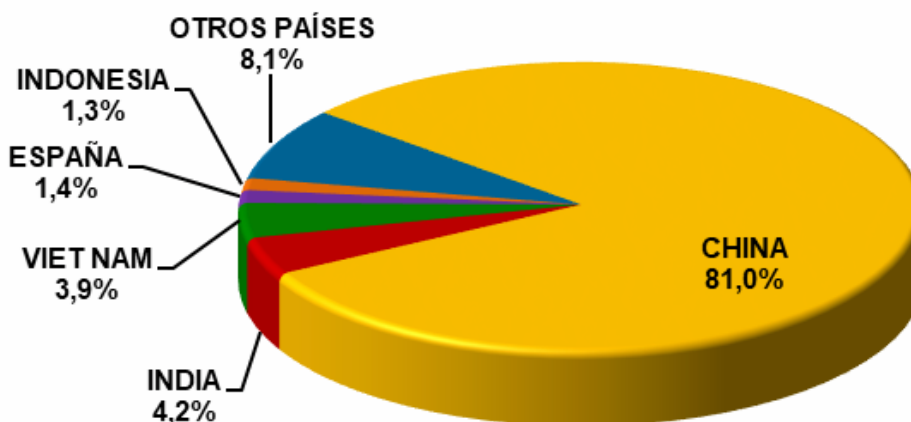
CAPÍTULO	2023	2024	2025	Var 25-24
Marroquinería	184.549.019	201.796.490	226.914.137	12%
Marroquinería en US\$CIF*	184.378.460	201.435.807	226.626.477	13%
Marroquinería en Unidades*	119.670.647	166.850.997	171.240.289	3%
Total Cadena	654.960.940	714.828.799	855.934.441	20%

*Se excluyen las unidades en kilogramos

Fuente: DIAN, Cálculos: Economía y Gobierno de ACICAM

El principal país de origen es China con una participación del 81%, seguido de India 4,2%, Vietnam 3,9%, España 1,4% e Indonesia 1,3%.

PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE MARROQUINERÍA DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2025 EN US\$CIF



Fuente: DIAN, Cálculos: Economía y Gobierno de ACICAM

La mayor región importadora de artículos de marroquinería es Bogotá con un aumento del 7%, le sigue en orden de importancia Antioquia y Valle del Cauca con variaciones de 13% y 54% respectivamente.

3.5 EXPORTACIONES DE CUERO

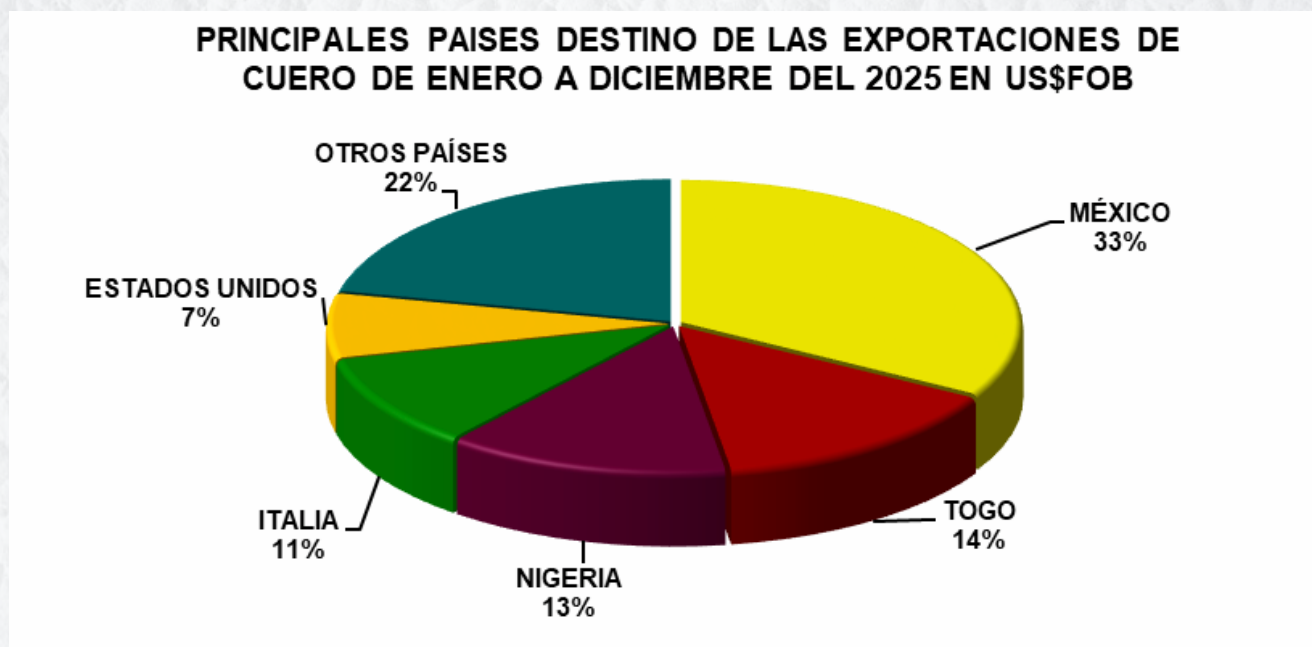
Las exportaciones de cuero de enero a diciembre de 2025 registraron US \$40,1 millones con una variación de 23,6% respecto al 2024. De estas, US \$12,5 millones corresponden a cuero crudo, US \$11,6 millones a cuero de reptil y US \$3,6 millones a pieles en estado de wet blue.

El principal país destino de las exportaciones de cuero es México con una participación del 33%, seguido de Togo 14%, Nigeria 13%, Italia 11% y Estados Unidos 7%.

EXPORTACIONES DE CUERO POR PAÍS DESTINO EN DÓLARES FOB EN 2025

PAÍS	2025
MÉXICO	13.354.047
TOGO	5.710.782
NIGERIA	5.327.480
ITALIA	4.137.576
ESTADOS UNIDOS	2.892.918
OTROS PAÍSES	8.660.623
TOTAL	40.083.426

Fuente: DIAN - DANE. Cálculos ACICAM.



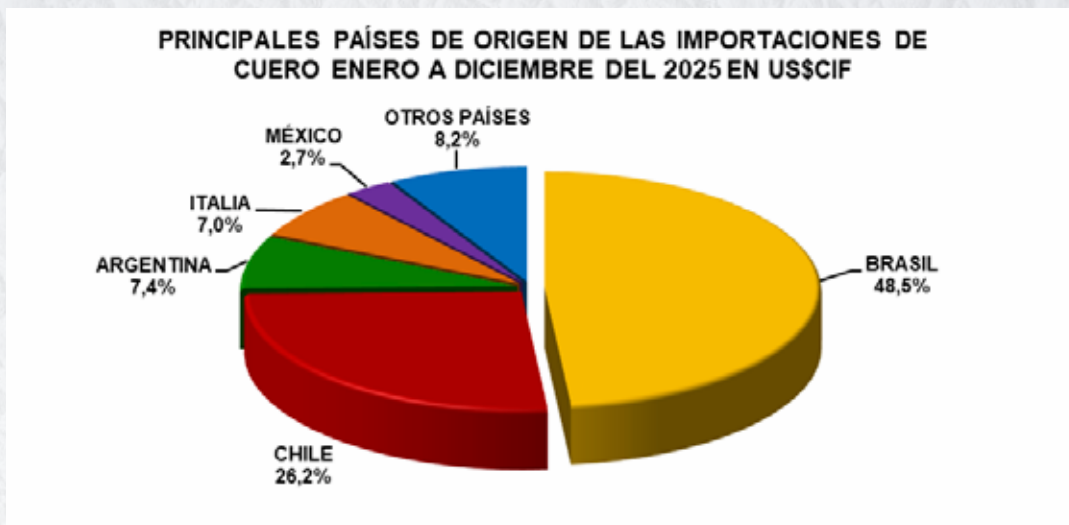
Fuente: DIAN - DANE. Elaboración ACICAM.

La mayor región exportadora de cuero es Atlántico (50%), le sigue en orden de importancia Antioquia (18%), Bolívar (9%), Bogotá (6%) y Risaralda (5%).

3.6 IMPORTACIONES DE CUERO

Las importaciones de cuero en el año 2025, reportaron US \$10,8 millones con una variación de 15%, frente a los US \$9,4 millones registrados de enero a diciembre de 2024. Este aumento se debe principalmente al incremento de las compras externas de pieles a Brasil, Chile y México.

El principal país de origen es Brasil (48,5%), le siguen Chile (26,2%), Argentina (7,4%), Italia (7%) y México (2,7%).



Fuente: DIAN - DANE. Elaboración ACICAM.

La mayor región importadora de cuero es Bogotá (32%), le siguen en orden de importancia Antioquia (27%), Cundinamarca (19%), Atlántico (16%) y Norte de Santander (2%).

4. OBSERVATORIO DE CALZADO Y MARROQUINERÍA ACICAM – RADDAR

El Observatorio de Mercado ACICAM – RADDAR es una alianza estratégica entre las dos empresas que busca generar indicadores ciertos sobre el desempeño y evolución del mercado en Colombia del calzado y los productos de marroquinería, específicamente en las líneas de bolsos, billeteras y cinturones.

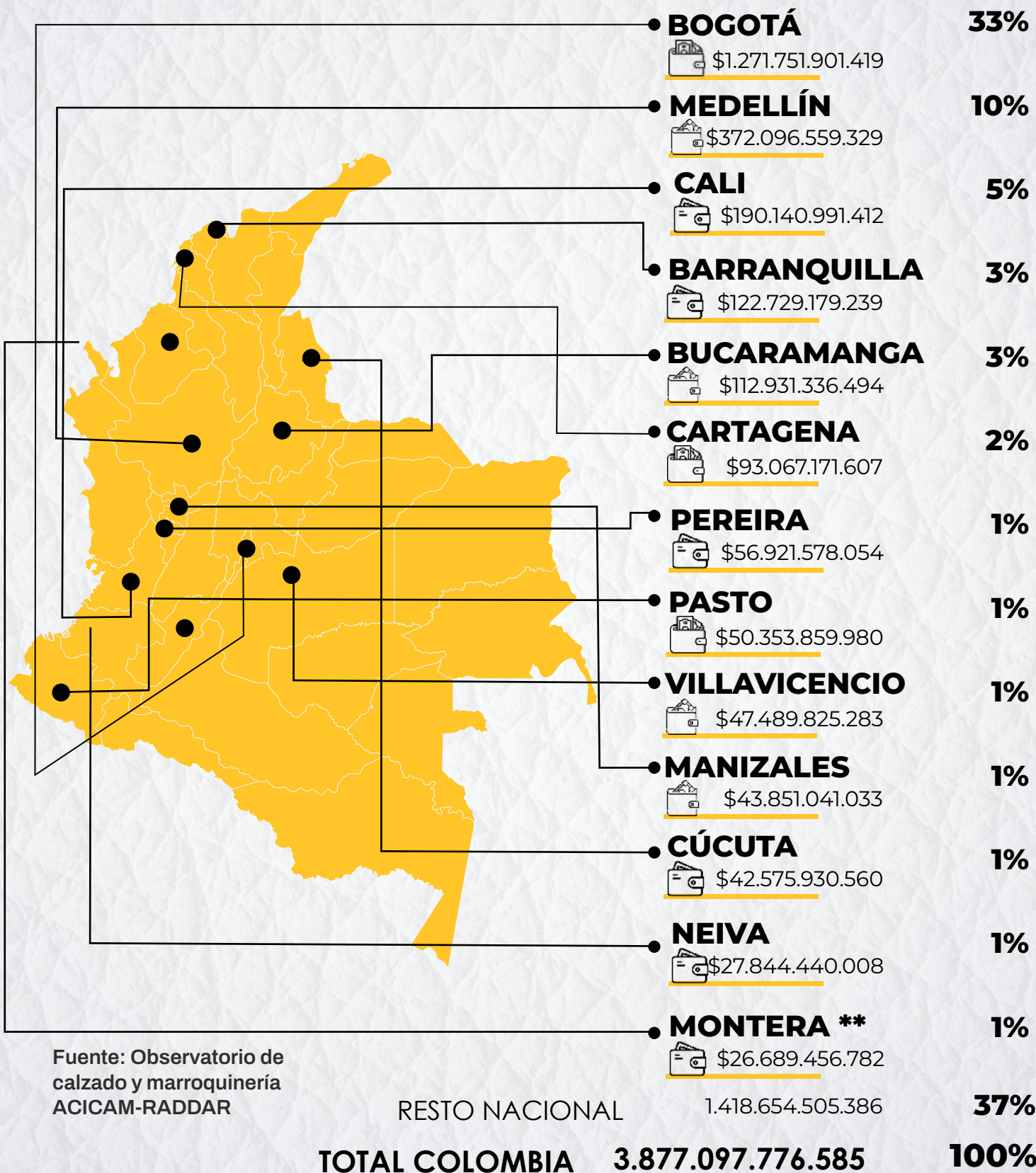
El Observatorio hace estimaciones sobre la dinámica de consumo y/o gasto de los consumidores colombianos, en calzado y marroquinería en los mercados de las 13 principales ciudades del país; se elaboran boletines trimestrales y adicional se cuenta con la información mensualizada, la cual se encuentra a disposición de los empresarios afiliados a ACICAM. La firma RADDAR ofrece, además, estudios de mercado a la medida de cada empresa.

Se realizaron 2 conferencias anuales en el marco de la agenda académica de IFLS + EICI sobre el gasto de los hogares en calzado y marroquinería.

Según el Observatorio de Calzado y Marroquinería ACICAM–RADDAR, el gasto de los hogares colombianos en calzado alcanzó en 2024 cerca de \$3,88 billones, lo que representó un crecimiento corriente de 4,0% frente al año anterior. Al descontar el efecto de la inflación, la variación real fue de 3,4%, reflejando una recuperación moderada del consumo en esta categoría dentro del gasto en moda.

Este comportamiento estuvo impulsado por la gradual recuperación del consumo de los hogares, así como por el efecto de temporadas comerciales clave para el sector, como el día de la madre, la prima de mitad de año y la temporada de fin de año, periodos en los que se concentran mayores compras de productos de vestuario y calzado. También influyeron estrategias comerciales del sector, promociones y la reposición de calzado, un bien de consumo frecuente dentro del gasto de los hogares.

GASTO DE LOS HOGARES EN CALZADO EN LAS PRINCIPALES CIUDADES EN 2025



Fuente: Observatorio de calzado y marroquinería ACICAM-RADDAR

El gasto de los hogares en bolsos, billeteras y correas alcanzó \$411.095 millones, con un crecimiento corriente de 4,6%. Al descontar la inflación, la variación real fue de 3,7%, lo que refleja una tendencia positiva en la demanda de accesorios de marroquinería.

Este resultado se explica por la mayor demanda de accesorios de moda dentro del gasto de vestuario de los hogares, así como por la dinámica de temporadas comerciales y promociones del comercio, que impulsan la compra de estos productos. Al tratarse de bienes complementarios al vestuario, su consumo suele fortalecerse en periodos de mayor actividad comercial y renovación de productos de moda.



Fuente: Observatorio de calzado y marroquinería ACICAM-RADDAR

5. INFORMES ECONÓMICOS

Se realizaron y socializaron a los afiliados de ACICAM, con una periodicidad trimestral, los siguientes informes:

- Variables fundamentales.
- ¿Cómo va el sector?
- Informe de Importaciones.
- Informe de exportaciones.
- Gastometría calzado y marroquinería.

Adicionalmente se respondieron consultas de información económica y de reglamento de etiquetado de las empresas afiliadas a ACICAM sin costo.

6. COMITES ECÓNOMICOS TRIMESTRALES

Durante el periodo se realizaron cuatro comités económicos trimestrales de manera virtual, en los cuales se presentó a los afiliados de ACICAM un análisis de la coyuntura económica del sector de cuero, calzado y marroquinería, así como del contexto macroeconómico nacional. En estos espacios se compartieron cifras actualizadas de producción, ventas, comercio exterior y empleo, junto con el análisis de las principales tendencias económicas, con el fin de brindar información oportuna que apoye la toma de decisiones estratégicas por parte de las empresas del sector.

7. LUCHA CONTRA LA COMPETENCIA DESLEAL

7.1. MESAS DE ALTO NIVEL ANTICONTRABANDO

En 2025, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) impulsó las mesas anticontrabando de alto nivel como un espacio de articulación entre el Gobierno y el sector privado para fortalecer la lucha contra el contrabando y el fraude aduanero en el país. En estos espacios participó ACICAM, representando a los sectores de calzado y marroquinería, donde junto con otras entidades y gremios se identificaron problemáticas y se definieron acciones orientadas a frenar el contrabando, fortalecer los controles aduaneros y mejorar la gestión del riesgo, con el fin de proteger la producción nacional y el comercio formal.

Estas mesas se realizaron en las siguientes fechas:

- **7 de febrero de 2025:** instalación de la Gran Mesa Anticontrabando Sectorial público-privada, donde participaron más de 300 representantes de entidades públicas y gremios en 10 mesas sectoriales, entre ellas la de calzado y marroquinería.

- **24 de octubre de 2025:** realización de la segunda Gran Mesa Anticontrabando de Alto Nivel, en la cual se presentaron avances y resultados de las acciones acordadas entre el sector público y privado.

Como resultado de este espacio, durante el año también se realizaron mesas regionales anticontrabando para coordinar estrategias y reforzar las acciones en distintas zonas del país. ACICAM participó de estas mesas en Cali, Bucaramanga, Villavicencio y Bogotá.

7.2. VIGILANCIA Y DETECCIÓN DE OPERACIONES DE CONTRABANDO Y SUBFACTURACIÓN DE PRODUCTO

Durante 2025, la Dirección de Gestión de Policía Fiscal y Aduanera obtuvo importantes resultados operacionales en la lucha contra el contrabando en el sector calzado. En total, se aprehendieron 1.310.613 pares de calzado, avaluados comercialmente en \$217.645 millones. Asimismo, se logró la desarticulación de dos estructuras criminales, con 11 personas capturadas, y se adelantaron dos operaciones de extinción de dominio que afectaron 45 bienes, con un valor comercial cercano a \$53.970 millones.

En el marco de la cooperación interinstitucional se registran las siguientes acciones:

- Stand institucional de la Polfa en el marco de IFLS+ EICI en febrero y julio, donde demostraron como identificar falsificaciones en el calzado.
- Comunicación permanente con los efectivos de la Polfa en temas de cooperación.
- Capacitación a los efectivos de la POLFA en reglamento de etiquetado y caracterización del sector calzado.
- Reunión con el director encargado de la POLFA TC Diego García el 23 de julio de 2025 para generar lineamientos en la lucha anticontrabando.
- Diálogo virtual con los empresarios de ACICAM y el TC Diego García el 3 de septiembre de 2025.

7.3. REUNIONES CON LA SUBDIRECCIÓN TÉCNICA ADUANERA DE LA DIAN

Se realizaron dos reuniones con la subdirección técnica aduanera de la DIAN con el objetivo de aportar insumos y herramientas que contribuyan al cálculo de precios de referencia para las importaciones de marroquinería, fortaleciendo los procesos de análisis y control en materia de valoración aduanera. Las reuniones mencionadas se desarrollaron en las siguientes fechas:

- 4 de abril de 2025
- 28 de abril de 2025

7.4. REUNIONES CON LA SUBDIRECCIÓN DE FISCALIZACIÓN DE LA DIAN

Durante el año 2025 se realizaron dos reuniones con la Subdirección de Fiscalización de la DIAN, los días 19 de febrero y 16 de diciembre, en las cuales se abordó la coyuntura relacionada con la subfacturación en las importaciones de calzado, marroquinería y partes de calzado. En estos espacios se compartieron análisis e información del sector con el fin de contribuir a la identificación de posibles riesgos en las operaciones de comercio exterior y apoyar las acciones de control frente a estas prácticas.

7.5. PROGRAMA OBSE

ACICAM contrató a la firma especializada Estadísticas y Documentos para hacer observación a las importaciones de calzado y marroquinería de enero a septiembre en las aduanas de Bogotá, Buenaventura, Cartagena y Barranquilla. Entre octubre y diciembre estuvieron activos los observadores en Buenaventura y Cartagena.

Además de las observaciones el programa realiza seguimiento a las importaciones anticipadas de calzado y con esta acción se pueden generar alertas a las autoridades respecto a la subfacturación en las importaciones de calzado.

Observadores en las Operaciones de Importación										
Calzado y partes para calzado										
2025										
Fuente: Observadores										
Mes	Calzado					Partes para calzado				
	Número de pares	Ajustes USD	Rescates	Sanciones	Pares zapatos anticipadas	Número de pares	Ajustes USD	Rescates	Sanciones	Pares de partes anticipadas
Enero	25.989	0			2.471.622	1.669.676	0	0	1.662.000	5.556.666
Febrero	68.248	15.856	0	6.800.000	3.642.821	133.762	133.762	0	0	4.833.467
Marzo	102.181	0	0	998.000	2.678.265	17.845	0	0	3.222.000	5.057.592
Abril	90.000	2.826	46.000	4.313.000	3.012.640	306.892	0	0	0	2.349.337
Mayo	54.512	3.549	0	9.156.000	2.735.126	401.298	0	0	0	7.277.985
Junio	115.122	9.398	0	3.494.000	3.460.497	29.737	0	0	6.203.000	7.477.836
Julio	159.816	960	0	11.392.000	3.196.521	59.077	2.005	0	25.742.000	11.540.465
Agosto	232.226	0	0	2.075.000	3.330.277	289.113	0	0	2.765.000	6.461.458
Septiembre	69.495	2.828	0	8.075.500	4.860.414	58.994	15.324	0	5.267.500	13.060.905
Octubre	28.591	0	545.000	3.246.000	3.980.653	724.987	13.284	0	7.226.000	8.479.826
Noviembre	47.284	0	0	0	2.068.328	508.076	0	0	6.352.000	8.570.443
Diciembre	98.979	0	0	1.372.000	2.349.744	234.888	4.862	0	5.177.000	8.545.873
Totales	1.092.443	35.417	591.000	50.921.500	37.786.908	4.434.345	169.237	0	63.616.500	89.211.853

Fuente: Programa de observadores en puerto

Entre enero y diciembre de 2025 se registraron observaciones sobre un total de 5,5 millones de pares de calzado y partes importadas. Como resultado de estos procesos, los importadores debieron realizar ajustes en los precios declarados, corregir inconsistencias en las declaraciones o constituir pólizas para continuar con el trámite aduanero. En algunos casos se generaron pagos por concepto de rescates y sanciones, se negó el levante de la mercancía, se otorgó levante con control posterior o se presentaron controversias de valor y errores en la información. En conjunto, estas actuaciones llevaron a ajustes en los valores de importación por 205 mil dólares y al pago de aproximadamente 115 millones de pesos en rescates y sanciones.

En el caso de la marroquinería, la situación resulta más compleja que la observada en el calzado. La práctica de la subfacturación se encuentra ampliamente extendida, particularmente en las importaciones de maletas de viaje, bolsos para dama elaborados en materiales sintéticos, así como morrales y mochilas. En este contexto, la gestión realizada por los observadores se presenta y resume en el siguiente cuadro:

Consolidado 2025					
Observadores en las Operaciones de Importación					
Marroquinería					
2025					
Fuente: Importaciones observadas					
Mes	Unidades	Valor FOB en USD	Ajustes en USD	Arancel pagado COP.	IVA pagado COP.
Enero	181.309	196.631	49.438	128.783.000	202.107.000
Febrero	90.496	105.625	14.962	46.075.000	104.548.334
Marzo	147.550	152.226	13.923	93.224.200	148.826.000
Abril	176.678	178.467	22.795	127.790.000	190.333.000
Mayo	146.724	226.532	5.422	132.673.000	219.498.000
Junio	359.600	647.643	34.132	316.527.262	596.421.784
Julio	1.867.008	1.819.022	100.744	1.171.692.947	1.785.468.876
Agosto	1.570.548	1.647.336	9.755	1.039.314.432	1.585.491.419
Septiembre	1.718.542	2.282.331	37.840	1.398.610.359	2.104.277.840
Octubre	556.094	1.248.929	12.799	753.090.000	1.121.969.000
Noviembre	1.356.671	984.738.510	7.802	597.685.000	870.849.333
Diciembre	713.197	1.090.994	54.996	650.080.000	950.877.000
Totales	8.884.417	994.334.246	364.608	6.455.545.200	9.880.667.586

Fuente: Programa de observadores en puerto

Se inspeccionaron en el año 2025 un total de 8,9 millones de unidades de marroquinería importada de las cuales los observadores por conceptos de subfacturación, recomendaron ajustes de precios por un valor US\$ 364.608.

8. AGRUPACIÓN DE CÁMARAS DE CALZADO DE AMÉRICA LATINA, ACCAL

ACICAM hace parte de ACCAL, espacio de articulación regional que reúne a gremios del sector calzado en América Latina y en el que se promueve la cooperación y el intercambio de información entre sus miembros. En este marco se realizan encuentros presenciales y reuniones virtuales periódicas para analizar la coyuntura del sector, compartir problemáticas comunes y revisar temas de interés para la industria. En este contexto, ACICAM participó en las siguientes reuniones:

- Reunión virtual 22 de abril de 2025
- Foro Latinoamericano de Calzado en León Guanajuato México del 13 al 15 de agosto de 2025
- Reunión virtual 18 de diciembre de 2025

9. SOLICITUD AUMENTO DE LOS UMBRALES DEL CONTROL ADUANERO RIGUROSO

Durante 2025 se materializó el trabajo de gestión adelantado previamente por ACICAM ante el Gobierno nacional para fortalecer los mecanismos de control a las importaciones de calzado. El gremio presentó al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo una solicitud para aumentar los umbrales del control aduanero riguroso establecidos en el Decreto 2218 de 2017, realizando además el respectivo seguimiento al proceso. Como resultado de estas gestiones, en agosto de 2024 el Gobierno nacional publicó para comentarios el proyecto de decreto correspondiente y, posteriormente, tras surtirse esta etapa, el MINCIT expidió el Decreto 0214 de febrero de 2025, mediante el cual se incrementan los umbrales aplicables al control aduanero riguroso para las importaciones de calzado, prendas de vestir y textiles.

Aumento de umbrales del control aduanero riguroso para las importaciones de calzado Decreto 0214 del 27 de febrero de 2025					
Partida	Tipo de Calzado	Decreto 2218 Umbral USD/Par	Decreto 0214 Umbral USD/Par	Aumento en USD	Aumento %
6401	Full Inyection	3	3,8	0,8	27%
6402	Sintético	3	3,8	0,8	27%
6403	Cuero	8	10,2	2,2	28%
6404	Textil	3	3,8	0,8	27%
6405	Los demás	4	5,1	1,1	28%
Subpartida	Tipo de Calzado	Decreto 2218 Umbral USD/Par	Decreto 0214 Umbral USD/Par	Aumento en USD	Aumento %
6402200000	Chanquetas tres puntadas	2	2,5	0,5	25%
Subpartida	Tipo de producto	Decreto 2218 Umbral USD/Kg bruto	Decreto 0214 Umbral USD/Kg bruto	Aumento en USD	Aumento %
6406100000	Capellada	2	2,5	0,5	25%

Elaboración: ACICAM

10. REUNIONES MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO

ACICAM sostuvo diversas reuniones con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, encabezadas por el ministro y viceministro de comercio, con el propósito de abordar temas prioritarios para el sector. Entre los asuntos tratados se destacan la reducción de aranceles para algunas materias primas estratégicas, la revisión y mantenimiento de los umbrales arancelarios para las importaciones de calzado, el fortalecimiento del control aduanero riguroso, así como la creciente problemática asociada a las plataformas de comercio electrónico internacional como Temu y Shein, comercio exterior entre otras coyunturas que impactan la competitividad del sector. Estas reuniones se llevaron a cabo en las siguientes fechas:

- 20 de febrero reunión con el Ministro Luis Carlos Reyes
- 28 de febrero reunión con el Viceministro de comercio Felipe Quintero
- 14 de abril reunión con Cielo Rusinque, Ministra (E)
- 11 de noviembre reunión con Mario Valencia, Jefe oficina de estudios económicos

Actualmente se encuentra en curso el proyecto de decreto que da continuidad a la medida de umbrales arancelarios para las importaciones de calzado, estableciendo un arancel del 35%. Esta iniciativa responde a la solicitud presentada por ACICAM para mantener este instrumento de control frente a la subfacturación en las importaciones.

11. REUNIONES DANE

Para ACICAM es de gran relevancia mantener una comunicación permanente con el DANE, con el propósito de conocer, revisar y hacer seguimiento a la metodología y a la información estadística que esta entidad genera sobre el desempeño del sector cuero, calzado y marroquinería. Esto permite contar con elementos técnicos para el análisis del comportamiento de la actividad productiva y de los principales indicadores del sector.

Durante el año 2025, ACICAM participó en los 12 comités mensuales de industria convocados por el DANE, espacios en los cuales se analizó el comportamiento de los principales indicadores sectoriales. Asimismo, la asociación sostuvo reuniones técnicas con funcionarios de la entidad para la revisión de la información proveniente de las diferentes fuentes estadísticas, con el fin de profundizar en la interpretación de los resultados y el seguimiento a la dinámica del sector.

12. ELIMINACIÓN ARANCELES DE ALGUNOS INSUMOS DEL SECTOR

Luego de varias reuniones sostenidas con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT), ACICAM presentó una solicitud para la desgravación arancelaria de diversas subpartidas correspondientes a materias primas e insumos utilizados en la industria del calzado. Como resultado de este proceso, el Gobierno nacional expidió el Decreto 1184 del 8 de noviembre de 2025, mediante el cual se estableció un arancel del 0% para la importación de algunos insumos del sector confecciones y calzado.

Luego de varias reuniones sostenidas con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT), ACICAM presentó una solicitud para la desgravación arancelaria de diversas subpartidas correspondientes a materias primas e insumos utilizados en la industria del calzado. Como resultado de este proceso, el Gobierno nacional expidió el Decreto 1184 del 8 de noviembre de 2025, mediante el cual se estableció un arancel del 0% para la importación de algunos insumos del sector confecciones y calzado.

Para sustentar esta solicitud, ACICAM realizó previamente un ejercicio técnico de identificación de

Subpartida	Descripción de la subpartida
5513110010	Tejidos de Fibras discontinuas de poliester, de ligamento tafetán de anchura superior o igual a 2,4 m Crudos o blanqueado
5513130010	Los demás tejidos de fibras discontinuas de poliester, de anchura superior o igual a 2,4 m Crudos o blanqueados
5513130090	Los demas tejidos de fibras sinteticas discontinuas de poliester- con un contenido de estas fibras inferior al 85% en peso- crudos o blanqueados- de anchura superior o igual 2,4m
5513392000	Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas con un contenido de estas fibras inferior al 85% en peso, mezcladas exclusiva o principalmente con algodón
5514191000	Los demas tejidos crudos o blanqueados de fibras sinteticas discontinuas, con un contenido de fibras < 85%

13. INTELIGENCIA DE MERCADOS

Se realizó un ejercicio técnico de inteligencia de mercados con el propósito de identificar empresas productoras, comercializadoras y potenciales compradores del sector cuero, calzado y marroquinería para su participación en la feria IFLS + EICI, con el fin de fortalecer el componente comercial y ampliar las oportunidades de negocio para los empresarios participantes.

Este ejercicio fue liderado por la Vicepresidencia Ejecutiva de ACICAM mediante la consulta de diversas fuentes sectoriales, comerciales y estadísticas, lo que permitió consolidar una base de datos con 990 correos electrónicos de contactos relevantes. El análisis se desarrolló en tres fases: identificación de comercializadores nacionales, compradores internacionales del producto colombiano y del mercado mundial, e importadores colombianos de calzado y marroquinería.

Adicionalmente, se brindó apoyo en la verificación de compras efectivas de los compradores internacionales convocados por ProColombia para la feria, con el fin de fortalecer la calidad de los contactos comerciales. La información obtenida fue organizada y presentada como insumo para la gestión comercial de IFLS+EICI.

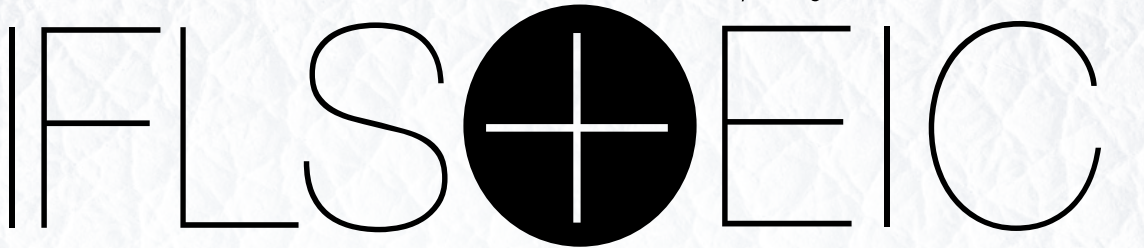
14. CONFERENCIAS Y OTRAS ACTIVIDADES

- ACICAM participó en el XX Encuentro de Químicos y Técnicos de la Industria del Cuero, organizado por ACOLCUR en la ciudad de Bucaramanga los días 23 y 24 de octubre. En este evento, la Vicepresidencia Ejecutiva intervino como conferencista, presentando aspectos de la coyuntura del sector y promoviendo la feria IFLS + EICI como una plataforma comercial para las empresas de la industria.
- Participación en NariñoTex 2025, realizado en la ciudad de Pasto del 28 al 30 de agosto de 2025, donde el Vicepresidente Ejecutivo fue invitado como conferencista. En este espacio se presentaron aspectos del sector cuero, calzado y marroquinería y se realizó la promoción de la feria IFLS + EICI como plataforma comercial para las empresas de la industria
- La asociación participó en un conversatorio realizado el 12 de noviembre en el barrio San Benito de Bogotá, en el marco de la Feria Empresarial de Química Verde, por invitación de la Secretaría de Ambiente de Bogotá. En este espacio se abordaron temas relacionados con la coyuntura del sector cuero y se realizó la promoción de la feria IFLS + EICI.
- Se realizaron conferencias virtuales y presenciales para presentar la caracterización del sector calzado en Colombia a actores internacionales y de promoción comercial, entre ellos Assintecal de Brasil (marzo), ProColombia (diciembre) y en una reunión con embajadores y personal diplomático de Guatemala, Panamá y Nicaragua, junto con la Cámara Colombo Centroamericana y del Caribe (septiembre). Estas presentaciones apoyaron la promoción internacional de la feria IFLS + EICI y la vinculación de compradores del exterior.



15. INFORME GENERAL DE FERIA

INTERNATIONAL FOOTWEAR & LEATHER SHOW +
EXHIBICIÓN INTERNACIONAL DEL CUERO E INSUMOS, MAQUINARIA Y TECNOLOGÍA



PLANEACIÓN ESTRATÉGICA 2026

Con el fin de mejorar los resultados de las ferias para el año 2026, se estableció un cronograma de sesiones de planeación con las Juntas Directivas de todas las Seccionales, en las que obtuvimos como resultado final los lineamientos estratégicos. Este plan se estructuró bajo un enfoque integral que busca elevar el posicionamiento del evento, optimizar la experiencia de los asistentes y maximizar el retorno de inversión para todos los participantes. Los principales ejes de acción fueron:

1. Renovación del Concepto Gráfico: Tras el taller de Brandkey con el Comité de Feria, se definió una identidad visual resaltando las fortalezas de ambas ediciones del año.

2. Estrategia Comercial y Gestión de Expositores:

- Planimetría: Segmentación del recinto por material y universo.
- Empresas Ancla: Plan para lograr la participación de marcas líderes nacionales que impulsen la asistencia de compradores.
- Gran Avenida: Diseño de un corredor central de alto impacto en el Gran Salón para empresas con stands de gran formato y diseño destacado.

3. Atracción de Compradores internacionales: Convocatoria gracias a la articulación con embajadas, agregados comerciales, cámaras binacionales, Procolombia, inteligencia de mercados interna, bajo la supervisión de la Vicepresidencia Ejecutiva.

4. Comunicaciones: Estrategia centrada en el ecosistema digital, relaciones públicas e invitación a influenciadores del sector moda.

A continuación, se presenta un informe general de los resultados obtenidos en IFLS+EICI de febrero y julio de 2025, bajo la verificación y el control del Comité nacional de ferias en las catorce (14) reuniones que se llevaron a cabo durante el año anterior.

CANTIDAD DE EXPOSITORES Y OCUPACIÓN

FEBRERO 2025

IFLS+EICI		FEB 2025
Expositores Nacionales		366
Expositores internacionales		42
Instituciones		20
TOTAL		428

METAS ESTABLECIDAS IFLS+EICI I SEMESTRE 2025			OCUPACIÓN FINAL IFLS+EICI - I SEMESTRE 2025 INCLUYE PROYECTO ZONA E					
SECCIONAL	m2	%	ÁREAS ASIGNADAS				POR CUMPLIR	
			N° E	m2	\$	%	m2	%
Antioquia	613,37	11,00%	36	584,58	\$221.794.380	95,31%	28,8	4,69%
Bogota y Cund.	1155,03	20,72%	50	937,50	\$350.144.700	81,17%	217,5	18,83%
CCB Bogotá	60	1,08%	10	60	\$41.699.378	100%	0	0%
Norte de Santander	441,83	7,92%	25	279,06	\$104.228.460	63,16%	162,8	36,84%
Corpoinal	660,00	11,84%	82	492,00	\$237.554.000	74,55%	168,0	25,45%
Santander	1576,91	28,28%	135	1652,66	\$618.310.530	104,80%	75,7	4,80%
Valle del Cauca	462,33	8,29%	28	339,42	\$120.031.860	73,41%	122,9	26,59%
Internacionales	606,25	10,87%	42	429,76	\$396.453.600	70,89%	176,5	29,11%
TOTAL	5575,73	100%	408	4.774,98	\$2.090.216.908	85,64%	800,8	14,36%
Instituciones	0,00	0%	20	318,5	\$0	5,71%		
TOTAL OCUPACIÓN			428	5.093,52	\$2.090.216.908	91,35%		

JULIO 2025

IFLS+EICI		JUL 2025
Expositores Nacionales		349
Expositores internacionales		11
Instituciones		11
TOTAL		371

METAS ESTABLECIDAS IFLS+EICI II SEMESTRE 2025			OCUPACIÓN FINAL IFLS+EICI - II SEMESTRE 2025					
			ÁREAS ASIGNADAS				POR CUMPLIR	
SECCIONAL	m2	%	N° E	m2	\$	%	m2	%
Antioquia	429,58	8,85%	25	368,47	\$163.453.050	85,77%	61,1	14,23%
Bogota y Cund.	841,36	17,34%	23	412,04	\$146.200.320	48,97%	429,3	51,03%
CCB Bogotá	60,00	1,24%	10	60,00	\$33.699.360	100,00%	0,0	0,00%
SDDE Bogotá	270,00	5,56%	40	240,00	\$137.160.000	88,89%	30,0	11,11%
Norte de Santander	336,91	6,94%	21	273,25	\$100.685.880	81,10%	63,7	18,90%
Corpoinal	516,00	10,63%	88	527,00	\$254.453.167	102,13%	11,0	2,13%
Santander	1647,81	33,95%	122	1483,10	\$584.361.720	90,00%	164,7	10,00%
Valle del Cauca	384,16	7,92%	20	335,68	\$117.775.440	87,38%	48,5	12,62%
Internacionales	367,66	7,58%	11	222,18	\$204.961.050	60,43%	145,5	39,57%
TOTAL	4853,48	100%	360	3.921,72	\$1.742.749.987	80,80%	931,76	19,20%
Instituciones	0,00	0%	11	151,27	\$0	3,12%		
TOTAL OCUPACIÓN			371	4.072,99	\$1.742.749.987	83,92%		

VISITANTES NACIONALES E INTERNACIONALES POR VERSIÓN

IFLS+EICI	FEB 2025	JUL 2025
Visitantes Nacionales	9.394	5.418
Visitantes Internacionales	633	251
TOTAL	10.027	5.669

PLAN DE MEDIOS Y FREE PRESS POR VERSIÓN

MEDIOS	FEB 2025	JUL 2025
IMPRESOS	11	9
TELEVISIÓN	12	7
RADIO	4	0
DIGITAL	32	30
TOTAL	59	46

NIVEL DE SATISFACCIÓN

Se mide el nivel de satisfacción de la feria para ambas versiones de IFLS+EICI, se aplica el instrumento de medición a través de la empresa de investigación VIEWS.

Nivel de Satisfacción	FEB 2025	JUL 2025
Expositores IFLS	72%	53%
Expositores EICI	96%	56%
Visitantes Profesionales	91%	86%

INFORME SECCIONAL ANTIOQUIA

La Seccional Antioquia consolidó su gestión durante el año 2025, fortaleciendo la representación gremial, ampliando el contacto con empresarios del sector calzado, cuero y marroquinería, y los aliados estratégicos, buscando la vinculación con las actividades ejecutadas en la seccional.

GESTIÓN GREMIAL REPRESENTACIÓN Y VOCERÍA

Durante el periodo, la Gerente Seccional Antioquia tuvo participación activa en el Comité Técnico del Sena, Comfenalco Antioquia, el Clúster de Moda de la Cámara de Comercio de Medellín y Fenalco Antioquia, socializando con los afiliados los eventos realizados por las entidades.

Se adelantaron espacios de articulación con la Alcaldía de Medellín y su Secretaría de Desarrollo Económico, dándole continuidad al apoyo a los empresarios en la feria IFLS+EICI.

Asimismo, se mantuvo la alianza Acicam-Comfenalco-Sena con el proyecto Formación para el Trabajo, formando más de 300 aprendices en técnicas de calzado y marroquinería.

Se inician contactos con Comfama Antioquia y la Cámara de Comercio, Industria e Integración del Pacífico, buscando nuevos escenarios de formación e internacionalización.

CRECIMIENTO Y FORTALECIMIENTO de la Base Empresarial

En la versión de febrero participaron 30 empresas, teniendo un cumplimiento de meta en IFLS del 85% y en EICI del 136% y en julio 21 empresas con un 93% de cumplimiento en IFLS y de 46% en EICI de la Seccional Antioquia. Se logró el patrocinio de la Alcaldía de Medellín en ambas versiones del 2025, apoyando a 8 empresarios en febrero y 6 en julio.

La gerente de la seccional continuó vinculando y atendiendo los empresarios de Sincelejo, teniendo participación de 4 empresas en ambas versiones.

Desde la Seccional se brindó acompañamiento en el proceso de contratación, orientación logística y articulación con aliados estratégicos.

IFLS+EICI Comercialización y Gestión de Feria

En 2025, lamentablemente por la situación económica del sector, se desafiliaron 2 empresas, se vincularon 2 empresas, se recuperó 1 empresa que había suspendido su afiliación por cartera, actualmente la seccional cuenta con 21 empresas afiliadas.

En materia de cartera, se alcanzó un porcentaje de efectividad en el recaudo del 90% correspondiente a cuotas de sostenimiento y participación en ferias, reflejando una gestión de cobro de la gerencia seccional eficiente y un compromiso creciente de los afiliados con el gremio.

ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

El 2025 terminó la alianza estratégica Acicam-Comfenalco-Sena, enfocada en el fortalecimiento de las capacidades técnicas en el sector cuero, calzado marroquinería y técnicas artesanales, como resultado, 313 personas participaron en procesos de capacitación especializada, mejorando habilidades en diseño, productividad y comercialización.

Fenalco Antioquia facilitó sus espacios para ejecutar los Workshop de Tendencias y planeación de colecciones en el mes de abril y octubre, teniendo más de 120 asistentes; éstas alianzas permitieron canalizar recursos técnicos y financieros hacia el sector, generando impacto directo en la mano de obra de las empresas y actualización en tendencias, costos y procesos productivos.

Se mantuvo el apoyo con el Sena en la planeación y ejecución de Tecnocuero 2025.

MISIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

La Seccional Antioquia promovió la participación en las ferias de ANPIC y FIMEC, pero ninguna empresa de la regional se vinculó.



INFORME SECCIONAL BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

La Seccional Bogotá y Cundinamarca desarrolló una gestión estratégica e integral, orientada al fortalecimiento del tejido empresarial del sector, la consolidación de alianzas estratégicas de alto impacto y el posicionamiento institucional del gremio como referente regional ante los diferentes actores del ecosistema productivo.

La gestión se orientó al crecimiento estratégico y sustentable, la generación de valor para los afiliados y el fortalecimiento de la representatividad gremial, priorizando la expansión y fidelización de la base empresarial mediante acompañamiento técnico y articulación sectorial.

Asimismo, se consolidó la comercialización ferial como eje estratégico de dinamización económica, promoviendo oportunidades de negocio, mayor visibilidad y acceso a nuevos mercados para las empresas vinculadas.

GESTIÓN GREMIAL

REPRESENTACIÓN Y VOCERÍA

La Seccional participó activamente en espacios de articulación estratégica con actores clave del ecosistema empresarial, con el objetivo de fortalecer la cooperación sectorial y potenciar el desarrollo económico regional. Entre estas participaciones se destacan:

Secretaría de la mujer: Se dio la continuidad a la alianza de empleabilidad, mediante la cual los empresarios remiten sus vacantes y la entidad realiza el proceso de identificación y preselección de perfiles, facilitando la vinculación laboral en el sector.

Certificación de Competencias – SENA: En articulación con el SENA, se adelantó el proceso de certificación de competencias laborales para colaboradores de empresas afiliadas, permitiendo la validación formal de conocimientos adquiridos de manera empírica y fortaleciendo el talento humano del sector.

Comité Técnico SENA: Participación mensual en el Comité Técnico del SENA, identificando programas estratégicos de formación y promoviendo su aprovechamiento por parte de los empresarios.

Superintendencia de industria y comercio

Se realizó en alianza con la SIC diferentes jornadas de capacitación con los empresarios orientada al fortalecimiento del conocimiento normativo y la promoción de buenas prácticas empresariales en el sector.

Mesas de Trabajo y Gestión Gremial

- Mesas de trabajo del Clúster liderado por la Cámara de Comercio.
- Espacios articulados con la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá y el Instituto Distrital de Turismo.
- Articulación con Fenalco regional Bogotá
- Reuniones gremiales estratégicas para identificar oportunidades de proyectos y programas para los empresarios afiliados.

CRECIMIENTO Y FORTALECIMIENTO

de la Base Empresarial

Durante 2025 se logró la vinculación de cinco (5) nuevas empresas a la Seccional: Adrenalina Bang - Nuvant - Grupo Kopelle - Salamanca Forcefood - G&G Boteros

Desafiliados recuperados: GSC Group

Esta gestión contribuye al fortalecimiento de la representatividad gremial y a la ampliación del ecosistema empresarial en Bogotá y Cundinamarca.

Adicionalmente, se realizaron visitas comerciales permanentes a empresas afiliadas y no afiliadas, con el objetivo de:

- Identificar necesidades y oportunidades del sector.
- Promover la participación en la feria IFLS + EICI.
- Fortalecer la fidelización y retención de afiliados.
- Incrementar la base empresarial de la seccional.

Gestión Cartera: Se realizó la gestión integral de la cartera de afiliados, incluyendo:

- Control y seguimiento de cuotas de sostenimiento.
- Facturación y recaudo de participación en feria.
- Seguimiento a compromisos financieros empresariales

IFLS+EICI COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE FERIA

La Seccional desempeñó un papel activo en la comercialización y acompañamiento empresarial en las versiones 2025:

Versión Febrero 2025

- 24 empresas participantes en IFLS
- 26 empresas participantes en EICI

Versión Julio 2025

- 19 empresas participantes en IFLS
- 4 empresas participantes en EICI

Se destaca la gestión institucional que permitió:

- Obtener el patrocinio de la Cámara de Comercio de Bogotá en ambas versiones, facilitando la participación de 10 microempresas por edición.
- Lograr la participación de la Secretaría de Desarrollo Económico, patrocinando 40 stands en la feria.

Estas acciones fortalecieron la presencia institucional, facilitaron el acceso de microempresas al escenario ferial y dinamizaron el sector.

ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Durante el año se desarrollaron capacitaciones y conferencias mensuales dirigidas a los afiliados, abordando temáticas estratégicas como:

- Workshop - Tendencias y planificación de colecciones.
- Sistemas de adhesión en la industria del calzado.
- Integración de nuevas tecnologías.
- Actualización sobre el reglamento técnico de etiquetado.

Estas actividades permitieron fortalecer la competitividad y actualización técnica de las empresas afiliadas.

MISIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Se promovió la participación de empresas de la seccional en escenarios internacionales:

- Incap, Nuvant, Gabriel Fonseca y Cía, Eurocompó, Iron group y Artecola.

Participación en ferias Fimec y Anpic, fortaleciendo su proyección comercial y conexión con proveedores y mercados internacionales.



INFORME SECCIONAL NORTE DE SANTANDER

Durante 2025, la gestión de la Seccional Norte de Santander se estructuró estratégicamente para dar respuesta a las necesidades de los empresarios afiliados, además de enmarcar las acciones y actividades con las líneas estratégicas que se han implementado desde el año 2024. Basados en lo anterior se estructuró un plan de trabajo con apoyo de la junta directiva y se hizo la gestión ante los actores, públicos, privados y asociativos, obteniendo los resultados que se presentan a continuación

GESTIÓN GREMIAL

REPRESENTACIÓN Y VOCERÍA

ACICAM Norte de Santander hace parte del comité Intergremial como invitado especial, permitiendo hacer visible las necesidades de la industria en este escenario.

Se adelantaron gestiones ante la Cámara de Comercio de Cúcuta, Alcaldía de San José de Cúcuta, Alcaldía de Villa del Rosario y Gobernación del Norte de Santander. Gracias a la gestión que se desarrolló desde la Gerencia Seccional, se lograron diversos apoyos para la participación de empresarios de la región en la IFLS+EICI en sus versiones de febrero y julio de 2025 por valor de 180 millones.

La seccional se está trabajando con el clúster moda del Norte de Santander liderado por la Cámara de Comercio.

Con ProColombia se participó en la organización de la misión exploratoria a la feria de Dallas.

Con las universidades Libre, Udes, Uniminuto se trabajó en la estructuración de proyectos de apoyo al sector a los cuales se les está dando continuidad en este 2026.

Se continúan articulando mesas de trabajo con el SENA para optimizar los procesos y alinearlos con las expectativas reales del sector, a pesar de sostener 3 reuniones ejecutivas los resultados son susceptibles de mejora.

En articulación con Corpoincal, se gestionó con éxito la vinculación de un importante grupo de empresarios de la región como expositores en la feria.

CRECIMIENTO Y FORTALECIMIENTO de la Base Empresarial

Durante 2025, el comportamiento de la base empresarial reflejó los retos económicos del sector. Se gestionó la vinculación de 6 nuevas empresas y se realizó una depuración administrativa que resultó en la desafiliación de 6 compañías por concepto de cartera, cerrando el periodo con una base consolidada de 28 afiliados activos.

En materia de cartera, se alcanzó un porcentaje de efectividad en el recaudo del 90% correspondiente a cuotas de sostenimiento y participación en ferias, reflejando una gestión de cobro de la gerencia seccional eficiente y un compromiso creciente de los afiliados con el gremio.

Como hito de gestión financiera en 2025, se destaca la recuperación de \$250 millones de pesos correspondientes a la cartera pendiente con la Alcaldía de Cúcuta desde la vigencia 2023, saneando así las finanzas de la seccional.



IFLS+EICI COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE FERIA

En la versión de febrero del 2025 participaron 112 empresas y en julio 111 empresas de la Seccional Norte de Santander, evidenciando el posicionamiento del evento como principal plataforma comercial del sector y logrando una alianza estratégica con Corpoincal.

Durante 2025, la seccional garantizó una destacada presencia comercial en la feria IFLS+EICI, logrando la participación de 25 empresas afiliadas en la edición de febrero y 21 afiliados en la versión de julio.

La articulación interinstitucional en 2025 permitió potenciar la competitividad de la región en la feria IFLS+EICI mediante la consecución de \$180 millones en apoyo mediante diversas alianzas. Estos fondos se gestionaron de manera estratégica ante la Gobernación y las alcaldías de Villa del Rosario y Cúcuta para la versión del segundo semestre por 160 millones, sumado al vital apoyo de la Cámara de Comercio de Cúcuta en el primer semestre por 20 millones.

MISIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

La Seccional de Norte de Santander en alianza con ProColombia participó en la estructuración y organización a la misión comercial a la feria de Dallas del 21 al 23 de octubre del 2025 logrando la asistencia de 6 empresas afiliadas al gremio.

ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

El 2025 se mantuvo el trabajo institucional con las Universidades de la región buscando el desarrollo de las empresas afiliadas. Con la Udes se realizaron jornadas de formación en mejoramiento de productividad y desarrollo de producto, logrando la participación de 25 empresas afiliadas al gremio.

Con la Gobernación, Alcaldías de Cúcuta y Villa del Rosario, Cámara de Comercio y Corpoincal, se mantienen las alianzas estratégicas logrando una mayor participación en los proyectos y actividades que se desarrollan mediante la seccional. Caso particular la participación de 223 empresas en las dos versiones del IFLS+ EICI.

Con la FESC se mantiene la alianza que nos ha permitido el uso de sus instalaciones para el desarrollo de capacitaciones y talleres de formación, logrando la participación de 65 empresas en los dos talleres de moda dictados por la coordinadora de tendencias de ACICAM Marcela Zans.



INFORME SECCIONAL SANTANDER

La Seccional Santander de ACICAM, trabaja para articular el gremio con toda la cadena de valor del cuero, el calzado y la marroquinería. A través de este documento, presentamos la gestión estratégica desarrollada en el departamento durante el 2025. Nuestro propósito central es ser la voz de los empresarios, protegiendo sus intereses y consolidando a la industria como un verdadero motor de desarrollo.

Potenciando la competitividad regional, nos hemos enfocado alianzas estratégicas con diversas instituciones. Esta gestión se destaca por la unión efectiva entre entidades públicas y el sector privado, abriendo oportunidades que fortalecen el crecimiento económico y social de nuestros afiliados en Santander.

A continuación, resumimos algunas de las acciones más relevantes en 2025 desde la Seccional, las cuales han sido posibles gracias al respaldo continuo de la Junta Directiva Seccional.



GESTIÓN GREMIAL REPRESENTACIÓN Y VOCERÍA

La Seccional Santander mantuvo una representación activa y estratégica a través de su Junta Seccional, llevando a cabo sesiones de planificación cada 45 días. Se destaca el acompañamiento permanente en el Comité Técnico del SENA (sede Floridablanca), así como, la participación en la Mesa de Moda de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, mediante la estrategia integral de comunidades empresariales y Ruta F. Esto permitió articular eficazmente las necesidades del sector productivo con los programas de formación técnica y los servicios de fortalecimiento empresarial.

Finalmente, se consolidaron alianzas clave con las alcaldías de Bucaramanga y Floridablanca para la ejecución de convenios de apoyo institucional y programas de formación especializada para el sector. De igual forma, se establecieron alianzas académicas con la Universidad Santo Tomás para la caracterización del sector y el proyecto del centro de innovación, y con la Universidad Manuela Beltrán para el desarrollo del Segundo Congreso Internacional de Diseño.

CRECIMIENTO Y FORTALECIMIENTO de la Base Empresarial

En el marco del Crecimiento y Fortalecimiento de la Base Empresarial, la seccional ha consolidado un gremio representativo. Actualmente, contamos con una base de 88 empresas afiliadas, con una exitosa vinculación de 16 nuevas organizaciones. Este logro genera un balance positivo frente a las 8 desafiliaciones y refleja de manera contundente una creciente confianza del sector hacia la gestión institucional de la asociación. Cumplimiento del 90% en la gestión de cartera y pago completo de todos los convenios establecidos con instituciones en 2025

Este fortalecimiento del tejido empresarial se materializó en espacios clave de representatividad de la asociación y con el acompañamiento de la Junta Directiva Seccional, en Alcaldías, Cámaras de Comercio e Instituciones Educativas. También, se realizó la Asamblea Seccional de Afiliados el día 12 de marzo de 2025. En este encuentro, contamos con 45 empresas afiliadas que se articularon activamente, creando un escenario fundamental que permitió socializar los resultados, escuchar de primera mano las necesidades de los empresarios.

IFLS+EICI COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE FERIA

El dinamismo comercial de nuestra seccional se evidenció con una participación masiva en los escenarios feriales de IFLS+EICI durante 2025. Gracias a la gestión estratégica ante la Alcaldía de Bucaramanga, la Alcaldía de Floridablanca y la Cámara de Comercio, logramos apalancar esta presencia con importantes recursos de cofinanciación.

El balance de nuestra participación fue el siguiente:

Edición Febrero: Participación de 135 empresas (98 afiliadas y 37 no afiliadas), respaldadas con recursos por \$197.947.464.

Edición Julio: Participación de 122 empresas (88 afiliadas y 34 no afiliadas), apalancadas con recursos por \$167.666.666.

Para garantizar resultados anticipados y mantener este éxito comercial, el 22 de septiembre se dio inicio formal a la comercialización para la versión de febrero de 2026.

ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Se ejecutaron proyectos de alto impacto:

1. Congreso Internacional de Diseño: Con 1.611 asistentes, fomentó la innovación en calzado en alianza con la UMB, alcaldía de Bucaramanga y con apoyo de \$15.000.000 de la Cámara de Comercio.
2. Caracterización del Sector: En alianza con la Universidad Santo Tomás, se inició el estudio de caracterización del sector para generar información estratégica para la gestión gremial de la seccional Santander.
3. Formación SENA: 15 aprendices capacitados en modelaje técnico y digital.
4. Red Moda: Capacitaciones técnicas de tendencias de Moda con la Doctora Marcela Sanz en los meses de mayo y octubre con convocatorias en la Alcaldía de Bucaramanga t Floridablanca Santander.

MISIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

La participación en misiones comerciales internacionales en el año se estructura estratégicamente desde la Presidencia Ejecutiva. Por su parte, la seccional gestiona el envío y la socialización de la información compartida con el fin de incentivar la participación de los empresarios de la región en estos escenarios.

Durante el periodo reportado, la gestión operativa local se concentró prioritariamente en el fortalecimiento del mercado nacional y regional a través de las versiones de la feria IFLS + EICI de febrero y julio de 2025.



INFORME SECCIONAL VALLE DEL CAUCA

Durante 2025, la Seccional Valle del Cauca consolidó su liderazgo regional mediante una gestión enfocada en el fortalecimiento gremial, la expansión territorial y la articulación institucional. Mantuvimos una base estable de 30 afiliados y una alta efectividad de recaudo.

Comercialmente, dinamizamos la participación de 52 empresas en IFLS+EICI, apalancadas con \$20 millones en incentivos logrados mediante alianzas. A nivel competitivo, lideramos misiones comerciales a Brasil y ejecutamos programas de formación de alto impacto con el SENA y la Universidad San Buenaventura, reafirmando nuestro compromiso con la modernización e internacionalización del Sistema Moda en el suroccidente colombiano.

GESTIÓN GREMIAL REPRESENTACIÓN Y VOCERÍA

La seccional fortaleció su rol como interlocutor legítimo ante el sector público y privado.

Tuvimos participación activa en mesas de trabajo institucionales con la Gobernación del Valle, la Alcaldía de Cali, ACOPI y las Cámaras de Comercio regionales. En alianza con la Secretaría de Desarrollo Económico de Cali, impulsamos la "Ruta del Calzado" y la estrategia "Conexiones de Origen Afro", articulando a los empresarios con más de 20 entidades financieras.

Adicionalmente, ampliamos nuestra expansión territorial con presencia en el Eje Cafetero, Nariño y Atlántico. Finalmente, en defensa de la industria, mantuvimos un rol activo en la Mesa Anti-contrabando Regional Suroccidente junto a la DIAN y la POLFA.

CRECIMIENTO Y FORTALECIMIENTO de la Base Empresarial

Gracias a una estrategia sostenida de visitas personalizadas, la seccional logró estabilizar y fortalecer su red de asociados, cerrando el periodo con una base consolidada de 30 afiliados activos. La dinámica de afiliación arrojó un balance positivo: logramos la vinculación de 9 nuevas empresas al gremio y la recuperación exitosa de 3 compañías inactivas (compensando la depuración de 4 empresas).

En materia de sanidad financiera, la gerencia seccional demostró un alto nivel de eficiencia administrativa, alcanzando una efectividad del 76% en el recaudo de cuotas de sostenimiento y un destacado 90% en la recuperación de cartera por participación en ferias, garantizando la solidez económica.

IFLS+EICI Comercialización y Gestión de Feria

El apoyo a la comercialización nacional fue un pilar fundamental. Durante 2025, garantizamos una robusta presencia regional en las dos versiones de IFLS+EICI con la participación total de 52 empresas.

En la edición de febrero asistieron 28 empresas (25 afiliadas),
En la edición de julio participaron 24 empresas (21 afiliadas).

Como gran hito de gestión institucional, mediante una alianza estratégica con UNIVAC y la Cámara de Comercio de Cali, logramos gestionar un fondo de cofinanciación por \$20.000.000, el cual fue otorgado como incentivo económico directo para respaldar la participación ferial de 10 empresarios de la región (\$2 millones de aporte por empresa).

ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

La seccional impulsó la competitividad del sector mediante dos grandes proyectos académicos y la articulación con instituciones gubernamentales

En primer lugar, se mantuvo el convenio marco Institucional con la Universidad San Buenaventura de Cali, enfocándose en la innovación y el diseño.

Mediante la realización de talleres Workshop y conferencias en tendencias de Moda durante el 2025 que contaron con la participación de 42 empresarios por parte de la seccional, las cuales se desarrollaron en los auditorios de la Universidad San Buenaventura, con jornadas de trabajo 4 horas en la franja de la mañana. Esta alianza potenció nuestra exhibición en IFLS+EICI, logrando que 12 empresas participaran en las pasarelas colectivas organizadas por ACICAM por la coordinación de la consultoría de moda de la Universidad San Buenaventura de Cali. Además 6 empresas de insumos exhibieron sus productos en el Foro de Conceptos Futuros.

En segundo lugar, el Programa de Formación Continua Especializada Convocatoria SENA – ACICAM DSNFT 0001-2025

La seccional Valle del Cauca desarrollo el Taller: Apropiación de tecnologías para la innovación e incremento de competitividad en la industria del calzado y la marroquinería, llevado a cabo en las instalaciones de Pasticaucho Colombia en Acopi el 26 de Noviembre, en jornada de 8 horas, con la participación de 25 personas de las empresas de Plasticaucho como anfitrión, Calzado Romulo, Colhuellas y Pilar Cardenas marroquinería.

Así mismo participamos de forma activa en el Control del Contrabando a través de la articulación mediante la Mesa Anti-contrabando Regional Suroccidente y foros de fiscalización con la DIAN y la POLFA.

MISIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

La Seccional Valle asumió un destacado rol de liderazgo a nivel nacional en la proyección internacional del gremio, promoviendo misiones comerciales hacia el mercado brasileño.

En el primer semestre, la gerencia regional lideró la delegación institucional hacia la feria FIMEC (Novo Hamburgo), brindando acompañamiento logístico a 14 empresarios provenientes de Cali, Bogotá, Pereira, Cúcuta y Medellín.

Asimismo, en el mes de julio, se gestionó la promoción y el acompañamiento de una misión prospectiva conformada por 5 empresarios hacia el salón de diseño e innovación Inspiramais (São Paulo), facilitando la conexión de la industria colombiana con proveedores globales.



INFORME COORDINACIÓN DE PROYECTOS

GESTIÓN COORDINACIÓN DE PROYECTOS

La gestión en la coordinación de proyectos inició el 05 de mayo de 2025, desde esa fecha y hasta la actualidad se consolidaron procesos clave para la competitividad de la Asociación, afiliados y actores relevantes del sector:

Experiencia Técnica: Se realizó la recolección de experiencia técnica institucional y el repositorio documental para la suscripción y actualización del Registro Único de Proponentes (RUP) de la Asociación, alcanzando el registro de 76 contratos, con experiencias certificadas desde el año 2004 con un manejo de recursos de alrededor de 16 mil millones.

Impulso Empresarial: Desarrollo de la línea "Impulso Empresarial ACICAM", destacando el lanzamiento del Directorio de Oportunidades como su primer producto especializado para el sector.

Gestión de datos y transformación digital: Como eje transversal para la modernización de la Asociación, se empezó el desarrollo de una herramienta digital que permitirá actualizar la información relevante de las empresas afiliadas a Acicam con el fin de obtener datos cualitativos y cuantitativos y así segmentar de forma precisa a los afiliados para desarrollar estrategias de mercado y servicios personalizados.

PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA (SENA)

En el marco de la Convocatoria DSNFT-0001-FCE-2025, se adelantaron las siguientes fases:

Formulación y Adjudicación: El proyecto formulado por la coordinación de proyectos fue aprobado por el Consejo Directivo Nacional del SENA el 18 de septiembre de 2025.

Impacto en Formación: Se proyectó la formación gratuita para **445 colaboradores del sector** y su cadena productiva. Al cierre de la vigencia en diciembre, se **logró certificar a 258 beneficiarios** en temáticas de alta relevancia tecnológica:

Apropiación de tecnologías 4.0: Innovación en calzado y marroquinería (Cumplimiento: 100%).
Sostenibilidad y Responsabilidad Social: Acceso a mercados internacionales (Cumplimiento: 56.5% de la meta de beneficiarios).

- Internacionalización e Inteligencia Competitiva: Adaptación al mercado global (Cumplimiento: 100%).
- Inteligencia Artificial: Optimización y eficiencia en la cadena del cuero (Cumplimiento: 50% de la meta de beneficiarios).
- Transferencia de Conocimiento: Se cumplió con la entrega de transferencia de conocimiento y tecnología al SENA.

El proyecto operó bajo un esquema de cofinanciación con los siguientes valores finales:

Valor Total del Proyecto: \$61.300.000.

Aporte SENA (Cofinanciación): \$48.978.700.

Aporte ACICAM (Contrapartida efectivo): \$12.321.300.

Estado de Liquidación: La interventoría reconoció un porcentaje de ejecución del 92,31% sobre los recursos de cofinanciación, equivalente a \$45.215.202.

INFORME COORDINACIÓN DE COMUNICACIONES

Durante 2025, el área de Comunicaciones evolucionó de un modelo centrado en eventos a una estrategia omnicanal Always-On. Adoptamos como 'Propósito Superior' para visibilizar al gremio como motor económico y actor clave del Sistema Moda. Modernizamos nuestros canales digitales, transformamos la data técnica en contenido de valor e integramos esta dinámica con una agresiva gestión de Relaciones Públicas. Este cambio de paradigma fortaleció la comercialización de IFLS+EICI, generó un retorno de inversión (ROI) publicitario histórico y consolidó nuestra autoridad sectorial, respaldando directamente la fidelización y el sentido de pertenencia de nuestros afiliados en todo el país.



ESTRATEGIA DIGITAL Y PRESENCIA "ALWAYS-ON"

Disminuimos la dependencia comunicacional exclusiva de las temporadas de feria mediante la implementación de una parrilla de contenidos permanente. Activamos las plataformas digitales con formatos ágiles, como cápsulas de tendencias, entrevistas contenidos destacados y casos de éxito. Esta estrategia omnicanal garantizó una presencia de marca sostenida durante el año, dinamizando el ecosistema digital del gremio y atrayendo el interés de nuevas generaciones.

Se implementó una estrategia de gestión de contenidos en YouTube que organizó todos los videos en listas de reproducción coherentes, y se publicó contenido que estaba en desuso, lo que posibilitó un mejor posicionamiento en SEO para los sitios web de la Asociación.

Así, ACICAM se consolidó no solo como un representante institucional, sino como un hub digital de conocimiento y modernización para la industria.

POSICIONAMIENTO INSTITUCIONAL Y REPUTACIÓN GREMIAL

Enfocamos nuestros esfuerzos en visibilizar el trabajo de defensa sectorial y la vocería de la Presidencia Ejecutiva. Difundimos de manera estratégica los logros en la lucha anticontrabando articulados con la POLFA, la gestión de umbrales aduaneros y el impacto social del sector (como la alianza de empleabilidad con la Secretaría de la Mujer). Transformamos la comunicación en una herramienta de autoridad, demostrando a los afiliados y a la opinión pública que ACICAM es un escudo protector activo, justificando así el valor de la representatividad gremial ante el Alto Gobierno y las entidades regionales.

AUTORIDAD DATA E INTELIGENCIA DE MERCADOS

Para posicionar a ACICAM como la fuente oficial y confiable del sector, revolucionamos la manera de comunicar nuestras cifras. Los densos informes de coyuntura económica y los resultados del Observatorio ACICAM-RADDAR fueron transformados en infografías dinámicas, hilos de análisis en LinkedIn y boletines ejecutivos de alto impacto. Esta acción posibilitó que medios de comunicación y tomadores de decisión consumieran nuestra información de forma rápida y útil, facilitando la inteligencia de negocios y reafirmando el altísimo valor agregado que el gremio entrega a sus asociados con esta información.

Como segunda arista del ejercicio, mediante la articulación con la vicepresidencia ejecutiva se identificaron posibles compradores y asistentes internacionales a partir del análisis de las bases de datos de exportadores de la DIAN, estos contactos se anexaron a nuestra base de datos previa que ya cuenta con cerca de 125.000 perfiles. Adicionalmente se enviaron alrededor de 1'400.000 correos electrónicos directos con información de la feria, expositores y la segmentación de la misma. Además de hacer envíos específicos a los principales importadores de los países de latinoamérica.

La comunicación de las versiones de IFLS+EICI posicionó el evento como el "**Epicentro Comercial de la industria del calzado**". Implementamos sólidas campañas de expectativa, promoción de la rueda de negocios y cubrimiento audiovisual estratégico en tiempo real. Resaltamos el protagonismo de las seccionales regionales y la asistencia de compradores internacionales. Además, el activo despliegue de relaciones públicas resultó en un amplio registro (Free Press) en medios masivos nacionales, amplificando el retorno de inversión de nuestros expositores y ratificando a la feria como la plataforma de negocios más importante de la industria.

23. DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

Durante la vigencia 2025, la Dirección Administrativa y Financiera desarrolló su gestión garantizando el cumplimiento integral de las obligaciones legales, tributarias, financieras y administrativas establecidas en los Estatutos de la Asociación y en la normatividad vigente aplicable a su naturaleza jurídica.

La gestión estuvo orientada a fortalecer la estructura administrativa, asegurar el cumplimiento normativo, optimizar los procesos internos y brindar soporte eficiente a la Presidencia Ejecutiva y a la Junta Directiva Nacional.

A continuación, se presentan las principales actuaciones desarrolladas durante el año 2025:

GESTION DEL TALENTO HUMANO

Durante el año 2025 se realizaron las siguientes vinculaciones laborales, cumpliendo estrictamente los requisitos legales y reglamentarios:

- Asistente Administrativa
- Asistente Contable
- Coordinadora de Proyectos
- Aprendiz SENA

Cada proceso de vinculación se adelantó observando la normatividad laboral vigente, garantizando la suscripción de contratos conforme a ley, afiliaciones oportunas al sistema de seguridad social integral y cumplimiento de las obligaciones parafiscales correspondientes.

Estas vinculaciones permitieron fortalecer la capacidad operativa y administrativa de la Asociación, mejorar la distribución de cargas laborales y optimizar la ejecución de proyectos estratégicos.

CUMPLIMIENTO LEGAL Y TRIBUTARIO

Durante la vigencia 2025, la Asociación mantuvo un cumplimiento riguroso y oportuno de todas sus obligaciones legales y fiscales, destacándose:

- Pago mensual y oportuno de aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos laborales).
- Pago de aportes parafiscales conforme a la normatividad vigente.
- Liquidación y pago oportuno de nómina.
- Cumplimiento de obligaciones tributarias nacionales dentro de los plazos establecidos.
- Pago oportuno a proveedores y contratistas, garantizando estabilidad en las relaciones comerciales.

Asimismo, se mantiene estricto cumplimiento en materia de propiedad intelectual. Los programas, sistemas informáticos y equipos tecnológicos utilizados por la Asociación han sido adquiridos y/o licenciados legalmente, conservando en archivo los respectivos soportes, contratos y autorizaciones emitidas por los fabricantes y proveedores.

La documentación contable, fiscal y contractual permanecen debidamente organizados y custodiados, garantizando trazabilidad, transparencia y disponibilidad ante cualquier eventual requerimiento de autoridad competente.



INFRAESTRUCTURA Y RECURSOS TECNOLÓGICOS

Con el fin de preservar la operatividad institucional y asegurar condiciones adecuadas de funcionamiento, durante el año 2025 se realizaron:

- Mantenimientos preventivos y correctivos programados en equipos de cómputo.
- Mantenimiento general de la oficina de Acicam
- Arreglos locativos a la casa de Teusaquillo

Estas acciones permitieron minimizar riesgos operativos, prevenir fallas técnicas y garantizar continuidad en la prestación de los servicios administrativos.

GOBIERNO CORPORATIVO Y CUMPLIMIENTO INSTITUCIONAL

En materia de gobernanza y formalidades legales, se desarrollaron las siguientes actuaciones:

- Registro oportuno de las actas de Junta Directiva Nacional y de la Asamblea General de Afiliados ante la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Radicación dentro de los términos legales del informe anual ante la Alcaldía Mayor de Bogotá, entidad encargada de la inspección, vigilancia y control de la Asociación.

Estas actuaciones garantizan la plena validez jurídica de las decisiones adoptadas por los órganos de dirección y el cumplimiento de las obligaciones formales ante las autoridades competentes.

COMITÉS ÓRGANOS DE APOYO

Durante la vigencia 2025 se dio continuidad al funcionamiento regular de los comités institucionales, en cumplimiento de la normatividad vigente y de los lineamientos internos:

- Comité de Convivencia Laboral.
- COPASST.
- Comité de Cartera.
- Comité de Afiliaciones.
- Comité Financiero.

Cada uno de estos comités realizó sus reuniones periódicas conforme a programación, generando las actas respectivas y adelantando las gestiones que por ley y por reglamento corresponden, contribuyendo al fortalecimiento del control interno, la gestión financiera y el clima organizacional.

ACTUALIZACIÓN NORMATIVA Y FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

En el marco del cumplimiento y actualización normativa, durante el año 2025 se adelantaron las siguientes acciones:

- Actualización del Reglamento Interno de Trabajo, incorporando las disposiciones vigentes relacionadas con:

- o Prevención del acoso laboral.

- o Prevención y atención del acoso sexual en el ámbito laboral.

- o Ley de desconexión laboral.

FUNCIONAMIENTO DE ÓRGANOS DIRECTIVOS

En materia de gobernanza y formalidades legales, se desarrollaron las siguientes actuaciones:

- Registro oportuno de las actas de Junta Directiva Nacional y de la Asamblea General de Afiliados ante la Cámara de Comercio de Bogotá.

- Radicación dentro de los términos legales del informe anual ante la Alcaldía Mayor de Bogotá, entidad encargada de la inspección, vigilancia y control de la Asociación.

Estas actuaciones garantizan la plena validez jurídica de las decisiones adoptadas por los órganos de dirección y el cumplimiento de las obligaciones formales ante las autoridades competentes.

ESTADOS FINANCIEROS

Anexo al presente documento, se encuentran los Estados Financieros de ACICAM REFERENTES AL AÑOS 2025, con sus notas correspondientes y el dictamen de la Revisora Fiscal María Camila Marín de la empresa MARIN Y CARDENAS LTDA.

