



ASOCIACION COLOMBIANA DE SISTEMAS VIDRIADOS INFORME DE GESTION 2017

Bogotá, febrero 14 de 2018

ENTORNO ECONOMICO

El año 2017 se caracterizó por la volatilidad de los mercados y los bajos crecimientos de las economías a nivel global. En Colombia nos afectó, además, el impacto que la legislación fiscal generó en la economía, sin embargo; los indicadores de inflación e intereses estuvieron a niveles de estándares internacionales, conservando el país la imagen de economía sólida.

la economía colombiana presentó bajo crecimiento, de 1.2% de enero a septiembre 2017 con respecto al mismo periodo del 2016. La industria decreció en producción -0.7%, en ventas 0.1% en ventas y -2.1% en ventas internas, quedando la industria colombiana muy por debajo de las economías desarrolladas e incluso inferior a otras economías de la región

La construcción también decreció a una tasa de -0.9%, afectada por la reducción de la actividad edificadora (-10,3% frente a 8.0% del 2016 en el mismo periodo) a pesar de que las obras civiles crecieron un 6.6%, comparado con el mismo período de 2016.

En la industria, Colombia enfrentó una pérdida de competitividad con relación a otros países de Latinoamérica y a nivel global de acuerdo con el reciente informe del Doing Business “Midiendo Regulaciones para Hacer Negocios”, donde Colombia cayó 6 posiciones en el ranking general, pasando de la posición 53 a la 59. Este resultado se deriva de retrocesos en los potenciadores de eficiencia, requisitos básicos y en factores de innovación y sofisticación. **Innovación** el más preocupante.

Lo anterior se reflejó en la industria del sistema vidriado. Los transformadores de vidrio y ventaneria enfrentaron baja demanda, baja competitividad ante la oferta extranjera, y competencia interna sin reglas de juego claras impuestas por los constructores y aceptadas por los mismos afectados

COLOMBIA: CRECIMIENTO ECONOMICO

	Part. %	2016			2017			
		Ene-Sep	Trím IV	Año	Trím I	Trím II	Trím III	Ene-Sep
Agropecuaria	6,5	-0,1	2,2	0,5	7,8	4,0	7,1	6,3
Café	0,7	-2,6	6,4	-0,3	11,3	-17,9	21,2	4,0
Otros agrícolas	3,6	-1,1	5,7	0,6	12,3	12,4	6,0	10,2
Pecuaria	1,9	2,1	-2,5	0,9	2,9	3,3	5,0	3,7
Madera, pesca	0,4	0,1	-2,5	-0,5	-2,0	-6,8	-2,0	-3,6
Minería	5,4	-6,0	-8,3	-6,5	-9,1	-5,7	-2,1	-5,7
Carbón	1,1	3,5	13,2	5,7	3,8	-6,5	-10,6	-4,8
Petróleo	3,5	-9,9	-14,6	-11,1	-12,2	-5,3	1,4	-5,6
Industria Manufacturera	11,5	3,6	1,0	3,0	0,4	-3,4	-0,6	-1,2
Refinación de petróleo	2,1	26,1	15,5	23,2	9,6	4,6	2,2	5,3
Electricidad, gas y agua	3,5	0,3	-0,6	0,1	-0,5	1,3	1,9	0,9
Construcción	9,4	4,4	3,1	4,1	-0,8	0,3	-2,1	-0,9
Edificaciones	5,3	8,1	0,3	6,0	-7,1	-7,7	-15,9	-10,3
Obras Civiles	4,0	1,4	5,2	2,4	4,0	7,0	8,8	6,6
Comercio, restaurantes y hoteles	12,5	1,8	1,8	1,8	-0,4	1,0	1,4	0,7
Transporte, comunicaciones	6,4	-0,1	-0,2	-0,1	-0,8	0,7	0,2	0,0
Finanzas, servicios a las empresas	19,6	4,8	5,4	5,0	4,7	3,8	3,2	3,9
Servicios sociales, comunales, personales	16,6	2,7	0,9	2,2	2,8	2,9	3,2	3,0
Gobierno	9,3	2,4	0,2	1,8	3,6	4,1	4,9	4,2
PIB Total	100,0	2,1	1,7	2,0	1,3	1,2	2,0	1,5

PIB DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN POR OFERTA
(Variación año corrido)



COLOMBIA: INDICADORES DE COMPETITIVIDAD FEM
Reporte Global de Competitividad

INDICADOR	Reporte 2016-2017	Reporte 2017-2018	Cambio
Número de Países	138 países	137 países	-1
Indicador General	61	66	-5
Requisitos Básicos	85	90	-5
Instituciones	112	117	-5
Infraestructura	84	87	-3
Entorno macroeconómico	53	62	-9
Salud y Educación primaria	90	88	2
Potenciadores de Eficiencia	48	54	-6
Educación superior y Capacitación	70	66	4
Eficiencia del mercado de bienes	100	102	-2
Eficiencia del mercado laboral	81	88	-7
Desarrollo del mercado financiero	25	27	-2
Preparación tecnológica	64	65	-1
Tamaño del mercado	35	37	-2
Factores de Innovación y sofisticación	63	64	-1
Sofisticación de los negocios	59	64	-5
Innovación	79	73	6

Fuente: Foro Económico Mundial

ENTORNO ECONOMICO- Continúa

Una situación congruente con la de la industria manufacturera en general donde los productores además se enfrentan al contrabando, la infraestructura inadecuada, los costos logísticos y la incertidumbre tributaria.

LA CONSTRUCCION

En 2017 se aprobaron licencias de construcción de 17,55 millones de m2 para vivienda y 5,901 millones de m2 para otros destinos. En vivienda el 77% son para vivienda no Vis y el 23% para vivienda Vis. En otros destinos el 32% para edificaciones comerciales, el 18% para educación, el 16% para bodegas y el 8% para oficinas.



INDUSTRIA MANUFACTURERA PRINCIPALES PROBLEMAS (Promedio 2017)



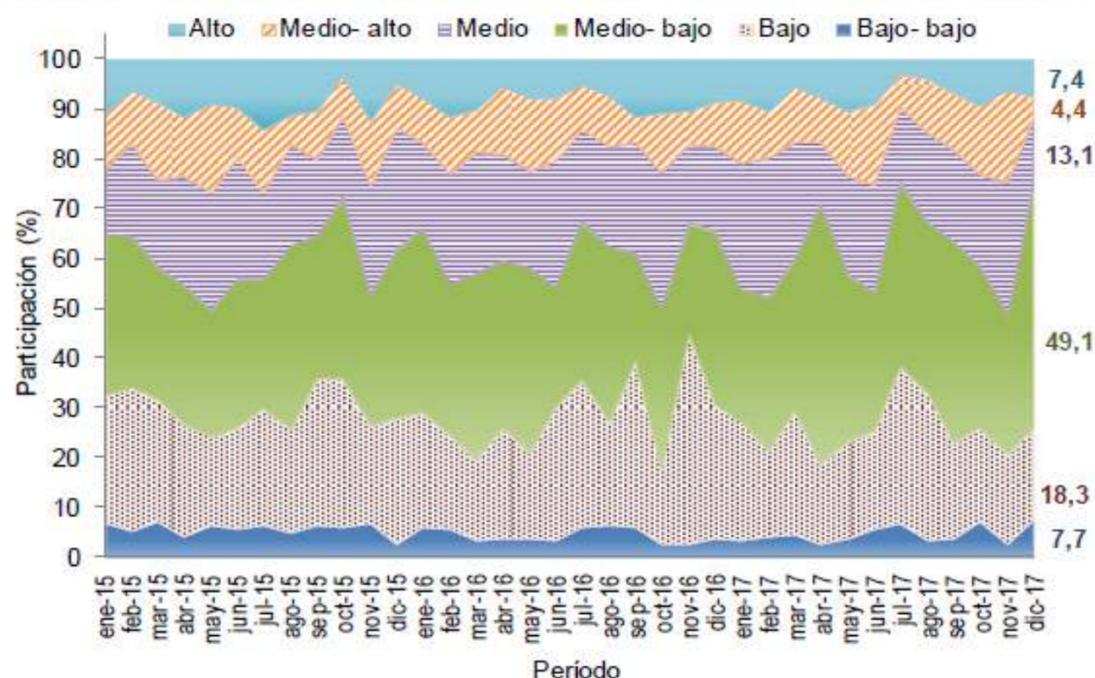
Por estratos hay una claro liderazgo en las licencias aprobadas por los estratos bajo y medio bajo, seguido por el medio.

Resumiendo en tres estratos queda:



Gráfico 5. Distribución del área aprobada para vivienda, según estrato socioeconómico

Enero de 2015 – diciembre de 2017, 302 municipios

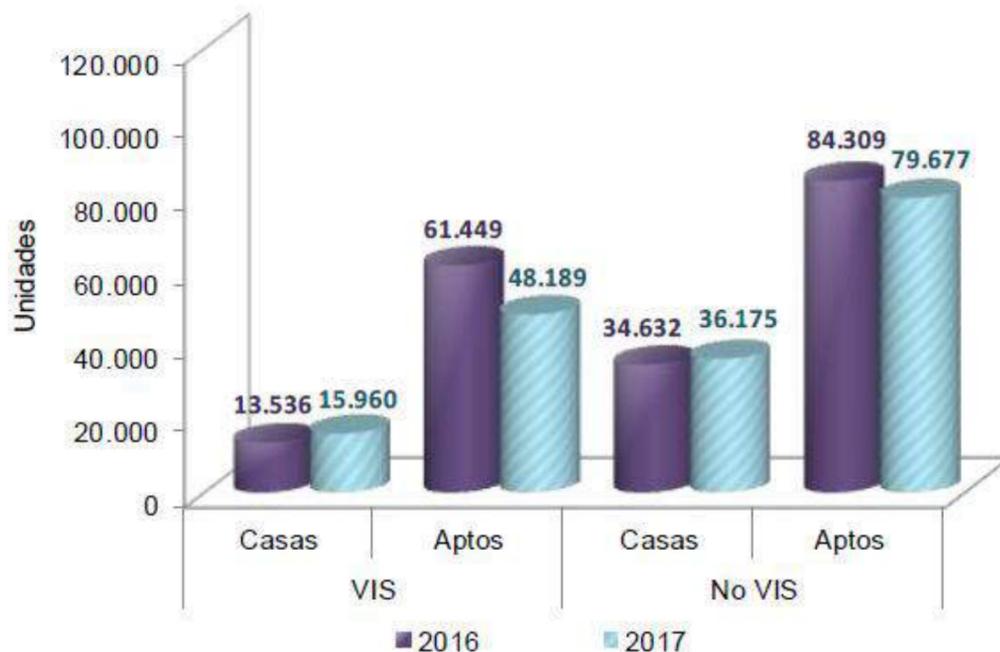


Fuentes: Boletín Técnico licencias de construcción ELIC (Diciembre 2017)- DANE

LA CONSTRUCCION -Continúa

Por numero de unidades el comportamiento fue:

**Gráfico 12. Unidades aprobadas por tipo de vivienda
302 municipios
Doce meses a diciembre (2016 – 2017)**



Fuente: DANE – ELIC

Una aproximación a la cifra de mercado podría ser a partir de las unidades licenciadas por ciudad y por estrato definiendo en cada uno los m2 promedio que el sistema vidriado tiene y su valor promedio al mercado. Para este ejercicio se promedió de acuerdo a la ventana de aluminio. Cuando se definan los parámetros del sistema vidriado por tipo de proyecto podemos avanzar a definir mercados por insumos.

Unidades de edificación	2017	m2 SV	Valor m2 SV	Valor unidad	Valor mercado
VIS	64149	7,8	\$ 76.000	\$ 592.800	\$ 38.027.527.200
NO VIS - medio 80%	92682	11,2	\$ 110.000	\$ 1.232.000	\$ 114.184.224.000
NO VIS - alto 20%	23170	50	\$ 300.000	\$ 15.000.000	\$ 347.550.000.000
Otro destino (m2)	5901372	295069 5%	\$ 500.000	\$ 147.534.300.000	\$ 147.534.300.000
				\$	647.296.051.200
				70% \$	453.107.235.840

PERSPECTIVAS 2018

Para el 2018 en construcción se augura estabilidad, la oferta se viene ajustando a la demanda pero se requiere incentivar la inversión privada para No vis y Otros destinos. En VIS se cuenta con recursos públicos de varios programas como Mi Casa Ya-Cuota inicial, Mi Casa Ya-Ahorradores. La construcción de aulas para educación tiene prevista una inversión de alrededor de \$35 billones de pesos, En obras publicas el gobierno colombiano seguirá impulsando proyectos de obra pública como el programa vías para la equidad del cual queda por ejecutar 2 billones de pesos, y aeropuertos por más de 1 billón de pesos. Para ese año se espera completar la ejecución de 20 de los 31 proyectos del programa de cuarta generación (4G) de concesiones, sin embargo, se debe tener presente que el gran impulso en obras civiles se verá con mayor fuerza a partir del 2019 cuando estén todos los proyectos de 4G en ejecución e inicie el dragado del Río Magdalena que se volverá a adjudicar en 2018.

Fuentes: Boletín Técnico licencias de construcción ELIC (Diciembre 2017)- DANE – Datos históricos Acolvise

PERSPECTIVA 2018 -Continúa

En general se espera que la situación de la economía se verá afectada por la incertidumbre política y fiscal,

En cuanto a la industria para mejorar la competitividad, ANDI en su informe anual sugiere que las empresas deben apropiarse de “una visión de cadena que permita superar las brechas de competitividad, productividad e información de una forma integral. Una visión de cadena que aproveche las complementariedades entre sectores productivos que se traduciría en mayores economías de escala, innovación, transferencia de tecnología, buenas prácticas y, en general, en un proceso de modernización funcional y de aprendizaje conjunto que facilitaría adquirir las capacidades productivas necesarias, para insertarnos eficientemente en las cadenas nacionales y globales de valor”.

Para el sistema vidriado, una cadena de valor donde están los productores de vidrio, aluminio y PVC, productores y comercializadores de accesorios y sellantes, y los transformadores de ventanas y vidrio de seguridad, hay opciones de desarrollo de competitividad con la implementación en todos los niveles de las resoluciones del Estado como la 0549/2015, y 585 de 2017 que impulsarán el uso de sistemas de ventanería eficientes para alcanzar los niveles de ahorro energético necesarios en cumplimiento con los compromisos de nuestro país en el acuerdo de París y la construcción sostenible.

Cadena de valor del sistema vidriado



Para esta industria se ha venido construyendo un marco normativo que elevará esta industria a estándares internacionales, pero se requiere además de la norma y el reglamento técnico, las pruebas de laboratorio necesarias para certificar los productos y competir con otros que vienen con oferta ya certificada del exterior.

ACOLVISE ha liderado desde hace catorce años la construcción de este marco normativo y como agremiación se propone potencializar la cadena de valor del sistema vidriado y construir una plataforma común e inclusiva de carácter técnica y normativa que agrupe, capacite y facilite a sus miembros alcanzar calidad y competitividad.

GESTION ACOLVISE

MARCA ACOLVISE

Acolvise con el mandato de la asamblea organizó un comité de mercadeo que a partir de abril de 2016 construye la personalidad de marca con la encuesta de percepción a los asociados, luego contrata el diagnóstico de marca con Paramo Brand y en la asamblea de 2017 presenta el proyecto posicionamiento de marca que tenía 4 fases de desarrollo. Se aprueba realizar la I Fase por valor de sesenta millones de pesos. Durante este tiempo se cambia la imagen de la agremiación con sus nuevo nombre. En marzo de 2017 la junta aprueba la ESTRATEGIA COMPETITIVA presentada por el presidente, partiendo de definir el negocio como PROMOCION Y NORMALIZACION DE LOS SISTEMAS VIDRIADOS SOSTENIBLES, aplicar las teorías de las cinco fuerzas de Porter, atributos valorados, océano azul hasta definir el modelo de negocio con 3 promesas fundamentales para los asociados como son REPRESENTAN MIS INTERESES Y SON MI VOZ, FACILITAN EL RELACIONAMIENTO CON OTROS DE LA INDUSTRIA Y AGREGAN VALOR A MI NEGOCIO



Modelo estratégico de negocio

		TEMA 1	TEMA 2	TEMA 3
TEMAS RELEVANTES PARA EL FOCO		Representan mis intereses y son mi voz	Facilitan el relacionamiento con otros de la industria	Agregan valor a mi negocio
		H1	H2	H3
A quién atiendo FOCO	<ul style="list-style-type: none"> A muchos A algunos A un grupo 	Empresas grandes, medianas transformadoras de vidrio de seguridad, Ventaneros de PVC y aluminio, Fabricantes y comercializadores de accesorios, aislantes y sellantes		
Dónde estoy GEOGRAFIA	<ul style="list-style-type: none"> Un país Una región El mundo 	Colombia	Ecuador-Perú	Panamá- Costa Rica
Dónde estoy MODELOS DE DISTRIBUCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Un modelo Algunos modelo Todos los modelos 	Directa y redes sociales	Alianzas	
Qué ofrezco PRODUCTOS SERVICIOS	<ul style="list-style-type: none"> Uno (s) productos específicos Productos para todas las necesidades Acceso 	Normas, cursos, jornadas técnicas, publicaciones, opinión	Seminario internacional , Pruebas de laboratorio, Certificación Sello Acolvise	Diplomados y especializaciones
Qué hago siempre HABITO	<ul style="list-style-type: none"> Escalar la eficiencia operativa Crear demanda Conocer de forma superior el cliente 	Escalar la eficiencia operativa generando actividades permanentes de capacitación, conectividad masiva y contenidos de forma costo eficiente, que aseguran el auto-sostenimiento		
Cómo creo valor ESTRATEGIA	<ul style="list-style-type: none"> Siendo el mejor productor Innovando de forma permanente Relacionamiento superior con el mercado 	Relacionamiento superior con el mercado con acciones que impacten el desarrollo de los sistemas vidriados sostenibles		

Fuentes: Diagnóstico y Posicionamiento de marca- Paramo Brand, Estrategia competitiva Acolvise

MARCA ACOLVISE-Continúa

Se define el plan táctico de acuerdo a la promesa de valor

Representan mis intereses y son mi voz	Facilitan el relacionamiento con otros de la industria	Agregan valor a mi negocio
1.Relacionamiento con ministerios de vivienda y comercio (Lobby)	7.Generan espacios en ferias y eventos especiales, exclusivos para el cerramiento con alianzas con promotores	13.Capacitan a mi personal a todo nivel de acuerdo a mi especialidad
2.Generan opinión de los temas relevantes a la industria del sistema vidriado en los medios	8. Tienen un amplio programa de capacitación y seminarios con conferencistas reconocidos	14.Me mantienen informado y actualizado de las tendencias nacionales y mundiales y me muestran oportunidades
3.Divulgan Obras con mis productos y mi experiencia puntual	9.Mantienen una comunidad con foros y puntos de encuentro e integración	15.Velan por el cumplimiento de las normas para mantener una competencia sana en el mercado
4.Crean , actualizan y divulgan las normas del sector por todos los medios	10.Tienen un congreso internacional con muestra del sistema vidriado	16.Su gestión hace parte de mi RSE y ayudan a mis indicadores
5.Se posicionan como líderes técnicos y expertos en el tema de cerramientos sostenibles pues son consultados con frecuencia	11.Ofrecen diplomados y especializaciones con universidades nacionales e internacionales	17.Certifican mis productos y tengo un sello de calidad reconocido. En su laboratorio desarrollo productos
6. Ayudan a una sana competencia a nivel de prestaciones y no sólo precio con argumentos técnicos	12.Relacionamiento con curadores e interventores	18.Generan demanda a mis productos por estar en sus redes y directorios

Y los productos de la Asociación :



EMISORAS: Univalle, Todelar, Javeriana, RCN,

TELEVISION : canal la 14



DIGITAL : Corazon Pacifico

151	130	376	463
-----	-----	-----	-----

REVISTA : Revista EN OBRA

Se construyen los perfiles de los cargos de gerente y coordinador de comunicaciones que están propuestos en la Fase I. Se hace la investigación con dos head hunters. La presidencia propone a la junta contratar una agencia que realice la gestión de redes y pagina web y posicionamiento de marca y presenta 6 propuestas. Se define aplazar la contratación de los cargos para optimizar los recursos y no tener una carga prestacional al inicio del proyecto de marca. Se contrata a Paramo Brand por 4 meses por 18,8 millones. De este contrato se derivó el diseño de la pagina web, la estructura para redes y las primeras publicaciones. En este proceso participó el comité de comunicaciones. El contrato con Paramo Brand no fue satisfactorio en el manejo de redes y el ultimo pago fue utilizado en todas las piezas del congreso. Para continuar el trabajo en redes y free press se contrata a TIEMPOS Y ESPACIOS por valor de \$ 15.0 millones para 3 meses. Se organizan nuevamente las redes Facebook, Instagram, Twitter y linkedin y se hacen entrevistas radiales .En junio se contrata el gerente en la coyuntura del cambio de presidencia por la terminación del contrato laboral de la presidente.

Fuentes:— Estrategia competitiva Acolvise

CONECTIVIDAD

Para el plan de comunicaciones se definen 4 temas de interés público que lleguen de forma adecuada a la cadena de valor:

- ❖ LA SEGURIDAD PARA LA VIDA
- ❖ LA PROTECCION DE LA SALUD
- ❖ LA EFICIENCIA ENERGETICA Y AHORRO
- ❖ LA INNOVACION

ESTRUCTURA DE LAS REDES SOCIALES



	Web Site	Instagram	Linkedin	Facebook	Twitter	Medios	Youtube	Relac. Público
QUE SE COMUNICA	Se destaca la campaña en curso y 2 noticias de tendencia o de socios y 1 de avances de normas o alianzas Todo lo que publican redes en archivo	Eventos y actividades socios, miembros del Foro y propias Campañas	Acolvise como empresa seria promocionando uso de normas , tendencias, eventos, obras propias y de socios Campañas	Acolvise cercana mostrando divulga las normas de forma grafica o video, anuncia y promueve eventos propios y de socios tendencias y noticias del SV	Acolvise muestra su posición oficial ante temas de interés publico relativo a la industria de los sistemas vidriados y sostenibilidad Eventos de socios Campañas	Visibilidad de la importancia del sistema vidriado en la vida. Desarrolla temática de comunicación	Videos de capacitación , entrevistas Acolvise y a socios expertos, entrevistas a profesionales expertos, eventos propios y de socios	Visibilidad de la importancia del sistema vidriado en la vida. Desarrolla temática de comunicación Trafico a los eventos de la Asociación
QUE SE REPLICA	News letters	Noticias de socios y de miembros del Foro Iberoamericano	Noticias de socios y de miembros del Foro Iberoamericano	Noticias de socios y de miembros del Foro Iberoamericano	Noticias de socios y de miembros del Foro Iberoamericano	Posición oficial ante temas sobre sistema vidriado		
QUIENES NOS SIGUEN		Todo publico	Constructores, arquitectos, curadores, interventores, ventaneros, vidrieros	Todo publico	Todo publico	Todo publico	Todo publico	Usuario final Gremios de constructores, ingenieros, curadores Ministerios Foro Iberoamericano
A QUIEN SEGUIMOS		Asociaciones pares y competidoras, socios, grandes arquitectos, ventaneros	Asociaciones pares y competidoras, socios, grandes arquitectos, ventaneros, productores vidrio aluminio PVC accesorios sellantes revistas especializadas	Socios Generadores de contenido de Arquitectura Vidrio ventaneria aluminio PVC	Idem a LinkedIn más Ministerios de vivienda, ambiente, SIC Gobierno local y nacional	Radio y prensa	NA	Asociaciones pares Camacol CCCS Corferias Fenalco Ministerios

A partir de 2018 las comunicaciones las lidera Angela Loiza de Ventanar quien lidera las parrillas de contenido, solicitud de material para publicaciones y calendario de eventos. Es la líder del comité de comunicaciones. Estos son los temas :

SOCIOS	ACOLVISE	WEBSITE
<ul style="list-style-type: none"> • Proyectos • Reseñas • Aniversarios • Eventos 	<ul style="list-style-type: none"> • Fiestas • Noticias del sector • Nuevos socios • Avances en la norma • Aplicaciones • Términos nuevos • Entrevistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Boletines • Noticias • Avances norma • Artículos • Proyectos de los socios

Fuentes: Estrategia de comunicación Acolvise

CONECTIVIDAD - Continúa

La 2 Jornada Técnica aprobada en asamblea se transforma a un evento ambicioso que pudiera atraer a los públicos de interés y a conferencistas reconocidos. Se realizó el I CONGRESO DE SISTEMA VIDRIADOS el 12 de octubre de 2017. Las oportunidades de mejora están en la cantidad del break, el sistema de almuerzo, y mayor espacio y modalidades para la muestra comercial. Además hacer una curaduría a las conferencias antes de ser dadas. Con el balance del congreso se hizo un e mail masivo a la base de datos y un envío de mensajes de texto.



Bases de datos: se depuran bases de datos existentes de los públicos de interés enviando un correo masivo presentando la asociación y se construyen las bases de afiliados con personas influenciadoras dentro de las organizaciones. Para los asociados se hacen 3 envíos principales , un parte de tranquilidad de lo que se está haciendo, lanzamiento de la nueva marca ACOLVISE en Junio, invitaciones y patrocinios del I congreso y agradecimientos de participación. A los equipos de mercadeo se les ha enviado varias comunicaciones pidiendo fotos, fechas y contenidos.

Brochure: El Brochure se elaboró para el lanzamiento de la marca ACOLVISE a los asociados , jornadas de afiliación, proveedores y otras agremiaciones.



CONECTIVIDAD - Continúa

Jornadas de afiliación: las jornadas de afiliación se realizaron con un primer envío e correo electrónico solicitando cita presentando la asociación , llamadas de confirmación y visita personal. Las jornadas fueron en Julio, noviembre y diciembre de 2017

Prospectos de asociados

	BOGOTA	CALI	B/MANGA	IBAGUE	MEDELLIN	COSTA	V CALDAS	
VENTANERO	<ul style="list-style-type: none"> ETERNA AMP VITRAL HERMETI-K GRUPO EUROSISTEM A-VENTUS SUNHER ROYAL HIGUERASA ALVARO LARGACHA FENESTRA ALUCRISTAL ADC DECORACIONES 	<ul style="list-style-type: none"> SAAC LTDA PRODISTEC COLOMBIANA DE PVC ARQUESTIK ALTITUD EXPRESS NOVAK ALFALUM ALE TU VENTANA UMBRAL 	<ul style="list-style-type: none"> ETALUM VITEMP ARDISA-VENTANAS VIDRIALUM ALUTEMP VENTANAS Y FACHADAS STEEL AND GLASS 	<ul style="list-style-type: none"> HURTADO SARMIENTO FORJAS Y ALUMINIOS 	<ul style="list-style-type: none"> CERRAM. CONSTRU CERRAM ARQ AGS VEA TEMPLACOL 	<ul style="list-style-type: none"> PVC CANADIAN SOLARGLASS 		
TRANSFORMADO RES DE VIDRIOS	<ul style="list-style-type: none"> INDUSVIT ALUMGLASS ATEMPLA VISEG VIDPLEX CRISTALES Y V TEMPLADOS FACTORY GLASS GLASS DESING SEBLICO VIDRIOS Y ESPEJOS EL CIO INDUCOLVI ALBICO GLASS VCT (MONICA CEDEÑO) ANDINA DE VIDRIOS SA TEMPSE VIDRIOS Y LAMINADOS SAS INDUSTRIAS COLVIT LTDA CRISTALVIT LTDA 	<ul style="list-style-type: none"> DECORVIDRIOS 	<ul style="list-style-type: none"> VITELSA COLTEMPLE GLASSTEC LTDA 					
INSUMOS	<ul style="list-style-type: none"> SIKA 							

Nota : A todos se les ha enviado correspondencia
En rojo los visitados, en verde los afiliados ya

De la primera jornada se derivó el analizar las cuotas de afiliación para permitir la entrada de más personas considerando la situación de la economía. Se hacen aprobar las nuevas cuotas de afiliación en asamblea extraordinaria del 23 de agosto de

CUOTA DE ADMINISTRACIÓN Y AFILIACION DE ACUERDO A LOS ACTIVOS:

afiliado	Activos Totales SMMLV	periodicidad	administración	Afiliación
Particulares		anual	\$300.000	Sin costo
Micro	Hasta 500 (\$368.858.500) (excluida la vivienda)	anual	\$1.000.000	Sin costo
Pequeña	Más de 500 y hasta 5.000 (\$3.688.585.000)	Mensual-vitalicio	\$150.000	\$1.000.000
Mediana	Más de 5.000 y hasta 30.000 (\$22.131.510.000)	Mensual-vitalicio	\$582.000	\$1.000.000
Grande	Más de 30.000 (\$22.131.510.000)	Mensual-vitalicio	\$650.000	\$5.000.000

Con base en la clasificación por activos de las empresas año 2017 (Ley 590 del 2000 – Ley 905 del 2004, Fuente: Mincit, Bancoldex)

CONECTIVIDAD - Continúa

Jornadas de afiliación: Durante las visitas de la primera y segunda jornada se comprueban que los argumentos de afiliación son interesantes para los prospectos pero hay dos condiciones que son recurrentes en las conversaciones y son su situación financiera por lo cual lo posponen para el 2018 y que no ven que los temas que los están afectando estén considerados.

Estos temas son :

- Devolución Garantía del 10% que exigen los constructores
- Ventaneria debe instalarse en obra blanca y cuidarse como lo hacen con los muebles y el piso
- Capacitar empresas de aseo de fachadas que afectan las entregas
- Recibo final a cargo del comprador es una modalidad en Cali
- Formación SENA de ventaneros PVC
- Consciencia de la instalación y sellado
- Dumping China, contrabando Venezuela en el caso del aluminio, PVC, accesorios
- Espesores mínimos de los perfiles aluminio
- Composición de los perfiles aluminio y PVC y pinturas y empaques de caucho
- Posición ante prebendas a proveedores extranjeros de ventaneria y fachadas

En diciembre se hace la jornada a través de puntos de ventas de los distribuidores de aluminio y PVC con un hablador y volantes. Los distribuidores son : Tecnoalum, Aluminios y Sistemas, Allan Jones, Los Fierros, ATL, Ventanas y Puertas, Surtialuminios, Suhner Royal, Azembla. Quedaron pendientes de comunicarles las comisiones si alguien se afilia ´por su intervención. El resultado sólo un afiliado nuevo en el 2017.



	SOCIO	OTROS
Particular	\$ 50.000	\$ 50.000
Micro	\$ 50.000	\$ 50.000
Pequeña	\$ 300.000	\$ 200.000
Mediana	\$ 500.000	\$ 500.000
Grande	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000

Los afiliados que se retiran este año fueron Vitelsa y Visa en febrero después de a Asamblea por considerar que no se encuentran representados sus intereses y percibir que se convirtió en una Asociación de ventaneros y no de vidrieros. Afecto el cambio de nombre de la asociación. Los asociados que decidieron asociarse fueron AMP y ALUACE. Éste último no fue aceptado por la Junta por ser distribuidor.

CONECTIVIDAD - Continúa

Jornadas de afiliación: En diciembre la Junta ratifica el perfil del asociado como:

transformadores de aluminio y PVC produciendo en Colombia, las empresas de insumos para sistema vidriado que producen en Colombia o comercializadora si no se produce en Colombia conocidas por buena calidad, de todos los afiliados debe revisarse que no incurran en practicas de contrabando y demás malas practicas comerciales.

NORMALIZACION

Traducción de las normas NAFS y de ensayo

El trabajo normativo con Icontec se dividió en ventanería y vidrio general. En ventanería se está haciendo la adopción de la norma NAFS-11, una norma conjunta entre la CSA, la AAMA y la WDMA de Estados Unidos y Canadá que tiene los parámetros para clasificación y ensayo para sistemas vidriados (de uso exterior), dicha norma ha sido modificada para ajustarse a las condiciones locales de nuestro país, actualmente se tiene revisada ya probada por comité los capítulos 0 al 8. Se ha realizado la traducción de tres de las cuatro normas de ensayo, pendiente de traducir la ASTM E547. En vidrio general se terminó la norma de vidrio curvado, se continúa trabajando en la norma de superficies transitables de vidrio y la actualización del marco normativo de vidrio (vidrio plano, laminado, templado y con recubrimiento).

Sena. Con el objetivo de crear una titulación para vidrieros o personas que manipulan el vidrio y lo transforman y carpinteros de PVC se realizó una reunión exploratoria con la metodóloga quien nos informó que las modificaciones a las titulaciones, que ya no se llaman así, deben hacerse primero revisando las ocupaciones que el SENA ha definido (CNO).

Fuentes: *Correspondencia Acolvise*

Se hace reunión con la responsable de este tema quien nos sugirió que 10 socios puedan enviar carta de solicitud de cambios de ocupaciones que afectan los programas que queremos implementar. No hubo respuesta de ningún asociado para firmar la carta.

Se realizó visita al centro de materiales y ensayos en Bogotá y Centro de la Construcción en Cali, que tienen la formación técnica en carpintería de aluminio, solicitan mucho acompañamiento para la convocatoria, materiales y formación actualizada de los instructores. Se revisó el tema con ALUMINA sin respuesta aún.

Laboratorio: El proceso de normalización requiere para ser exigida la posibilidad de probarse y certificarse. Por ese motivo en la visita que se realizó a Ventanar se recibió el ofrecimiento del banco de pruebas. Con este propósito se esbozó el proyecto y de forma exploratoria se presentó a la Universidad Piloto en diciembre y enero 2018. Las respuestas es de interés pero en esta segunda reunión ya piden cifras de mercado y retorno de la inversión. Se hizo documento con el valor de las inversiones y objetivos.

CONOCIMIENTO

Capacitaciones: Se realizó capacitación a Vidrios de la Sabana (antes de que la Junta definiera que no se afiliarán distribuidores),

AIS: se envían cartas ofreciendo el apoyo de ACOLVISE en la nueva revisión de la NSR10 y actualizando afiliaciones de Andrés Hurtado y Fernando Echeverri

Asesoría: se asesora a Keller Ingeniería en la revisión de las especificaciones de la ventanería de 3 proyectos.

VARIOS

- Aprobación de la Junta de las políticas NIIF encomendadas por la Asamblea.
- Reglamentación de los comités de comunicaciones, técnico y social al cual se le cambio el nombre por Responsabilidad social. El trabajo de estos comités no se realizó excepto el de comunicaciones que estuvo presente hasta julio.
- Fabiola Marín realiza diplomado ABC jurídico para organizaciones sociales
- Se realizaron en 2017 , 8 reuniones de Junta directiva apoyándonos en la herramienta de sala virtual Webex correspondientes a las actas de la No. 50 a la 57. Tres miembros de Junta directiva con cero inasistencias: Walter Parra, Lilian Castro y Camilo Mejía. Andrés Hurtado 5 inasistencias, Fernando Echeverri 3 y Alexandra Cardona 2. Es imperativo que la Junta se involucre en las actividades de la asociación y transmita adecuadamente y periódicamente los avances a sus directivos.
- La Junta considera que la asociación debe conservar su independencia. No debe politizarse como sucede con otros gremios.



Objetivo principal

Promover los sistemas vidriados como elemento responsable del confort de los espacios que se construyen, compran o remodelan.



PLAN TACTICO 2018

Agremiación

Es indispensable que la asociación defina si quiere ser un gremio de la industria del sistema vidriado representando a la cadena de valor y aumentar su base de afiliados.

Sin ingreso de afiliados este año es difícil lograr el sostenimiento de la asociación.

PARES	FACHADAS	SISTEMAS METALICOS	PVC	HERRAJES MAQUINAS	VIDRIO	SILICONAS SELLANTES	PERSIANAS	ASOCIACIONES	OTROS	TOTAL
ASEFAVE	15	13	6	13	8	7	25	3	6	96
AMEVEC	6	32	18	25	13	2	9	3	4	112
ADVYC		4		7	14	1		1	1	28
ACOLVISE		2	1	1	6	3				13
INSUMOS SISTEMAS VIDRIADOS		TRANSFORMADORES VIDRIO			TRANSFORMADORES DE SISTEMAS VIDRIADOS					
ASEFAVE	20			8			59			
AMEVEC	27			13			65			
ADVYC	8			14			4			
ACOLVISE	9			3			2			

Este cuadro muestra la cantidad y tipo de asociado de las agremiaciones del foro iberoamericano del cerramiento.

Debe también refrendar o modificar la estrategia competitiva para adaptarse a las nuevas realidades como los decretos y resoluciones alrededor de eficiencia energética.

CONECTIVIDAD

Realizar dos jornadas técnicas regionales donde en la costa y Medellín se organice un programa de conferencias conjunto con los asociados de la región dirigido a arquitectos y ventaneros

Realizar el I SALON DE LA VENTANA en el marco del Gran Salón Inmobiliario en Bogotá donde asiste el usuario final y poder mostrarle que es una ventana que cumple normas y eficiencia energética

Activar el canal YouTube para entrevistas a expertos en temas de interés o que refuercen los temas vistos en las jornadas técnicas.

Continuar la labor de contacto y visita de los prospectos de asociados

CONECTIVIDAD – continuación

- La matriz de temas de interés que ACOLVISE debe ser vocera versus tipo de asociado debe completarse e investigar suficientemente los antecedentes y repercusiones de cada tema y tomar posición clara de qué temas defiende para el asociado.
- Se propone construir estos grupos de asociados:

Grupo 1: Transformadores de vidrio seguridad produciendo en Colombia.

Grupo2: Fabricantes de sistemas vidriados en aluminio produciendo en Colombia.

Grupo 3: Fabricantes de sistemas vidriados en PVC produciendo en Colombia.

Grupo 4: las empresas de insumos para sistemas vidriados que producen en Colombia.

Grupo 5: Las empresas que comercializan insumos que no se producen en Colombia y son reconocidas por su buena calidad.

Grupo 6: Otros, que comprende a los Profesionales que diseñan, especifican, calculan, auditan, supervisan, instalan y hacen mantenimiento de los sistemas vidriados.

- Gestionar alianzas con ACAD y CCCS

CONOCIMIENTO

- Conferencia dentro de cátedra de las universidades Piloto y Javeriana y Univalle
- Conversatorios por Webex 25 personas
- Cursos complementarios SENA
- Publicaciones:
 - Manual para seleccionar sistema para su casa u oficina
 - Manual de uso de la K4 lista de verificación de seguridad con y mediante vidrio

Fuentes: Plan táctico Acolvise

- Guías y criterios de inspección NTC
- Como reducir consumo de energía con los sistemas vidriados
- Temas a desarrollar
 - Formación a nuevas empresas supervisoras técnicas
 - Adecuar la legislación al sistema vidriado

NORMALIZACION

- Publicación de la norma de sistemas vidriados
- Trabajo con el ministerio de comercio para elaborar un reglamento técnico de sistemas vidriados
- Trabajo con ministerio de vivienda para consideración del sistema vidriado como elemento importante en la eficiencia energética de los hogares
- Inclusión en NSR10 revisión
- Normas de barandas en vidrio de seguridad
- Espejos
- Superficies transitables
- Elaboración de normas de competencia laboral para vidriero.
- Actualización titulación carpintero de aluminio
- Elaborar proyecto de inversión del laboratorio para búsqueda de recursos o trabajo en conjunto con una organización educativa
- Indagar mecanismos para certificar sistemas vidriados
- Hacer manuales de procedimiento
- Construir indicador de RSE
- Iniciar contactos con las alcaldías para definir proyectos de como reducir consumo de energía en las viviendas