

# Modaes

Back Stage

## Vélez contra Vélez: la compañía de cueros le gana la batalla en los juzgados a Lina Vélez

La empresa colombiana se enfrentó al grupo de marroquinería al querer inscribir su marca en su mercado local.

Modaes  
31 oct 2016 - 00:00



**Vélez** defiende su negocio en Colombia. La compañía de marroquinería le gana la batalla a **Lina Buriticá Vélez** ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para que la marca no registre su nombre **Lina Vélez**, con la cual opera en el mercado colombiano.

“La única diferencia de Lina Vélez es que cambia la inclinación de las letras, pero la tipografía es idéntica, razón por la cual los consumidores considerarán que ambas marcas pertenecen a un mismo origen empresarial”, señalan desde **Vélez**.

**Lina Vélez** hizo la solicitud de inscribir su marca de bolsos de tela, deportivos y riñoneras en el mercado colombiano, pero ante la negativa de la Superintendencia, la

1/2

<https://www.modaes.com/back-stage/velez-contra-velez-la-compania-de-cueros-le-gana-la-batalla-en-los-juzgados-a-lina-velez>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes ([www.modaes.com](http://www.modaes.com)), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

---

# Modaes

---

compañía no pudo cumplir con los requisitos, ya que la entidad consideró que ambas marcas son ortográfica y fonéticamente similares, además de operar en el mismo segmento de mercado.

**Vélez** opera en Colombia con 240 establecimientos, además de tener presencia en otros países de Latinoamérica como México, Guatemala, Panamá, Costa Rica, Ecuador y Perú. El grupo, que finalizó 2015 con una facturación 300.000 millones de pesos (101,2 millones de dólares), planea cerrar 2016 con un crecimiento del 18%.