



INFORME LABORES – VIGENCIA 2016

PREGUNTAS

1. Señale los logros obtenidos en relación con: Registros Públicos, Atención al Usuario y Área Administrativa y Financiera.

Logros obtenidos en relación con Registros Públicos:

Registro Mercantil:

- Se matricularon 17.236 comerciantes personas naturales y jurídicas, presentando una variación del 15,84% respecto a las matrículas del año anterior que presentaron un total de 14.879.
- Se matricularon 12.838 establecimientos de comercio, presentando una variación del 14,93% respecto a las matrículas del año anterior que presentaron un total de 11.170.
- Renovaron su matrícula mercantil 72.347 comerciantes personas naturales y jurídicas, presentando una variación del 6,36% respecto a las renovaciones del año anterior que presentaron un total de 68.021.
- Renovaron su matrícula mercantil 68.878 establecimientos de comercio, presentando una variación del 3,44% respecto a las renovaciones del año anterior que presentaron un total de 66.587.
- Cancelaron su matrícula mercantil 20.853 comerciantes personas naturales y jurídicas, presentando una variación del -53.26% respecto a las cancelaciones del año anterior que presentaron un total de 44.611. Esta información incluye la aplicación de la depuración de la Ley 1727.
- Cancelaron su matrícula mercantil 13.872 establecimientos de comercio, presentando una variación del -73.83% respecto a las cancelaciones del año anterior que presentaron un total de 53.011. Esta información incluye la aplicación de la depuración de la Ley 1727.



Registro de Entidades Sin Ánimo de Lucro:

- Se realizó la constitución de 605 ESAL, presentando una variación del -1,31% respecto a las constituciones del año anterior que presentaron un total de 613.
- Renovaron su inscripción 4.726 ESAL, presentando una variación del 8,32% respecto a las renovaciones del año anterior que presentaron un total de 4.363.

Registro Único de Proponentes:

- Se inscribieron al RUP 700 personas naturales y jurídicas, presentando una variación del -9,56% respecto a las inscripciones del año anterior que presentaron un total de 744.
- Renovaron su inscripción al RUP 1.102 personas naturales y jurídicas, presentando una variación del 11,76% respecto a las renovaciones del año anterior que presentaron un total de 986.
- Actualizaron su inscripción al RUP 201 personas naturales y jurídicas, presentando una variación del -24,44% respecto a las modificaciones del año anterior que presentaron un total de 266.
- Cesaron efectos en el RUP 612 inscritos, por no presentar su renovación dentro del término de tiempo establecido por la Ley, presentando una variación del 0,99% respecto a las cesaciones del año anterior que presentaron un total de 606.

Concepto	2016	2015	Variación
	(volúmenes)		
Registro Mercantil			
Personas naturales y jurídicas			
Matrículas	17.236	14.879	15,84%
Cancelaciones	20.853	44.611	-53,26%
Renovaciones	72.347	68.021	6,36
Establecimientos de comercio			
Matrículas	12.838	11.170	14,94%
Cancelaciones	13.872	53.011	-73,83%
Renovaciones	68.878	66.587	3,44%
Registro Único de Proponentes			
Inscripciones	700	744	-9,56%
Renovaciones	1.102	986	11,76%
Actualizaciones	201	266	-24,44
Cesación de efectos	612	606	0,99%



Entidades sin ánimo de lucro			
Constituciones	605	613	-1,31%
Renovaciones	4.726	4.363	8,32%

Logros obtenidos en relación con Atención al usuario:

GESTIÓN DE ATENCIÓN AL USUARIO

Acciones adelantadas frente al sistema de PQR's. (Literal e, numeral 2.1.1.2 Circular Única):

- Respecto al sistema de PQR's, la Cámara de Comercio de Cali continúa con el personal dispuesto en todas las sedes para su recepción; a través de la página web www.ccc.org.co, el servicio de información telefónica 8861329 o mediante los correos electrónicos pqr@ccc.org.co y contacto@ccc.org.co. Para resolverlos se tiene personal dispuesto en la sede Principal.
- Asignación de derechos de petición directamente a los abogados de registro para que estos proyecten la respuesta y el Jefe jurídico la valide. Anteriormente se asignaba a los jefes de registro y estos distribuían entre el equipo de abogados.
- Se estableció un nuevo procedimiento para mejorar los tiempos de atención y el control de devolución de dinero correspondiente a trámites realizados.
- Se implementó la formalización del NIT, cuando el empresario debió realizarlo directamente en la Dian, a través de una de las ventanillas del CAE.
- Los mecanismos de difusión de los PQR's son: Avisos en las áreas de atención al público, página web y en formatos disponibles para algunos trámites.

Continuidad del Programa Universidad del Servicio:

Se realizó la medición de la Cultura del Servicio Extraordinario en el mes de septiembre de 2016, se presentaron los resultados de esta medición a 136 funcionarios de la Unidad de Registros Públicos y Redes Empresariales en seis (6) jornadas de talleres, durante doce (12) horas.

Se realizaron dos (2) talleres en el mes de noviembre y diciembre con el grupo de líderes (29) personas, que facilitaron la recolección de ideas tendientes a mejorar el Servicio al Cliente.

Contac Center en el cual se prestaron los siguientes servicios de manera integral:

- Atención de llamadas (Inbound)
 - Se ha logrado tener un nivel de atención de servicio del 95%.



- Se ha logrado atender llamadas de otros servicios de la Cámara en un solo punto de atención.
- Atención de chat
 - Se ha logrado tener un nivel de atención de servicio del 88%.
 - Se ha logrado ampliar el servicio para consultas de otros servicios: Eventos, Diplomados, Seminarios, Formación Empresarial, Afiliados.
- Telemercadeo
- Mailing
 - Se ha logrado contar con informes de gestión en tiempo real.
 - Se ha logrado Flexibilidad en la operación.
- Mensajes de texto (SMS):

Logros obtenidos en el Área Administrativa:

En Tecnología y procesos:

- Se habilitaron nuevos sistemas de información:
 - ✓ Ajustes al Sistema de Inscripción de Actos y Documentos
 - ✓ Automatización de envío de constancias (certificaciones) de establecimientos de comercio
 - ✓ Adecuación Tecnológica para Cámara Móvil
- Se ajustaron los sistemas de información cumpliendo las nuevas disposiciones de Ley:
 - ✓ Ley 1780.
 - ✓ Sipref.
 - ✓ Homologación de Certificados de datos básicos de los certificados de existencia y representación (mercantil y Esal), de persona jurídica y de establecimientos de comercio.
 - ✓ Ajustes Formulario de Renovación
- Implementación de un nuevo sistema de información para la elaboración de presupuesto
- Implementación de una herramienta para la gestión táctica de la entidad
- Adecuación de la Infraestructura de Red
 - ✓ Habilitación de Zonas WiFi para para nuestros comerciantes y visitantes en los puntos de atención CAE, salas de capacitación y auditorios de nuestras sedes: Principal, Unicentro, Aguablanca y Obrero.
 - ✓ Renovación de Cableado Estructurado. En el año 2016 se modernizó la infraestructura de red en las sedes Obrero, Aguablanca,
 - ✓ Seguridad de la Red. Se actualizaron los dispositivos de seguridad y herramientas de monitoreo de la red
- Implementación del Plan Gestión Documental
 - ✓ Elaboración de cinco (5) modelos y guías, para el desarrollo de los planes y programas del Programa de Gestión Documental
 - ✓ Actualización del inventario del archivo central
 - ✓ Organización de los archivos de gestión basados en la Tabla de Retención Documental (TRD)



- ✓ Normalización de los procesos de Transferencias Documentales, Organización de archivos de gestión y Consulta en el archivo Central y Registros Públicos
- ✓ Ejecución de actividades del Plan de conservación preventiva en el archivo central, registros públicos y archivos de gestión.

En servicios administrativos:

Durante el año 2016 se ejecutaron 2 proyectos de adecuaciones locativas:

- Adecuación oficina 701 para reubicar al área de Emprendimiento e Innovación.
- Se reubicó del área de Gestión Humana a la oficina 703
- Remodelación del 5 piso para el back de registros

En Gestión Humana:

- Desarrollo, madurez y fortalecimiento del Modelo de Gestión por Competencias
 - ✓ Desarrollo de programas, entrenamientos y coaching individual para fortalecer los jefes y coordinadores jóvenes en sus cargos para procesos de plan de sucesión
 - ✓ Medición de competencias a cargos gerenciales
 - ✓ Programas de mejoramiento de competencias para cargos soportes y administrativos
- Madurez del proceso de Evaluación de Desempeño por Competencias
 - ✓ Evaluación de desempeño por competencias al 100% de los cargos de personal que ingreso nuevo a la institución y personal que cambio de cargo por promoción interna
- Desarrollo de un Plan de Cultura organizacional.
 - ✓ Definición de valores corporativos
- Fortalecimiento de Procesos de Coaching Colectivo
 - ✓ Actividades de mejoramiento de competencias en los diferentes niveles de cargos de la organización
 - ✓ Desarrollo de coaching de carácter grupal para desarrollar equipos de alto desempeño
- Desarrollo de programas de Calidad de Vida

Actividades y programas para desarrollar el proceso calidad de vida/ trabajo de los colaboradores

Logros área financiera: Cifras en proceso de auditoria por parte de la Revisoría Fiscal.

- Durante el año 2016, se realizó abono extraordinario a la obligación financiera de la entidad por \$4.000 millones, adicionales al abono contractual de \$5.420 millones para una amortización total en el año de \$9.420 millones, equivalentes al 45,4% del saldo de la obligación a diciembre de 2015.
- Los ingresos totales presentaron un crecimiento frente al año anterior del 8,9%
- La operación de la Cámara para el año 2016 arrojó un excedente de \$3.711 millones.



**2. Indique el resultado de los indicadores de gestión en relación a:
Registros Públicos, Atención al Usuario y Administrativa y Financiera.**

Indicadores de gestión en relación a Registros Públicos:

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
Empresas formalizadas relacionadas con las 5 iniciativas clúster lideradas por la CCC	310	340
Empresas formalizadas con potencial de crecimiento	500	527
Nuevas empresas afiliadas	1000	1004
Empresarios Afiliados satisfechos con los beneficios ofrecidos	80%	88%
Asistentes a espacios de encuentro realizados para los diferentes grupos de interés	2.000	2.500
Espacios de encuentro realizados para los diferentes grupos de interés	15	18
Incremento en el número de empresas renovadas al 31 de marzo de 2016	10%	11.7%
Incremento en los ingresos totales de operaciones de Registro Público	42.911	39.781

Indicadores de gestión en relación a Atención al usuario:

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
90% de clientes satisfechos atendidos a través de los diferentes canales de atención de los servicios registrales	90%	90%
Tiempo de trámite de registro en 2016 reducido 10% frente a 2014	10%	14,2%
Informe de satisfacción de clientes de la Cámara de Comercio de Cali presentado en septiembre de 2016	4.3	4.4



Indicadores de gestión en relación a procesos administrativos:

Indicadores de gestión área Gestión Humana:

- Desarrollo de un programa de autoconocimiento personal para mejoramiento de competencias de liderazgo en el grupo de nuevos jefes
- Desarrollo de coaching de carácter individual para 30 nuevos jefes de la CCC para mejoramiento de competencias (según cronograma de Gestión humana)
- 100% de los cargos gerenciales de la CCC con competencias y retroalimentación medidas
- 2 programa de mejoramiento para las competencias con mayor brecha en cargos soporte de la CCC desarrollados
- Evaluación de desempeño por competencias aplicada al 100% de los cargos nuevos y personal que tuvo cambio de cargo en 2016
- Plan de trabajo de Cultura Deseada implementado
- 1 actividad de trabajo en equipo para el grupo directivo para reforzar competencias corporativas y específicas
- Desarrollo de coaching de carácter individual para 5 directivos de la CCC para mejoramiento de competencias
- Plan de trabajo diseñado con la Caja de Compensación para el 2016 implementado
- Encuesta de riesgo psicosocial aplicada
- Plan de trabajo diseñado en los comités de convivencia y en el de salud ocupacional implementado

Indicadores de gestión área de TI:

- 100% del Plan de Fortalecimiento de la infraestructura técnica implementado
- 100% del Plan de Requerimientos de Ley por virtualización implementado
- 100% del Plan de gestión documental de implementado

Indicadores de gestión área Administrativa

- 3 espacios físicos remodelados al 100%
- 5 Activos renovados para mejorar la prestación del servicio
- Autoevaluación de las habilidades y aptitudes de los colaboradores realizadas al 100%
- Evaluación in situ por los clientes externos realizada

Indicadores de gestión área financiera:

- Cumplimiento de 100% para los indicadores relacionados con aporte a entidades y capitalización CEVP
 - 100% de aporte a Invest Pacific en dinero y especie realizado
 - Capitalización en el CEVP realizada de acuerdo con el presupuesto
 - 100% de aporte a ASOCAMARAS realizado de acuerdo con el presupuesto
- 100% de aporte a Confecámaras realizado de acuerdo con el presupuesto



3. Indique cómo realizó la cobertura del servicio de registro en su jurisdicción y en caso de que no haya sido en la totalidad de los municipios, justifique.

La jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali comprende los municipios de Cali, Yumbo, Jamundí, Dagua, La Cumbre y Vijes.

En la actualidad se cuenta con cinco (5) Centros de Atención Empresarial, cuatro (4) ubicados en Cali, uno (1) en Yumbo y un punto de atención en Jamundí. Se realizaron programas de cubrimiento adicionales en cinco (5) centros comerciales y en Cámara móvil con visitas a los municipios de Dagua, La Cumbre, Vijes, Jamundí y en 8 comunas de la ciudad de Cali.

La Cámara realizó campañas de difusión a través de la plataforma virtual, redes sociales y medios de comunicación sobre atención en los distintos canales como: servicios virtuales en la página de ccc.org.co, se prestó servicio de asesoría sobre los requisitos y tarifas en trámites de Registro con los agentes del Call center atendiendo llamadas telefónicas, servicio de Chat y solicitudes realizadas desde el correo de contacto@ccc.org.co.



4. Elabore un cuadro comparativo de las actividades planeadas en el PAT de 2016 y las efectivamente realizadas, indicando el porcentaje de ejecución y justificando las diferencias

 Cámara de Comercio de Cali NIT: 890.399.001-1 Período: Enero a diciembre de 2016		COMPARATIVO DE ACTIVIDADES PLANEADAS Y REALIZADAS - AÑO 2016				
4. Elabore un cuadro comparativo de las actividades planeadas en el PAT de 2016 y las efectivamente realizadas, indicando el porcentaje de ejecución y justificando las diferencias.						
GRUPO	PROGRAMA INICIAL	ACTIVIDADES O ETAPAS	PROGRAMA FINAL	ACTIVIDADES EJECUTADAS	CUMPLIMIENTO	JUSTIFICACIÓN DE CAMBIO
	Formalización Focalizada 103010	310 empresas formalizadas dentro de las 5 apuestas productivas (IC) identificadas por la CCC			100%	
		500 empresas formalizadas de otras dinámicas empresariales				
	Afiliados 102040	80% de empresarios Afiliados satisfechos con los beneficios ofrecidos			100%	
		25% de crecimiento de la Base de Afiliados de 2016				
				NUEVO INDICADOR: Base de afiliados correspondiente a 5% de renovados al 31 de marzo de 2016		
				NUEVO INDICADOR: El valor total de los activos reportados por las empresas renovadas y mantuladas en 2016 crece a una tasa promedio anual de 10%		
				NUEVO INDICADOR: 1.000 nuevas empresas afiliadas		
				NUEVO INDICADOR: 2 eventos de bienvenida para nuevos afiliados son realizados en 2016		
				NUEVO INDICADOR: Encuentro anual de afiliados realizado en el Marco de Esponegocios 2016		
SERVICIO PÚBLICO DE REGISTRO		10% de incremento en el número de empresas renovadas al 31 de marzo de 2016				



COMPARATIVO DE ACTIVIDADES PLANEADAS



5. Indique las actividades realizadas para promover la formalización, el fortalecimiento y la innovación empresarial, así como las capacitaciones en las áreas comercial, industrial o de interés regional.

Las actividades realizadas por la Cámara de Comercio de Cali, para:

Promover la formalización focalizada:

- Se realizaron 1.030 asesorías personalizadas a informales, de los cuales se formalizaron 861 para una efectividad del 83%.
- Se realizaron 48 sensibilizaciones grupales o asesorías sobre Constitución de Empresa, con asistencia de 1.135 personas a diferentes grupos de interés como emprendedores y estudiantes
- En total se sensibilizaron a 2.165 personas

Promover el fortalecimiento y la innovación empresarial:

- Se agenciaron \$3.184.800.000 para el desarrollo de 6 programas de emprendimiento e innovación (Valle Impacta, Pactos por la Innovación, Alianzas para la Innovación, Transferencia de conocimiento Red Nacional de Ángeles Inversionistas Bavaria, Programas de Fomento y Fortalecimiento de Clúster en el Municipio de Santiago de Cali, Serie Web - Emprendimiento extraordinario en la Región)
- Se acompañaron y/o fortalecieron 671 Empresas con herramientas para la gestión de la innovación.
- Se realizó el lanzamiento del Centro de Innovación de la región (REDDI), bajo el programa de Pactos por la innovación.
- Se realizó la identificación, selección y acompañamiento para la gestión de 30 solicitudes de patentes, las cuales fueron radicadas ante la Superintendencia de Industria y Comercio.
- Se Capacitaron y certificaron 209 individuos con el Instituto Global de Gestión de la Innovación (GIMI), quienes hicieron parte del programa sistemas de innovación. (GIMI Global Innovation Management Institute Level 1)
- Se vincularon y acompañaron 22 empresas dentro del programa Valle Impacta, a través de metodologías de direccionamiento estratégico y mentoría empresarial.
- Se capacitaron 35 medianas y grandes empresas para conocer las tendencias en metodologías y estrategias de modelos de negocios de innovación disruptiva.
- Se fortalecieron y acompañaron 46 emprendimientos en etapa temprana, con herramientas que permiten el alistamiento de sus modelos de negocio.
- Se desarrolló y lanzó una serie web de emprendimiento, pionera en país, visibilizando casos de éxito empresariales de la región.

Promover la Capacitación y Fortalecimiento:



Proveemos herramientas que las empresas necesitan para crecer, aportando al desarrollo, la competitividad y el fortalecimiento del tejido empresarial de la región.

En temas de Capacitación y Fortalecimiento realizamos las siguientes actividades:

103 Eventos en Formación Presencial brindando herramientas administrativas y gerenciales al empresario y a sus colaboradores impactando a **3.930 asistentes de 2.749 empresas**, distribuidos en los siguientes focos estratégicos:

- **Administrativo:** recursos aplicables para el desarrollo de habilidades administrativas como, estructura de las organizaciones, gestión de tiempo, manejo documental, administración de proveedores, entre otros. **17 eventos empresariales entre seminarios, charlas de actualización, cursos especializados y formación a la medida.**
- **Internacional:** capacitación en los diferentes procesos que implica el comercio exterior y que son necesarios para implementar dichas actividades como exportación e importación de bienes y servicios o en su defecto materia prima. **32 seminarios.**
- **Desarrollo del empresario:** enfocado en el fortalecimiento de habilidades blandas como liderazgo y desarrollo personal. **6 eventos empresariales entre conferencias de actualización y seminarios.**
- **Emprendimiento e innovación:** contenido de valor en temas de ideación, prototipado, generación de modelos de negocio, aceleración de emprendimientos, fuentes de financiación y demás herramientas con las que se cuentan para potenciar el surgimiento de nuevos negocios rentables y sostenibles en el tiempo. **4 eventos entre diplomados y seminarios.**
- **Entidades Sin Ánimo de Lucro** fortalecimiento en mejorar sus competencias para liderar organizaciones exitosas. **5 seminarios.**
- **Financiero y tributario:** contenidos relacionados con análisis financiero, actualizaciones tributarias, conversión de estados financieros a Normas Financieras Internacionales (NIIF). **18 eventos empresariales entre diplomados, seminarios, formación a la medida y charlas de actualización.**
- **Formación a la medida:** productos diseños según las necesidades específicas de las empresas. **6 productos**
- **Jurídico:** temas normativos y de aspectos legales que pueden afectar a la empresa para que eviten sanciones por desconocimiento. **1 Seminario**



- **Mercadeo y ventas:** Contenido relacionado con conceptos de mercadeo, estrategia, construcción del plan de mercadeo, modelos de diferenciación para dejar de competir en precio, herramientas digitales para aumentar la visibilidad de los negocios y obtener más clientes, entre otros. **13 eventos empresariales entre seminarios, formación a la medida y diplomado.**
- **Producción:** enfoque en la optimización en los procesos de la compañía, planificación estrategia y gestión de recursos con herramientas prácticas que le permitirán ser más competitivo. **1 seminario**

35 eventos de formación a través del Campus Virtual de la Cámara de Comercio de Cali, contenidos con focos estratégicos en temas administrativos, mercadeo y ventas, financieros y jurídicos, impactando a 2.661 empresarios y colaboradores conectados a través de la plataforma

6 Diplomados y 4 cursos de fortalecimiento jurídico dirigido a los abogados que apoyan en la adecuada gestión empresarial para la resolución de conflictos.

Desde los Registros públicos, se realizaron las siguientes capacitaciones:

Conferencias ofrecidas a los empresarios:

- Registro Nacional de Turismo a prestadores de Servicios Turísticos
- Registro Único de Proponentes a empresarios
- Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza
- Seminario de Contadores Impuesto Diferido bajo NIIF
- Primer Congreso de Gestión Comercial y Normatividad para Contadores y Abogados
- Colombia Compra Eficiente a empresarios
- Martes del Empresario 4 eventos a los inscritos renovados al 31 de marzo de 2016
- Foros EnRed 4 eventos a los inscritos renovados al 31 de marzo de 2016



6. Señale las actividades realizadas para promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y la participación en programas nacionales de esta índole.

En Desarrollo Empresarial se realizaron las siguientes actividades:

Proveemos herramientas que las empresas necesitan para crecer, aportando al desarrollo, la competitividad y el fortalecimiento del tejido empresarial de la región.

En temas de Promoción del desarrollo empresarial, el mejoramiento de la competitividad realizamos las siguientes actividades:

Realización del evento Exponegocios **“Hablemos de Estrategia”** con la participación de 2.301 asistentes, 3 speakers internacionales, constituyéndose como la plataforma de contacto permanente con el empresario, que le provee herramientas sobre nuevas tendencias y desarrollo de estrategias a través de experiencias que influyen positivamente en el crecimiento de su negocio.

70 encadenamientos productivos que permitieron promover, optimizar y estabilizar los vínculos comerciales en las diferentes etapas de la producción, mejorando los niveles de competitividad de las empresas anclas y su cadena de proveedores.

25 Consultorías especializadas dirigidas a **24** empresas en donde se eliminaron las brechas administrativas y de gestión en las empresas, mediante el acompañamiento técnico por medio de consultores con gran experiencia en los siguientes temas:

- **16** Consultorías en Sistemas de Gestión.
- **5** Consultorías en NIIF.
- **2** Consultorías en Gobierno Corporativo.
- **1** Consultorías en Estrategia para Crecer.
- **1** Consultorías en Gestión Comercial.

4.008 Empresarios participando en eventos de promoción empresarial, así como también accediendo a servicios de información, capacitación y asesoría especializada en temas de comercio exterior, discriminados en los siguientes focos:

- **675** Empresarios atendidos en programas con foco nacional:
 - **38** Agendas de Negocios - **256** Empresarios conectados.



- **3** Ruedas de Negocios - **419** Empresas conectadas.

- **3.333** Empresarios atendidos en programas con foco Internacional:
 - **8** Eventos de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales - **998** Empresas informadas.

 - **2.328** Atendidos en el Centro de Información en Convenio con Procolombia, promoviendo la oferta exportable del país y la generación de cultura exportadora, por medio de portafolio de servicios que les permitirá llegar a más mercados internacionales. Dentro de las actividades tenemos:
 - **32** Seminarios relacionados con comercio exterior - **1.767** Asistentes.
 - **554** Asesorías a empresas que desean acceder a mercados internacionales.
 - **7** Empresas relacionadas al área de adecuación en Procolombia continuar el fortalecimiento de su modelo exportador.

2 Conciliaciones empresariales donde atendimos 65 empresarios con el propósito de brindar herramientas de solución efectiva de conflictos ahorrándole al empresario tiempo y costos que detienen su crecimiento.

Centro de Desarrollo empresarial y Empleabilidad Prospera Aguablanca y Yumbo

El objetivo de los Centros de Desarrollo Empresarial y Empleabilidad es **Fortalecer el tejido empresarial**, apoyar nuevas **iniciativas empresariales**, contribuir a la generación de **oportunidades laborales** y brindar **acompañamiento psicosocial** a los usuarios de las zonas más vulnerables del Oriente de Cali y Yumbo.

Dentro de las actividades realizadas en Prospera Aguablanca se encuentran:

- **17.081** Asistencias a Prospera Aguablanca.

- **450** Empleo generados desde el centro.

- **60%** de crecimiento promedio en ventas a **50 empresarios emergentes**, de acuerdo a los planes de mejoramiento asesorados desde el Centro.

- **525 Personas** capacitadas en **87 talleres** de formación empresarial.

- **642** Empresarios asesorados en estrategias de crecimiento.



- **275** Emprendedores acompañados, para consolidar su modelo de negocio.
- **20** Empresarios visibilizaron en **5 eventos empresariales**, con un crecimiento del **35%** de su base de clientes.
- **2.700** Asesorías brindadas a empresarios y Emprendedores.
- **3 Encuentros empresariales** con **120 Empresarios** de los sectores Confección, Alimentos, Estética y Belleza.
- **30 Alianzas** Empresariales consolidadas entre empresarios del Centro, generando 30 nuevas transacciones comerciales.
- **50 Empresarios** vincularon sus productos o servicios a la plataforma comercial virtual **Fan@tic's**.
- **30 Empresarios** consolidaron su **nueva imagen** corporativa, a través de piezas grafico visuales.
- **8 Alianzas** Consolidadas para el funcionamiento del Centro.(MinCIT, Alcaldía Cali, Comfandi, Universidad San Buenaventura, Universidad Autónoma, SENA, DPS, UARIV).
- **4 Nuevas Alianzas** Generadas para el Fortalecimiento de los servicios (Empoderamos, Banco Agrario, Fundación de la Mujer, Fundación WWB).

Dentro de las actividades realizadas en Prospera Yumbo se encuentran:

- **568** Personas caracterizadas.
- **214** Empresarios se han diagnosticado y tienen su plan de mejoramiento y han recibido asesoría en estrategias de crecimiento.
- **1.385** Asesorías realizadas a los empresarios.
- **4** Alianzas empresariales se lograron en el modelo de acuerdos comerciales entre usuarios Prospera.
- **25** Empresarios emergentes están trabajando en un plan de acción que les permitirá crecer sus ventas.
- **721** Asistencias a capacitaciones.
- **40** Terminaron todo su plan de negocio.



- **52** Talleres de formación empresarial.
- Acompañamiento a emprendedores en la consolidación de **85** Ideas de negocio.
- **576** Negocios georreferenciados en la comuna 2 de Yumbo.
- **12** Empresarios pusieron en marcha su idea de negocio.

Crecer 1.0

Fortalecer las capacidades de los actores del ecosistema, siendo susceptible de replicar, y generar con ello capacidad instalada a nivel local de la misma manera buscamos la capilaridad de los modelos de intervención que se están financiando con la convocatoria.

- Se adelantaron **136** sesiones de acompañamiento para **38** oferentes.
- Se lograron intervenir **95** de los **150** empresarios que van a ser beneficiados por el programa.
- Se han realizado alianzas de los oferentes con el propósito de potenciar las diferentes fortalezas institucionales en beneficio del ecosistema.
- Se identificaron las debilidades tanto institucionales como técnicas de los oferentes, con el objetivo de fortalecer estas falencias y dejar capacidad instalada al interior de estas entidades.

Los sectores y objetivos con los cuales se están trabajando por parte de las entidades seleccionadas en la convocatoria son los siguientes:

Ferreteros - Incrementar las ventas y la rentabilidad de 50 ferreterías de Cali ubicadas en el distrito de Aguablanca y la ladera de Cali haciendo mejor gestión de inventarios y mejorando su vinculación a la industria.

Cuero, y marroquinería - Mejorar la capacidad productiva, el crecimiento y las oportunidades de negocio de 50 microempresas de calzado en la ciudad de Cali, a través de un modelo de gestión de diseño alimentado con suministro de información sobre tendencias de la moda.

Multisectorial - Generar nuevas fuentes de ingreso en al menos **50** microempresarios de los **15** sectores y subsectores del Grupo Multisectorial a través de la creación de estrategias innovadoras y la dotación de herramientas para innovar de forma recurrente en el futuro.



Convenio BID – FOMIN - Modelo de formalización para la competitividad regional en Colombia

El proyecto consiste en el entendimiento, diseño e implementación de un modelo de formalización que lleva a las micro y pequeñas empresas en Colombia a crecer sus ventas con márgenes de rentabilidad sanos siguiendo todos los requisitos legales, entendiendo la formalidad como un concepto que va más allá del registro mercantil, pues también incluye impuestos, permisos y seguridad social, entre otros.

Además, hemos aprendido que la formalización no surge como resultado de la verificación y control sino como resultado de las fuerzas del mercado. Para ser capaces de comprender qué fuerzas son pertinentes para los diversos tipos de empresas, trabajamos bajo un esquema de segmentación basado en las circunstancias que viven las empresas informales.

Los frentes de trabajo del proyecto se concentran en mejorar la oferta institucional y las políticas públicas con relación a las barreras a la formalización que enfrentan las micro empresas y por otra parte apoyar a empresas informales en su proceso de formalización, dadas las condiciones actuales, generando acompañamiento, proporcionándoles herramientas y conectándolas con los actores del ecosistema que trabajan con ellas.

Actualmente estamos implementando diversas variaciones del modelo de formalización en 6 ciudades, con alrededor de 800 empresas, en respuesta a las dinámicas empresariales y actores como microfinanzas, tecnología, educación, proveedores y dependencias de los gobiernos locales de cada ciudad.

Las Cámaras de Comercio participantes en el proyecto tienen la tarea de comunicar las lecciones y resultados del proyecto con el objetivo de replicar su aplicación en otras regiones de Colombia. Esta es una ventaja estructural puesto que las cámaras involucradas son punto de referencia para Cámaras más pequeñas en su geografía, esto presenta una gran oportunidad teniendo en cuenta que hay otras 51 cámaras, muchas de las cuales sirven a varias ciudades de Colombia.

Para este proyecto, el Fondo Multilateral de Inversión y el Banco Iberoamericano de Desarrollo aportaron recursos de cofinanciación no reembolsable por valor de USD 995,000 y la Cámara de Comercio de Cali en convenio con las cámaras de Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cartagena y Medellín aportaron USD 1,665,000. Las siguientes instituciones hacen parte del comité asesor de este proyecto; Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - MinCIT, Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras, Departamento Nacional de Planeación – DNP



Los pilotos involucran dos tipos de empresas:

Empresas emergentes (EE): empresas en las que el fundador y su equipo de trabajo tienen una empresa que aún no ha escalado, con un modelo de negocio distintivo y con potencia y la mentalidad para crecer

Negocios de acumulación media (NAM): negocios en el que el dueño es experto en su oficio y con su familia atiende un negocio tradicional con baja productividad, el excedente se destina en lograr movilidad intergeneracional

Cantidad de empresas participantes:

Barranquilla: Empresas 16 Empresas Emergentes 6,3% Negocios de Acumulación Media: 6,3%

Bogotá: Empresas 89 Empresas Emergentes 12,4% Negocios de Acumulación Media: 87,6%

Bucaramanga: Empresas 295 Empresas Emergentes 38% Negocios de Acumulación Media: 62%

Cali: Empresas 87 Empresas Emergentes 39,1% Negocios de Acumulación Media: 60,9%

Cartagena: Empresas 53 Empresas Emergentes 43,4% Negocios de Acumulación Media: 56,6%

Medellín: Empresas 25 Empresas Emergentes 0% Negocios de Acumulación Media: 100%

Total: Empresas 565 Empresas Emergentes 32% Negocios de Acumulación Media: 68%

Hasta ahora las conclusiones de estos pilotos son las siguientes

- Aunque existen diferencias en el tamaño promedio de los NAM frente a las EE, no se puede realizar una división clara por rango de ventas, empleados o edad de la empresa
- Las mayores diferencias entre las EE y los NAM se presentan en las características de sus empresarios y sus empresas
 - En las EE los empresarios tienen un mayor nivel educativo
 - En Cali, las EE son en menor proporción empresarios solitarios
 - En mayor proporción las EE cumplen con los requisitos específicos a su sector
 - En mayor proporción los empresarios de las EE se afilian a ARL y Cajas de compensación, y tienen a una mayor proporción de sus empleados



- o afiliados al PILA (aunque en niveles todavía bajos)
- o Las EE llevan sus cuentas en libros contables, software contable o tienen un contador que lleva sus cuentas
- Sin embargo, tanto los NAM como las EE comparten varias características respecto a su formalidad. Tanto las EE como los NAM no cumplen con todas sus obligaciones legales
- El gran reto es ayudar a los empresarios a cumplir con todos los requisitos que necesitan para crecer su negocio. Sin embargo, esto se debe trabajar desde sus mismas prácticas empresariales

En desarrollo Regional se realizaron las siguientes actividades:

- Gestión para la financiación de la Doble Calzada a Buenaventura, \$1.07 Billones (recursos movilizados)
- 1630 estudiantes participaron en inmersiones para fortalecimiento de competencias en inglés.
- 1130 docentes de matemáticas, ciencias y lenguaje fortalecen sus procesos pedagógicos de enseñanza en el aula.

- **Aportes y capitalización de la Cámara de Comercio para promover el desarrollo regional:**
 - El aporte en dinero y en especie a Invest Pacific, Agencia de Promoción de Inversión en el Valle del Cauca, entidad sin ánimo de lucro creada por los sectores público-privado de la región (Departamento del Valle del Cauca, Alcaldía de Cali, Cámaras de Comercio, Zonas Francas, y más de 80 Empresas Privadas), con el fin de promocionar el departamento para atraer inversión nacional y extranjera.
 - El aporte en dinero a VISITORS CONVENTION BUREAU para el Valle del Cauca, entidad creada para ser un agente dinamizador que promueve y visibiliza el Valle del Cauca a través de estrategias incluyentes, en la que se articulen los esfuerzos adelantados para favorecer el sector turístico. Es una acción efectiva para para robustecer la economía de Cali y el Valle del Cauca.
 - Capitalización realizada al Centro de Eventos Valle del Pacifico, sociedad privada con el segundo espacio multiformato más grande y moderno de Colombia y el más moderno del Pacífico ...



En competitividad se realizaron las siguientes actividades:

La Comisión Regional de Competitividad logró:

- Posicionar la Comisión en temas de análisis de competitividad a través de las siguientes actividades:
 - ✓ **1** Reporte de Competitividad publicado
 - ✓ **19** Presentaciones en las subregiones a empresarios, universidades e instituciones sobre competitividad regional
 - ✓ Aumento del **11,8%** de seguidores en twitter de la Comisión Regional de Competitividad en el IV trimestre
- Posicionar la Narrativa estratégica de competitividad del Valle del Cauca a través de las siguientes actividades:
 - ✓ **4** Informes de seguimiento a la Narrativa Estratégica de Competitividad del Valle del Cauca
 - **4** Eventos relacionados con la Narrativa Estratégica de Competitividad promovidos por actores del ecosistema
 - ✓ **2** Foros sobre las oportunidades de la Narrativa Estratégica de Competitividad del Valle del Cauca
 - **317** Personas sensibilizadas sobre el impacto de la Economía Naranja en la región
- Articular agenda y actores de competitividad, ciencia, tecnología e innovación del Valle del Cauca por medio de:
 - ✓ **55** Reuniones con los actores del ecosistema en temas relevantes de competitividad, ciencia, tecnología e innovación con compromisos que buscan impactar la productividad de las empresas en 2016
 - **1** Plan de acción definido para dinamizar cadenas productivas agroindustriales en el departamento (Mesa agroindustria del CUEEV)
 - Plan piloto ejecutado para definir barreras en logística del corredor Bogotá – Buenaventura (Plan piloto implementado por el Ministerio de Transporte)
 - Implementación del **100%** de la nueva estructura de la Comisión Regional de Competitividad con el fin de adecuarla a la transición hacia el nuevo Sistema de competitividad, ciencia, tecnología e innovación que plantea el Gobierno Nacional en la Ley 1753, artículo 186
 - **5** Mesas técnicas de la Comisión Regional de Competitividad instaladas para la definición de un plan estratégico que impacte la competitividad de la región



- **4** Cadenas productivas priorizadas para la identificación de retos estratégicos y proyectos que mejoren la competitividad de las empresas del Departamento
- **1** Convenio firmado con Confecámaras con el fin de lograr la construcción de la agenda integrada de competitividad, ciencia, tecnología e innovación del Valle del Cauca
- **1** Convenio firmado con la Alcaldía de Cali con el objetivo de incluir el análisis de la cadena productiva de logística, entendiendo la complementariedad con el cluster Sistema Moda y otros sectores estratégicos en la región
- Atención al **100%** de los conceptos solicitados a la CRC en el marco del Sistema General de Regalías (SGR) sobre proyectos relacionados con la competitividad del Departamento en 2016

El Programa de Iniciativas Cluster logró:

- Estructurar **1** proyecto y diseñar un plan de financiación en cada una de las Iniciativas Cluster coordinadas por Cámara de Comercio
 - ✓ Seminario de biogás para las empresas del Cluster de Bioenergía
 - ✓ Seminario especializado de Análisis Sensorial para las empresas de los clusters de Proteína Blanca, Macrosnacks y Belleza y Cuidado Personal
 - ✓ Impulso a la competitividad y ampliación de mercados de las empresas del Cluster de Belleza y Cuidado Personal
 - ✓ Centro de Innovación de Proteína Blanca
- Realizar **2** actualizaciones de los avances de las Iniciativas Cluster en el portal web de la CCC.
- Realizar **1** Evento alineado a los Planes de Acción de las IC con conferencistas nacionales e internacionales - Epicentro Cluster, Feria de Empaques para los *Clusters* de Macrosnacks y Belleza y Cuidado Personal
- **2 IC participaron en eventos nacionales especializados:** la CCC fue invitada a presentar la Iniciativa *Cluster* de Bioenergía en Expoindustrial (junio) y Bioinnovo (octubre)
- Realizar seguimiento a la ejecución Proyecto Bioenergía "Nuevos Modelos de Negocio para las Empresas de la Iniciativa Cluster de Bioenergía" cofinanciado por iNNPulsa y por 15 empresas de la región
- **3 Iniciativas Cluster durante el año implementaron actividades de acuerdo con los planes estratégicos a satisfacción de los empresarios. En este sentido, las empresas participaron en:**
 - ✓ Seminario de biogás para las empresas del Cluster de Bioenergía (**25** empresas; **30** personas)
 - ✓ Seminario especializado de Análisis Sensorial para las empresas de los *clusters* de Proteína Blanca, Macrosnacks y Belleza y Cuidado Personal (**18** empresas; **36** personas)



- ✓ Estructuración del proyecto Centro de Innovación de Proteína Blanca (**12** empresas, **2** gremios, Alcaldía de Buga)
 - ✓ Proyecto: Desarrollo de nuevos servicios y modelos de negocio para la internacionalización de las empresas de la Iniciativa Cluster de Excelencia Clínica (**9** instituciones)
 - ✓ Nuevos modelos de negocio para las empresas de la Iniciativa Cluster de Bioenergía (**15** empresas)
 - ✓ Plataforma de desarrollo de producto y acceso a nuevos mercados para las empresas del Cluster de Macrosnacks (**5 empresas + 1 universidad**)
 - ✓ Impulso a la competitividad del Cluster de Excelencia Clínica a través de la gestión del Conocimiento y la Innovación (**5 clínicas + 3 universidades**)
 - ✓ EPICENTRO CLUSTER: **53** empresas de Macrosnacks y Belleza y Cuidado Personal y **23** empresas de Empaques y Gráficas participaron en Epicentro Cluster
- Agenciar recursos para el desarrollo regional por COP **3.026** millones

El área de Estudios Económicos logró:

- **Informes económicos, de competitividad empresarial y regional:**
 - ✓ Publicar **33** Informes en los portales web correspondientes y entregarlos vía email a afiliados o público objetivo
 - ✓ Divulgar **25** Informes por medios regionales
 - ✓ Divulgar **6** Informes por medios nacionales
- **Análisis de entorno macroeconómico:**
 - ✓ **11** Presentaciones en empresas o gremios que requirieron análisis de entorno para el desarrollo de su planeación estratégica
 - ✓ **6** Presentaciones sobre entorno económico regional en foros organizados o coorganizados por la UEP
 - ✓ **2** Encuestas ritmo empresarial aplicadas en febrero y agosto de 2016
- **Plataforma de información:**
 - ✓ **1** especial de Ranking empresarial regional "Las 100 +" publicado en la revista Acción en agosto de 2016
 - ✓ **1** archivo Ranking empresarial "Las 800 más grandes de la CCC" entregado al diario El País en julio de 2016
 - ✓ **100%** de la Memoria Institucional digitalizada en 2016
 - ✓ **4** capítulos del libro "25 Años de apertura económica en el Valle de Cauca" aprobados por presidencia
- **Observatorio Empresarial y de Competitividad**
 - ✓ **6** Talleres técnicos con entidades que producen información en Colombia y Valle del Cauca (DANE, Fedesarrollo, DNP, Banco de la República, SENA, CPC, DIAN, Gobernación del Valle, Alcaldía de Cali, Gremios)
 - ✓ **33** Asistentes de las instituciones vinculadas a los talleres técnicos del Observatorio Empresarial y de Competitividad en 2016.
- **En el Programa Cali Como Vamos:**



Se elaboraron 34 informes de seguimiento a la calidad de vida en Cali en los temas de:

- ✓ Educación
- ✓ Salud
- ✓ Movilidad
- ✓ Empleo
- ✓ Seguridad
- ✓ Costo de vida
- ✓ Demografía
- ✓ Medio Ambiente
- ✓ Vivienda
- ✓ IPS 2015

Se realizó una presentación e informe completo de seguimiento anual a todos los temas de calidad de vida (Informe de Calidad de Vida 2016)

Se realizaron 2 talleres de participación ciudadana en el marco de la Alianza por una Cali más Transparente y Participativa, en la cual se capacitaron aproximadamente 50 ciudadanos pertenecientes a grupos de base comunitaria

Se realizó un informe especial con recomendaciones ciudadanas al Plan de Desarrollo Municipal 2016-2019

Se realizó un rediseño de la página web del Programa; así como la creación de una identidad gráfica para todos los contenidos del Programa.

Con las anteriores acciones el Programa Cali Cómo Vamos logró:

- Aumento de 12,7% el número de seguidores en Twitter (7.721 seguidores al finalizar el año)
- Aumento de 1.499% el número de usuarios del portal web de Cali Cómo Vamos (9.008 usuarios al finalizar el año)
- Aumento de 20,3% el número de seguidores en Facebook (1.792 seguidores al finalizar el año)
- Cerca del 61% de las publicaciones realizadas en el programa tuvieron despliegue en medios de comunicación regionales y 47% en medios nacionales.



7. Indique las dificultades presentadas durante la vigencia que no permitieron el logro de los objetivos propuestos:

La Cámara de Comercio de Cali si cumplió satisfactoriamente los objetivos propuestos durante el año 2016, alcanzando un indicador ponderado por encima del 92%.

No obstante, como en todos los años, hay cambios en el entorno que hacen necesario la adaptación permanente de la estrategia, para el año 2016, podemos citar siguientes

Cambios normativos, que impactaron los ingresos de Registros Públicos:

- Ley 1780 de mayo de 2016 para promover el empleo y emprendimiento juvenil

Durante la vigencia no se generaron sanciones por parte de la SIC por el no cumplimiento en la obligación de renovación, esto dificulta la promoción de la renovación por cuanto el comerciante no percibe consecuencias por no renovar a tiempo.

A pesar de esto, la entidad ha reforzado campañas recordándoles a los comerciantes la obligación y mostrando los beneficios que tiene para la región el cumplimiento de esta.



8. De manera concreta, relacione los principales retos planteados por la administración para la próxima vigencia:

Los principales retos planteados por la administración para la próxima vigencia y aprobados por unanimidad en la reunión de Junta Directiva del 16 de noviembre de 2016.

Nuestro compromiso:

Desafiar y acompañar a las empresas de todos los tamaños y en todas sus etapas a crecer rentable y sosteniblemente, ejecutando programas, proyectos y entregando servicios diferenciados, relevantes y potentes, en los siguientes frentes:

I. Empresas nacientes

Conectamos a los nuevos empresarios y los acompañamos a través de programas de desarrollo, empleabilidad y formalización

- ✓ 920 Empresas Formalizadas.
- ✓ 800 nuevas empresas afiliadas.
- ✓ Salidas de Cámara Móvil a las áreas de influencia: Yumbo, Dagua, La Cumbre, Jamundí y Cali.
- ✓ Estrategia de renovación en centros comerciales: Único, Chipichape, 14 Valle del Lili y Cosmocentro.

- Ecosistema para las Micros
 - ✓ Diseñar y aplicar un protocolo de medición trasversal a todas las intervenciones en ejecución.
 - ✓ 1 propuesta de acompañamiento efectivo a la microempresa adoptada de las mejores prácticas mundiales.
 - ✓ 2 estudios de caso basados en el modelo de formalización para el crecimiento.
 - ✓ Plan de acción en ejecución de la mesa de formalización de la comisión regional de competitividad.
 - ✓ Consolidar el Centro de Crecimiento empresarial como un Hub de trámites empresariales.
 - ✓ Creación de ruta de intervención para el microempresario de acuerdo a su necesidad.
 - ✓ Centros Prospera operando en Aguablanca y Yumbo.
 - ✓ 30% de empresarios atendidos en 2017 con un 10% de crecimiento en ventas con respecto a 2016.
 - ✓ 25% de los emprendedores acompañados ponen en marcha su idea de negocio.
 - ✓ Más de 100 conexiones laborales entre los usuarios de nuestros programas y empleadores.
 - ✓ 3 proyectos de la convocatoria Crecer entregados a satisfacción de la interventoría de los mismos.

II. Emprendimientos extraordinarios



Acompañamos el crecimiento y escalamiento de los emprendedores dinámicos y de alto impacto de la región para generar mayor prosperidad

- Emprendimientos Extraordinarios
 - ✓ 120 emprendimientos de alto potencial y alto impacto son seleccionados y acompañados con herramientas de escalamiento de negocios.
 - ✓ 40 empresas reciben herramientas para disminuir las brechas de financiamiento de sus planes de crecimiento.
 - ✓ 1 Programa de financiamiento inteligente en operación.
 - ✓ Generamos 30.000 impactos del proyecto transmedia de emprendimiento extraordinario.
 - ✓ Fortalecimiento de actores y entidades: Ruta de emprendimiento desarrollada
 - ✓ 10% de los emprendedores que cuenta con modelos de negocios escalables y/o prototipos accede a recursos de capital semilla.

III. Empresas en evolución

Entregamos herramientas y soluciones que impulsan el crecimiento de los empresarios

- Empresas en Evolución
 - ✓ Innovación
 - 200 empresas se fortalecen en herramientas para la gestión de innovación (formación, montaje de sistemas, propiedad intelectual, entre otros).
 - 30 patentes de invención o modelos de utilidad identificados.
 - 400 individuos se fortalecen en herramientas para la gestión de innovación (formación, montaje de sistemas, propiedad intelectual, entre otros).
- Acceso a mercados
 - ✓ Espacios de fortalecimiento y promoción comercial:
 - 1.250 Empresarios Informados (cursos, talleres, seminarios) sobre oportunidades comerciales nacionales e internacionales.
 - 450 Empresarios acompañados a través de asesorías para el proceso de internacionalización – Convenio CIP.
 - 440 empresas conectadas con potenciales compradores o proveedores nacionales e internacionales.
 - Incremento de exportaciones de las empresas beneficiarias del programa 3E de la ola I, II y III.
- Crecimiento Empresarial
 - ✓ Empresas fortalecidas con servicios de desarrollo empresarial:
 - 2 proyectos de encadenamientos productivos.
 - Desarrollar 1 producto/servicio auto sostenible con productos agenciados y/o copago para pequeña y mediana empresa.
 - ✓ Empresas con herramientas sobre nuevas tendencias:
 - 2.200 personas con herramientas de mejores prácticas empresariales (Exponegocios).



- 90% de satisfacción.
- Formación Empresarial
 - ✓ Herramientas administrativas y Gerenciales: 1.080 asistentes.
 - ✓ Formación Especializada: 80% de satisfacción.
 - ✓ Formación Virtual: 2.500 personas formadas (15% de incremento).
- Inteligencia de Mercados
 - ✓ Información para los negocios: 1.500 Empresas depositan sus estados financieros en la Cámara de Comercio de Cali.
 - ✓ Herramientas de Certificación Digital.
 - ✓ Productos y servicios: 1 nuevo Producto de Información desarrollado e implementado para facilitar el acceso a capital de las empresas (Proyecto Experian).
- Centro de Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición
 - ✓ Conciliación
 - 10% de incremento en el uso de la Conciliación.
 - 98% de satisfacción.
 - 60% de efectividad en el servicio de conciliación.
 - ✓ Arbitraje
 - 10 entidades o empresas incluyen la cláusula compromisoria con nuestro Centro.
 - 98% de satisfacción.
- Insolvencia de la persona natural no comerciante
 - ✓ 5 procesos de negociación de deudas tramitados.
- Capacitación jurídica
 - ✓ 10% de incremento anual de personas capacitadas en MASC.
 - ✓ 95% de los asistentes muy satisfechos.
- Redes Empresariales
 - ✓ Espacios de encuentro con grupos de interés:
 - Martes del Aliado.
 - Foros en Red.
 - Actualización contadores.
 - Desayunos de Registros.
 - Congreso de Gestión Gerencial y normatividad.
 - Red de mentores.
 - Red de Ángeles Inversionistas.
- Encuentro anual de afiliados realizado en el Marco de Exponegocios 2017.
- Espacios de Transformación de mentalidad y conexiones empresariales.
- 21.505 personas asistirán gratuitamente a eventos y capacitaciones ofrecidos por la Cámara de Comercio de Cali:
 - ✓ Martes del Aliado.
 - ✓ Foros en Red.
 - ✓ Actualización y seminario contadores.
 - ✓ Colombia compra eficiente.
 - ✓ Eventos para afiliados.
 - ✓ Exponegocios.
 - ✓ Capacitaciones y conferencias (presenciales y virtuales).



- ✓ Prospera.
 - ✓ Inteligencia de mercados.
 - ✓ Conciliación, arbitraje y amigable composición.
 - ✓ Espacios de generación de conocimiento.
 - ✓ Eventos de financiamiento.
 - ✓ Actores y redes.
 - ✓ Autodiagnóstico.
 - ✓ Epicentro Clúster.
- Información para la Toma de Decisiones
 - ✓ 11 ediciones de la Revista Acción.
 - ✓ 3 Especiales Revista Acción (Alianza del Pacífico / Las 100+ / Emprendimiento e Innovación).
 - ✓ 1 Especial Ranking 700+ (En alianza con El País).
 - ✓ 45 Informes de análisis económico.
 - ✓ 6 Informes Cali Cómo Vamos.
 - ✓ 40 Boletines de seguimiento a indicadores de calidad de vida.
 - ✓ 4 Informes con información de Cali por comunas, Jamundí y Yumbo.
 - ✓ 1 Informe y presentación de la Encuesta de Percepción Ciudadana 2017.
 - ✓ 1 Informe de seguimiento al Plan de Desarrollo Municipal.
 - ✓ 5 Reportes de las fortalezas de la Narrativa Estratégica.
 - ✓ 2 Reportes de competitividad.
 - ✓ Publicación del libro “25 años de apertura económica en el Valle del Cauca”.
 - ✓ Lanzamiento virtual Centro de Documentación Empresarial y de Competitividad.
 - ✓ 2 Encuestas Ritmo Empresarial.
 - ✓ 1 presentación de los estudios de las dinámicas de emprendimiento e innovación al ecosistema y al menos 3 investigaciones de ecosistemas desarrolladas por aliados.
 - ✓ Comisión Regional de Competitividad realizará mapeo de cadenas productivas de Turismo y BPO/TICs en proyecto con Confecámaras y CAF.

IV. Iniciativas Cluster

Lideramos el desarrollo de los planes estratégicos de 6 iniciativas cluster que contribuyen a impulsar la competitividad regional

- Iniciativas Cluster
 - ✓ 6 Iniciativas Cluster con mesas de trabajo en funcionamiento.
 - ✓ 6 Agendas de proyectos y financiación definidas.
 - ✓ 6 Iniciativas Cluster con estructuras de gobernanza definidas.
 - ✓ Al menos 50% de las líneas de acción definidas en los planes de acción de las Iniciativas Cluster estructuradas y en ejecución.
 - ✓ Suscripción a Informes
 - ✓ Bi-oN, Primer Congreso Nacional de Bioenergía realizado.
 - ✓ 2 Epicentros Cluster
 - ✓ 2 Proyectos Reto Cluster en ejecución.



Cámara de Comercio de Cali

- ✓ 2 Diagnósticos de brechas de capital humano (Sistema Moda + Belleza y Cuidado Personal).
- ✓ 4 Proyectos especiales: Centro de Innovación de Proteína Blanca + Reto Cluster 2.0 + Mapa de Capacidades Excelencia Clínica + Bioplásticos.
- ✓ 6 Seminarios de formación especializada.

VI. Ciudad Región Competitiva

- Invertimos en entidades que promueven el desarrollo económico y empresarial de la región y el país:
 - ✓ Valle del Pacífico Centro de Eventos.
 - ✓ Invest Pacific.
 - ✓ Cali Valle Bureau Convention & Visitors.
 - ✓ Confecámaras.
 - ✓ Asocámaras.
 - ✓ Cali Cómo Vamos.
 - ✓ Yumbo Cómo Vamos.
 - ✓ Comisión de Competitividad Valle del Cauca.
 - ✓ Reddi – Centro de Innovación.
- Viabilizamos proyectos estratégicos
- Go Cali Bilingüal City – Tit@ Educación Digital para todos:
 - 700 docentes de IEO con competencias fortalecidas para el mejoramiento de sus prácticas de aula en matemáticas, ciencias naturales y lenguaje.
 - 3.000 estudiantes con capacidades fortalecidas, encaminadas al desarrollo de mentalidad de emprendimiento e innovación.
 - Egresados de las IEO con competencias en bilingüismo y conexiones laborales establecidas.
 - Bloque regional y congresistas del Valle del Cauca extendido al Pacífico generando consensos en prioridades de la Región.



Reportado al SAIR



Usuario:

Clave:

10F00F
Haga clic para cambiar

Ingrese el código: *

Ingresar

[Restablecer Contraseña](#)

1) INFORME DE LABORES - VIGENCIA 2016 (8 PREGUNTAS)- FECHA DE REPORTE: 31 ENE 2017 11:18 A.M.

SEGUROIDAD *Confirmación de Seguridad* CONSULTA *Consulta de Información* TRÁMITES *Consulta de Trámites* **CARGUE** *Cargue de Información*

◀ CARGUE SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN INTEGRAL DE RIESGOS - CÁMARA DE COMERCIO

Informes SEC > Realiza Encuesta [Ayuda](#) vgonzalez@ccc.org.co Cerrar Sesión

Informes SEC

- Realiza Encuesta
- Cargar Archivos de Soporte Financieros
- Detalle de Ingresos y Egresos
- Plan Anual de Trabajo
- Estudio Económico

Información Presupuestal

- Ejecución Presupuestal
- Novedades de Cámaras de Comercio
- Estructurado de Pagos

Realizar Encuesta

Año *
2016

Encuesta *
(Seleccione)

Responder Encuesta

Encuestas Contestadas

Encuesta	Número de Radicado	Opción
INFORME LABORES VIGENCIA 2016	17-23570-000001	

Mostrando 1 a 1 de 1 registros