



INFORME DE LABORES VIGENCIA 2017

- Indique el resultado de los indicadores de gestión en relación con los registros Públicos, Atención al usuario y Área Administrativa y Financiera.

Indicadores de Gestión de los Registros Públicos:

INDICADORES	MEDICIÓN	Ptto	Real
2.440 Asistentes a conferencias, eventos y/o seminarios gratuitos ofrecidos por la URR en 2017	# asistentes	2440	3034
350 Empresas formalizadas dentro de las 6 apuestas productivas (IC) identificados por la CCC en 2017	# empresas formalizadas	350	396
570 Empresas formalizadas con potencial de crecimiento en otras dinámicas empresariales en 2017	# empresas formalizadas	570	705
11 Encuentros con grupos de interés realizados en 2017	# espacios de encuentro	11	16
10% de incremento en el número de empresas renovadas al 31 de marzo de 2017 frente a 2016	((# empresas renovadas a 31/03/2017/# empresas renovadas a 31/03/2016) - 1)*100	10%	9,5%
3% de incremento en el número de empresas constituidas en 2017 frente a 2014	((# empresas matriculadas a 31/12/2017/# empresas matriculadas a 31/12/2016) - 1)*100	3%	4,0%
22 salidas de Cámara Móvil a sus áreas de influencia (Dagua, La Cumbre, Vijes y Cali) en 2017	# salidas de la cámara movil	22	22
Estrategia de renovación realizada en 4 centros comerciales (Único, Chipichape, 14 Valle del Lili y Cosmocentro) en 2017	# centros comerciales donde se realizó la estrategia de renovación	4	4
Base de Afiliados correspondientes a 5% de renovados al 31 de marzo de 2017	afiliados / renovados 2017	5%	7%
800 nuevas empresas afiliadas en 2017	# empresas afiliadas	800	846
Encuentro anual de afiliados realizado en el Marco de Exponegocios 2017	encuentro anual realizado	1	1
2 eventos de bienvenida para nuevos Afiliados en 2017	# eventos de bienvenida	2	2
Ingresos totales de Operaciones de Registros Públicos: 6,97% crecimiento en 2017 frente a 2016	((Total ingresos acum 2017/total ingresos acum 2016) - 1)*100	6,97%	6,00%
Ingresos totales de operación de los Registros Públicos por COP \$42.664 millones en 2017	Ingreso total 2017	42.664	42.119
20% de las renovaciones se realicen 100% virtual en 2017	(#trámites de renovación virtuales 2017/#total de trámites de renovación 2017)*100	20%	13,7%
Disponer del servicio de Nombramientos 100% virtual con inmaterialización documental en 2017	Servicio disponible en Registr@YA del servicio de nombramientos - Enero 2017	100%	100%



Indicadores de Atención al Usuario:

INDICADORES	MEDICIÓN	Ptto	Real
Tiempo de trámite de registro en 2017 reducido 10% frente a 2014	((Tiempo de respuesta 2017/Tiempo de respuesta 2016) - 1)*100	10,0%	1,8%

Indicadores del plan de acción del área administrativa

Tecnología y procesos

- **93,1%** del Plan de virtualización de servicios para clientes en 2017
- **100%** del plan de fortalecimiento de la infraestructura tecnológica implementado
- **100%** del plan de fortalecimiento de la infraestructura técnica implementado
- **100%** del Plan de gestión documental implementado en 2017

Gestión Humana

- **1** Programa completo desarrollado para mejoramiento de competencias corporativas y específicas en el grupo "Nuevos Jefes" apoyando procesos del ser y el hacer
- Desarrollo de coaching de carácter individual para 30 "Nuevos Jefes" en 2017
- **1** programa completo para mejoramiento de competencias corporativas y específicas en el grupo gerencial de la CCC para apoyar procesos de sucesión en 2017
- Desarrollo de coaching de carácter individual para los Gerentes 2017
- **2** Programas de Mejoramiento de competencias corporativas en cargos soporte y administrativos en 2017
- Evaluación de desempeño por competencias al 100% de los cargos de personal.
- Plan de trabajo de Cultura Deseada implementado



- 1 actividad de trabajo en equipo para el grupo directivo para reforzar competencias corporativas y específicas realizada en 2017
- Desarrollo de coaching de carácter individual para 5 directivos de la CCC para mejoramiento de competencias en 2017
- Plan de trabajo diseñado con la Caja de Compensación implementado en 2017
- Mejoras implementadas de acuerdo a los resultados de la encuesta de riesgo psicosocial aplicada en 2016
- Plan de seguridad y salud en el trabajo

Servicios Administrativos

- Plan de inversión del proyecto de remodelación sede yumbo ejecutado en 2017
- **100%** del plan de renovación de activos implementado para mejorar la prestación del servicio en 2017

Aportes estratégicos

- 100% de aporte a Invest Pacific en dinero y especie realizado según cronograma en 2017
- 100% de aporte al Bureau realizado de acuerdo con el presupuesto en 2017
- 100% de aporte a Asocámaras realizado de acuerdo con el presupuesto en 2017
- Capitalización en el CEVP realizada de acuerdo con el presupuesto en 2017
- 100% de aporte a Confecámaras realizado de acuerdo con el presupuesto en 2017

Indicadores financieros más relevantes

- El portafolio de inversiones temporales de la entidad presentó una rentabilidad promedio durante el año 2017 del **6,38% E.A**, esta rentabilidad supera en 62 pbs la rentabilidad promedio del mercado (perfil conservador)
- Obligaciones Financieras:



- Ahorro intereses de la deuda de **\$51 millones** por pago anticipado en el mes de abril de 2017 de las cuotas contractuales de las obligaciones financieras.
- Ahorro por novación de crédito con el Banco de Bogotá por **\$25 millones** durante la vigencia de la deuda, con reducción del costo de la deuda en **32 pbs.**

+ Seleccionar Archivo

2. Elabore un cuadro comparativo de las actividades planeadas en el PAT de 2017 y las efectivamente realizadas, indicando el porcentaje de ejecución y justificando las diferencias.

Anexo - Punto 2 Informe Labores 2017

+ Seleccionar Archivo

3. 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 1.317 asesorías personalizadas a informales, de los cuales se formalizaron 1.182 para una efectividad del 89%.
- Se realizaron 44 sensibilizaciones grupales o asesorías sobre Constitución de Empresa, con asistencia de 1.674 personas a diferentes grupos de interés como emprendedores y estudiantes
- Se asesoraron en temas de renovación a 363 empresarios que se encontraban sin renovar
- En total se sensibilizaron a 1.674 personas
- Se visitaron las comunas 7, 8 y 9 realizando barrido manzana a manzana
- Se realizó un Speed Networking con asistencia de 96 empresario formalizados



Promover el fortalecimiento y la innovación empresarial:

- Se agenciaron 1.930 millones de pesos para la realización de 10 programas (Apps.co, Valle E, Valle Impacta, Travesía, Alianzas, Sistemas, Foguéate, Programa de Alistamiento Financiero, Ekinox y Fondéate)
- Se movilizaron 4.274 millones de pesos desde la Unidad de Emprendimiento e Innovación.
- Se acompañaron a 462 empresas que como mínimo han recibido 8 horas de formación en torno a emprendimiento, financiamiento o innovación.
- Realizamos el primer mapeo de innovación regional, recolectando información de 197 empresas.
- Se realizó el programa mentor training donde participaron 81 personas, certificando a 48 expertos por haber completado la transferencia en temas de Aceleración de negocios digitales, Prototipado, Estrategias de escalamiento empresarial y Financiamiento.
- Se firmaron 7 acuerdos para compartir las bases de datos de la entidad con el fin de desarrollar investigaciones en torno a emprendimiento e innovación.
- Los datos recogidos por la entidad han servido de insumo para 3 publicaciones de externos, 2 de ellas se han presentado ante ponencias internacionales.
- Se realizó la socialización del libro Emprendedores en Crecimiento – El reto de la financiación con 140 asistentes.
- Se lograron 69 notas publicitarias en medios representativos de la región.
- Con el proyecto Detona se han logrado 125.707 visualizaciones hasta el momento, de los videos compartidos a través de Facebook.
- En el año se realizaron 5 eventos en donde se logró vincular 70 nuevos mentores a la red, dejando un total de 130 expertos.
- Se realizaron 11 versiones del programa mentor café donde 4 de ellos fueron en alianza con la Alcaldía de Cali. Con esto se impactaron 246 empresas mediante 395 mentorías. Con mentor café los mentores donaron 212 horas.
- La entidad asume la secretaría técnica del Sistema de Desarrollo Empresarial y la Red Regional de Emprendimiento del Valle.

Promover la capacitación y fortalecimiento empresarial:

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:



62 Eventos en Formación Presencial brindando herramientas administrativas y gerenciales al empresario y a sus colaboradores impactando a **2.619 asistentes**, 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. **10 eventos empresariales entre seminarios, conferencias de actualización, cursos especializados.**
- **Desarrollo del empresario:** enfocado en el fortalecimiento de habilidades blandas como liderazgo y desarrollo personal. **3 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. **2 eventos entre diplomado y curso especializado.**
- **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). **24 eventos empresariales entre diplomados, seminarios, y conferencias de actualización.**
- **Jurídico:** temas normativos y de aspectos legales que pueden afectar a la empresa para que eviten sanciones por desconocimiento. **5 Seminario, conferencias de actualización y diplomado.**
- **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, diplomado y conferencias de actualización.**



En **Formación a la medida** impactamos **155** personas en **6** empresas con formación diseñada según sus necesidades específicas.

20 eventos de formación a través del Campus Virtual de la Cámara de Comercio de Cali entre diplomados virtuales, webinars, y cursos semipresenciales.

90 contenidos virtuales con focos estratégicos en temas administrativos, mercadeo y ventas, financieros y jurídicos, con una asistencia de 4.209 conectados a través de la plataforma.

En conciliación, arbitraje y amigable composición se realizaron **5 Diplomados y 2 seminarios** de fortalecimiento jurídico dirigido a los abogados que apoyan en la adecuada gestión empresarial para la resolución de conflictos.

Promover las capacitaciones desde los registros públicos:

En temas de Capacitación realizamos las siguientes actividades:

8 Eventos en Formación Presencial brindando herramientas legales, administrativas, tributarias y gerenciales al empresario y a sus colaboradores impactando a **2.884 asistentes**, distribuidos en los siguientes temas:

Legales y Tributario

Seminarios de Contadores: Actualización sobre la reforma al procedimiento tributario. Cambios NIIF. Con asistencia de 500 participantes.

Seminario de Actualización Empresarial: Informar sobre los retos y oportunidades de la Reforma Tributaria. Impacto del Registro Nacional de Bases de Datos. Como planear, diagnosticar y evitar riesgos de la UGPP (Unidad de Gestión Pensional y Parafiscales). Con asistencia de 110 participantes

Conferencia Proponentes: Resolver las dudas e inquietudes en esta materia, informar cuales son los documentos soporte que deben adjuntarse, cómo agregar la experiencia que no ha sido reportada y los nuevos códigos del clasificador de bienes y servicios. Con asistencia de 180 participantes



Charla RNT: Brindar información oportuna y actualizada relacionada con el RNT a las empresas prestadoras de servicios turísticos. Con asistencia de 300 participantes.

2do Congreso de Gestión Gerencial y Normatividad: Actualización sobre últimos cambios legislativos y tributarios para el sector empresarial. Con asistencia de 110 participantes

Administrativos y Gerenciales

Día del Aliado: Estrategia de Fidelización para nuestros empresarios a través de un ciclo de conferencias sobre Liderazgo Esencial en Organizaciones Conscientes. Con asistencia de 1.321 participantes

Conferencia sobre Tendencias en Comunicación de Marca: Dar a conocer las últimas tendencias en comunicación de marca como herramienta de crecimiento empresarial. Con asistencia de 131 participantes.

Pasión con el Servicio al Cliente: Socializar los aspectos generales del Servicio al Cliente y los 7 casos de éxito en América Latina. Con asistencia de 232 participantes.

+ Seleccionar Archivo

4. 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.

Actividades para promover el Desarrollo Regional:

- **En el Programa Cali Como Vamos:**

Se elaboraron 50 documentos técnicos de seguimiento a la calidad de vida en Cali que incluyen informes y boletines periódicos, en los temas de:

- ✓ Educación



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

Se presentaron los resultados de 2 Encuestas de Percepción Ciudadana: 2016 y 2017. Estas encuestas también recogen las percepciones de los ciudadanos de Jamundí (municipio de influencia de la CCC).

Se realizó un informe completo de seguimiento anual a todos los temas de calidad de vida 'Informe de Calidad de Vida 2017', presentado y sustentado al Consejo de Gobierno Municipal como también a los medios de comunicación para información masiva al ciudadano.

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 adelantó un foro ciudadano sobre la Movilidad en la ciudad con trasmisión de dos horas en directo por RCN Radio con presencia del Alcalde de Cali y su equipo de gobierno.

Con las anteriores acciones el Programa Cali Cómo Vamos logró:

- Interesar a las Universidades acreditadas de la ciudad para formar parte del Programa.
- Aumento del 137% en número de noticias publicadas por los medios de comunicación relacionadas con los informes de Cali Como Vamos.
- Aumento de 7,8% en número de seguidores en Twitter (8.325 seguidores al finalizar el año)
- Aumento de 7.7% el número de seguidores en Facebook (1.930 seguidores al finalizar el año)
- Aumento del 70.4% con relación a 2016 en free press.



- **En el Programa Yumbo Como Vamos:**

Se presentaron los resultados de la Encuesta de Percepción Ciudadana 2017 con presencia del Alcalde del Municipio, su gabinete de gobierno y entidades representativas de la sociedad civil yumbeña.

Se realizó un taller de Calidad de Vida, donde diferentes organizaciones comunitarias plasmaron sus opiniones sobre el avance en la calidad de vida en el municipio.

Se elaboró un informe de seguimiento anual a todos los temas de calidad de vida 'Informe de Calidad de Vida 2017', con presencia de algunos secretarios y organizaciones comunitarias.

Los resultados del informe fueron debatidos en el programa semanal de la emisora Yumbo Estéreo.

- Go Cali Bilingüal City – Tit@ Educación Digital para todos:
- 1050 docentes de IEO con competencias fortalecidas para el mejoramiento de sus prácticas de aula en matemáticas, ciencias naturales y lenguaje.
- 5.848 estudiantes con capacidades fortalecidas, encaminadas al desarrollo de mentalidad de emprendimiento e innovación.
- 1.572 estudiantes de 4 colegios oficiales de Cali y 17 docentes fortalecieron sus competencias y habilidades emprendedoras a través del diseño y ejecución de proyectos de emprendimiento que resuelven problemas de su entorno social.
- 33 Egresados de las IEO con competencias en bilingüismo y 19 con conexiones laborales establecidas.
- Bloque Regional y de Congresistas del Valle del Cauca impulsando las prioridades del Departamento ante instancias nacionales al unísono con la Gobernación del Valle.
- 385 profesores de inglés de colegios oficiales y privados fortalecieron sus competencias en didáctica para la enseñanza del idioma.



Actividades para promover el Crecimiento Empresarial:

Acompañamos a las empresas a crecer rentable y sostenidamente mediante el diseño de programas y proyectos.

- A. Programa “**más productiva**” de acompañamiento especializado que tiene como objetivo contribuir a mejorar el desempeño operacional de las empresas para que crezcan de manera rentable y sostenible.
 - 23 empresas informadas del programa
 - 7 empresas intervenidas
- B. Programa Travesía, implementación de norma técnica sectorial NTSH 013:2016, a 13 Hostales del sector turismo del Valle del Cauca.
- C. Alianza con fundación Caicedo González Riopaila Castilla, con el fin de estructurar y presentar proyecto a iNNpulsa Colombia, en el marco de la convocatoria de encadenamientos productivos con procesos asociativos bajo el esquema de marca social jalónados por empresas ancla para impulsar la comercialización de la producción agrícola familiar.
- D. Estructuración y presentación de proyecto a iNNpulsa Colombia del proyecto de transformación de unidades de desarrollo empresarial en centros tic de desarrollo empresarial – CTDE. El cual intervendrá a 720 Mipymes durante 12 meses.

Centro de crecimiento empresarial

Orientamos y asesoramos en procesos críticos para el crecimiento del negocio, conectándolo con servicios y programas que detonen su crecimiento

- 3.020 personas orientadas y asesoradas
- 930 asistentes a eventos (open house)
- 5.249 prospectos generados para nuestros programas y servicios

Acceso a Mercados:

3.523 empresarios recibieron servicios para generar conexiones que les permitieran acceder a nuevos mercados:



- 599 empresarios atendidos en programas con foco nacional, mediante el servicio de agendas de negocios y ruedas de negocios (Cali Afroshow y Cali Exposhow).
- 2.924 empresarios impactados en programas y capacitaciones con foco internacional, de los cuales 594 recibieron asesorías e información sobre oportunidades, tendencias, trámites para exportar, condiciones de acceso, entre otros. Y 2.330 empresarios asistieron a capacitaciones con un enfoque práctico, estratégico y sectorizados en las siguientes temáticas:

Programa	Temática
Diseñando su estrategia exportadora - Bienes	Innovación
	Cómo presentar una propuesta comercial ganadora
	Medios de pago y régimen cambiario
	Defina su ruta de países para exportar
	Medios de pago y régimen cambiario
	Marketing Digital
Exporte sus servicios al mercado internacional	Contratación Internacional
	Diseñando su modelo de negocio para la internacionalización
	Cómo participar en eventos internacionales
	Régimen Tributario
	Marketing Digital
Gestión internacional del turismo	Costeo de paquete turístico
	Paquete Turístico
	Empresa turística con Visión Internacional
	Turismo: Un camino a la internacionalización
Prepárese para exportar	Investigación de Mercados
	Costos de Exportación
	Trámites y documentos
	Internacionalización: la oportunidad para su negocio

Exponegocios 2017:



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.

La temática desarrollada fue “El poder de la narrativa empresarial” donde se logró que los asistentes recibieran herramientas para poder contar de manera coherente su estrategia organizacional tanto al interior como exterior de la compañía:

- 2.463 asistentes, siendo este el año con mayor asistencia en todas sus versiones.
- 95% de los encuestados manifestaron estar satisfechos y haber cumplido sus expectativas con el evento.

Centro de Desarrollo empresarial y Empleabilidad Prospera Aguablanca, Obrero 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 zonas más vulnerables de Cali y Yumbo.

Dentro de las actividades realizadas en Prospera Aguablanca se encuentran:

- **20.187** Asistencias a Prospera Aguablanca.
- **453** Empleos 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.
- **432 Personas** capacitadas en **280 talleres** de formación empresarial.
- **402** Empresarios asesorados en estrategias de crecimiento.
- **158** Emprendedores acompañados, para consolidar su modelo de negocio.
- **37** Empresarios visibilizaron en **7 eventos empresariales**, con un crecimiento del **28%** de su base de clientes.
- **3.157** Asesorías brindadas a empresarios y Emprendedores.



- **1 Encuentro empresariales** con **65 Empresarios** de los sectores de Alimentos, Estética y Belleza.
- **83 Alianzas** Empresariales consolidadas entre empresarios del Centro.
- **20 Empresarios** consolidaron su **nueva imagen** corporativa, a través de piezas grafico visuales.
- **6 Alianzas** Consolidadas para el funcionamiento del Centro (Alcaldía Cali, Comfandi, Universidad San Buenaventura, Universidad Autónoma, SENA, DPS).
- **2 Nuevas Alianzas** Generadas para el Fortalecimiento de los servicios (Fundación WWB, Fundación Telefónica).

Dentro de las actividades realizadas en Prospera Yumbo se encuentran:

- **1.144** Personas caracterizadas.
- **310** Empresarios se han diagnosticado y tienen su plan de mejoramiento y han recibido asesoría en estrategias de crecimiento.
- **123** Emprendedores acompañados en la consolidación de sus modelos de negocio.
- **2.600** Asesorías realizadas a los empresarios y emprendedores.
- **6** Alianzas empresariales se lograron en el modelo de acuerdos comerciales entre usuarios Prospera.
- **1.138** Asistencias a **64 talleres** de formación empresaria.
- **38** Emprendedores consolidaron su plan de negocio, y **20** con puesta en marcha.
- **3 Espacios** de capacitación con enfoque diferencial de Género, con la participación de 38 Mujeres.
- **604** Negocios georreferenciados en Yumbo.

Dentro de las actividades realizadas en Prospera Obrero se encuentran:

- **568** Empresarios sensibilizados en el proyecto Empréndelo!



- 287 Empresarios inscritos en el programa.
- 127 Empresarios inician acompañamiento en la etapa de empoderar.
- 90 Empresarios asesorados en la etapa de fortalecimiento.
- 29 Talleres de fortalecimiento empresarial.

Crecer 1.0:

Fortalecer las capacidades de los actores del ecosistema, tales como gremios e instituciones de apoyo que logren agrupar a los microempresarios, que conozcan sus necesidades sectoriales y que cuenten con capacidad de formular y apoyar proyectos pertinentes siendo susceptible de replicar, y generar con ello capacidad instalada a nivel local. De la misma manera buscamos generar tanto capilaridad como escalabilidad y con ello contribuir al fortalecimiento del ecosistema. Además del fortalecimiento de actores claves del ecosistema, esta iniciativa busca como consecuencia, impulsar la capacidad productiva y el crecimiento rentable y sostenible de las microempresas.

- Fortalecimiento de competencias de las entidades participantes en temas como: Formulación de proyectos, Ejecución de proyectos, Recurso humano / conocimiento / habilidades, entre otros.
- 150 empresarios intervenidos beneficiados por el programa.
- Se crearon redes y comunidades donde los empresarios generan alianzas comerciales entre ellos y con terceros.

Los sectores y objetivos del programa trabajados por parte de las entidades seleccionadas en la convocatoria fueron 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

En el 2012 se firmó el Convenio de Cooperación Técnica entre la Cámara de Comercio de Cali y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), fijando, como objetivo general del proyecto, contribuir a mejorar la competitividad de las micro y pequeñas empresas en regiones colombianas a través de la formalización. En este marco se definió el propósito de implementar un modelo integral de formalización y fortalecimiento empresarial adaptado a las necesidades de los Pequeños Negocios de las regiones de Atlántico, Cundinamarca, Santander, Valle del Cauca, Bolívar y Antioquia. El convenio se ejecutó junto con las Cámaras de Comercio de Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cartagena y Medellín.

En su desarrollo se entendió la formalización como “un punto de llegada” y no un “punto de partida”, de allí la importancia de enfocarse en el crecimiento empresarial como condición necesaria para comenzar, mantener y profundizar la formalización.

En este contexto, el proyecto desagregó la formalidad de los Pequeños Negocios desde una óptica distinta a la empleada usualmente bajo los atributos de número de empleados y activos, haciendo uso de la siguiente taxonomía:

- Unidades de Subsistencia: Personas en una coyuntura de generación de sustento básico-diario.
- Redes de Proveedores Independientes: Personas independientes que obtienen recursos económicos por la venta de productos y servicios provenientes de una empresa o asociación formal.
- Negocios Tradicionales: Se caracterizan por no haber cambiado en años, usualmente con el nombre o apellido del dueño y con un local para atender al público. Por lo general son negocios que se encuentran en cualquier barrio de Colombia como una droguería, panadería, peluquería, tienda, etc.
- Empresas Emergentes: Empresa que aún no ha escalado a pesar de su modelo de negocio distintivo, mentalidad de éxito y potencial de crecimiento.



Como parte del filtro de selección basado en un sistema de apuestas y renunciaciones, se determinó trabajar con los “Negocios Tradicionales” y las “Empresas Emergentes”, los cuales tienen vocación de permanencia y potencial de crecimiento. Del mismo modo se renunció a las Redes de Proveedores Independientes y a las Unidades de Subsistencia, las cuales responden a un fenómeno global aún por estudiar a profundidad y a una realidad socio-económica que merece ser intervenida con programas apropiados a sus necesidades.

Teniendo claro el propósito del proyecto y con una alineación entre las Cámaras de Comercio participantes, se realizó el diseño de intervención por medio de pilotos en cada región, donde cada Cámara de Comercio utilizó las herramientas para el fortalecimiento empresarial y la formalización que estuvieran enmarcadas dentro de los lineamientos del proyecto. El diseño de la intervención de los pilotos se basó en asesorías grupales, asesorías individuales y en un alto componente de consultoría en donde participaron más de 900 empresas. No obstante, si bien pueden ser efectivas, el costo por intervención por empresa y la necesidad de escalar el modelo por la gran cantidad de estos negocios, llevó a repensar el modelo de intervención. Como resultado, se diseñó, estructuró e implementó un modelo escalable y replicable, que lograra capilaridad costo eficientemente y que a la vez impactara de manera tangible a cada uno de los negocios.

Una vez definido el enfoque sectorial de intervención, para el diseño del modelo se definieron 4 principios rectores, los cuales fueron probados de manera complementaria por los pilotos de las seis regiones de Colombia. Fueron estos principios, los que permitieron lograr resultados contundentes: Segmentación, modelo de iteración, automatización y red.

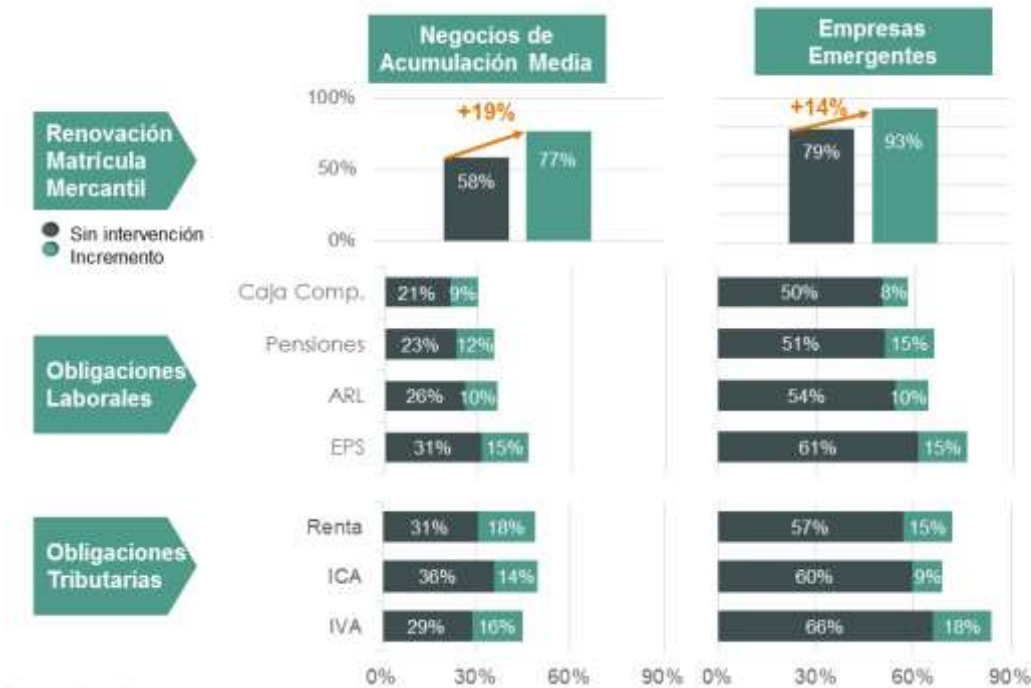
Como resultado de la operación de modelo por medio de pilotos realizados en cada una de las seis ciudades, el 16% de las empresas intervenidas registró un crecimiento en sus ventas, un 68% vio un incremento en la frecuencia de visitas de sus clientes y un 70% aumentó el número de empleados en función del crecimiento que su negocio estaba experimentando. Así mismo, las empresas intervenidas profundizaron su formalización entre un 8% y un 20% dependiendo de los trámites legales que les aplicara.

Otra medición importante es el número de empresas que decidieron profundizar en su formalización de manera voluntaria, comprendiendo el contenido de valor al que acceden una vez lo hacen. Es en ese sentido y como indicador relevante (más no el único), el proyecto registró en el primer trimestre de 2017, un incremento de más del 15% en la renovación de la matrícula mercantil.



Impacto de los pilotos en el grado de formalización de las empresas





Con los resultados obtenidos en los pilotos se comprobó que en la medida en que la empresa crece, profundiza su formalización, y en tanto lo hace, accede a un sistema de oportunidades que le permiten continuar su desarrollo y contribuir a la competitividad regional y nacional.

Una vez ejecutados los pilotos en las 6 regiones, se realizó un proceso de gestión del conocimiento el cual arrojó importantes aprendizajes, entre otros:

- Existe un círculo virtuoso entre crecimiento, formalización empresarial y competitividad regional.
- La formalización empresarial no es un estado binario (cumple o no cumple), es un proceso gradual y continuo al que se accede a través de distintas puertas, dependiendo de la naturaleza, necesidad y sector de cada microempresa.
- El mundo de las microempresas es muy grande, se debe segmentar, seleccionar y renunciar.
- La oferta de contenidos y herramientas de valor, fácilmente aplicables por parte de los empresarios intervenidos, entendiendo a profundidad el segmento al que



pertenecen, es la mejor estrategia para para fortalecerlos y acompañarlos en su proceso de crecimiento.

- Trabajar en pro del crecimiento empresarial toma mayor relevancia y arroja mejores resultados, cuando los gestores del desarrollo en las regiones, suman su experticia en función de un mismo objetivo.

De la misma manera, este logró generar entre las microempresas participantes 5.112 nuevos trámites así: 1.324 trámites derivados directamente de los pilotos y 3.788 derivados de otros programas que abordan la formalización en el marco del convenio.

A la fecha, el proyecto se ha socializado a más de 1.600 personas y se han realizado 15 transferencias del modelo y aprendizajes a distintas Cámaras de Comercio del país.

Con el objetivo de compartir los aprendizajes y la metodología del proyecto Se realizaron 6 foros regionales en las ciudades de las Cámaras de Comercio participantes del proyecto y un foro internacional: “*Foro de Formalización y Crecimiento Empresarial: Desafío para las regiones*” en la ciudad de Bogotá, como un espacio de discusión y conocimiento en torno a formas efectivas y sostenibles para abordar los retos del sector productivo en función de su formalización y de la competitividad desde las diferentes regiones del país, el propósito era elevar la agenda de formalización como un tema prioritario de la política pública regional en Colombia y en concreto promover la adopción del modelo integral de formalización en las demás regiones.

Como parte de este proyecto, se consideró impulsar la creación de una Mesa Técnica de Formalización en cada ciudad, que convocara actores públicos y privados con una visión compartida del desarrollo empresarial y en capacidad de tramitar reformas.

El propósito era impulsar no solo la conformación de unos espacios de interacción público-privada para pensar en temas puntuales de política pública, que reunieran actores con capacidad de influir en el curso de esta última, sino también dar estructura a su actividad y, por primera vez, hacerlo de un modo que permitiera hacer una parada al cierre y dimensionar en qué medida se cumplió con lo planeado y si la actividad del grupo dio algún resultado.

Como resultado del ejercicio y como uno de los documentos de conocimiento arrojado por el proyecto, se creó una guía metodológica que recoge pautas y herramientas desarrolladas durante el ejercicio realizado, con el propósito de contribuir en el proceso de avance y construcción de las Mesas Técnicas de Formalización, que puedan



alimentar la política pública nacional con la identificación de las necesidades reales y particulares de las diferentes regiones del país.

Actividades para promover el Emprendimiento:

- La entidad tuvo participación en las 6 reuniones bimestrales de la Red Regional de Emprendimiento del Valle

Actividades para promover el mejoramiento de la competitividad:

Como parte de su Plan de Acción 2017, el Programa de Iniciativas Clúster de la Cámara de Comercio de Cali, ejecutó las siguientes actividades y proyectos:

- Una de las líneas de trabajo del Programa de Iniciativas **Clúster** de la Cámara de Comercio de Cali es el diseño, estructuración y puesta en marcha de Proyectos, con la participación de empresas de las 6 Iniciativas, junto con entidades de apoyo regional. Estos proyectos pueden tener financiación privada, o público – privada. A continuación, se listan los proyectos que fueron estructurados o están en ejecución, durante 2017:
 - Fortalecimiento de las capacidades técnicas y científicas para impulsar la competitividad de la cadena productiva de Proteína Blanca – estructurado
 - Impulso a la competitividad y ampliación de mercados de las empresas del Clúster de Belleza y Cuidado Personal – en ejecución
 - Mapa de Capacidades y Habilitadores de Mercado para el Clúster de Excelencia Clínica – estructurado
 - Innovación en químicos de base bio para la producción de empaques sostenibles – estructurado
- Realizar seguimiento a la ejecución de 3 proyectos:
 - “Impulso a la competitividad del Clúster de Excelencia Clínica a través de la gestión del Conocimiento y la Innovación” cofinanciado por iNNPulsa y por 5 empresas de la región.



- “Plataforma de Desarrollo de producto y acceso a nuevos mercados para las empresas del Clúster Macrosnacks” cofinanciado por iNNPulsa y por 5 empresas de la región.
- “Impulso a la competitividad y ampliación de mercados de las empresas del Clúster de Belleza y Cuidado Personal” cofinanciado por el Programa de Transformación Productiva (PTP) y 9 empresas de la región.

Detalle de los 3 proyectos:

1. CER009-018 “Impulso a la competitividad del Clúster de Excelencia Clínica a través de la gestión del Conocimiento y la Innovación”
\$1.000.000.000 de cofinanciación – iNNpulsa Colombia
\$916.008.720 contrapartida de la CCC, de los cuales \$745.240.000 fueron aportes de las empresas participantes en el proyecto.

Objetivo general:

Nuevos modelos de negocio y desarrollo de productos para las empresas de la Iniciativa Clúster de Excelencia Clínica, a través de la consolidación de las Unidades de Innovación y Valorización en Servicios Clínicos Especializados (sofisticación de servicios, paquetización y valorización del conocimiento)

Objetivos específicos:

- Empresas de la Iniciativa Clúster de Excelencia Clínica desarrollan e implementan un modelo de evaluación pre-comercial de Servicios Clínicos Especializados con énfasis en la paquetización y valorización del conocimiento
- Empresas de la Iniciativa Clúster de Excelencia Clínica con Unidades de Innovación y Valorización de Servicios Clínicos Especializados
- Empresas de la Iniciativa Clúster de Excelencia Clínica con un nuevo servicio sofisticado validado comercialmente
- Iniciativa Clúster de Excelencia Clínica con un modelo de gestión y sostenibilidad definido y en ejecución.

Avances:

- Diagnóstico del estado actual de los procesos de innovación
- Primer taller sobre la creación de Unidades de Innovación
- Seminario: Factores Clave en Gestión de la Innovación en Excelencia Clínica
- Aplicación de la metodología de observación de insights
- Cuatro sesiones de los Talleres Arenas de Innovación



- Estructura de Gobernanza definida
- 3 mesas de trabajo definidas: (1) Desarrollo de negocios basados en conocimiento y especialización. (2) Ecosistema de Innovación clínica (3) Acceso a mercados internacionales y posicionamiento

2. CER009-022 “Plataforma de Desarrollo de producto y acceso a nuevos mercados para las empresas del Clúster Macrosnacks”

\$ 914.210.000 de cofinanciación – iNNpulsa Colombia

\$475.319.301 contrapartida de la CCC, de los cuales \$323.291.206 fueron aportes de las empresas participantes en el proyecto.

Objetivo general:

Definir una plataforma de innovación regional para el desarrollo de productos más sofisticados fortalecida y un modelo de acceso a nuevos mercados para las empresas del Clúster de Macrosnacks, mediante el desarrollo de actividades enmarcadas en 4 componentes:

Objetivos específicos:

- Empresas de Clúster de Macrosnacks con conocimiento de los criterios de compra especializados para productos sofisticados
- Capacidades en Innovación y desarrollo de nuevos productos sofisticados
- Validación Comercial.

Avances:

- Empresas de Clúster de Macrosnacks con conocimiento de los criterios de compra especializados para productos sofisticados: Este componente se ejecutó al 100% entre junio de 2016 y marzo de 2017. Se realizó un viaje de validación precomercial a California, EE.UU., mercado priorizado por las empresas participantes siguiendo una metodología de priorización que posteriormente fue replicada a toda la Iniciativa Clúster de Macrosnacks. El propósito de este viaje fue realizar sesiones de profundización sobre los criterios de compra, estructura comercial y nuevos contenidos, que servirían de insumo en la etapa de desarrollo de producto y elaboración del modelo de negocio.
- Capacidades en Innovación y desarrollo de nuevos productos sofisticados: Este componente se ejecutó al 100% entre octubre de 2016 y noviembre de 2017. Las empresas recibieron formación en metodologías para Innovación Generación de valor y a través de un trabajo conjunto con investigadores de la Universidad del Valle se realizó transferencia de conocimiento en áreas de ciencia y tecnologías en alimentos,



así como el acompañamiento a las empresas en las etapas de innovación y desarrollo de producto de 4 nuevos snacks y 1 nuevo insumo.

- Validación Comercial: En diciembre de 2017 iniciaron las actividades de para la validación comercial y su ejecución a la fecha es del 10%. Este componente implica la validación con consumidor en el mercado priorizado (California, EE.UU.) y la validación con clientes potenciales en los canales identificados, así la definición y elaboración de un modelo de negocio para los 4 productos desarrollados en el marco del proyecto.

3. “Impulso a la competitividad y ampliación de mercados de las empresas del Clúster de Belleza y Cuidado Personal”

\$180.000.000 de cofinanciación – Programa de Transformación Productiva (PTP)

\$713.065.078 contrapartida de la CCC, de los cuales \$473.065.078 fueron aportes de las empresas participantes en el proyecto.

Objetivo general:

Empresas del Clúster de Belleza y Cuidado Personal con conocimientos y capacidades para el desarrollo de productos sofisticados y acceso a nuevos mercados.

Objetivos específicos:

- Empresas del Clúster de Belleza y Cuidado Personal con conocimientos fortalecidos en criterios de compra para productos sofisticados en países priorizados
- Empresas del Clúster de Belleza y Cuidado Personal con capacidades en innovación y desarrollo de nuevos productos sofisticados
- Empresas del Clúster de Belleza y Cuidado Personal con procesos de validación comercial en nuevos mercados para al menos un producto sofisticado

Avances:

En noviembre de 2017 se realizó el Taller Arenas de Innovación para identificar tendencias en la industria de belleza y Cuidado personal con el propósito de generar propuestas de valor al interior de las empresas



- **Las 6 Iniciativas Clúster durante el año implementaron actividades de acuerdo con los planes estratégicos a satisfacción de los empresarios. En este sentido, las empresas participaron en:**
 - ✓ Taller Cadenas de abastecimiento dinámicas en una experiencia Clúster (septiembre de 2017) **28** asistentes (evento sin costo)
 - ✓ Jornada Técnica de Bioenergía – Aprovechamiento energético de Biomasa (septiembre de 2017) **52** asistentes (evento sin costo)
 - ✓ Se llevaron a cabo **11** seminarios de formación especializada dirigidos a los empresarios del programa de Iniciativas Clúster, en los que se tuvo en promedio **35** asistentes y **17** empresas participantes.
 - ✓ Estructuración de **4** proyectos:
 - Impulso a la competitividad y ampliación de mercados de las empresas del Clúster de Belleza y Cuidado Personal – en ejecución
 - Mapa de Capacidades y Habilitadores de Mercado para el Clúster de Excelencia Clínica
 - Innovación en químicos de base bio para la producción de empaques sostenibles
 - Fortalecimiento de las capacidades técnicas y científicas para impulsar la competitividad de la cadena productiva de Proteína Blanca. En proceso de aprobación por parte de Colciencias
 - ✓ Plataforma de desarrollo de producto y acceso a nuevos mercados para las empresas del Clúster de Macrosnacks (**5** empresas + **1** universidad)
 - ✓ Impulso a la competitividad del Clúster de Excelencia Clínica a través de la gestión del Conocimiento y la Innovación (**5** clínicas + **3** universidades)
 - ✓ BI-ON Primer Congreso Nacional de Bioenergía: **26** conferencistas **355** asistentes **20** patrocinadores **20** stands
 - ✓ SIMPOSIO de Innovación en Excelencia Clínica: **15** conferencistas **169** asistentes **16** patrocinadores **8** espacios de muestra comercial
 - ✓ Agenciar recursos para el desarrollo regional por COP **653,04** millones
- **3 de las 6 Iniciativas Clúster durante el año definieron la estructura de Gobernanza de acuerdo con el plan de acción de cada una de ellas (Excelencia Clínica, Macrosnacks y Bioenergía)**
- **3 de las 6 Iniciativas Clúster estructuraron e implementaron mesas de trabajo para la estructuración de proyectos con el plan de acción de cada una de ellas (Excelencia Clínica, Macrosnacks y Bioenergía)**



- **Desarrollo de 11 Seminarios de Formación Especializada para las empresas de las 6 Iniciativas Clúster, coordinadas por la Cámara de Comercio de Cali. La temática de los seminarios se define a partir de la priorización que las empresas realizan en las mesas de trabajo**
 1. Seminario de Análisis Sensorial
 2. Seminario de ADN de Marca empresas de Sistema Moda
 3. Seminario de Innovación en Empaques empresas de Proteína Blanca, Macrosnacks y Belleza y Cuidado Personal
 4. Seminario de Gestión de Tiendas de Moda empresas de Sistema Moda
 5. Seminario de Vida Útil para Alimentos Empacados – empresas de Proteína Blanca, Macrosnacks y Belleza y Cuidado Personal
 6. Seminario de Nuevos Modelos de Negocio de Telemedicina
 7. Seminario de Estructuración de Proyectos de Bioenergía
 8. En el marco del MEC (Movimiento de Empresarios Creativos) noviembre de 2017, las empresas del *clúster* Sistema Moda participaron en **4** seminarios de formación especializada:
 - Diseño de Producto
 - Comunicación para la Moda
 - Visual Merchandising
 - Marketing Estratégico para la Moda e Industrias Creativas
- **10 de las empresas del *clúster* Sistema Moda participaron en las pasarelas Moda Fashion y Moda Urbana, realizadas en el marco del MEC (Movimiento de Empresarios Creativos).**

El área de Estudios Económicos logró:

- **Informes económicos, de competitividad empresarial y regional:**
 - ✓ Publicar **40** Informes en los portales web correspondientes y entregarlos vía email a afiliados o público objetivo.
 - ✓ Divulgar **26** Informes por medios regionales
 - ✓ Divulgar **8** Informes por medios nacionales
- **Análisis de entorno macroeconómico:**



- ✓ **20** presentaciones en empresas o gremios que requirieron análisis de entorno para el desarrollo de su planeación estratégica
 - ✓ **5** presentaciones sobre entorno económico regional en foros organizados o coorganizados por la UEP
 - ✓ **2** encuestas ritmo empresarial aplicadas en febrero y agosto de 2017
 - ✓ **5** tableros económicos publicados en la página web.
 - ✓ **1** compás empresarial de Competitividad.
 - ✓ Publicación del libro "Mientras llegaba el futuro, 25 años de apertura económica en el Valle del Cauca"
- **Plataforma de información:**
 - ✓ **1** especial de Ranking empresarial regional "Las 100 +" publicado en la revista Acción en agosto de 2017
 - ✓ **1** archivo Ranking empresarial "Las 800 más grandes de la CCC" entregado al diario El País en julio de 2017

La Comisión Regional de Competitividad logró:

- **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** proyectos en ejecución relacionados con las fortalezas identificadas en la Narrativa Estratégica de Competitividad.
 - Caracterización de cuatro cadenas productivas (Cafés Especiales, Logística, Turismo y Mundo TIC).
 - Movimiento de Empresarios Creativos (MEC).
 - Plan Logístico del Pacífico.
 - Piloto de Cargue y Descargue Nocturno.
 - ✓ **5** foros sobre las fortalezas de la Narrativa Estratégica de Competitividad del Valle del Cauca
 - Somos un Valle de Bionegocios que se Atreve a ser líder en los mercados del futuro, **179** asistentes.
 - Primer Encuentro Empresarial del centro y norte del Valle del Cauca, 40 asistentes.
 - Encuentro de Políticas Culturales y Economía Creativa, 140 asistentes.



- II Foro Regional El Valle se Integra a través de la C+CTel, 48 asistentes.
- Conagrecó 2017, 250 asistentes.
- **Fortalecimiento del Ecosistema Regional de Competitividad por medio de:**
 - ✓ **18** presentaciones a empresarios, universidades e instituciones sobre competitividad regional.
 - ✓ **6** mesas de trabajo con plan de acción definido y en ejecución.
 - ✓ 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 2017.

+ Seleccionar Archivo

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

La Cámara de Comercio de Cali cumplió satisfactoriamente los objetivos propuestos durante el año 2017, alcanzando un indicador ponderado de **93.1%**

No obstante, hubo cambios importantes en el entorno que hicieron necesario adaptar la estrategia y destinar recursos importantes para su gestión. Entre los más importantes podemos citar los siguientes:

Cambios normativos que impactaron la gestión de Registros Públicos:

- **Circular Única.** Incorporó cambios en su numeral 1.11: *Abstención del registro por parte de las cámaras* relativos a la devolución de documentos, lo cual implicó el desarrollo de un módulo en ambiente web para gestionar dicha devolución en los trámites de renovación y matrícula, cumpliendo con las disposiciones establecidas.
- **Registro Único de Proponentes.** La Superintendencia de Industria y Comercio definió un nuevo formulario lo que implicó ajustes importantes en la aplicación de proponentes web, así como la incorporación de nuevas funcionalidades como el reintegro de documentos.



- **Ley 1780.** Se implementaron los ajustes en los trámites de renovación y matrícula en conjunto con los ajustes planteados en la Circular Única cumpliendo con las disposiciones establecidas.
- **Homologación de Certificados.** Por disposición de la Circular Única, En el 2017 se implementó la fase 2 del nuevo esquema del certificado de existencia y representación de persona jurídica del Registro Mercantil, que incorpora en los certificados la información que se relaciona Anexo No. 2 de dicha Circular y adopta el esquema gráfico unificado definido por la SIC.
- **Control de Certificados.** En el 2017 se debió implementar el control para la expedición de certificados simultáneamente con la existencia de una solicitud de inscripción, como quiera que la Cámara de Comercio está en la obligación de certificar lo que previamente ha sido inscrito, salvo cuando sea por orden legal de autoridad competente o mandato legal que así lo disponga.

Adicionalmente, durante la vigencia 2017 la SIC se abstuvo de emitir sanciones por el no cumplimiento en la obligación de renovación a pesar de haber advertido al empresariado sobre esa eventualidad. Esto naturalmente dificulta la promoción de la renovación por cuanto el comerciante no percibe consecuencias por la renovación extemporánea.

Asocámaras

- **Migración de la información** desde el sistema SIRP de Asocámaras al sistema SII de Confecámaras. En el 2017 se migró la información relacionada con las Cámaras de Comercio de Buga, Putumayo, Sevilla, Tuluá y Tumaco desde el sistema de Registros Públicos SIRP al Sistema de Registros Públicos de Confecámaras SII.

6. De manera concreta, relacione los principales retos planteados por la administración para la vigencia 2018

Los principales retos planteados por la administración para la próxima vigencia y aprobados por unanimidad en la reunión de Junta Directiva del 15 de noviembre de 2017 pretenden que la Cámara de Comercio de Cali, sea en 2023 la parada obligada para una empresa de cualquier tamaño que quiera crecer en la Ciudad-Región.



Impactaremos el crecimiento de nuestros empresarios, llegando a muchos más en número y en escala. Para ello, buscamos 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:

Acompañamos empresas de todos los tamaños y en todos los sectores para impulsar su crecimiento

- **60** Emprendedores en etapa temprana con modelos de negocio validados
- **400** Participantes fortalecen el direccionamiento estratégico, capacidades gerenciales y/o acceden a financiamiento inteligente
- **50** Agendas comerciales ejecutadas para las empresas del ecosistema de emprendimiento e innovación que generan conexiones de valor
- **3.000** Asistentes a espacios de conexión para fortalecer el ecosistema de emprendimiento e innovación
- **30** Talleres de liderazgo y mentalidad emprendedora
- **1.070** Empresas formalizadas
- **2** Clúster con modelo de gobernanza implementado
- **Formación: 2.250** Participantes en Seminarios Abiertos, **5.000** Participantes en Formación Virtual, **600** Participantes en Formación Gratuita, **90%** Satisfacción en nuestra formación a la medida
- **3** Gremios fortalecidos en temas de desarrollo empresarial con el propósito de contribuir al fortalecimiento del ecosistema
- **4.000** Usuarios atendidos en el centro de crecimiento empresarial
- **Cámara Cercana: 22** salidas y presencia en **5** centros comerciales
- **2.500** Asistentes a espacios de formación y crecimiento gratuitos ofrecidos por la Unidad de Registro y Redes Empresariales como Estrategia de Fidelización para nuestros Empresarios
- **800** nuevos afiliados
- **1.000** Asistentes a espacios de formación y crecimiento exclusivos para nuestros **Afiliados**
- Fortalecimiento del **ecosistema regional de competitividad**: 2 Proyectos estructurados relacionados con las fortalezas de la región, 7 Mesas Técnicas con plan de acción definido y en ejecución y 4 jornadas de divulgación de resultados
- **1** Cadena Productiva con programa de desarrollo estructurado

Aportamos y agenciamos recursos para incrementar la calidad y cobertura de programas y servicios relevantes para el empresario



- **70** Empresas acompañadas en capacidades básicas de innovación y el montaje de sus Sistemas de Innovación
- **1.000** Horas de acompañamiento a **10** emprendimientos seleccionados
- **1** Proyecto estructurado de Regalías por **\$3.000** M estructurado para cubrir **120** empresas adicionales dentro de la estrategia de Alianzas y Sistemas de Innovación
- **200** Horas de acompañamiento a 13 empresas que acceden a financiación por deuda inteligente
- **1** Entidad de transferencia de tecnología consolidada
- **800** Microempresarios acompañados y capacitados en la consolidación de su productividad y conectados con el ecosistema local y regional
- **3** Proyectos ejecutados para contribuir al mejoramiento de la productividad de **60** micro y pequeñas empresas
- Lanzamiento de un programa para impulsar el crecimiento de microempresas emergentes
- **300** Empresas intervenidas mediante acceso a redes de conocimiento, comercio y financiación, para impulsar su crecimiento y aumentar el grado de formalización
- **13** Actividades y proyectos ejecutados de acuerdo con los planes de acción de las 6 iniciativas cluster
- **50** Informes relacionados con la calidad de vida
- **4.100** Participantes en charlas motivacionales sobre emprendimiento: 4.040 estudiantes y 60 docentes
- **1.595** Participantes en programas para el mejoramiento de competencias para la enseñanza y dominio del inglés: 935 estudiantes y 660 docentes
- **10** Reuniones del Bloque Regional y de Congresistas
- **10** Mesas de Simplificación de Trámites

Operamos los registros públicos de manera eficiente y eficaz, apalancados en tecnología y con alto grado de virtualización

- **3** Aplicativos tecnológicos Implementados
- **90%** De atención de llamadas entrantes para asesoría de trámites de registros públicos en 20 segundos o menos

Generamos y divulgamos el conocimiento más profundo y relevante del tejido empresarial de la Ciudad-Región

- **60** Publicaciones al Análisis del entorno económico
- Plataforma de Información (Rankings empresariales y Encuesta Ritmo Empresarial)



- **15** Informes sobre las dinámicas del ecosistema de emprendimiento regional a partir de las evaluaciones de los programas de la UEI y mediciones del ecosistema emprendedor
- **1** Informe de análisis de al menos 3 Programas de la Unidad de Fortalecimiento Empresarial
- **1** Evaluación de lecciones aprendidas en los programas para microempresarios y las bases para un nuevo proyecto que las incorpore
- **2.400** Participantes en el evento de exponegocios

Producimos comunicación diferenciada y de alto impacto que amplifique la misión de la Cámara y los logros de sus empresarios

- **6** Ediciones impresas de la revista acción con presencia virtual
- **20** Publicaciones para el despliegue de la narrativa estratégica de competitividad
- **7** Eventos para activar y fomentar en la ciudad-región una cultura emprendedora y una mentalidad en de crecimiento extraordinario
- **30%** del total de las noticias publicadas sobre Cámara hablan sobre temas relacionados con a sus prioridades estratégicas
- **50%** de las noticias publicadas sobre la Cámara (por valor) son en medios nacionales
- **1%** de los visitantes al sitio web realizan conversión (entrega de datos/inscripción)
- **80%** de los colaboradores que tienen acceso a la intranet hacen uso de ella diariamente

Desarrollamos productos y servicios pertinentes para los empresarios que representen negocios rentables para la Cámara

- **Conciliación:** Generación de ingresos por \$308
- **Arbitraje:** Generación de ingresos por \$449 Millones
- **Insolvencia:** Generación de ingresos por \$26 Millones
- **Capacitación:** Generación de ingresos por \$504 Millones
- **Amigable composición:** Generación de ingresos por \$10 Millones
- **Garantías mobiliarias:** Generación de ingresos por \$10 Millones
- **590** Millones de Ingreso por **Venta de Bases de datos** de registro (mercantil, proponentes y entidades sin ánimo de lucro) para identificación de clientes, proveedores, competidores, y aliados comerciales
- **220** Millones de Ingreso en ventas por comisión de productos y servicios de certificación digital
- **200** Millones de Ingreso registro de depósitos financieros



- **22** Millones de Ingreso en Venta por comisión de información empresarial en línea, en alianza con Cámara de Comercio de Bucaramanga
- **1** Producto desarrollado en alianza con Experian que ofrece servicios de: Información financiera para acceso a capital, Comunidad Empresarial y
- Administración de Proveedores

Fortalecemos entidades que promueven el desarrollo económico y empresarial de la región:

- Centro de Eventos Valle del Pacífico
- Invest Pacific
- Reddi
- Asocámaras
- Confecámaras
- Cali Cómo Vamos – Yumbo Cómo Vamos
- Cali Valle Bureau

Nos fortalecemos corporativamente

Tecnología

- Plataforma CRM institucional 100% implementada
- Renovación de infraestructura de servidores realizada al 100%
- Implementar el Service Desk al 100%
- Implementación de tablas de retención documental al 100%
- Implementación de Factura electrónica

Gestión Humana

- 4 Programas para el desarrollo de competencias corporativas clave
- 100% de las evaluaciones de cargos según cronograma
- 2 programas de consolidación de valores corporativos ejecutados
- 1 Programa de Coaching al equipo directivo
- 100% de ejecución en los programas de mejoramiento de calidad de vida

Mercadeo transversal a fortalecimiento empresarial

- 100% Mercadeo efectivo a los programas de la Unidad de Fortalecimiento Empresarial vía eventos estratégicos, campañas, fidelización y plan de acción

Asuntos Legales



- 1 proceso clave automatizado: Pago a Proveedores
- 95% de las solicitudes de documentos contractuales y conceptos, realizada dentro de los tiempos establecidos
- 40 Funcionarios clave capacitados

Planeación

- Coordinación de la encuesta de Satisfacción de Clientes
- Revisión Estrategia, plan de acción y seguimiento de indicadores de gestión

Administración del Call Center y Bases de datos

- 90% de los contactos son atendidos
- 100% de actualización, centralización y mantenimiento de la base de datos

Aseguramiento Corporativo

- 15 Informes sobre gestión en seguridad de la información
- 80% de Riesgos inadmisibles e importantes priorizados gestionados a niveles inferiores
- 100% de la línea ética implementada

Inversiones en activos fijos

- **Remodelación Sede Yumbo:** adecuación de la sede con un diseño más moderno y funcional, que incluye un auditorio para 50 personas y espacio para el funcionamiento del programa Prospera Yumbo
- **Modernización de Salas Múltiples:** dotación del espacio con la última tecnología para videoconferencias, *streaming* e insonorización de las salas para mayor comodidad de los usuarios
- **Remodelación área Clúster:** adecuación del piso 17 con distribución óptima de los espacios para atención a empresarios de las iniciativas clúster, incluyendo sala de reuniones y tecnología de videoconferencias.