

| INICIATIVA | ANÁLISIS CUALITATIVO | MEDICIÓN | META ANUAL | TOTAL AÑO | % CUMPLIMIENTO AÑO |
|--|---|--|------------|-----------|--------------------|
| Formalización Focalizada | | | | | |
| Formalización Focalizada | Trabajo de campo para identificar y formalizar aquellas empresas informales dentro las 6 apuestas productivas y empresas con potencial de crecimiento en otras dinámicas. | # Empresas Formalizadas / Meta de empresas formalizadas | 1070 | 1.263 | 100,0% |
| Eficiencia Operativa de Registro | | | | | |
| Campaña de Renovación | Campaña de renovación, Centros Comerciales, Campaña de renovación último trimestre, Renovación Nacional (Plataforma para renovación nacional virtual, Cámara Móvil | # Empresas Renovadas al 31 de Marzo / Meta de empresas Renovadas | 55229 | 80.239 | 100,0% |
| Fortalecimiento tecnológico del registro público | Implementar actividades para el mejoramiento de los procesos de gestión de los diferentes trámites de Registros Públicos | # Aplicativos implementados / Meta de aplicativos | 3 | 3 | 100,0% |
| Call center | | % de Atención de llamadas entrantes para asesoría de trámites de registros públicos en 20 segundos o menos | 90% | 82% | 91,1% |
| Eficiencia Operativa de Registro | | Cumplimiento de los ingresos presupuestados | 100% | 99,00% | 99,3% |
| Fidelización | | | | | |
| Cámara Cercana | A través de nuestro Programa de Cámara Cercana descentralizamos nuestros servicios de Registros Públicos facilitando la gestión que deben cumplir nuestros Empresarios | #Salidas / Meta de salidas | 22 | 22 | 100,0% |
| | | #Presencias en centros comerciales / Meta de presencia | 5 | 5 | 100,0% |

| | | | | | |
|---------------------------------|--|--|------|-------|--------|
| Encuentro con grupos de interés | Asistentes a espacios de formación y crecimiento gratuitos ofrecidos por la Unidad de Registro y Redes Empresariales como Estrategia de Fidelización para nuestros Empresarios | # Asistentes a eventos | 2500 | 3.162 | 100,0% |
| Programa de Afiliados | Eventos para los afiliados de la CCC | #Nuevos afiliados | 800 | 892 | 100,0% |
| | | # Asistentes a eventos | 1000 | 1.834 | 100,0% |
| Revista Acción | Venta de pauta publicitaria en la revista Accion en sus diferentes modalidades y dentro de las ediciones que circularan de febrero a diciembre de 2018. | Ediciones impresas / meta de ediciones | 6 | 6 | 100,0% |

EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Herramientas para Innovar

| | | | | | |
|--|--|---|-----|-------|------|
| Herramientas de ideación | Programas de emprendimiento para fortalecer el crecimiento de emprendedores en etapa temprana, logrando potencializar sus modelos de negocio, validando sus productos y/o servicios en el mercado. | # Empresarios / Meta de Empresarios | 60 | 64 | 100% |
| Herramientas para Escalar | Herramientas para el escalamiento empresarial, afianzando el direccionamiento estratégico, capacidades gerenciales y herramientas para el financiamiento inteligente. | # Participantes / Meta de Participantes | 400 | 558 | 100% |
| Herramientas para Innovar | Herramientas de innovación empresarial, para generar capacidades y procesos para la competitividad y sostenibilidad de las empresas a nivel regional e internacional | # Empresas / Meta de Empresas | 57 | 77 | 100% |
| Herramientas de Expansión: Bancolombia | Servicios de acompañamiento para el fortalecimiento y crecimiento de Empresas que acceden a financiación por deuda inteligente. | # Horas de acompañamiento a empresas ejecutadas / Meta de Horas de acompañamiento | 200 | 298,5 | 100% |

| | | | | | |
|--|--|---|-------------------------|-------|------|
| Herramientas para Emprendimiento Digital en Etapa Temprana | Programa enfocado en emprendimientos digitales en etapa temprana, enfocado en el crecimiento y consolidación de sus negocios, apropiando prácticas del sector digital de talla mundial y logrando la visibilidad y conexiones idóneas para su posicionamiento. | # Horas de acompañamiento a empresas ejecutadas / Meta de Horas de acompañamiento | 1000 | 1170 | 100% |
| Mentalidad y Cultura: Visibilización | Generar contenidos para activar y mantener una conversación de mentalidad y cultura emprendedora, que logre persuadir de manera positiva a la comunidad, creando nuevos referentes de emprendimiento local. | #Eventos / Meta de Eventos | 7 | 7 | 100% |
| Mentalidad y Cultura: Comunidad emprendedora | Generar capacidades de adaptación, que permitan obtener mayores conexiones de valor y la construcción de una red para fomentar el cambio de mentalidad en el ecosistema de emprendimiento e innovación. | #Asistentes / Meta de asistentes | 3000 | 12125 | 100% |
| Mentalidad y Cultura: Liderazgo emprendedor | Generación de capacidad en liderazgo para los equipos de trabajo emprendedor, que permitan alinearse con los propósitos y metas de crecimiento | # Talleres / Meta de Talleres | 30 | 49 | 100% |
| Generación de Conocimiento | Comprender las dinámicas del ecosistema de emprendimiento regional a partir de las evaluaciones de los programas de la UEI y mediciones del ecosistema emprendedor, con el fin de aportar en el fortalecimiento del tejido empresarial | #Número de estudios / # Meta estudios | 15 | 15 | 100% |
| Fortalecimiento de la competitividad e innovación empresarial (Regalías) | Empresas de la región son fortalecidas a través de herramientas de innovación empresarial y relevancia de la propiedad intelectual como ancla para su crecimiento. | # Proyectos estructurados / meta de proyectos estructurados | 1 Proyecto Estructurado | 1 | 100% |

| | | | | | |
|--|---|---|------------|----|------|
| Fortalecimiento de entidades del ecosistema de emprendimiento e innovación | Impulsar la conexión estado, universidad y empresa a través del fortalecimiento de una entidad que impactan el desarrollo económico y transferencia de conocimiento de la región. | # Entidades fortalecidas / Meta de entidades fortalecidas | 1 Entidad | | 0% |
| Acompañamiento a la comercialización | Desarrollo de agendas comerciales para las empresas del ecosistema de emprendimiento e innovación empresarial. | # Agendas ejecutadas / Agendas Meta | 50 Agendas | 54 | 100% |

FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

CCYA

| | | | | | |
|----------------------|--|------------------|--------|--------|--------|
| Conciliación | Conciliación como mecanismo para que las partes gestionen sus diferencias con la ayuda de un tercero neutral | Meta de Ingresos | \$ 308 | \$ 296 | 96,3% |
| Arbitraje | Arbitraje como mecanismo para que las partes deleguen en un tercero la solución de su conflicto | Meta de Ingresos | \$ 449 | \$ 675 | 100,0% |
| Insolvencia | Procedimiento para la persona natural no comerciante para restablecer sus obligaciones crediticias | Meta de Ingresos | \$ 26 | \$ 51 | 100,0% |
| Capacitación | Capacitación jurídica como forma de difundir los MASC | Meta de Ingresos | \$ 504 | \$ 336 | 66,6% |
| Amigable Composición | Amigable Composición como un mecanismo flexible para delegar en un tercero la decisión con efectos de transacción. | Meta de Ingresos | \$ 10 | \$ - | 0,0% |

| | | | | | |
|-----------------------|--|------------------|-------|------|------|
| Garantías Mobiliarias | El procedimiento de ejecución especial como mecanismo ágil para ejecutar la garantía mobiliaria. | Meta de Ingresos | \$ 10 | \$ - | 0,0% |
|-----------------------|--|------------------|-------|------|------|

Crecimiento Empresarial

| | | | | | |
|--|--|------------------------------------|------|------|--------|
| Exponnegocios | 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 | #Asistentes / # meta de asistentes | 2400 | 2656 | 100,0% |
| Gestión de Proyectos de Crecimiento Empresarial Proyecto CTDE con iNNpulsar + Productiva Programa / Producto / Servicio Nuevo Centro de crecimiento empresarial | Espacio abierto al público donde se orienta y asesora en distintos temas empresariales | #Asistentes / # meta de asistentes | 2200 | 2722 | 100,0% |
| | 2 Proyectos para impulsar el desarrollo productivo y competitivo de la cadena de valor , a través de asistencia técnica especializada | # Proyectos ejecutados | 2 | 5 | 100,0% |
| | Asistencia Técnica empresarial individual que mejore la productividad de las mipymes a través de la apropiación de soluciones TIC que digitalizan sus procesos | # Proyectos ejecutado | 1 | 1 | 100,0% |
| | Diseñar un programa de escalamiento empresarial que impulse el crecimiento rentable, y sostenido de empresas emergentes ubicadas en la ciudad de Cali, con el fin de mejorar la productividad y competitividad regional. | # Programas diseñados | 1 | 3 | 100,0% |

Formación

| | | | | | |
|--|--|-------------------------------|-----|------|--------|
| Herramientas Administrativas y gerenciales | Diseñar y ofrecer un portafolio de formación que contribuya al crecimiento de las empresas y mejoramiento de las competencias de sus colaboradores | #Empresas / #Meta de Empresas | 800 | 1005 | 100,0% |
|--|--|-------------------------------|-----|------|--------|

| | | | | | |
|-------------------------|---|---|----------|--------|--------|
| Formación Especializada | Formación a la medida de las necesidades de los empresarios y sus colaboradores para eliminar barreras de crecimiento | Satisfacción del cliente | 20 | 71 | 100,0% |
| | Ingresos por concepto de Formación | #Ingresos | \$ 490,5 | 215,16 | 43,9% |
| Formación Virtual | Contenidos de valor para la gestión empresarial de manera fácil, ágil y práctica | #Empresas atendidas | 250 | 1014 | 100,0% |
| Formación Gratuita | Conferencias de actualización | #Personas atendidas / #Meta de personas atendidas | 300 | 459 | 100,0% |

Ecosistema para micros

| | | | | | |
|---|---|---|-----|------|--------|
| Programa Prospera | Intervención a través de acompañamiento y capacitación a las microempresas (NAM y EE) para consolidar e incrementar la productividad, generar redes de crecimiento empresarial y conectarlos con el ecosistema microempresarial local y regional. | # Empresarios atendidos / # Meta de empresarios | 800 | 1751 | 100,0% |
| Creceer 2.0 | Lograr el Fortalecimiento de entidades que trabajen con microempresas para ampliar la cobertura e impacto en la región | # Gremios fortalecidos en temas de desarrollo empresarial con el propósito de contribuir al fortalecimiento del ecosistema / Meta de gremios a fortalecer | 3 | 3 | 100,0% |
| Crecimiento para la Formalización de Peluquero a Empresario | Intervención a microempresas (NAM y EE) dándoles acceso a redes de conocimiento, comercio y financiación, para impulsar su crecimiento y aumentar el grado de formalización. | # Empresas atendidas / # Total de empresas | 300 | 528 | 100,0% |

| | | | | | |
|---|---|---------------------|---|---|--------|
| Investigación e ideación/ estrategia, innovación y desarrollo | Diseñar un programa de intervención que genere impacto en el crecimiento de los negocios tradicionales de la región | 1 Programa diseñado | 1 | 1 | 100,0% |
|---|---|---------------------|---|---|--------|

Conocimiento del Cliente

| | | | | | |
|---|--|---|----|----|--------|
| Medición de impacto | Analizar los resultados de la evaluación de seguimiento de los programas desarrollados por la unidad | 3 Informes de análisis de Programas de la Unidad de Fortalecimiento Empresarial | 3 | 4 | 100,0% |
| Área de Conocimiento del cliente | Conocimiento profundo del tejido empresarial y el microempresario para aplicarlo de manera estratégica desde la unidad | # Informes de conocimiento del tejido empresarial de la UFE | 3 | 6 | 100,0% |
| Comunicación diferenciada y de impacto: | Generar contenidos relacionados con la gestión de la Unidad de fortalecimiento empresarial | # Publicaciones (artículos, charlas, blogs) del contenido generado en las áreas de la unidad | 12 | 13 | 100,0% |

ECONÓMICA Y DE COMPETITIVIDAD

Cluster

| | | | | | |
|--|---|--|----|----|------|
| Implementación de los Planes de Acción | Actividades y proyectos ejecutados de acuerdo con los planes de acción de las 6 iniciativas clúster | # Actividades y proyectos ejecutado / Meta | 13 | 19 | 100% |
| Sostenibilidad y Gobernanza | 2 Clúster con modelo de gobernanza implementado | #Clúster con modelo de gobernanza implementado | 2 | 1 | 50% |

Estudios Económicos

| | | | | | |
|---|--|---|----|----|------|
| Análisis de Entorno Económico | 8 Enfoques 2 Compás 30 Ritmos y 6 ritmos revista Acción 14 Presentaciones y foros | # Publicaciones / Meta de publicaciones | 60 | 66 | 100% |
| Plataforma de Información (Rankings empresariales y Encuesta Ritmo Empresarial) | 2 Ediciones especiales 12 rankings 2 Encuestas de Ritmo Empresarial | # Publicaciones / Meta de Publicaciones | 14 | 17 | 100% |

Comisión Regional de Competitividad

| | | | | | |
|---|--|---|----|----|-----|
| Despliegue de la Narrativa Estratégica de Competitividad | 12 Presentaciones sobre competitividad regional 5 Informes sobre las fortalezas de la narrativa estratégica de competitividad 3 Foros sobre las fortalezas de la narrativa estratégica de competitividad | # Publicaciones / Meta de Publicaciones | 20 | 19 | 95% |
| 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 4 Jornadas para la divulgación de resultados en el marco del observatorio de competitividad | # Ejecuciones / #Meta de cronograma a ejecutar | 13 | 11 | 85% |
| Consolidación de las cadenas productivas | 1 Cadena Productiva Con programa de desarrollo estructurado | # Cadenas productivas con programa de desarrollo estructurado | 1 | 0 | 0% |
| | 5 informes sobre las cadenas productivas priorizadas | # Publicaciones realizadas | 5 | 0 | 0% |

Internacionalización

| | | | | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|---|---|---|------|
| Gestión para la internalización | 3 informes de comercio internacional | # De informes de comercio internacional | 3 | 3 | 100% |
|---------------------------------|--------------------------------------|---|---|---|------|

| | | | | | |
|-------------------------------|--|---|----|---|------|
| Relacionamiento internacional | 3 presentaciones de comercio internacional | # De presentaciones de comercio internacional | 3 | 7 | 100% |
| | 10 eventos realizados y misiones | # De eventos y misiones realizadas | 10 | 9 | 90% |

ENTORNO EMPRESARIAL

| | | | | | |
|-------------------------------|---|---|------|------|------|
| Calidad de Vida Urbana | Evaluamos los cambios, contribuimos al debate y somos referente permanente en las discusiones sobre la calidad de vida y la construcción de una ciudad justa y sustentable | # Informes / Meta informes | 50 | 60 | 100% |
| Modelos Pedagógicos | Incidimos en el diseño e implementación de prácticas pedagógicas que fortalezcan la calidad educativa de la región, con énfasis en lenguaje, matemáticas, ciencias y emprendimiento | # participantes en iniciativas de emprendimiento e innovación / Meta de participantes | 4100 | 8914 | 100% |
| Bilingüismo | Impulsamos políticas, programas y proyectos orientados a potenciar competencias en inglés de los estudiantes y docentes | #participantes en programas para el mejoramiento de competencias para la enseñanza y dominio del inglés / Meta de participantes | 1595 | 1596 | 100% |
| Articulación Público- Privada | Articulamos actores públicos y privados para facilitar la gestión empresarial. | Articulación Público - Privada: Formalización del Bloque Regional de Congresistas del Pacífico | 100% | 1 | 100% |
| | | # Trámites ligados a Doping Business, revisados y mejorados | 4 | 5 | 100% |

SECRETARÍA GENERAL

Comunicaciones

| | | | | | |
|-------------------------------|--|---|-----|------|--------|
| Comunicación Institucional | 30% de las Noticias publicadas sobre Cámara que hablan sobre temas relacionados con a sus prioridades estratégicas | Total de las noticias publicadas sobre Cámara hablan sobre temas relacionados con a sus prioridades estratégicas / Total de noticias publicadas | 30% | 31% | 100,0% |
| | 50% de las noticias publicadas sobre la CCC son en medios nacionales | % Noticias de la CCC en medios nacionales | 50% | 50% | 100,0% |
| Comunicación para el Mercadeo | | % Visitantes al sitio web realizan conversión (entrega de datos/inscripción) | 1% | 1,1% | 100,0% |
| Comunicación Interna | | Colaboradores que tienen acceso a la intranet y hacen uso de ella diariamente | 80% | 82% | 100,0% |

Asuntos Legales

| | | | | | |
|--------------------------|--|---|-----|-----|-------|
| Documentos contractuales | Documentos contractuales, realizada dentro de los tiempos establecidos | Solicitudes de documentos contractuales dentro de los tiempos establecidos/Total de solicitudes de documentos contractuales | 95% | 93% | 97,9% |
|--------------------------|--|---|-----|-----|-------|

| | | | | | |
|----------------------------|---|---|-----|-----|--------|
| Conceptos contractuales | Conceptos contractuales, realizada dentro de los tiempos establecidos | Solicitudes de conceptos contractuales dentro de los tiempos establecidos/Total de solicitudes de conceptos contractuales | 95% | 98% | 98,4% |
| Automatización de procesos | Proceso clave automatizado | #Procesos automatizados / Meta de automatización | 1 | 2 | 100,0% |
| Capacitación | Funcionarios clave capacitados | No. de funcionarios capacitados | 40 | 42 | 100,0% |

Convocatorias

| | | | | | |
|--------------------------------|---|---|------|------|--------|
| Gestión de Bases de datos | Actualización y mantenimiento de las bases de datos de la entidad | % de implementación en la centralización | 100% | 93% | 93,2% |
| Administración del Call Center | Administración del Call Center | #Número de contactos atendidos/ # Contactos totales | 90% | 100% | 100,0% |

Producción de Eventos

| | | | | | |
|-----------------------|---------------------------------|---|-----|-----|-------|
| Producción de eventos | Satisfacción de cliente externo | 90% satisfacción del cliente externo en eventos de la CCC en 2018 | 90% | 86% | 96,0% |
|-----------------------|---------------------------------|---|-----|-----|-------|

UNIDAD DE GESTIÓN INTEGRAL

GESTIÓN HUMANA

| | | | | | |
|------------------------|---|---|---|---|--------|
| Modelo de Competencias | Mejoramiento de las competencias corporativas y específicas de todos los niveles de cargos de CCC | # Programas para el desarrollo de competencias corporativas clave | 4 | 4 | 100,0% |
|------------------------|---|---|---|---|--------|

| | | | | | |
|--------------------------------|---|---|------|-----|--------|
| Evaluación de Desempeño | Conseguir proceso de desarrollo y evaluación de competencias acordes con orientación al logro y revisar planes de sucesión con cargos claves | 100% de las evaluación de cargos según cronograma | 100% | 94% | 94,0% |
| Cultura de Trabajo | Priorizar acciones por valor y dar inicio a proceso de ejecución | # Programas de consolidación de valores corporativos ejecutados | 2 | 2 | 100,0% |
| Coaching y Liderazgo Colectivo | Desarrollo de habilidades de liderazgo al mas alto nivel | 100% Ejecución de los 3 programas de coaching y liderazgo colectivo | 100% | 1 | 100,0% |
| Calidad de Vida | Desarrollo del proceso completo de seguridad y salud en el trabajo buscando bienestar y clima organizacional adecuado en los colaboradores de CCC | 100% Ejecución en los programas de mejoramiento de calidad de vida | 100% | 99% | 99,4% |

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

| | | | | | |
|---------------------------------------|---|-----------------------------|------|------|--------|
| 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 | Avance en la implementación | 100% | 90% | 90,0% |
| Remodelar del piso 17 | Estos pisos no se han intervenido desde su construcción y no son funcionales para las condiciones actuales de trabajo | Avance en la implementación | 100% | 100% | 100,0% |
| Modernización de las Salas Múltiples. | Consiste en implementar paneles acústicos, equipos de proyección, sistema de sonido, sistema de video conferencia y cambio de sillas. | Avance en la implementación | 100% | 75% | 75,0% |

GESTIÓN DOCUMENTAL

| | | | | | |
|---|---|--|------|------|--------|
| Plan del programa de gestión Documental | Ejecución de proyectos y actividades asociadas a la implementación de buenas prácticas y normas legales para el tratamiento, conservación y buen uso de la información recibida y producida por la entidad. El trabajo del 2018 requiere presupuesto para Organización y custodia de archivo. El resto de actividades se asumirá con personal interno | Implementación de tablas de retención documental | 100% | 100% | 100,0% |
|---|---|--|------|------|--------|

TECNOLOGÍA

| | | | | | |
|---|---|-----------------------------|------|------|--------|
| Plataforma CRM institucional | Implementación del CRM para la CCC | Avance en la implementación | 100% | 100% | 100,0% |
| Renovación Infraestructura servidores | | Avance en la implementación | 100% | 100% | 100,0% |
| Service Desk como único punto de contacto para los servicios del BackOffice | Ejecución de proyecto asociadas a la implementación de buenas prácticas ITIL para la gestión de los servicios de TI | Avance en la implementación | 100% | 80% | 80,0% |

FINANCIERO

| | | | | | |
|---|--|-----------------------------|------|-----|-------|
| Implementación proceso Factura electrónica incluye: | Implementación proceso Factura electrónica incluye: 1. Operador FE 2. Adquisición del modulo de facturación ERP 3. Integración con el archivo virtual "Docunet" | Avance en la implementación | 100% | 78% | 77,7% |
|---|--|-----------------------------|------|-----|-------|

| | | | | | |
|--------------------|---|---|------|-----|-------|
| Aporte a Entidades | Invest Pacífic Confecámaras Aso cámaras Bureau | Aportes entregados / aportes totales | 100% | 39% | 39,1% |
|--------------------|---|---|------|-----|-------|

PLANEACIÓN

| | | | | | |
|---|---|-------------------------------|---|---|--------|
| Revisión estratégica , plan de acción y seguimiento de indicadores - Encuesta de satisfacción | Revisión estratégica CCC | Revisión estratégica | 1 | 1 | 100,0% |
| | Informes de seguimiento al plan de acción de la CCC | Seguimiento al Plan de acción | 4 | 4 | 100,0% |

INTELIGENCIA DE MERCADOS

| | | | | | |
|----------------|--|--|--------|-----------|--------|
| Certicámara | Venta por comisión de productos y servicios de certificación digital. | Ingresos generados / meta de ingresos | \$ 220 | \$ 269,77 | 100,0% |
| Bases de Datos | Venta de Bases de datos de registro (mercantil, proponentes y entidades sin ánimo de lucro) para identificación de clientes, proveedores, competidores, y aliados comerciales. | Ingresos generados / meta de ingresos | \$ 590 | \$ 484,24 | 82,1% |
| Compite 360 | Venta por comisión de información empresarial en línea, en alianza con Cámara de Comercio de Bucaramanga. | Ingresos generados / meta de ingresos | \$ 22 | \$ 16,95 | 77,0% |

| | | | | | |
|---------------------------|---|---------------------------------------|--------|-----------|--------|
| Depositos Financieros | Venta de Depósitos Financieros: Deber legal de las Sociedades comerciales, sucursales de sociedades extranjeras y empresas unipersonales matriculadas en el Registro Mercantil de acuerdo con el Art. 41 de la Ley 222 de 1995. | Ingresos generados / meta de ingresos | \$ 200 | \$ 281,17 | 100,0% |
| Nuevo Producto - Experian | Plataforma en alianza con Experian que ofrece servicios de: Información financiera para acceso a capital, Comunidad Empresarial, y Administración de Proveedores | #Productos Nuevo / #Producto Meta | 1 | 0 | 0,0% |

ASEGURAMIENTO CORPORATIVO

| | | | | | |
|--|--|---|------|-----|------|
| Gestión del riesgo | Anticipar y responder de una manera estructurada a los riesgos que amenazan el logro de los objetivos de la entidad. | Riesgos priorizados gestionados / riesgos priorizados totales | 80% | 87% | 100% |
| Fortalecimiento del sistema de Gestión de Seguridad de la Información- SGSI: | Mantener el modelo de gestión que permita gestionar los riesgos, proteger la integridad, confidencialidad y disponibilidad de la información, así como la disponibilidad del servicio de los Registros Públicos. | No de informes generados | 15 | 17 | 100% |
| Fortalecimiento del ambiente de control | Implementar y mantener instrumentos gerenciales de transparencia para fortalecer el gobierno corporativo | No de casos tratados / No de casos recibidos y aceptados por el comité de ética | 100% | 0% | 100% |