



**Cámara de
Comercio de
Cali**

Resultados 2016

Plan de Acción



AGENDA

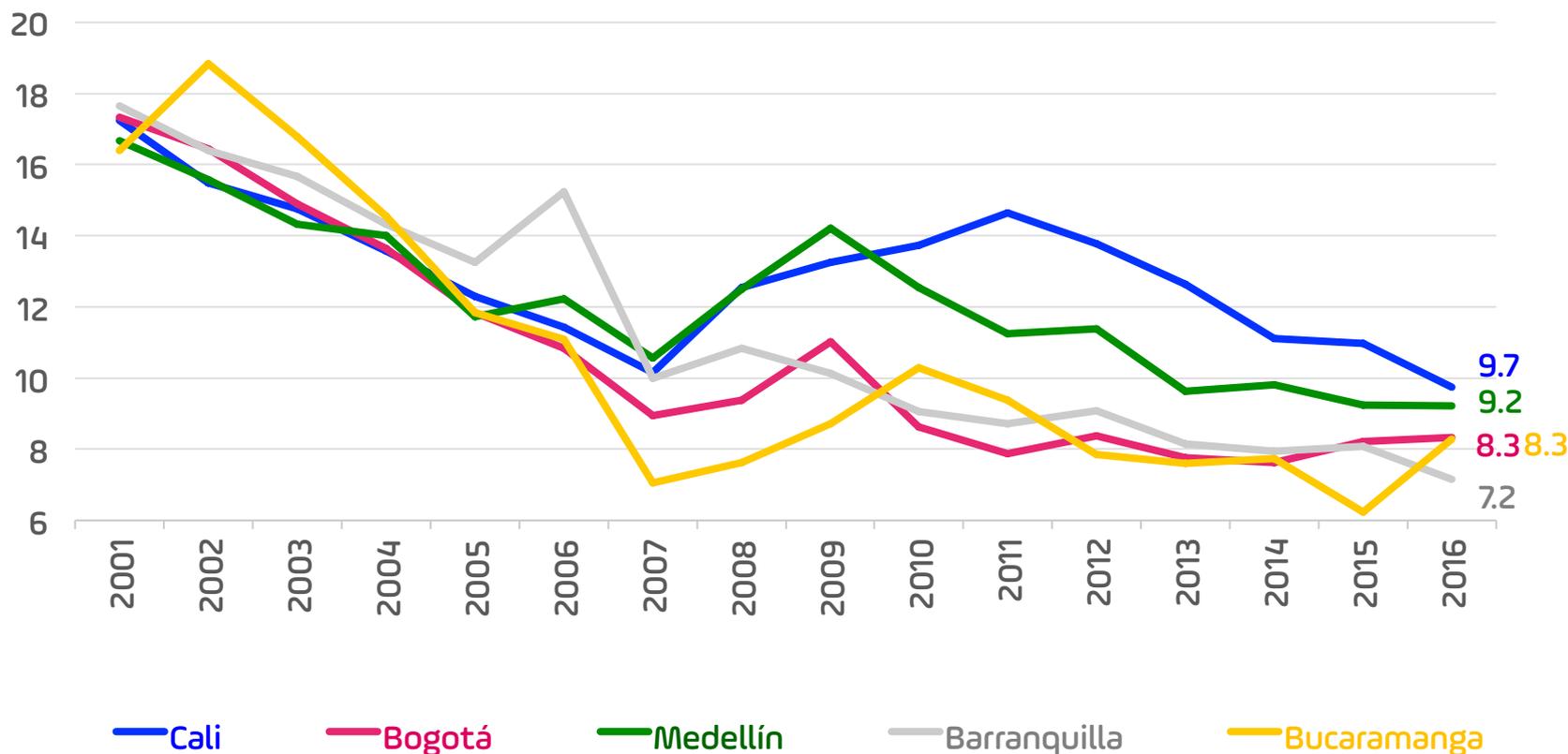
1. Objetivos Estratégicos CCC 2014-2023
2. Reporte Unidades Competitivas y Corporativas

1. Objetivos Estratégicos CCC 2014-2023
2. Reporte Unidades Competitivas y Corporativas

Tenemos un entendimiento superior de las dinámicas empresariales y de las condiciones competitivas de la región

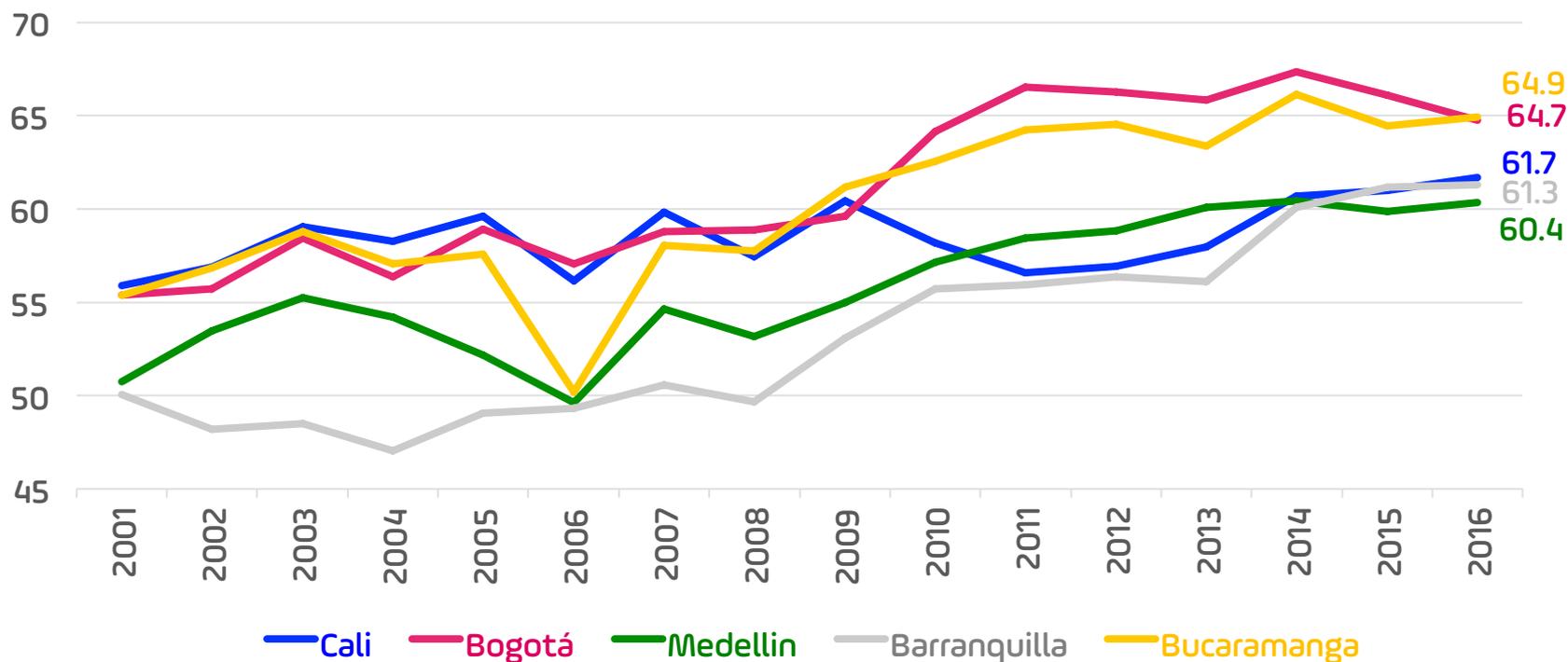
La tasa de desempleo en Cali fue 9,7% en septiembre-noviembre de 2016, la más baja que se registra en la ciudad desde la nueva metodología de la GEIH (2001)

Tasa de desempleo (%) principales ciudades
Septiembre-noviembre 2001 – 2016



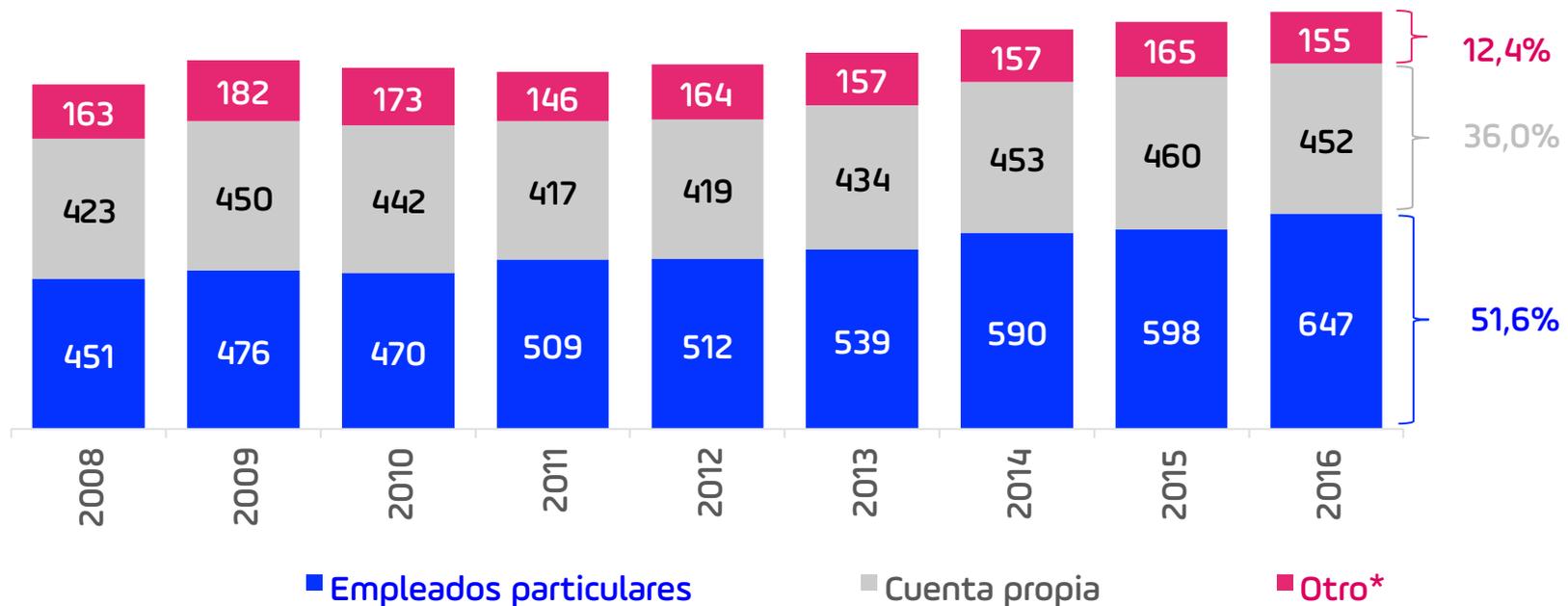
La tasa de ocupación en Cali fue 61,7% durante septiembre-noviembre de 2016, la más alta de los últimos 16 años (55,9%)

Tasa de ocupación (%) principales ciudades
septiembre-noviembre 2001/2016



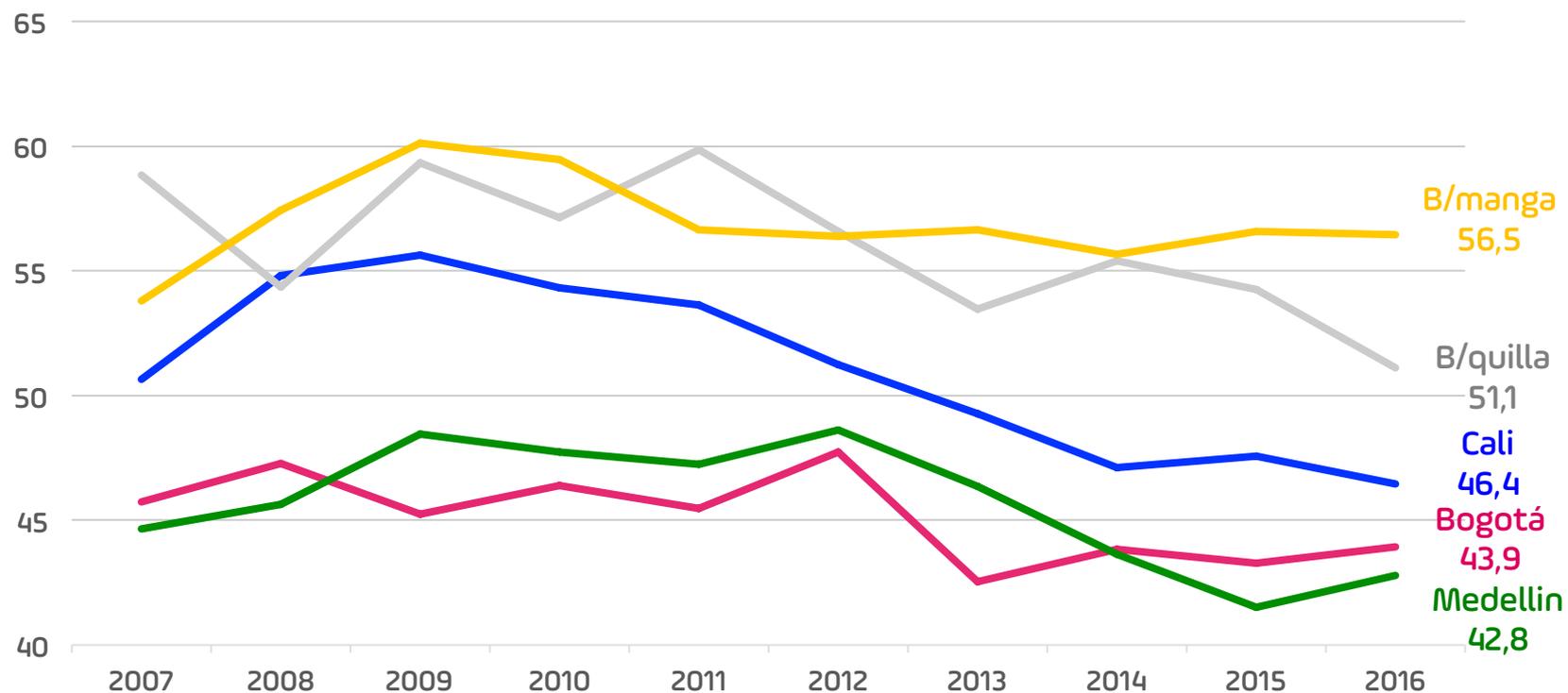
El número de personas ocupadas como empleados particulares en Cali en septiembre-noviembre de 2016 (647 mil) corresponde a 51,6% de los ocupados

Número de ocupados (miles) en Cali por posición ocupacional septiembre-noviembre 2008-2016



La tasa de informalidad en Cali en septiembre-noviembre de 2016 se redujo 1,2 pps a.a.

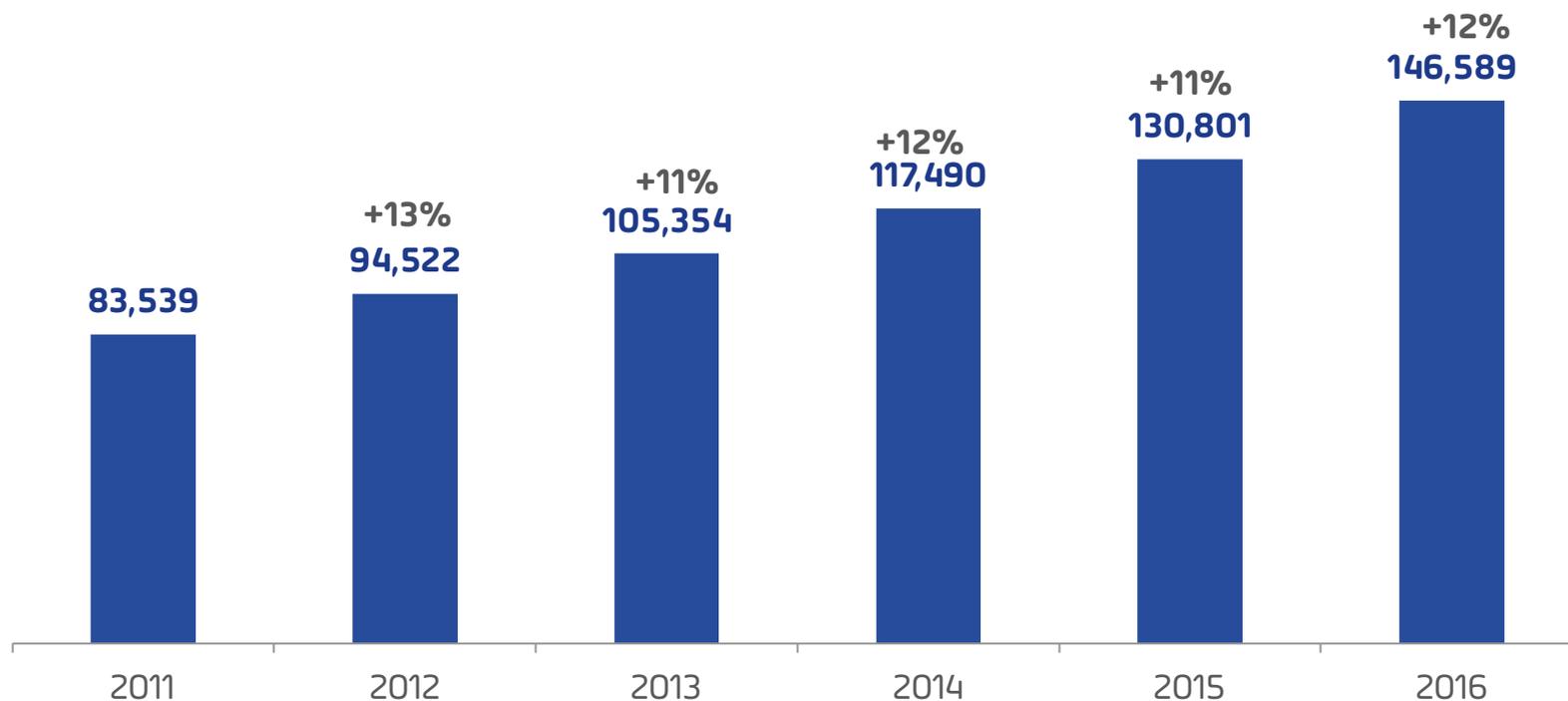
Tasa de informalidad* (%) principales ciudades septiembre-noviembre 2007-2016



Fuente: DANE – Elaboración Cámara de Comercio de Cali
*Corresponde a los ocupados informales sobre el total de ocupados

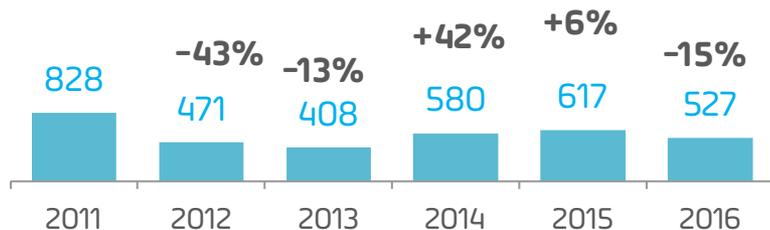
El valor de los activos reportados de las empresas* **nuevas y renovadas** en la CCC crece a una tasa promedio anual de 12%

Activos reportados (\$ miles de millones) por empresas* (nuevas y renovadas) ene - dic 2011-2016

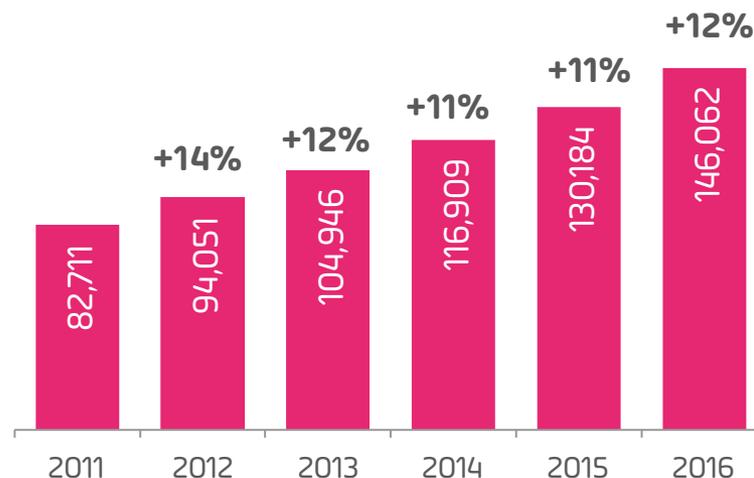


El valor de los activos reportados de las empresas* **nuevas y renovadas** en la CCC crece a una tasa promedio anual de 12%

Activos reportados (\$ miles de millones) por empresas* nuevas. ene - dic 2011-2016

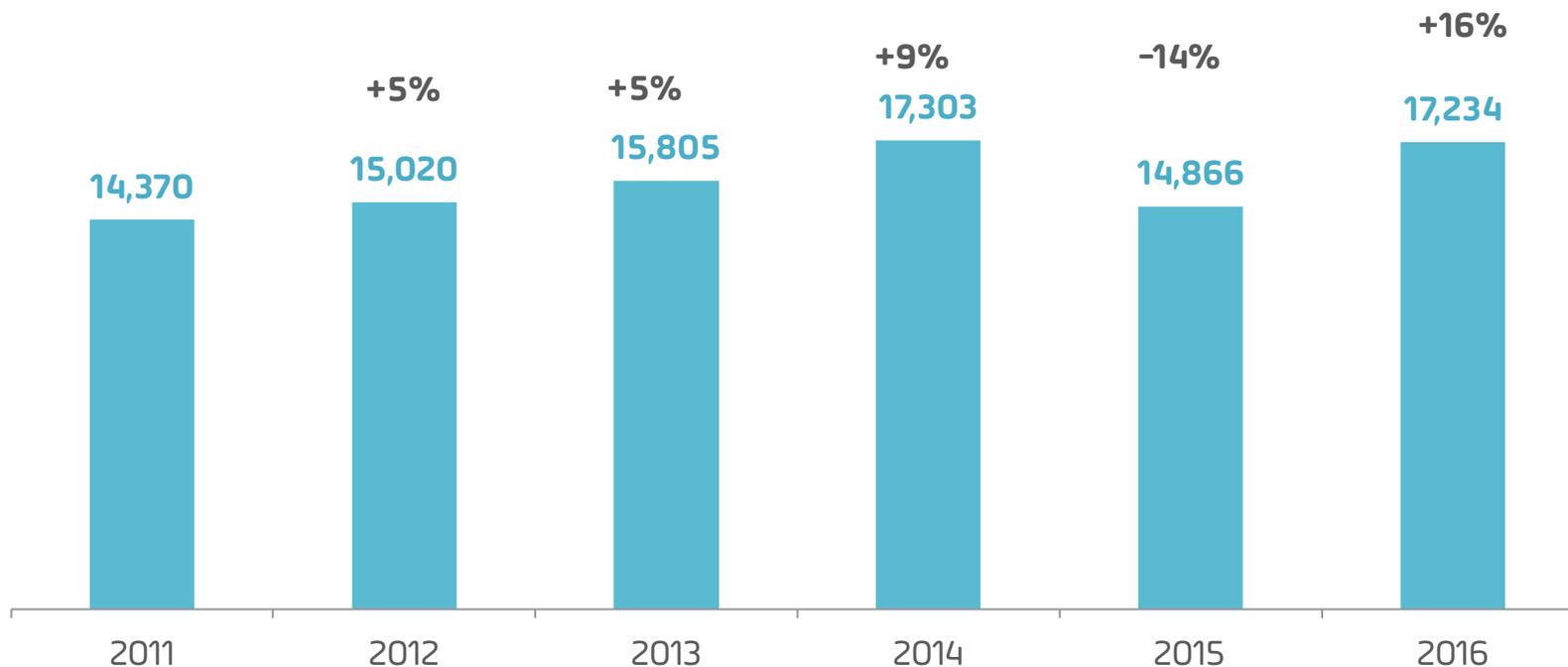


Activos reportados (\$ miles de millones) por empresas* renovadas. ene - dic 2011-2016



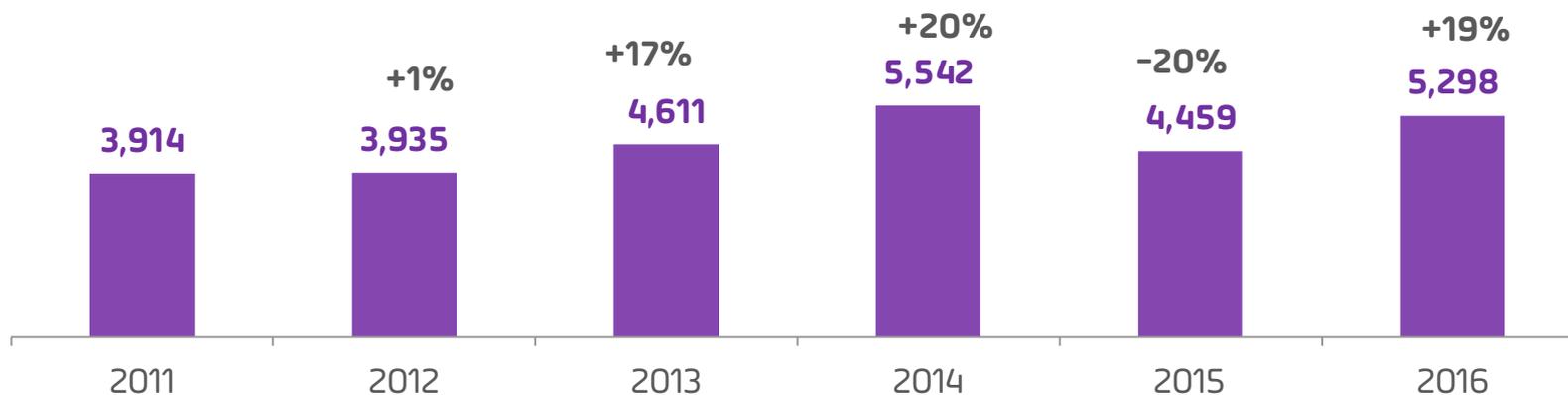
El número de **empresas* nuevas** matriculadas en la CCC en 2023 se incrementa anualmente 6%

Número de empresas* nuevas matriculadas en la CCC
ene – dic. 2011 – 2016



El número de **sociidades* nuevas** matriculadas en la CCC en 2023 se incrementa anualmente 7%

Número de sociedades* nuevas matriculadas en la CCC
ene – dic. 2011-2016

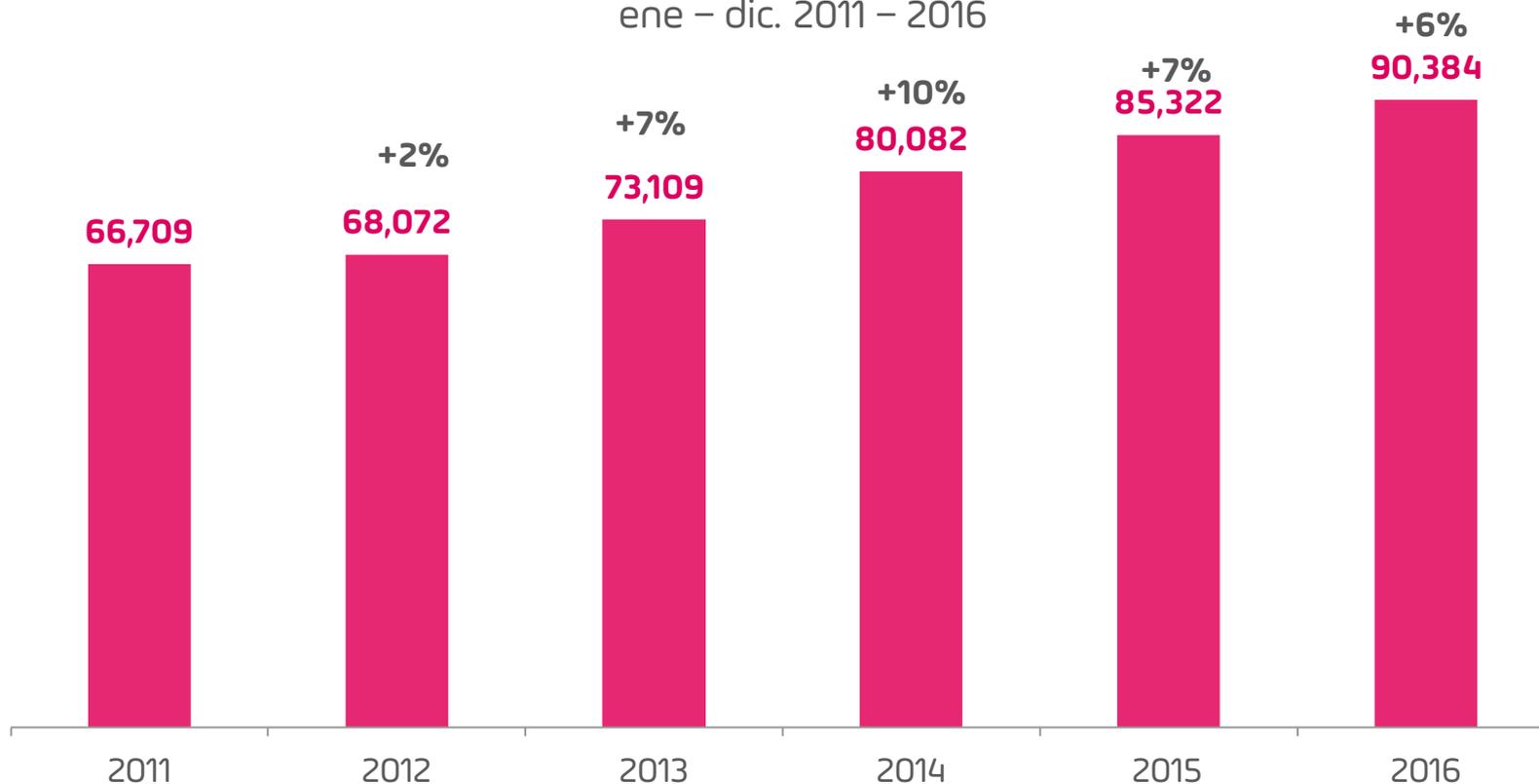


Fuente: Planeación - Cámara de Comercio de Cali

*Personas jurídicas (se excluyen personas naturales) - Registro Mercantil

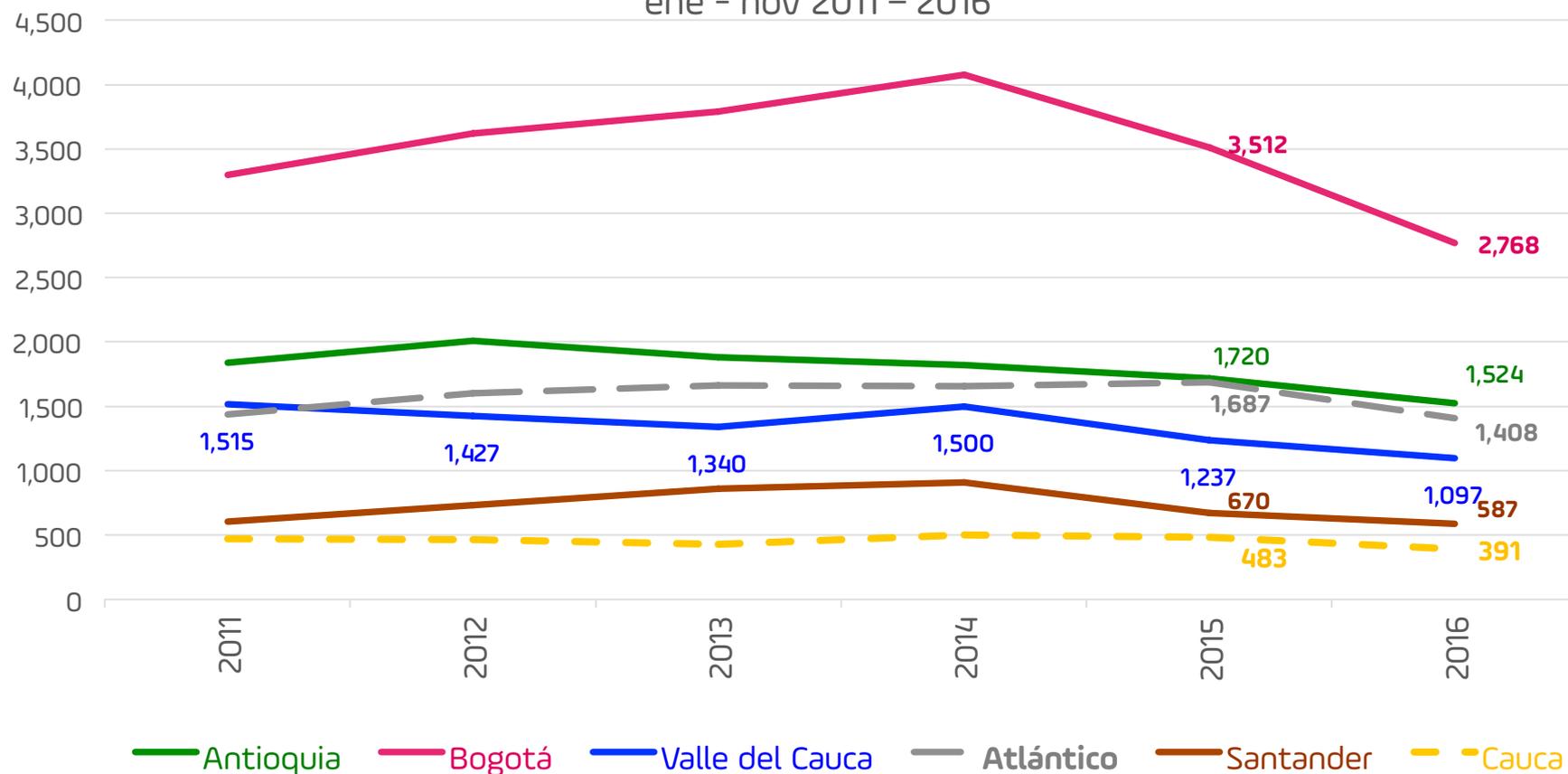
Al cierre del primer semestre de 2016, **68.490 empresas*** renovaron su matrícula mercantil, 4% más que en el mismo periodo de 2015

Número de empresas* que renovaron su matrícula mercantil en la CCC
ene - dic. 2011 - 2016



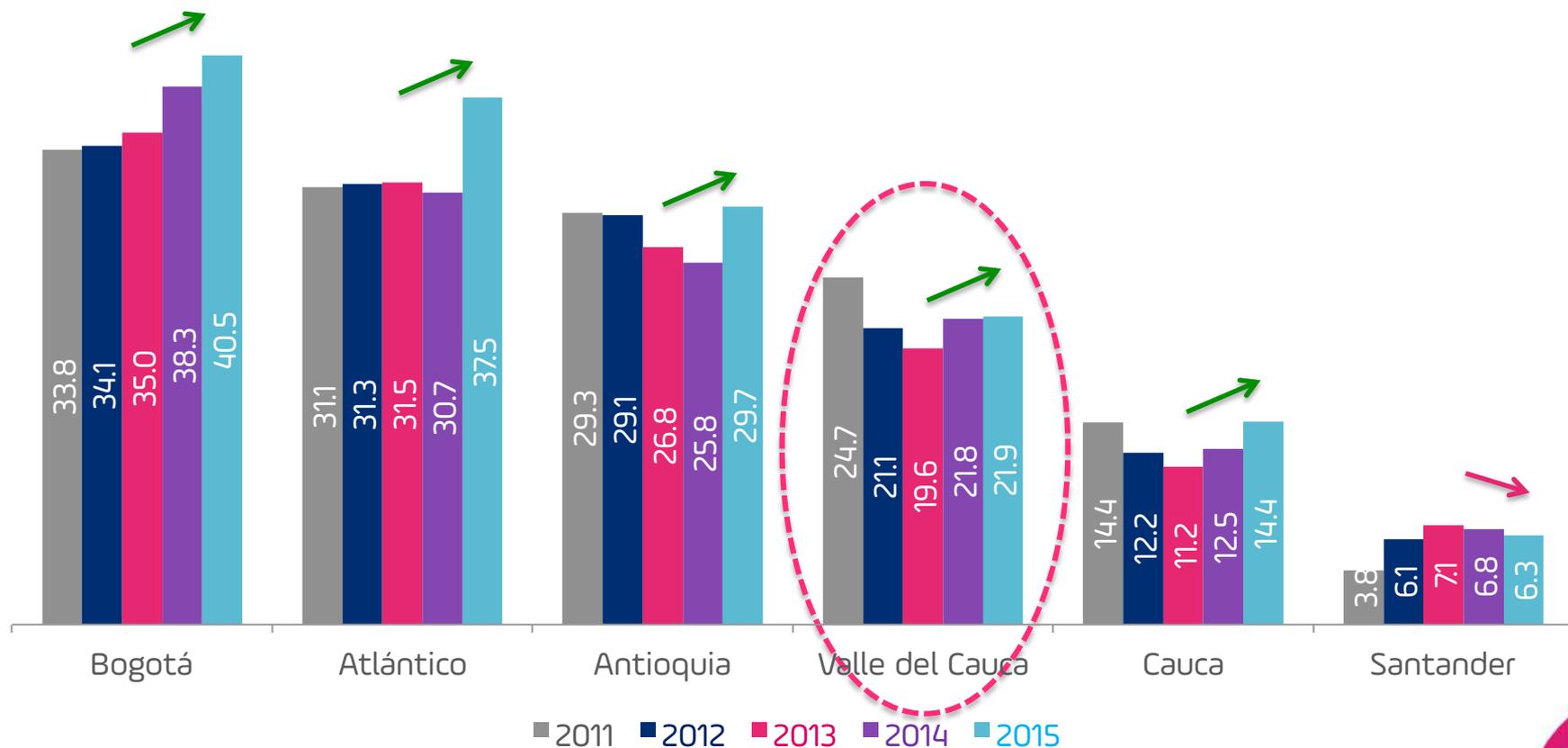
EL Intercambio comercial por habitante del Valle del Cauca superior a USD 1.000 ((X+M)/Pob)

Intercambio Comercial por Habitante (USD)
ene - nov 2011 - 2016



Meta: Indicador de **Apertura Comercial** del Valle del Cauca ($(X+M)/\text{PIB}$) superior a 30% en 2023

Indicador de Apertura Comercial (%) departamentos y Bogotá
2011 – 2015*



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali
*PIB Departamental con cifras provisionales

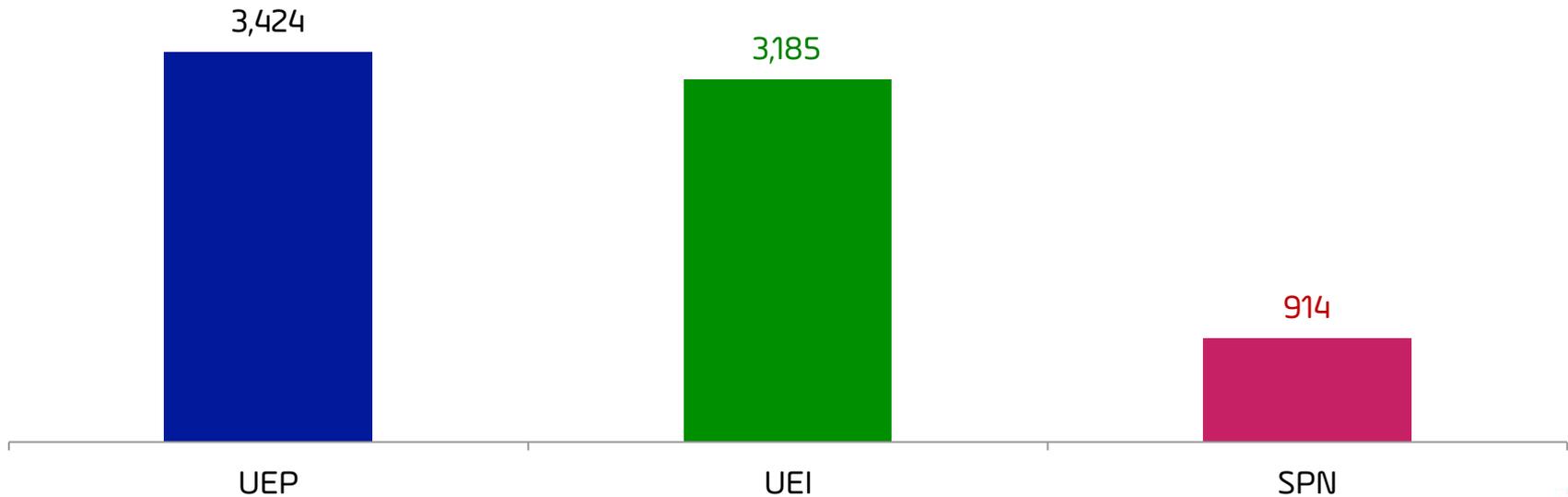
Recursos Agenciados por la Cámara de Comercio de Cali

Recursos agenciados por

\$7.523

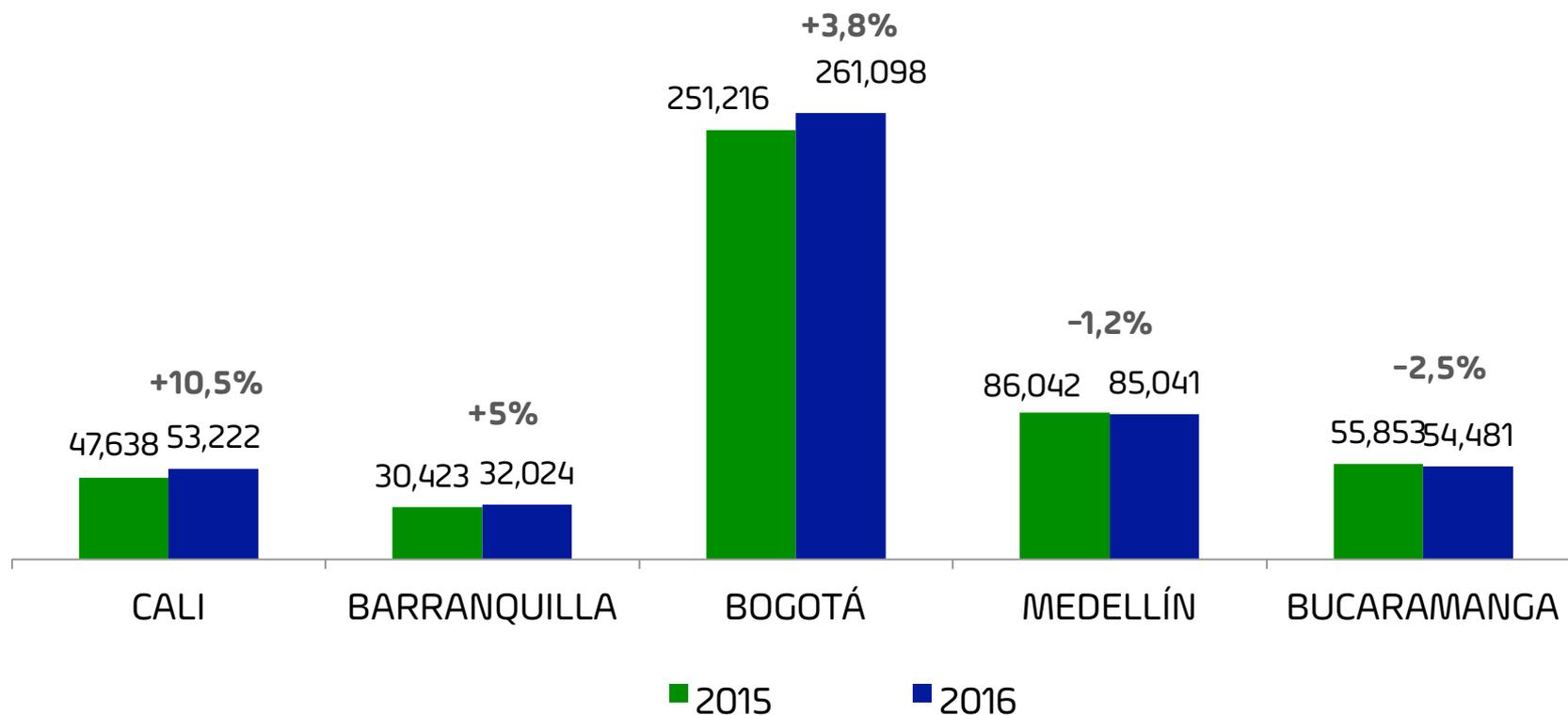
millones de pesos en 2016

Agenciamiento de Recursos por Unidades
(millones de pesos) 2016



Comportamiento de renovación en las Cámaras Coordinadoras

Comportamiento renovación cámaras coordinadoras
2016 vs 2015 con corte marzo 31



1. Objetivos Estratégicos CCC 2014-2023
2. Reporte Unidades Competitivas y Corporativas

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

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

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
FORMALIZACIÓN FOCALIZADA			
Formalización Focalizada	310 empresas formalizadas dentro de las 5 apuestas productivas (IC) identificadas por la CCC	25	340
	500 empresas formalizadas de otras dinámicas empresariales	17	527
RENOVACIÓN Y FIDELIZACIÓN			
Afiliados	80% de empresarios Afiliados satisfechos con los beneficios ofrecidos	0	88%
	29% de crecimiento de la Base de Afiliados de 2016	0,1%	21,%
	Base de afiliados correspondiente a 5% de renovados al 31 de marzo de 2016	N/A	6,9%
	El valor total de los activos reportados por las empresas renovadas y matriculadas en 2016 crece a una tasa promedio anual de 10%	17,9%	12,9%
	1.000 nuevas empresas afiliadas	3	1004
	2 eventos de bienvenida para nuevos afiliados son realizados en 2016	1	2
	Encuentro anual de afiliados realizado en el Marco de Exponegocios 2016	N/A	1

Unidad de Registro y Redes Empresariales

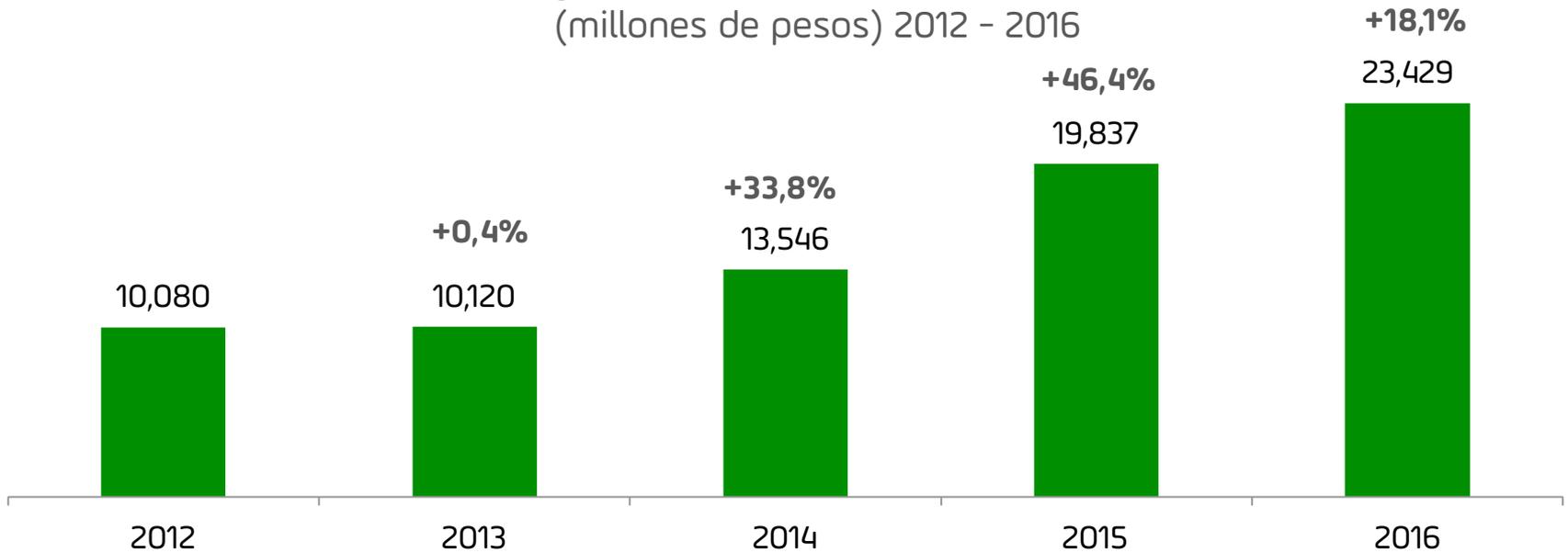
Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
RENOVACIÓN Y FIDELIZACIÓN			
Cámara Cercana	10% de incremento en el número de empresas renovadas al 31 de marzo de 2016	N/A	11,7%
	90% de clientes satisfechos atendidos a través de los diferentes canales de atención de los servicios registrales (Harold Varela)	90%	90%
	3% de incremento en el número de empresas constituidas frente a 2014	3,3%	2,7%
	15 espacios de encuentro realizados para los diferentes grupos de interés	4	18
	La Cámara Móvil realiza 15 salidas a sus áreas de influencia (Yumbo, Dagua, La Cumbre, Jamundí y Cali)	N/A	15
	Estrategia de renovación realizada en 5 centros comerciales (Único, Chipichape, 14 de Calima, 14 Valle del Lili y Cosmocentro)	N/A	5
OPERACIÓN REGISTRO			
Eficiencia operativa del Registro	Ingresos totales de Operaciones de Registros Públicos en 2016: 13% crecimiento frente a 2015	100%	95%
	Incremento en los ingresos totales de operaciones de Registro Público por COP 42.911,5 millones en 2016	2.707	39.781
	Tiempo de trámite de registro en 2016 reducido 10% frente a 2014	6,5%	-4,2%
Virtualización servicios de Registro	50% de los servicios de Registros Públicos se presenta a través del canal virtual en 2016	0	100%

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

Ingresos por Renovación a marzo 31
(millones de pesos) 2012 - 2016



Empresas renovadas a marzo 31

Renovación Trim I	2012	2013	2014	2015	2016
Total	24.718	24.111	33.686	47.638	53.222
Crecimiento %		(2,46)	39,71	41,42	11,72

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

Estrategias Operativas 2016

Estrategia	Radicaciones	Ingresos
Centros Comerciales (5 CC)	5.284	\$ 1.845.977.650
Cámara Móvil (1.500 personas atendidas)	265	\$21.850.000
Estrategia Renovación	1.430	\$395.435.600
Estrategia Renovación ESAL	471	\$96.499.900
Estrategia Renovación Mercantil	885	\$151.710.350
Estrategia Renovación Sociedades Civiles	147	\$74.225.350

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

Estrategias Operativas 2016

Estrategia	Transacciones	Ingresos
Estrategia 7 de octubre – 15 de diciembre	1.034	\$276.105.250
Renovación ESAL	424	\$84.001.400
Renovación Mercantil	555	\$96.013.100
Renovación Sociedades Civiles	55	\$96.090.750
Estrategia 16 -30 de diciembre	396	\$119.330.350
Renovación ESAL	47	\$ 12.498.500
Renovación Mercantil	19	\$51.134.600
Renovación Sociedades Civiles	330	\$55.697.250

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

1.283 personas sensibilizadas en eventos

- Comfandi
- Fundació WWB
- Fundación Save the Children
- Secretaria de Turismo Municipal
- Policía Nacional
- Instrucciones Educativas
- Speed Networking
- Territorio TIOS
- Entre otras

1.294 Empresarios visitados

- 1.030 Unidades productivas informales (83% de Efectividad)
 - Formalizados - 861
 - Informales - 169
- 264 Matriculados
 - Sin Renovar - 73
 - Renovados - 191

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

Sectores visitados en trabajo de campo

1. San Fernando Viejo y nuevo – Estadio –El Templete – Cábmulos – El Lido – Siloé bajo – Santa Isabel – Las Ceibas (1 trimestre del año)
2. SIC – Floralia, Chiminangos, Calima y los Mangos (Abril y Mayo)
3. Nápoles, Caldas, Refugio, Buenos aires, Lourdes, Prados del Sur (Mayo y Junio)
4. Cámara Móvil– Municipios de Dagua, La Cumbre. Vijes y Jamundí; El Sena, Guayacán, La rivera, Floralia, Alfonso López, Desepez, San Antonio, Alameda, El Caney, Tequendama y el Templete (Julio)
5. USACA, Pampalinda, Av. Guadalupe con 9, Autopista con 66, la Cascada, Limonar, Capri, San Andresito del Sur, Centro comercial Acuarela (Agosto y Septiembre)

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

1.187 asistentes a nuestros Martes del Aliado



▪ Estrategia de Innovación
No. asistentes **300**

▪ Estrategia de Mercadeo
No. asistentes **363**

▪ Estrategia de Ventas
No. asistentes **300**

▪ Estrategia de Narrativa y
Comunicación
No. asistentes **224**

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

513 asistentes a los Foros EnRed



- Estrategia de Innovación
No. asistentes **140**
- Estrategia de Mercadeo
No. asistentes **143**
- Estrategia de Ventas
No. asistentes **130**
- Estrategia de Narrativa y Comunicación
No. asistentes **100**

Unidad de Registro y Redes Empresariales

Resultados 2016

Desayunos de bienvenida nuevos afiliados



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
Ingresos por venta de consultorías y membresías	\$ 1.310,1	\$ 977,8
Participantes en Exponegocios	1.300	2.301
Empresas o Empresarios atendidos en Exponegocios muy satisfechos	90%	90%
Empresas atendidas en seminarios y conferencias de actualización empresarial	3.250	3.869
Ingresos por venta de bases de datos y Compite360	\$ 296,9	\$ 439,8
Ingresos Centro de Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición	\$1.379,7	\$ 1.002,4
Propuestas presentadas en la convocatoria CrecER 2.0	10	16

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
CRECIMIENTO EMPRESARIAL			
Acompañamiento Técnico Especializado	Ingresos por COP 1.310,1 millones por venta de consultorías y membresías	\$ 434,1	\$ 977,8
	81 empresas con consultoría especializada	8	78
	90% de las empresas atendidas muy satisfechas	91,4%	90,9%
Espacios de Fortalecimiento y Promoción Comercial	4 empresas beneficiadas en 2014-2015, por el programa 3E incrementan sus exportaciones al 2017	N/A	N/A
	1.405 empresas atendidas	196	1.850
Exponegocios	1.300 participantes en el evento	N/A	2.301
	Ingresos por \$250 millones por patrocinios y recaudo de agenda académica	N/A	\$ 400,5
	Visibilidad de un evento regional a nivel nacional	N/A	4
	90% de las empresas atendidas muy satisfechas	N/A	90%
FORMACIÓN EMPRESARIAL			
Herramientas Administrativas y Gerenciales	Ingresos por COP 207,3 millones por venta de seminarios	\$ 80,8	\$ 246,8
	3.250 empresas atendidas en seminarios y conferencias de actualización empresarial	995	3,869
	20% de las empresas recompran en el 2017	NA	NA
Formación Especializada	Ingresos por COP 207,8 millones por venta de productos de formación especializada	\$ 169,3	\$ 227,9
	9 empresas o grupo de empresas con programas de formación diseñados a la medida	5	30
	146 empresas formadas	58	145
Formación Virtual	Ingresos por COP 124,1 millones por formación virtual	\$ 7,3	\$ 11,2
	20% de incremento en visitantes únicos	100%	100%
	30% de crecimiento en usuarios capacitados en el campus	100%	100%
	80 empresarios capacitados mediante Fanatics	16	80

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
INTELIGENCIA DE MERCADOS			
Compite360 Información a la medida	Ingresos por COP 296,9 millones por venta de bases de datos y Compite360	\$ 114	\$ 439,8
	Un nuevo producto de información empresarial en funcionamiento a diciembre de 2016	1	1
	625 Empresas depositan sus estados financieros en la CCC a diciembre de 2016	656	1.609
Certicámara	Ingresos por COP 178 millones a diciembre de 2016	\$ 23	\$ 130,7
CENTRO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE			
Conciliación	Ingresos de COP 232 millones por servicio de conciliaciones	\$ 100,2	\$ 284,3
	15% de incremento en servicios de Conciliación (línea base 2015)	14,0%	0%
	98% de satisfacción de los usuarios de conciliación para el mes de marzo	98,3%	98,6%
Arbitraje	15% de incremento en servicios Arbitraje (línea base 2015)	-44%	-20%
	99% de satisfacción de los usuarios de arbitraje para el primer trimestre	100%	97,5%
	Ingresos de COP 680 millones por servicios de Arbitraje	\$ 71,6	\$ 407,7
Insolvencia	10 procesos de negociación de deudas finalizados	0	2
	Ingresos de COP 60 millones por procesos de insolvencia persona natural	\$ 5,6	\$ 13,9
Garantías Mobiliarias	10 ejecuciones especiales realizadas	0	0
	Ingresos COP 18 millones por procedimiento garantías inmobiliarias	\$ 0,8	\$ 0,8
Capacitación	150 personas capacitadas en MASC	65	180
	Ingresos de COP 333,8 millones por capacitación jurídica	\$ 95,7	\$267,9
	90% de los asistentes muy satisfechos	97,6%	97,8%
II Congreso Internacional en MASC	Ingresos COP 50 millones	N/A	\$27,8

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
ECOSISTEMA MICROEMPRESARIAL			
Articulación del ecosistema	Plan de acción concertado con los actores que hacen parte de las mesas del ecosistema micro	30%	60%
	Levantamiento de las necesidades de los empresarios a través de los actores que hacen parte de las mesas de trabajo	10%	100%
Taxonomía Empresarial	800 trámites de formalización cumplidos por unidades no formales	144	144
	70% de empresarios satisfechos con los servicios prestados	93%	93%
Empresarios con capacidades productivas y de crecimiento por medio de CrecER	150 empresarios fortalecidos, atendidos por la convocatoria CrecER 1.0	95	95
	10 propuestas presentadas en la convocatoria CrecER 2.0	N/A	16
Prospera Aguablanca	Convenio con Mincit para el Centro de Desarrollo Empresarial y Empleabilidad Prospera Aguablanca ejecutado a satisfacción	70%	100%
	Puesta en marcha del 30% de los planes de negocio formulados con nuevos emprendedores	18,4%	33,3%
	20% de los 400 empresarios nuevos asesorados con negocio organizado y registro de ventas (medición encuesta de impacto económico)	17,5%	21%
	350 empleos generados	845	1.115

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
MERCADEO			
Mercadeo	Proceso de mercadeo y ventas diseñado, implementado y aprobado bajo el sistema de gestión de calidad de la CCC	15%	90%
	180 empresarios atendidos cada mes para un total de 2.160 empresarios al año	580	2.503
Comercial	Proceso de mercadeo y ventas diseñado, implementado y aprobado bajo el sistema de gestión de calidad de la CCC	N/A	90%
Revista Acción	Ingresos de COP 198 millones	\$ 60,1	\$ 203,7
Comercialización Gatas	Ingresos de COP 50 millones	\$ 34,6	\$ 45,6

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Ingreso total 2016

\$3.864

millones de pesos

Cumplimiento

90% del

presupuesto 2016

Cerramos el 2016 con un cumplimiento de nuestro presupuesto al 90% lo cual implicó crecimientos altos en áreas como:

55% Formación

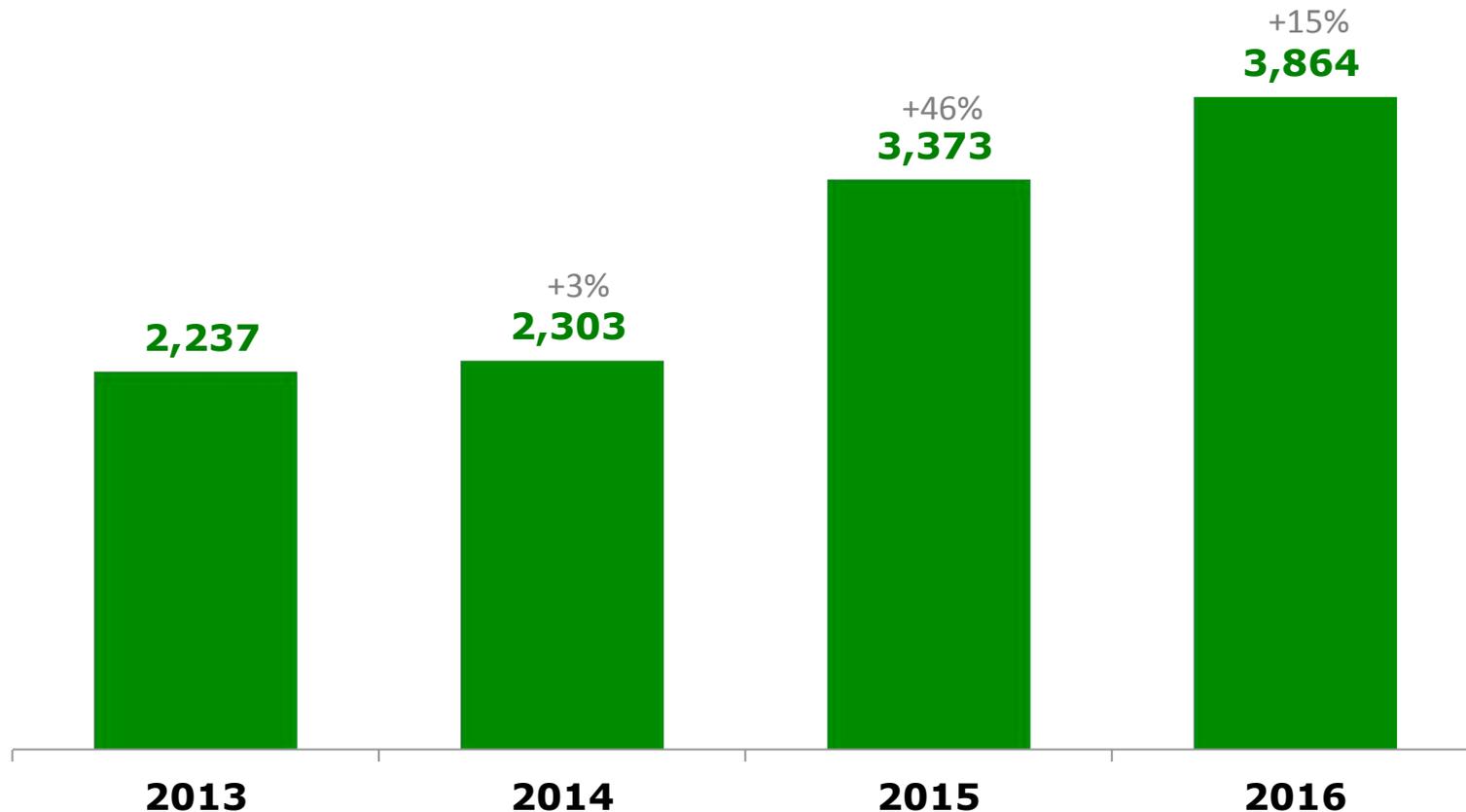
41% Inteligencia de Mercados

40% CCYA

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Comportamiento de ingresos USN 2013 – 2016
(Cifras en millones de Pesos)

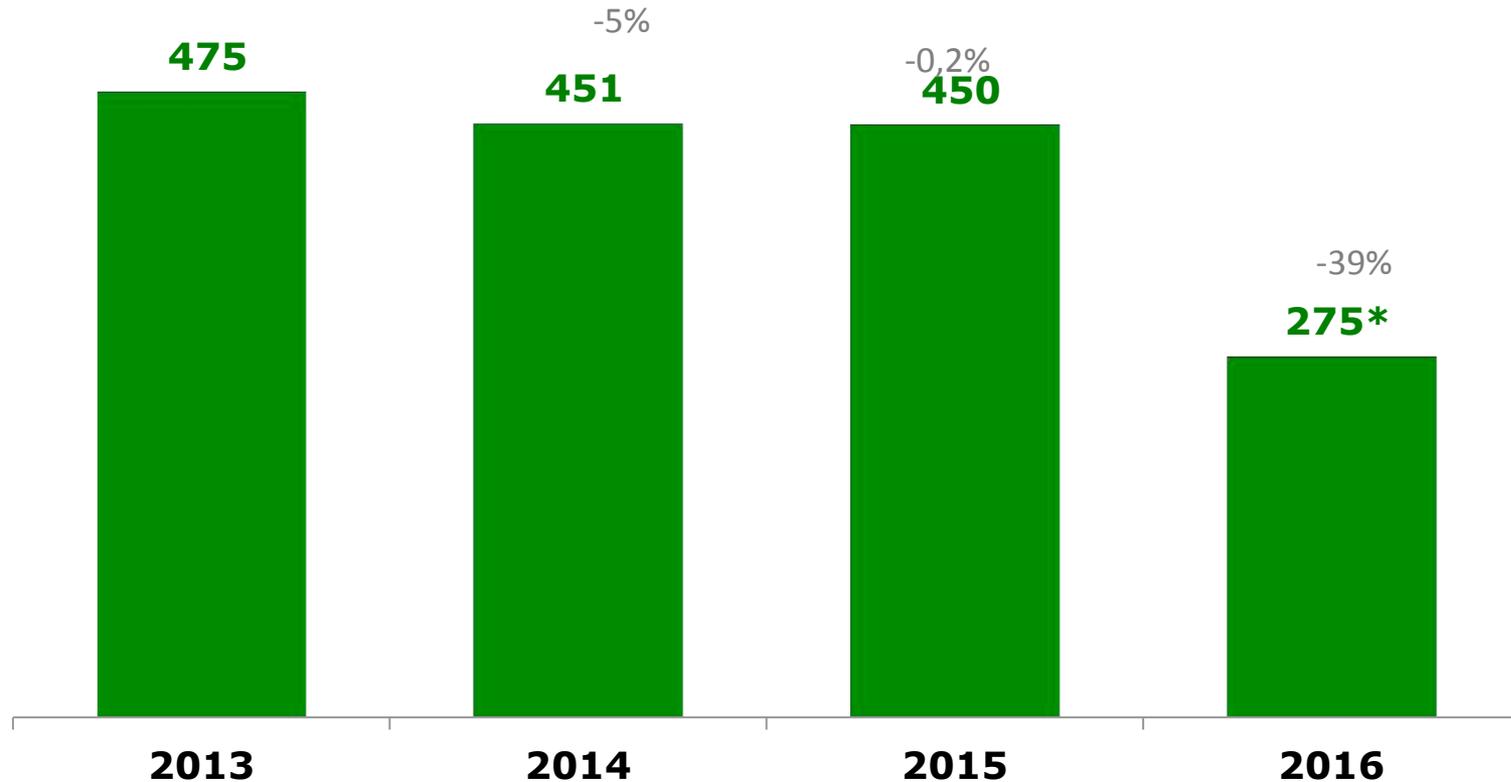


*El porcentaje de crecimiento en 2016 se ve afectado principalmente por renuncia a Hojas Verdes \$170mm y no crecimiento en Consultoría

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Comportamiento de ingresos Portafolio Comercial 2013 – 2016
(Cifras en millones de Pesos)



*El decrecimiento en el año 2016 se debe principalmente a la renuncia al programa Hojas Verdes.

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Portafolio Comercial

Gatas del Río

- Restauración de 13 Gatas del programa las Gatas Río
- Venta de Gata "*Reinalda Infinito*" al Liceo Francés
- Ingresos por regalías por \$20mm

Revista Acción

- Históricamente 2016 fue al año con mayor venta de la Revista Acción
- Se logró crecer cuatro veces mas en la inversión de pauta de la edición

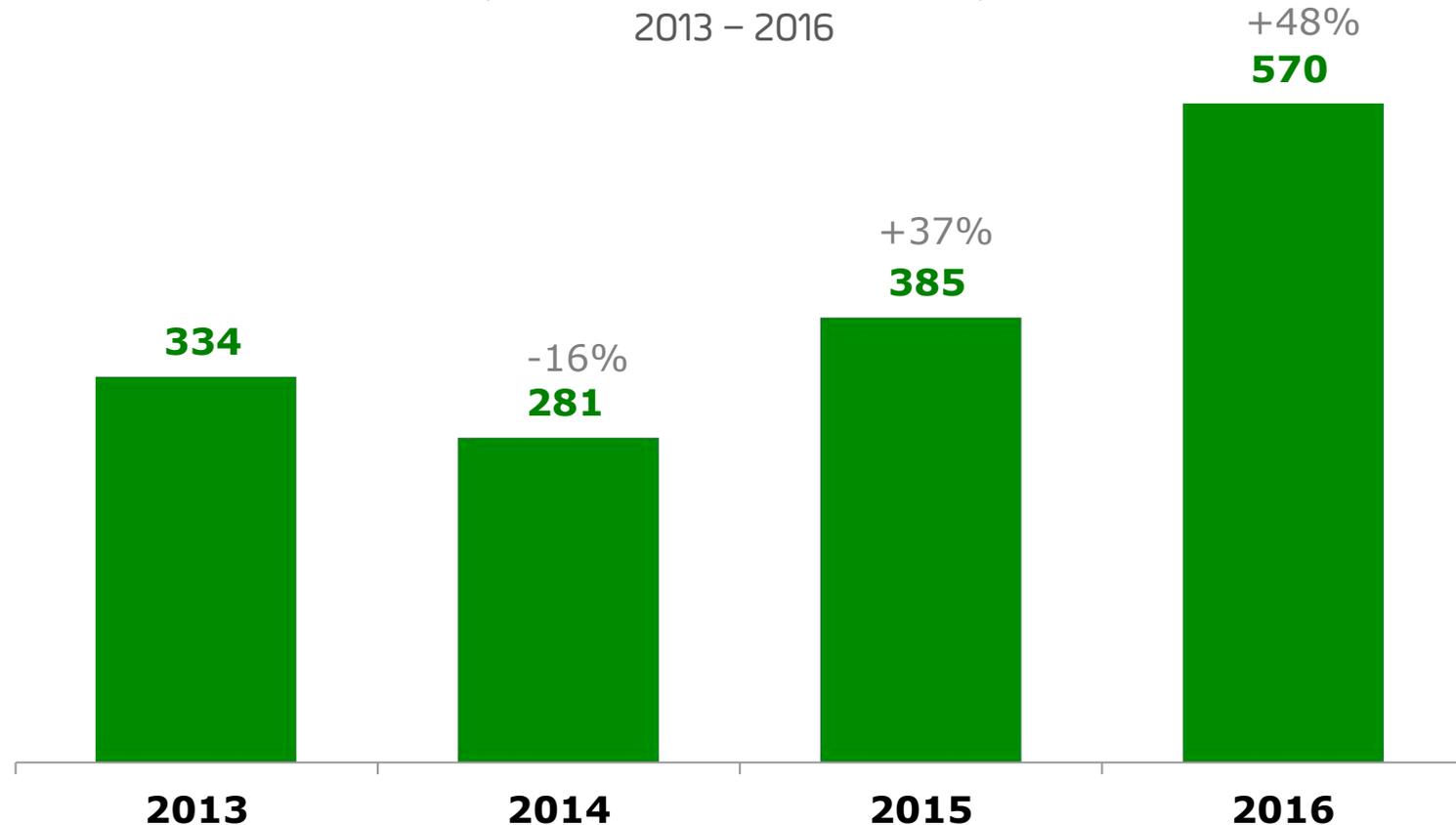
especial: **Las 100 +**

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Comportamiento de ingresos el área de Inteligencia de Mercados
(Cifras en millones de Pesos)

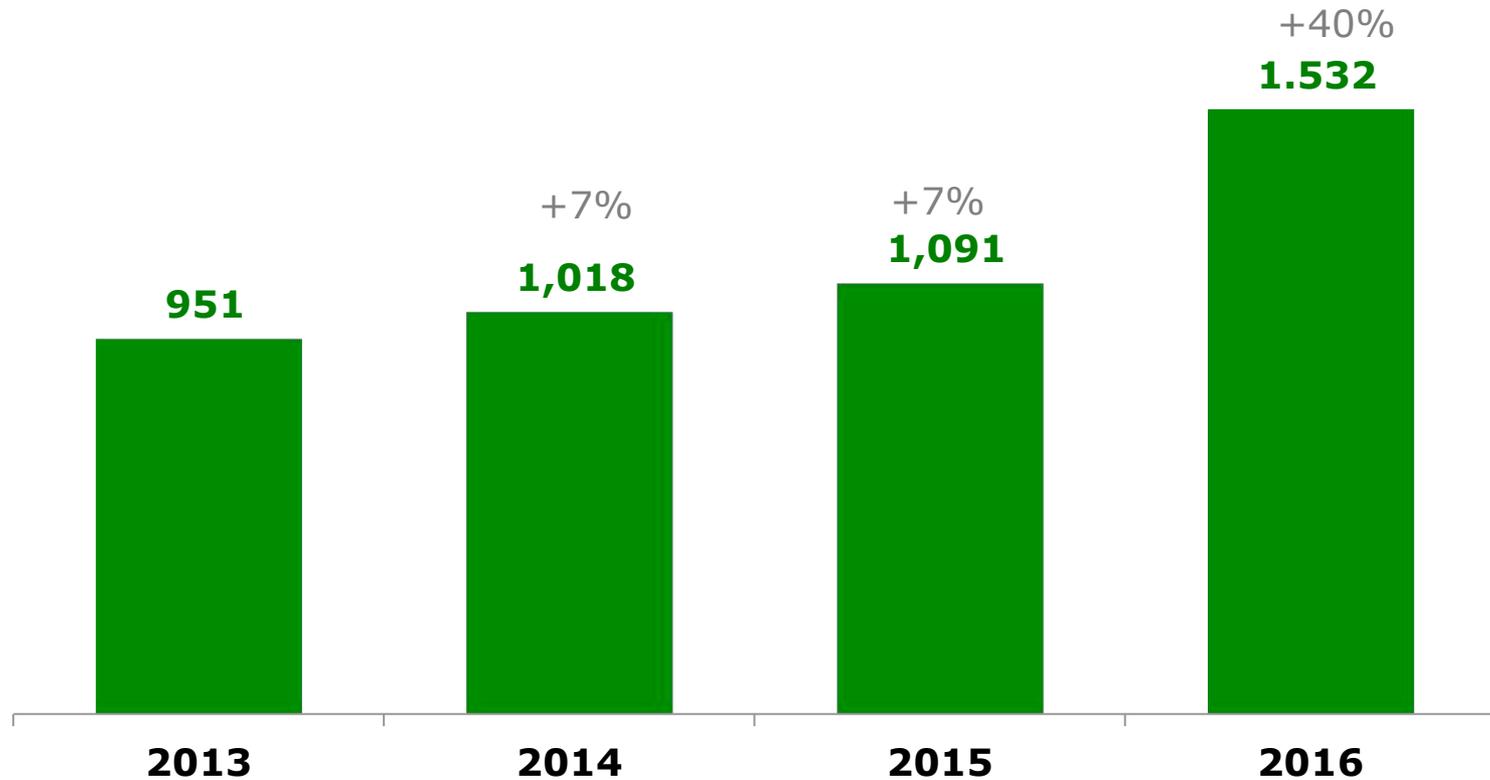
2013 – 2016



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Comportamiento de ingresos área de Crecimiento Empresarial 2013 – 2016
(Cifras en millones de Pesos)



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Crecimiento Empresarial

“Incrementar la rentabilidad y la productividad de las empresas”

6.401

Atendidos

4.008 Acceso a Mercados

92 Consultorías. y Proyectos

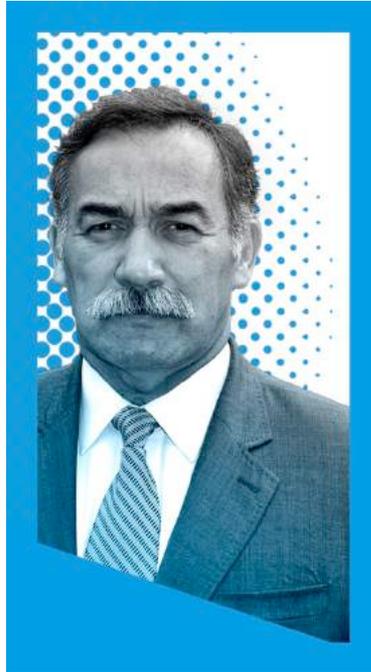
2.301 Exponegocios

Exponegocios 2016

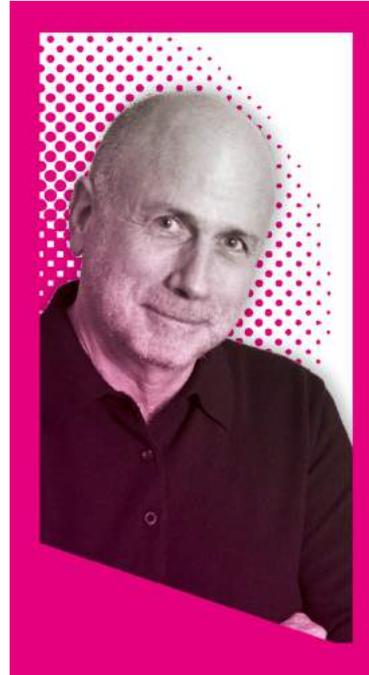
“Influenciamos a las *empresas* con nuevas **tendencias**”



Cynthia A.
Montgomery



Ricardo
Díaz



Ken
Segall

“**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.

2.301 asistentes
Año con mayor
asistencia

\$531 millones en
ingresos crecimiento de
232%

98% de los ingresos,
corresponden a
patrocinios de **33**
empresas grandes y
medianas.

90% de los
encuestados evaluaron
el evento con los
puntajes más altos (4 y
5)

\$893 millones
en gastos

Exponegocios 2016

Tendencias en Redes Sociales

#ExpoNegocios



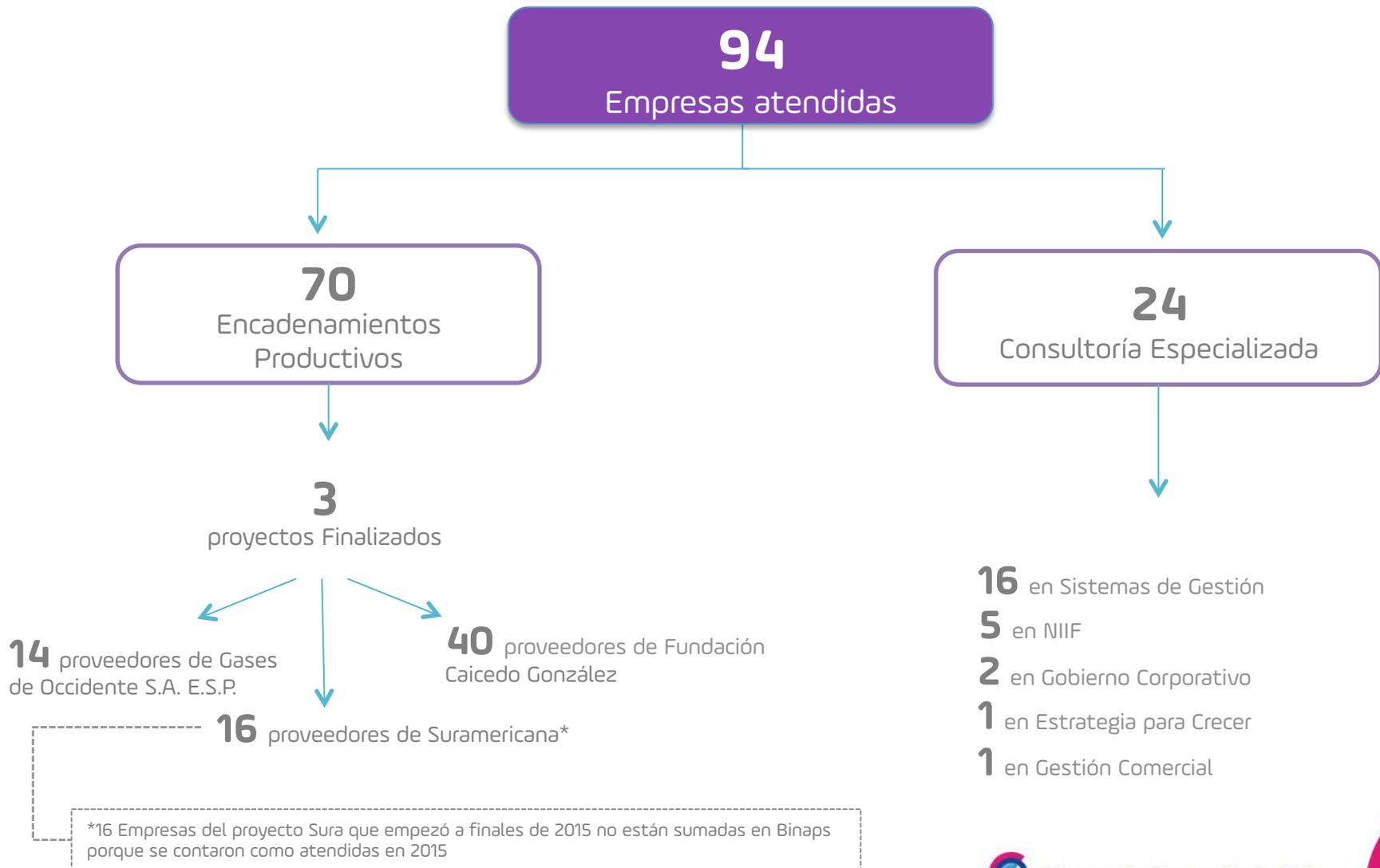
#HablemosDeEstrategia



La interacción de los participantes, permitió que Exponegocios fuera tendencia local y nacional

Consultorías y Encadenamientos Productivos

"Intervenimos empresas para acelerar su crecimiento"



Consultorías y Encadenamientos Productivos

Proyecto – Fundación Caicedo González

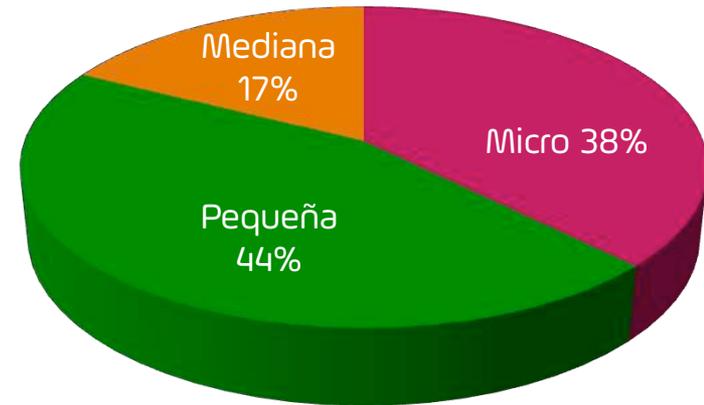
40 Empresas acompañadas

Cobertura del proyecto



12 Municipios

Tamaño de las Empresas



Temáticas desarrolladas

100

Consultorías

5

Temáticas

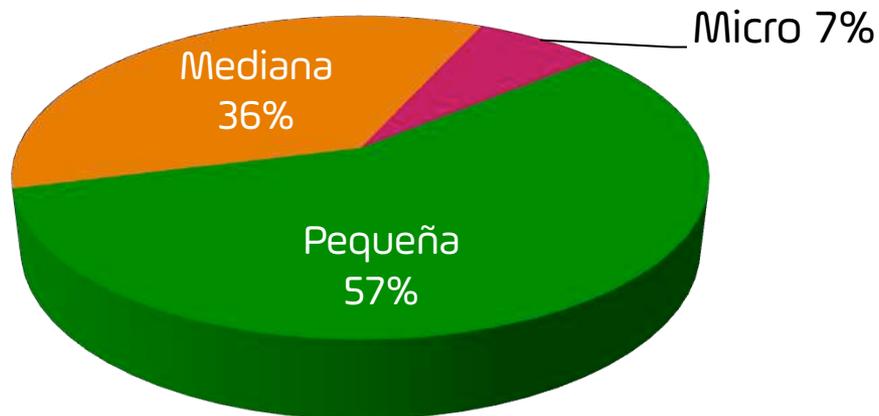
- ✓ Sistema de gestión ISO 9001:2015
- ✓ Sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo (SG-SST)
- ✓ Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001
- ✓ Sistema de gestión financiera y de costos
- ✓ Plan comercial y de marketing

Consultorías y Encadenamientos Productivos

Proyecto – Gases de Occidente S.A. E.S.P.

14 Empresas acompañadas

Tamaño de las Empresas



49
Consultorías

13
Temáticas

- ✓ Sistema de Gestión ISO 9001:2015
- ✓ Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001.
- ✓ Sistema de Gestión Integrado en las norma NTC ISO 14001 y OHSAS 18001
- ✓ Sistema de Gestión Integrado en las norma NTC ISO 9001, NTC ISO 14001 y OHSAS 18001
- ✓ NIIF
- ✓ Fundamentos de la estrategia
- ✓ Inteligencia emocional en la empresa
- ✓ Innovación como estrategia empresarial
- ✓ Estrategia financiera
- ✓ Estrategia de mercadeo
- ✓ Talento humano
- ✓ Estrategia de operaciones
- ✓ Internacionalización

Consultorías y Encadenamientos Productivos

Proyecto – SURA Desarrollo de Proveedores



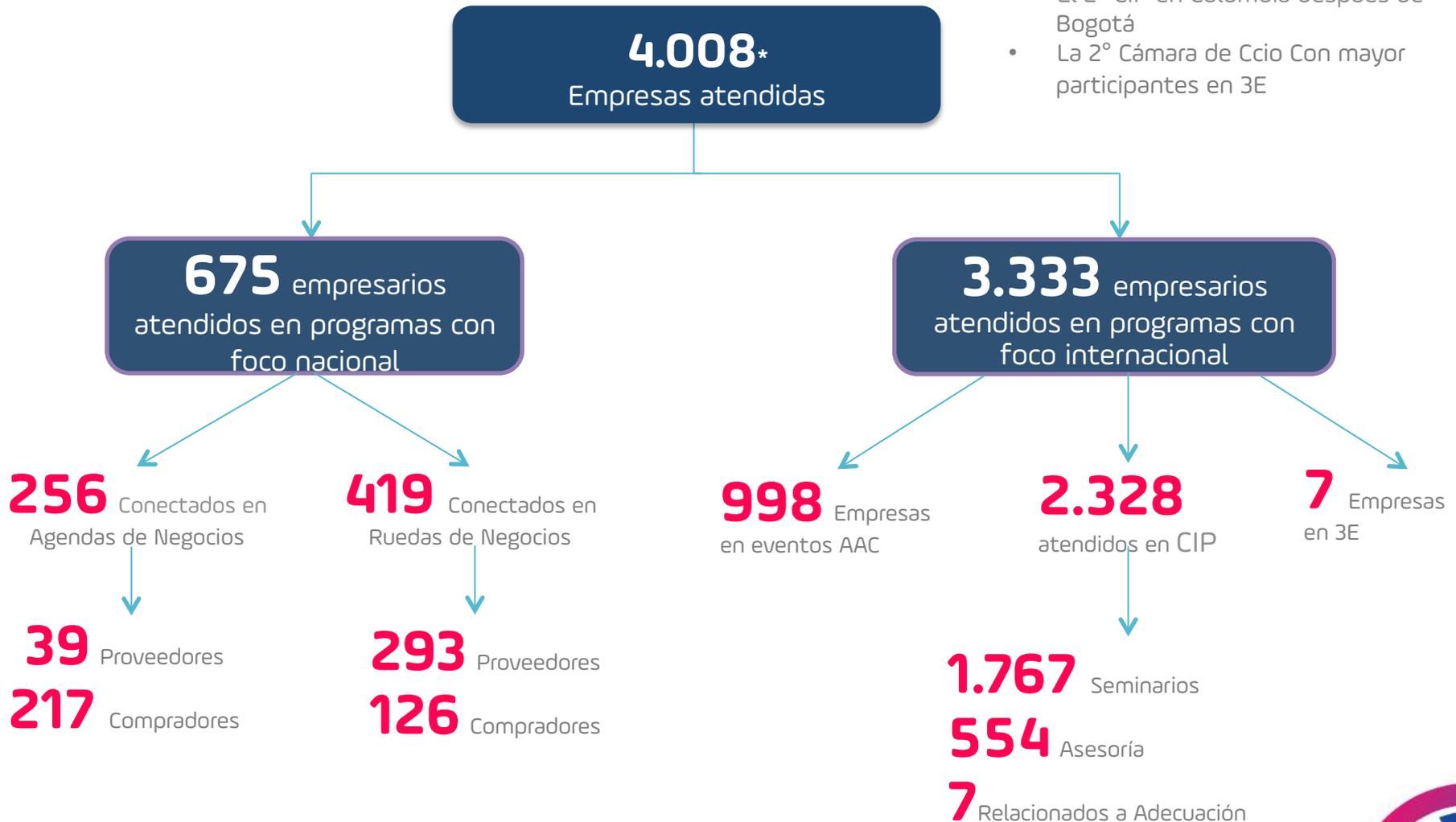
Acceso a Mercados

"Conectamos *empresas* para impulsar su crecimiento"



Somos:

- El 2° CIP en Colombia después de Bogotá
- La 2° Cámara de Ccio Con mayor participantes en 3E

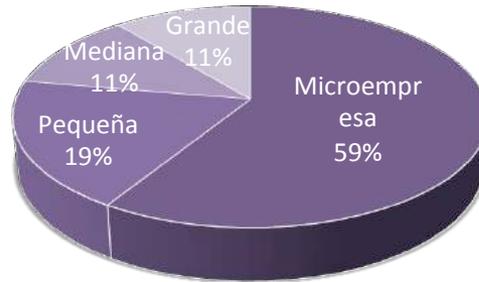


Acceso a Mercados

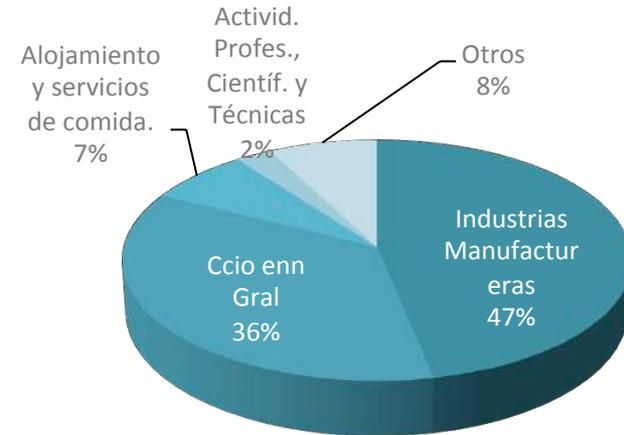
Caracterización de Empresas

675 Empresas conectadas con mercados nacional.

Tamaño

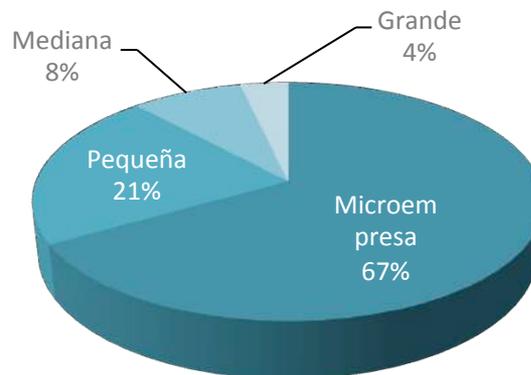


Sectores



3.333 Empresarios atendidos en programas con foco internacional.

Tamaño



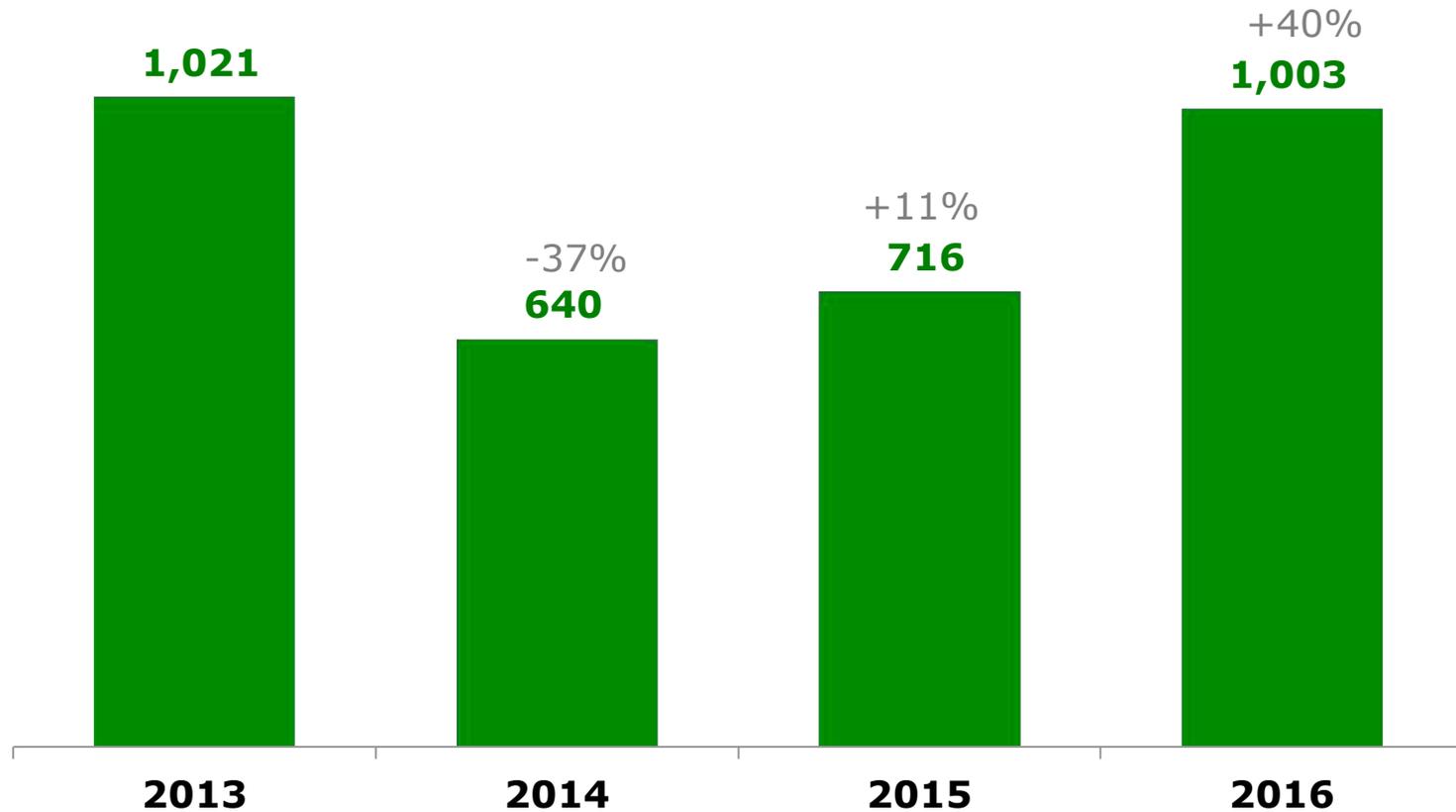
Sectores



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Comportamiento de ingresos Centro de Conciliación, Arbitraje y Amigable
Composición 2013 – 2016
(Cifras en millones de Pesos)

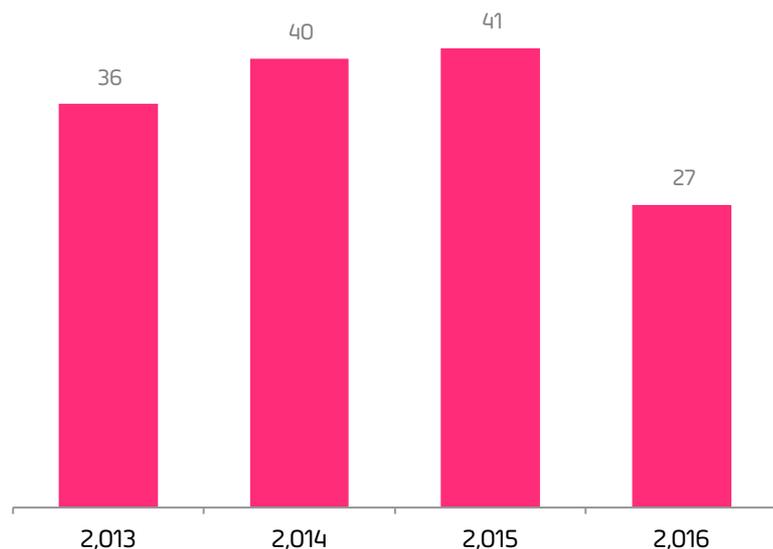


Unidad de Servicios para los Negocios

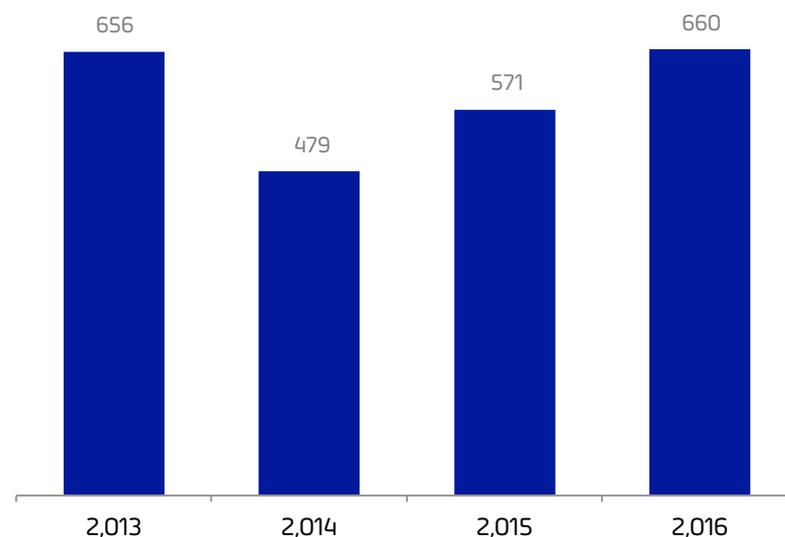
Resultados 2016

Centro de Conciliación, Arbitraje y Amigable Composición

N° Arbitrajes por año



N° Conciliaciones por año



2 Conciliaciones Empresariales

2 Jornadas gratuitas

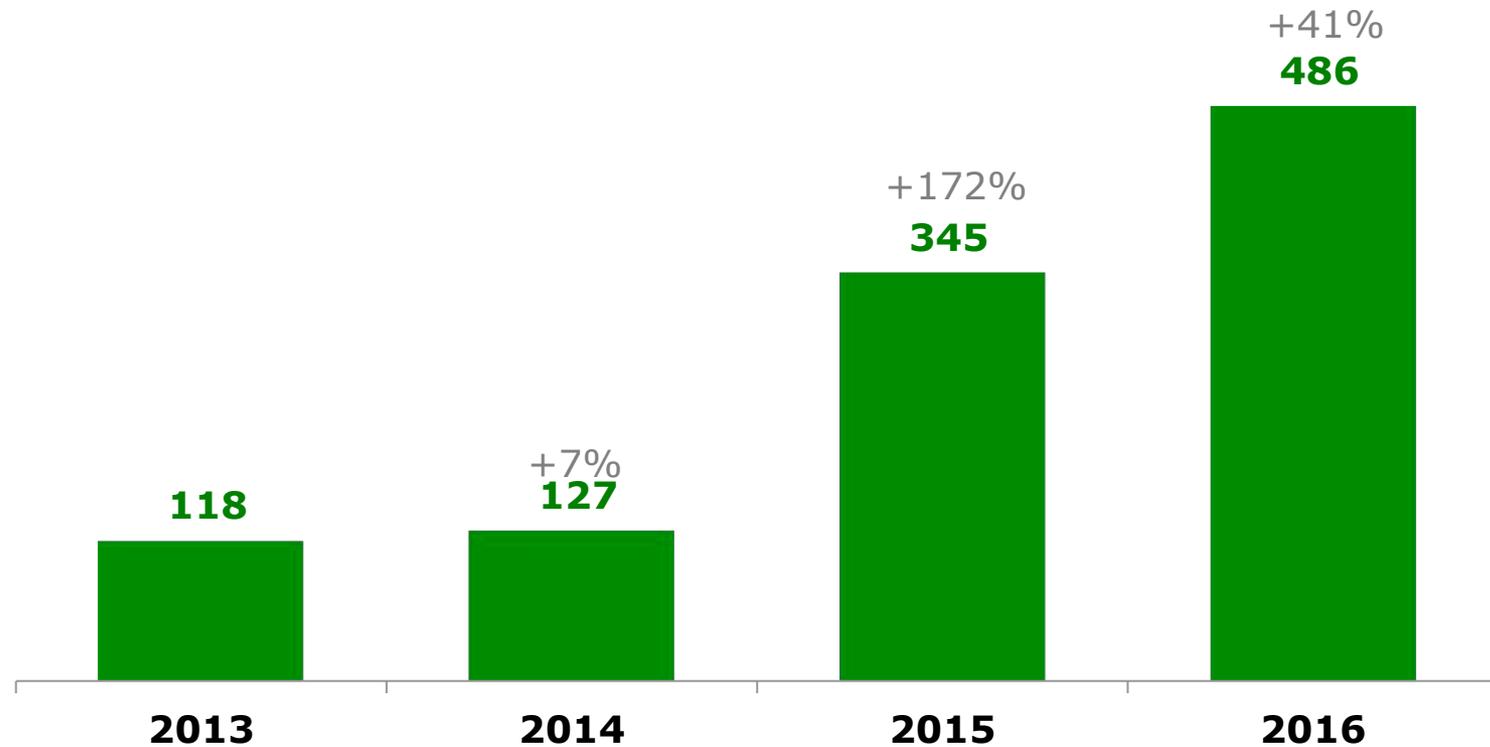
6 Diplomados

4 Cursos Realizados

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Comportamiento de ingresos área de Formación 2013 – 2016
(Cifras en millones de Pesos)



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

FORMACIÓN PRESENCIAL

103 eventos realizados

3.930 asistentes

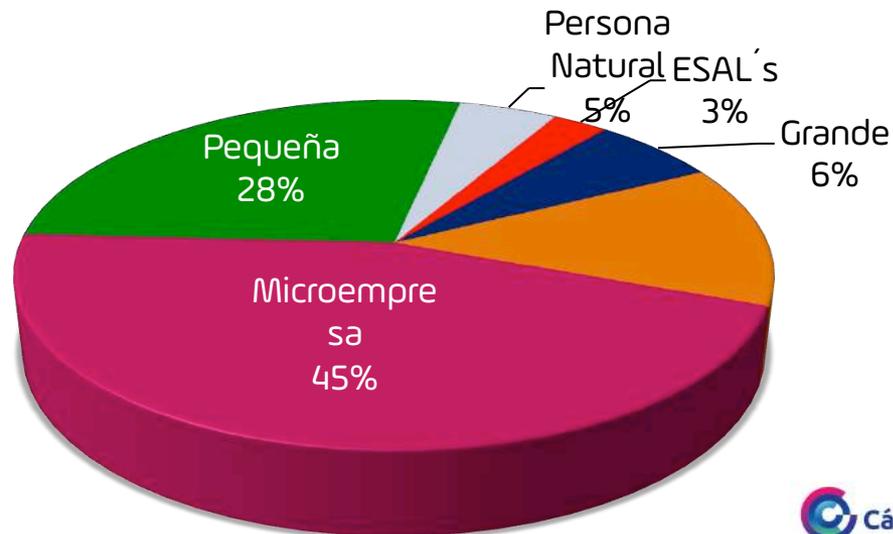
96% muy satisfechos*

35 fueron gratuitos

2.749 empresas

130% de crecimiento en asistentes, respecto a diciembre de 2015

Número de asistentes a eventos realizados por tamaño de empresa
2016



* Corresponde a calificación superior a 4.5

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

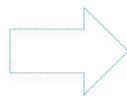
CAMPUS VIRTUAL

5.186 Usuarios
registrados en el
Campus Virtual

11.048 Visitantes
Únicos

35
Eventos

12 pagos
23 gratis



2.661
Asistentes

134 pagos
2.527 gratis

Crecimientos

24% Asistentes

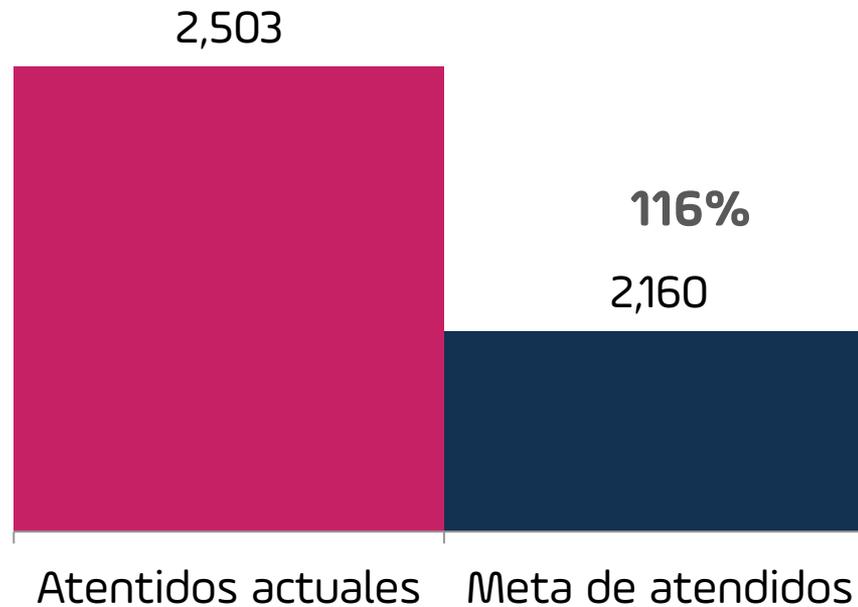
310% Registros

108% Visitas únicas

Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

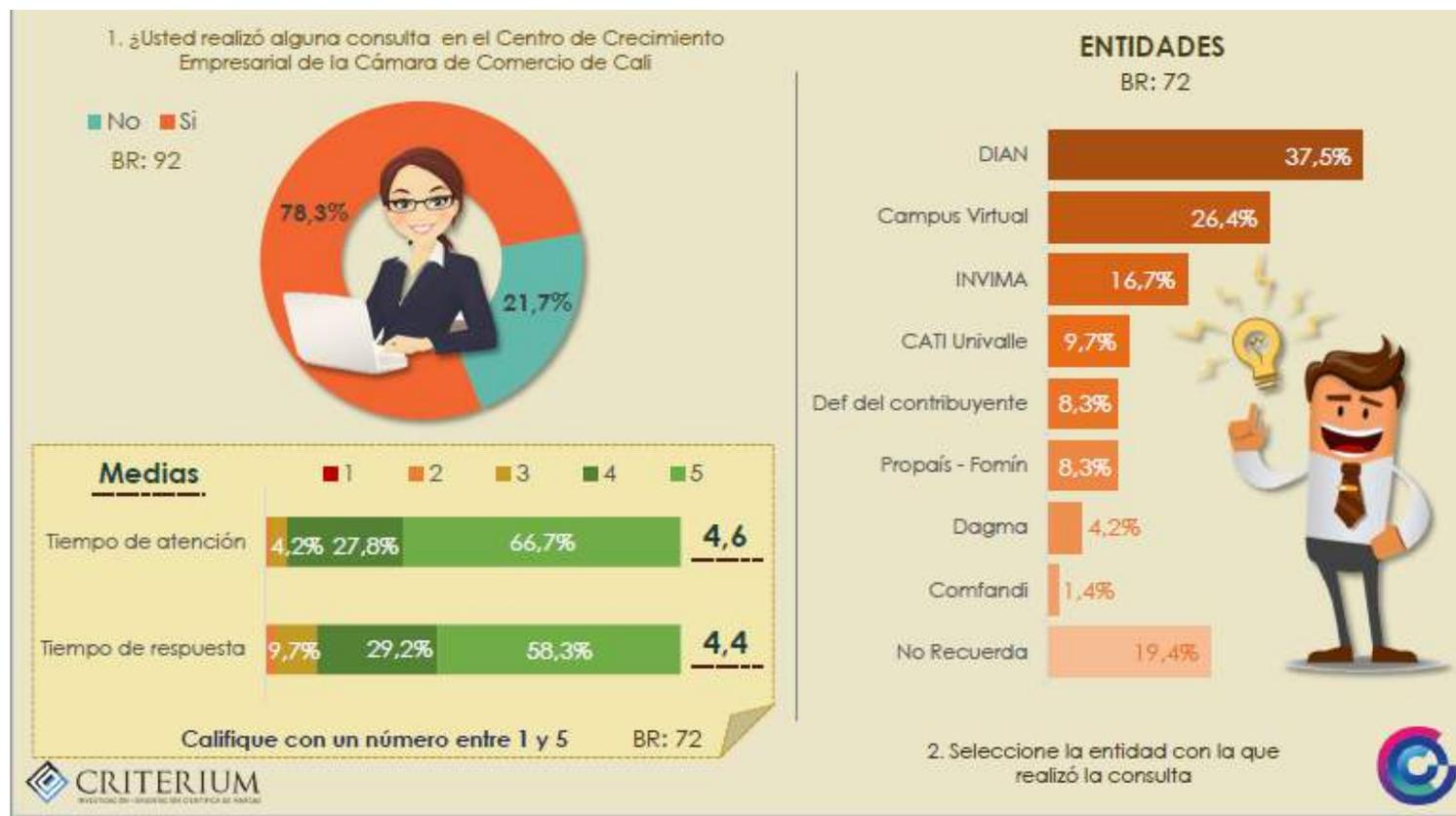
Centro de Crecimiento Empresarial



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

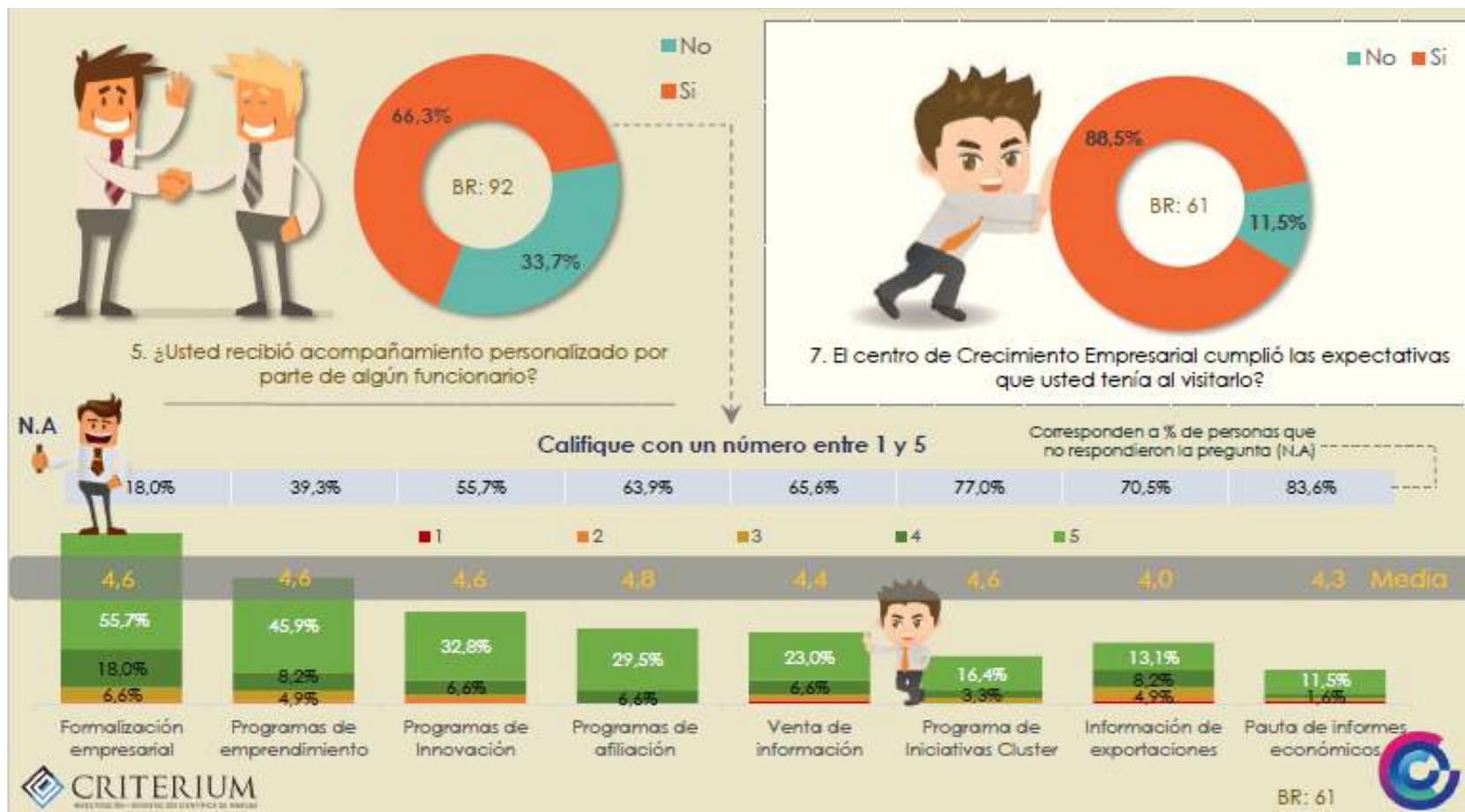
Centro de Crecimiento Empresarial Resultados encuesta de satisfacción



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Centro de Crecimiento Empresarial Resultados encuesta de satisfacción



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Centro de Crecimiento Empresarial

Conceptualización y producción de eventos que generan experiencias memorables en los empresarios:

36

Eventos



29.158

Empresarios
impactados



990

leads
generados



Unidad de Servicios para los Negocios

Resultados 2016

Centro de Crecimiento Empresarial

Visibilizamos a los empresarios en diferentes eventos con información relevante al crecimiento de sus negocios.



Centros de Desarrollo Empresarial y Empleabilidad Prospera - *Aguablanca*

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 la Ciudad.

Prospera es un aporte de los empresarios a la generación de prosperidad de la región.

Socios:



- **17.081** Asistencias a Prospera Aguablanca
- **525** Personas capacitadas en **87 talleres** de formación empresarial
- **20** Empresarios visibilizaron en **5 eventos empresariales**
- **60%** de crecimiento promedio en ventas a **50 empresarios emergentes**
- **642** Empresarios asesorados en estrategias de crecimiento
- **2.700** Asesorías brindadas a empresarios y Emprendedores
- **450** Empleos generados desde el Centro
- **275** Emprendedores acompañados, para consolidar su modelo de negocio

Centros de Desarrollo Empresarial y Empleabilidad Prospera - *Aguablanca*

Se alcanzaron las metas del proyecto en la mitad del tiempo establecido inicialmente.

- **3** Encuentros empresariales con **120 Empresarios** de los sectores Confección, Alimentos, Estética y Belleza
- **30** Empresarios consolidaron su nueva imagen corporativa, a través de piezas gráfico visuales
- **30 Alianzas Empresariales** consolidadas entre empresarios del Centro, generando 30 nuevas transacciones comerciales
- **8 Alianzas Consolidadas** para el funcionamiento del Centro. (MinCIT, Alcaldía Cali, Comfandi, Univ San Buenaventura, Univ Autonoma, SENA, DPS, UARIV)
- **50** Empresarios vincularon sus productos o servicios a la plataforma comercial virtual **Fan@tic's**
- **4 Nuevas Alianzas** Generadas para el Fortalecimiento de los servicios (Empoderamos, Banco Agrario, Fundación de la Mujer, Fundación WWB)

Centros de Desarrollo Empresarial y Empleabilidad Prospera - *YUMBO*

- Apertura de Prospera Yumbo el 22 de Septiembre con fondeo regional al 100%
- Probar la sostenibilidad del Centro por parte de un fondeador diferente al inicial.

- **568 Personas**

caracterizadas

- **4 Alianzas**

empresariales se lograron en el modelo de acuerdos comerciales entre usuarios Prospera

- **40** Terminaron todo su plan de negocio

- **576 Negocios georefrenciados**

en la comuna 2 de Yumbo

- **214 Empresarios** se han diagnosticado y tienen su plan de mejoramiento y han recibido asesoría en estrategias de crecimiento

- **25 Empresarios** emergentes están trabajando en un plan de acción que les permitirá crecer sus ventas

- **52 Talleres** de formación empresarial

- **12 Pusieron en marcha** su idea de negocio.

- **1.385 Asesorías**

realizadas a los empresarios

- **721**

- **Asistencias** a capacitaciones

- **85 Ideas de negocio** se trabajó con los emprendedores con su idea de negocio

Ecosistema para Micros Crecer 1.0



Qué hay pa' hacer
pa' hacerlo

juntos

De nuevo abrimos esta convocatoria en la que buscamos **los mejores aliados** para acompañar el crecimiento de nuestras microempresas

¡Participe en CrecER 1.0!

- Propósito
fortalecer las capacidades de los actores del ecosistema, siendo susceptible de replicar, y generar con ello capacidad instalada a nivel local.
- Qué buscamos?
Buscamos la capilaridad de los modelos de intervención que se están financiando con la convocatoria.

Ecosistema para Micros

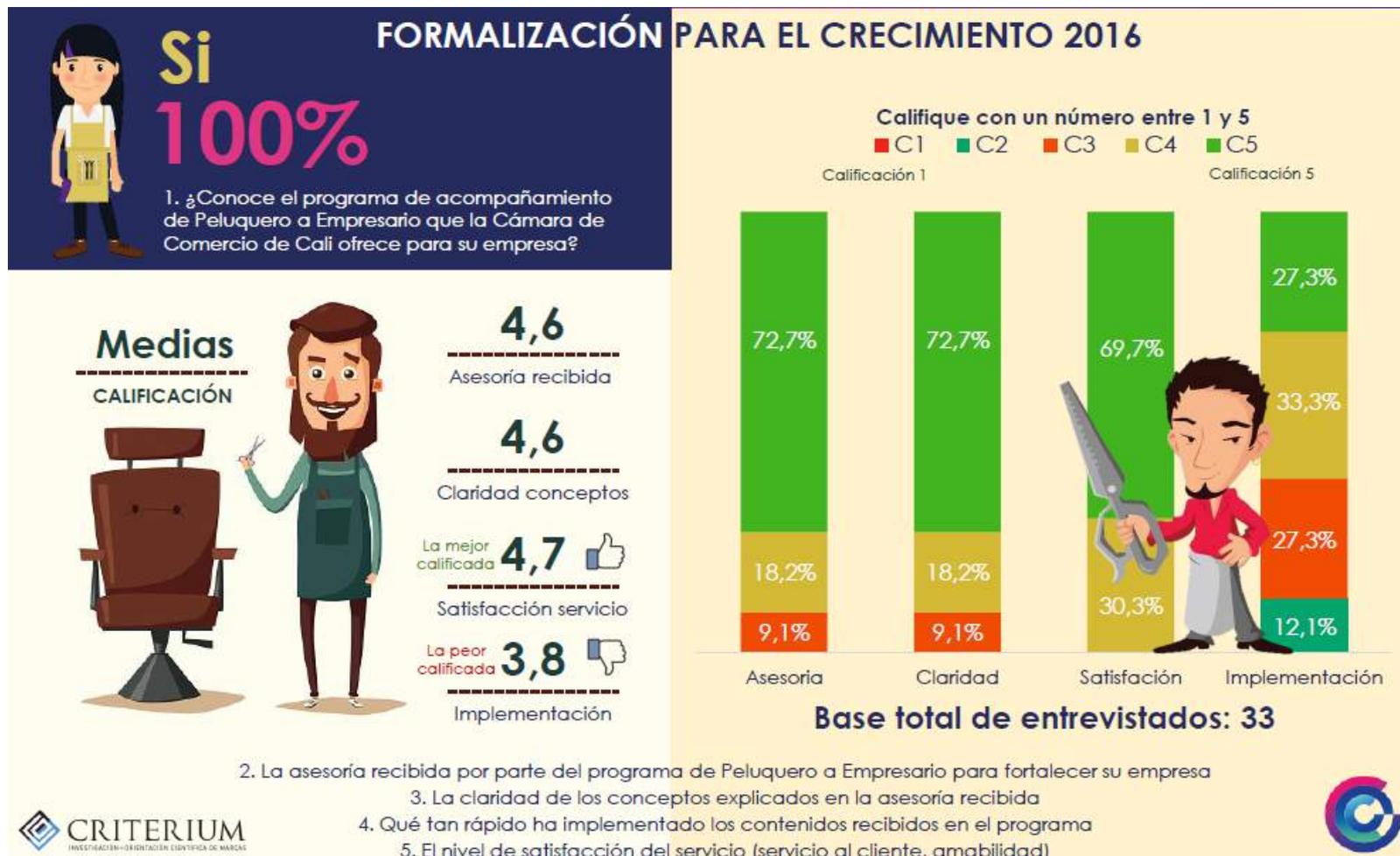
Crecer 1.0

- Se presentaron **16 Propuestas**
- Se adelantaron **136 sesiones** de acompañamiento para **38 oferentes.**
- Sectores Ganadores
 - **Ferreteros** - Incrementar las ventas y la rentabilidad de **50 ferreterías** de Cali ubicadas en el distrito de Aguablanca y la ladera de Cali
 - **Cuero, y marroquinería** - Mejorar la capacidad productiva, el crecimiento y las oportunidades de negocio de **50 microempresas** de calzado en la ciudad
 - **Multisectorial** - Generar nuevas fuentes de ingreso en al menos 50 microempresarios de los **15 sectores y subsectores** del Grupo Multisectorial
- Se logró intervenir 95 de los 150 empresarios
- Se realizaron alianzas entre los oferentes con otras organizaciones
- Se identificaron las debilidades de los oferentes

Ecosistema para Micros

Convenio BID – FOMIN

Programa de Peluquero a Empresario



Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
Creación de oficina de transferencia de resultados de investigación	1	1
Impactos de la Serie Web de Emprendimiento	25.000	63.538
Personas asistieron a espacios de encuentro, generados en 2016	2.000	3.550
Recursos Agenciados en 2016	\$2.200	\$3.184,8
Empresas establecen procesos de estructuración/valoración de proyectos de financiación/Inversión en 2016	10	50
Patentes de invención o modelos de utilidad identificados en 2016	30	30

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
CONSOLIDACIÓN DE ECOSISTEMA			
Generación de conocimiento: • Seguimiento y monitoreo • Publicación de hallazgos	6 informes publicados y distribuidos al ecosistema de emprendimiento en 2016	2	2
	2 informes visibilizados en medios regionales o web en 2016	1	2
	Al menos 1 presentación al ecosistema con al menos 100 asistentes en 2016	100	193
	Recursos Movilizados en 2016: COP 30 millones	NA	30 millones
	70% de los beneficiarios encuestados están satisfechos o muy satisfechos con los programas de la UEI en 2016	85,7%	85,7%
Consolidación de Ecosistema: Líderes transformadores	100 Líderes referentes vinculados a las actividades del ecosistema en 2016	163	283
	CCC participa permanente en la Red Regional de Emprendimiento del Valle del Cauca en 2016	1	6
Consolidación de Ecosistema	1 entidad comercializadora de tecnología y resultados de investigación gestada en 2016	NA	1
	Recursos Agenciados en 2016: COP 400 millones	NA	572,9 millones

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
MENTALIDAD Y CULTURA			
Mentalidad y cultura: • Espacios de encuentro • Misiones • Narrativa	12 espacios propios de encuentro generados en 2016	6	19
	2.000 personas asisten a los espacios de encuentro en 2016	1092	3.550
	Al menos a 3 misiones de reconocimiento/inversión/comerciales en 2016	2	5
	Al menos 3 emprendedores/empresarios/inversionistas por misión en 2016	47	128
	40% de la cofinanciación obtenida en 1 de las misiones internacionales	40%	100%
	8% de mejora en los indicadores Institucionales de la encuesta de seguimiento de Mentalidad y Cultura (línea base de 2015)	25%	25%
	20% de la participación del Free Press de la CCC obtenido para la visibilización de los diferentes programas, eventos y especiales de emprendimiento e innovación en 2016	44%%	100%
	1 Serie Web de Emprendimiento de Alto Impacto visibilizando por lo menos 4 emprendedores	NA	1
	30.000 "impactos" en Serie Web de Emprendimiento de Alto Impacto	12.599	63605

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
HERRAMIENTAS PARA INNOVAR			
Herramientas de ideación: • Valle E • APPS.CO	Al menos 45 emprendimientos de alto potencial son seleccionados y acompañados con herramientas que permiten el alistamiento de sus modelos de negocio con potencial de crecimiento en 2016	16	46
	Al menos 10% de los emprendimientos no formalizados en 2015, se formalizan en 2016	NA	15,8%
	10% de los emprendedores beneficiados estructuran modelos de negocios escalables y/o prototipos en 2016	NA	25%
	10% de los emprendedores que cuentan con modelos de negocios escalables y/o prototipos acceden a recursos de capital semilla para 2016	NA	20%
	Recursos movilizados en capital semilla en 2016: COP 100 millones	100M	265M
	Recursos agenciados en 2016: COP 1.000 millones	NA	96M
	Ingresos operacionales de empresas beneficiadas por los programas de la CCC crecen en 2016 a tasas superiores a las empresas no beneficiadas	NA	1
Herramientas de aceleración: • Valle impacta • BIZCORP • Financiamiento inteligente	20 empresas vinculadas con potencial de escalar sus negocios en 2016	NA	22
	10% de mejora en indicadores de impacto (ventas, empleos, nuevos modelos de negocio o margen operativo del 8% en 2017)	NA	N.A
	2 proyectos estratégicos de empresas vinculadas a Bizcorp en 2016	NA	2
	Al menos 10 empresas establecen procesos de estructuración/valoración de proyectos de financiación/inversión en 2016	17	50
	Recursos agenciados en 2016: COP 200 millones	60	375M

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
HERRAMIENTAS PARA INNOVAR			
Herramientas de expansión:			
Programa piloto Modelo de Negocio disruptivos para la gran empresa	Al menos 5 medianas y grandes empresas participan en espacios de formación de modelos disruptivos en 2016	35	35
Herramientas de innovación: • Formación • Sistemas • Patentes	1.000 individuos sensibilizados en fortalecimiento de innovación empresarial a través de eventos, charlas, publicaciones, entre otros, en 2016	668	1.703
	400 empresas se fortalecen en herramientas para la gestión de innovación (formación, montaje de sistemas, propiedad intelectual, entre otros) en 2016	450	671
	400 individuos se fortalecen en herramientas para la gestión de innovación (formación, montaje de sistemas, propiedad intelectual, entre otros) en 2016	789	1.296
	200 empresas realizan autodiagnóstico o benchmark de innovación en 2016	47	369
	30 patentes de invención o modelos de utilidad identificados en 2016	NA	30
	Recursos Agenciados en 2016: COP 1.000 millones		2.089,6M

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

Caso de éxito: Emprendimiento en Etapa Temprana

Pinceladas al Instante.



- ✓ Empezaron como una idea de negocio en dos **CaliMeetUp**.
- ✓ Se inscribieron a **ValleE** y son uno de los **10 mejores proyectos** de negocio
- ✓ Ganaron **\$ 91.4 millones** de **Capital Semilla** con Fondo Emprender del SENA
- ✓ Registraron el proyecto de negocio como una **empresa en una Cámara de Comercio** del Valle
- ✓ Ventas mayores a **\$56MM** en siete meses
- ✓ Están en la búsqueda de contacto clave para iniciar **operación en Medellín y Bogotá**

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

- **22** empresas seleccionadas y acompañadas
- **677** horas de direccionamiento estratégico con consultores.
- **15** horas en toma de decisiones, gobierno corporativo y protocolo de familia
- **435** millones cuantificados en beneficios para las empresas.
- **90** mentores conforman la red de expertos donaron entre 2015 y 2016, **746** horas.



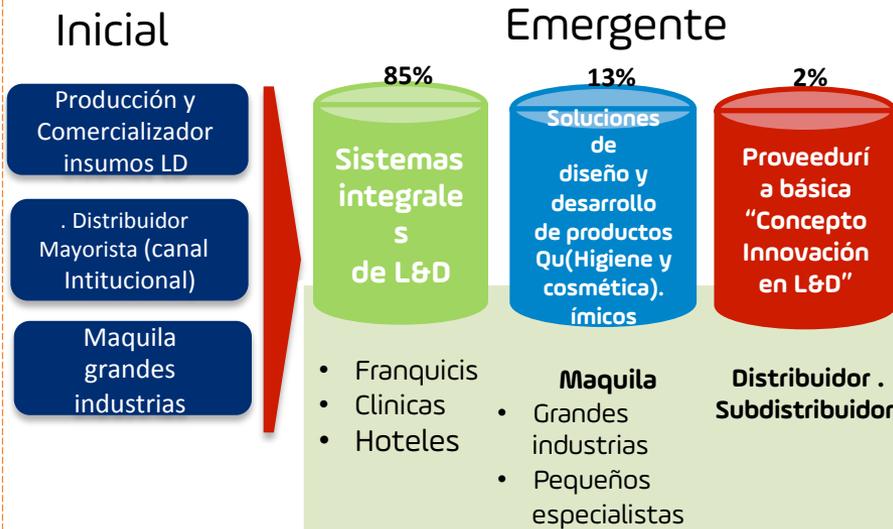
Expectativas Vs Hitos

- Adquirir enfoque y relevancia : ✓
 - Renuncias: De 12 líneas de productos y 4000 referencias -> a 3 líneas de producto 300 referencias.
 - De 4 a 3 Focos de mercado.
 - Son relevantes y únicos en el segmento de franquicias(comida).
- Materializar su crecimiento: ✓
 - 327% (de 849M a 2746M).
- Configurarse para ganar: ✓
 - Reacomodaron su estructura.
 - Cambio de perfil comercial.
 - Afinaron su propuesta de Valor

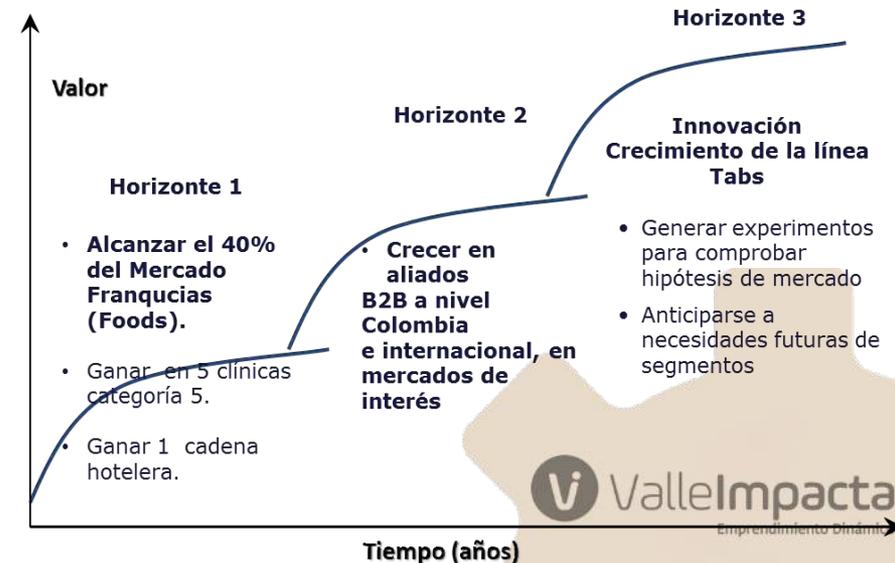
Cambiando la mentalidad de la empresa

- Para ganar hay que competir con los líderes. → Me enfoco en atender a los que nadie quiere atender. Modelos de Acceso.
- Para ganar hay que ofrecer productos con valor agregado. → Vendo soluciones a través de sistemas que incluyen el producto
- Para ganar necesito multiplicar mi presencia comercial y ser fuerte en maquila. → Entiendo que mi pasión es la innovación de productos (L&D). Lo otro lo resuelvo vía aliados.

Configuración de Negocio



Horizontes de crecimiento



Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

Sensibilizamos y formamos personas en conceptos y/o herramientas de **innovación**

1.703

Individuos sensibilizados en fortalecimiento de innovación empresarial en 2016

1.296

Individuos se fortalecen en herramientas para la gestión de innovación

209

Individuos certificados internacionalmente por el Instituto Global de Gestión de la Innovación (GIMI)

671 Empresas se fortalecen en herramientas para la gestión de la innovación



Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

50 Empresas implementan sistemas de innovación, demostrando inversión en ACTI (Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación)



+ \$791 M En inversión del Gobierno en el valle del cauca



\$11,030 M En inversión en ACTI de las empresas beneficiarias



\$5,433 M En ordenes de compra con la nueva innovación



\$0,46 Pesos De Retorno por cada peso invertido



Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

Logros Reddi 2016



Creación de la Corporación Reddi.



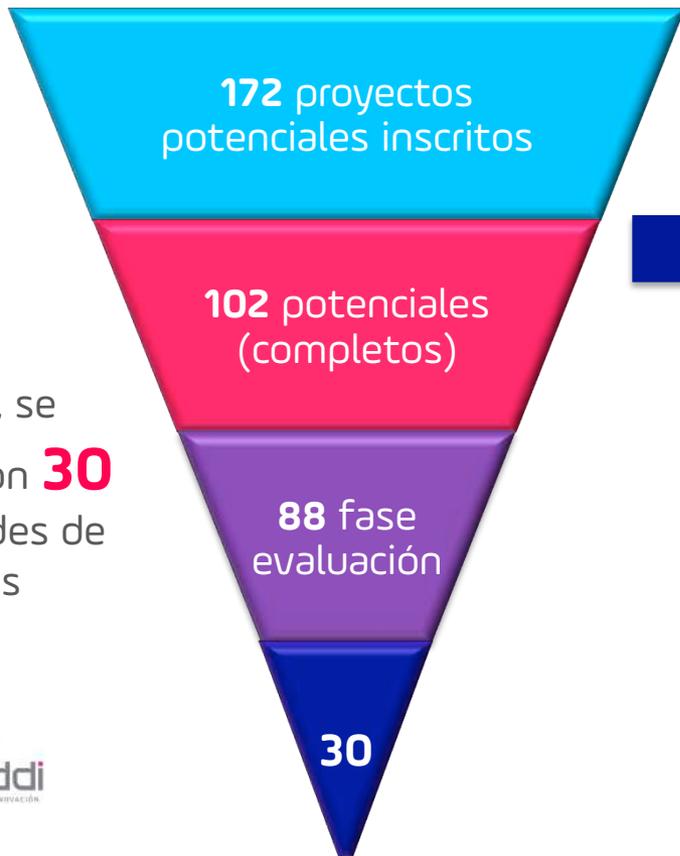
Miembros Fundadores

Unidad de Emprendimiento e Innovación

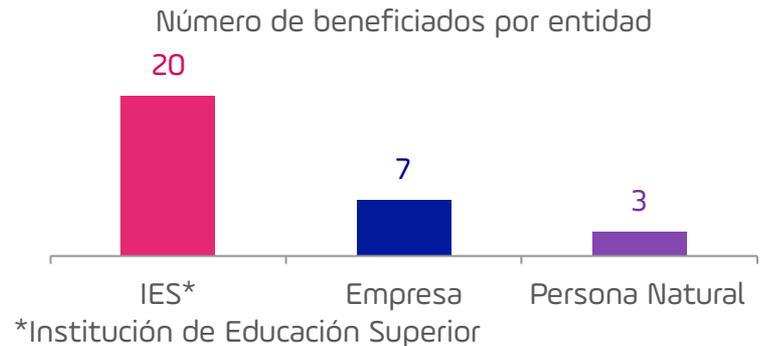
Resultados 2016

Gestión de Patentes Indicador de competitividad a nivel regional y nacional

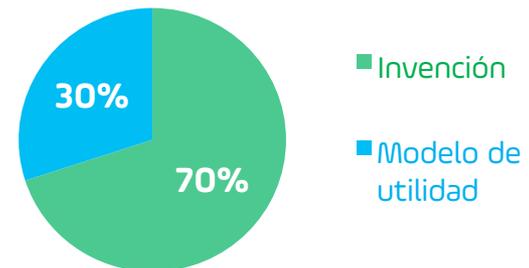
Brigadas (Identificación)



Fondo de Patentes (acompañamiento)



Tipo de Patente



Predominan industrias de construcción, energía y salud

En 2016, se realizaron **30** solicitudes de patentes

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016



50* Empresas en procesos de financiamiento

*Algunas empresas acceden a una o más herramientas/vehículos de financiación.

16 empresas en Programa de **alistamiento financiero**

30 empresas han recibido **asesoría financiera**

10 empresas han participado de **sesiones de mentoría**

26 empresas han tenido **conexiones para su financiamiento**

20 empresas con **20** inversionistas (fondos de inversión, ángeles inversionistas)

20 empresas con entidades bancarias para solicitud de créditos.

\$3.550 millones movilizados en levantamiento de **deuda e inversión** para un total

de **6** empresas

7 créditos por un monto total de **\$3.200 millones** COP.

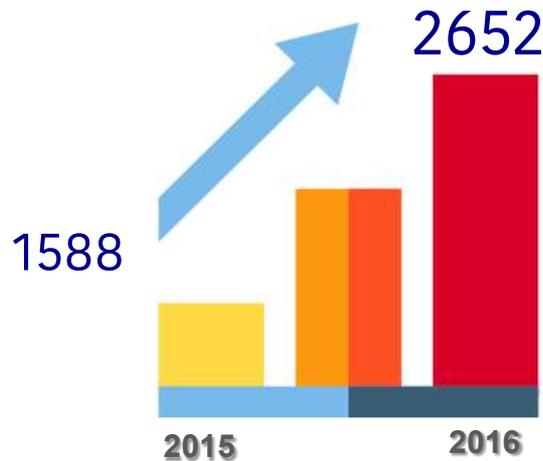
2 empresas recibieron financiamiento de ángeles inversionistas por **\$ 350 millones** COP.

Personas impactadas



Cali Meet Up

Crecimiento en asistencia en un **67%**

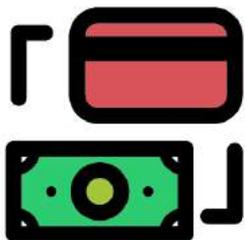


Asistencia promedio de **243**

En el Canal de YouTube alcanzamos más de **3532** reproducciones



Identificamos que el **72%** de los asistentes son **Emprendedores-Empresarios**
El **15%** son **Aliados**, un **7%** son **Empleados** y el **6%** son **Otros**



En **2016** la realización de los **11** espacios tuvieron un costo cercano a los **\$51.051.427**, pero con fondos propios se pagó **\$26.932.220**

Espacios financiados en un **50%**

Personas impactadas



Serie Web «Extremo»



Personas impactadas



Una serie web de impacto mundial, logramos **63.538** visualizaciones en YouTube



Nos vieron en más de **10** países

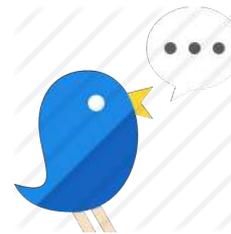
Invertimos cerca de **\$150.000.000** en la realización de los **16** capítulos



Se financio el **35%** con patrocinios



En Facebook logramos **248** publicaciones, con un alcance de **357.136** de personas por publicación



En Twitter hicimos **251** tweets, con un alcance de **128.406** impresiones por personas

Serie Web «Extremo»



Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

Consolidación de Ecosistema

2 Ponencias para presentar resultados ante **193** asistentes.

Participación y presentación de resultados UEI en el

lanzamiento del GEM



Para la caracterización general de estos, se realizó un estudio de las empresas seleccionadas y se analizaron sus características más relevantes.

De las características más importantes de este programa es la edad de los emprendedores, puesto que el 60% de ellos son menores de 35 años.

Del 60% que son menores de 35 años, el 40% son mujeres.

En términos de sector productivo, 60% de las empresas pertenecen al sector de servicios.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

Todos los emprendedores de Valle generaron un total de 193 ponencias para presentar resultados ante 193 asistentes.

3. Características de los seleccionados

En Valle 50% de los seleccionados del programa son mujeres y 50% hombres, en donde está conformado el 80% de las empresas.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

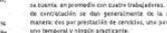
El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

Gráfica 1. Caracterización de sector productivo en Valle



Gráfica 2. Participación (%) por educación de edad de los emprendedores



Gráfica 3. Características de los líderes y fundadores de las empresas seleccionadas y algunas variables financieras

El 60% de los líderes y fundadores de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de los líderes y fundadores de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de los líderes y fundadores de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

El 60% de los líderes y fundadores de las empresas seleccionadas son de menor tamaño, con menos de 10 empleados.

Publicación del primer informe de «Estudios de Ecosistema». Más de **500** informes entregados a nivel regional y nacional.

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

Consolidación de Ecosistema

Realización del **match de mentores** para
Valle Impacta



Se amplió la Red de Mentores con **40 nuevos expertos**
69 mentores se encuentran activos en este momento y hacen parte del
programa Valle Impacta.

Unidad de Emprendimiento e Innovación

Resultados 2016

Consolidación de Ecosistema

80% de los emprendedores atendidos en los programas de la UEI se encuentra **satisfecho o muy satisfecho** con el cumplimiento de los objetivos planteados en cada programa

Se realizó la medición de los siguientes programas:



2015 – 2016



2015 – 2016



2016



2015 – 2016
2016 – 2017

Unidad Ciudad Región Competitiva

Resultados 2016

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
Estudiantes fortalecen capacidades encaminadas al desarrollo de mentalidad de emprendimiento e innovación	3.000	2.460
Estudiantes alcanzan niveles de suficiencia en inglés	1.200	717
Estudiantes fortalecen sus competencias en matemáticas, ciencias naturales y lenguaje	30% (600)	85% (1.708)
Estudiantes participan en inmersiones para el fortalecimiento de competencias en inglés	1.000	1.630
Docentes participan en inmersiones para el fortalecimiento de competencias en inglés	320	158

Unidad Ciudad Región Competitiva

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
CAPITAL HUMANO PARA EL CRECIMIENTO			
Modelos pedagógicos	2.400 estudiantes de IEO fortalecen sus competencias en matemáticas, ciencias naturales y lenguaje	NA	27.000
	50 docentes de matemáticas, ciencias naturales y lenguaje fortalecen sus procesos pedagógicos de enseñanza en el aula	NA	1.130
	3.000 estudiantes fortalecen capacidades encaminadas al desarrollo de mentalidad de emprendimiento e innovación	1000	2.460
	30% de los estudiantes beneficiados se ubican entre niveles Mínimo y Satisfactorio en Pruebas Saber en matemáticas, ciencias naturales y lenguaje en febrero de 2017	85%	85%
Go Cali	1.200 estudiantes alcanzan niveles de suficiencia en inglés a noviembre de 2016	NA	717
	1.000 estudiantes participan en inmersiones para el fortalecimiento de competencias en inglés	NA	1.630
	320 docentes participan en inmersiones para el fortalecimiento de competencias en inglés	32	158
	50% de los estudiantes beneficiados con Go Cali alcanzan niveles superiores en Pruebas Saber 11 de inglés	84%	84%
INFRAESTRUCTURA PARA UN VALLE GLOBAL			
Visibilización de Macroproyectos	Recursos movilizados por COP 108.000 millones para proyectos de activos urbanos en 2016	NA	NA
	Recursos movilizados por COP 600.000 millones para proyectos de infraestructura en 2016	NA	1.070.000
	1 Estudio realizado que soporte la priorización de proyectos	NA	1
	1 proyecto priorizado en ejecución en 2018	NA	NA

Unidad Ciudad Región Competitiva

Resultados 2016

School Meet Up

2.460 estudiantes de **9** Instituciones Educativas fortalecieron capacidades encaminadas al desarrollo de mentalidad de emprendimiento e innovación, con el acompañamiento de **5** emprendedores extraordinarios. [Clic aquí para ver video](#)



PARA SER EXITOSO
primero hay que soñar

Muchos emprendedores ya lo vivieron y saben que todos podemos ser tan grandes como queramos

Participa en el School Meet Up
Antonio José Camacho - Santa Librada
un espacio creado para inspirar tu crecimiento personal y profesional

Invitado: **Óscar Giraldo** 9 de 7:00 Institución Educativa
Fundador de Athletic Fitness Gym Junio a.m. Santa Librada.

Para participar debes inscribirte pronto con tu Coordinador Pedagógico. Cupos limitados.

Apoya:



Organiza:



Unidad Ciudad Región Competitiva

Resultados 2016

Fortalecimiento de Competencias siglo XXI

- **2.000 estudiantes** beneficiados en 2015 con la intervención para el mejoramiento de competencias en matemáticas, ciencias naturales y lenguaje,
- **85%** se ubicó entre niveles mínimo y satisfactorio en las Pruebas Saber 11 aplicadas en 2016

Go Cali

- **84%** de los estudiantes de **grado 11**, beneficiados con Go Cali, de **13 instituciones educativas oficiales**, alcanzaron **niveles superiores** en Pruebas Saber 11 de Inglés.
- **1.630** estudiantes de **8** instituciones educativas oficiales, realizaron inmersiones en **8** colegios privados bilingües, para el fortalecimiento de sus competencias en inglés

Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
Informes publicados	81	85
Informes Económicos divulgados por medios regionales	57	49
Informes Económicos divulgados por medios nacionales	12	29
Presentaciones a Empresarios o Foros Especializados sobre Coyuntura Económica y/o Competitividad Regional	6	29
Informes sobre temas y/o actividades relacionados con la gestión de la CCC	6	19

Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
Informes económicos, de competitividad empresarial y regional	82 Informes publicados en los portales web correspondientes a cada área y entregados vía email a afiliados o público objetivo	27	85
	Al menos 70% de los Informes Económicos son divulgados por medios regionales en 2016	14	49 (86%)
	Al menos 15% de los Informes Económicos son divulgados por medios nacionales en 2016	11	29 (242%)
ESTUDIOS ECONÓMICOS			
Análisis de entorno macroeconómico	Al menos 6 presentaciones en empresas o gremios que requieran análisis de entorno para el desarrollo de su planeación estratégica en 2016	1	11
	6 presentaciones sobre entorno económico regional en foros organizados o coorganizados por la UEP participando en 2016	1	6
	Aplicación de 2 encuestas Ritmo empresarial en febrero y agosto de 2016	0	2
Plataforma de información	Ranking empresarial regional "Las 100 +" publicado en la revista Acción en agosto de 2016	0	1
	Ranking empresarial "Las 800 más grandes de la CCC" entregado al diario El País en julio de 2016	0	1
	100% de la Memoria Institucional digitalizada en 2016	32%	100%
	Memoria Institucional con acceso online en el portal web de la CCC para afiliados en 2016	N.A.	N.A.
	Al menos 3 capítulos del libro "25 Años de apertura económica en el Valle de Cauca" aprobados por presidencia a diciembre de 2016	3	4
Observatorio Empresarial y de Competitividad	Al menos 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) en 2016	1 (visita técnica a DANE - Bogotá)	6
	Al menos 12 asistentes de las instituciones vinculadas a los talleres técnicos del Observatorio Empresarial y de Competitividad en 2016	0	33

Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
COMPETITIVIDAD REGIONAL (CRC)			
Análisis de competitividad del Valle del Cauca	10 presentaciones en las 4 subregiones a empresarios, universidades e instituciones sobre competitividad regional	9	19
Narrativa de competitividad	2 Informes de seguimiento a la Narrativa Estratégica de Competitividad del Valle del Cauca a satisfacción de la Secretaría Técnica de la CRC en 2016	0	4
	2 Foros sobre las oportunidades de la Narrativa de Competitividad del Valle del Cauca	1	2
Ecosistema de competitividad	1 Taller para definir las prioridades regionales con base en la articulación de los planes estratégicos de competitividad y CTel en 2016	0	0
	58 Reuniones de los actores del ecosistema en temas relevantes de competitividad y CTel con compromisos que buscan impactar la productividad de las empresas en 2016	24	55
	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	50%	100%
SEGUIMIENTO CALIDAD DE VIDA (CCV – YCV)			
Programa Cali Cómo Vamos	1 Informe sobre Calidad de Vida presentado públicamente ante los diferentes actores de la Ciudad en agosto de 2016	N.A	1
	1 Encuesta de Percepción Ciudadana publicada y presentada en noviembre de 2016	N.A	0
	1 Informe de seguimiento al Plan de Desarrollo municipal publicado en diciembre de 2016	0	0
Aportes Programas Regionales	CCC realiza aportes en efectivo al Programa de Cali Cómo Vamos en 2016	N.A	100%
	CCC participa permanente en el Comité Técnico del Programa Cali Cómo Vamos en 2016	100%	100%
	CCC participa permanente en el Comité Técnico del Programa Yumbo Cómo Vamos en 2016	1	4
	CCC realiza aportes en efectivo al Programa de Yumbo Cómo Vamos en 2016	N.A	100%

Unidad Económica y de Planeación

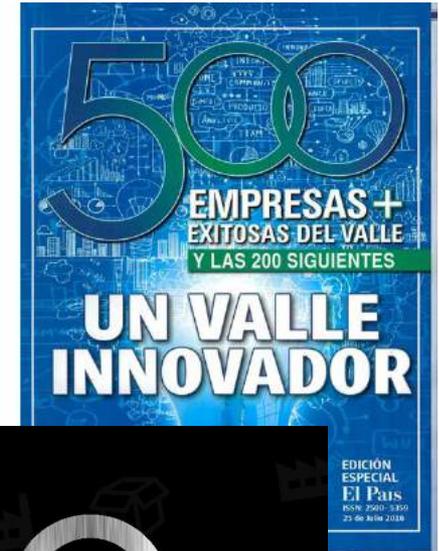
Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
PLATAFORMA CLUSTER			
Visión estratégica de las Iniciativas Cluster	Al menos 1 proyecto estructurado y con plan de financiación para cada IC priorizada por CCC	4	6
	4 Actualizaciones de los avances de las IC en el portal web de la CCC en 2016	2	4
	1 Evento realizado y alineado a los Planes de Acción de las IC con conferencistas nacionales e internacionales en 2016	N.A	1
	Al menos 2 IC participan en eventos nacionales especializados en 2016	N.A	2
	Seguimiento a la ejecución Proyecto Bioenergía "Nuevos Modelos de Negocio para las Empresas de la Iniciativa Cluster de Bioenergía" realizado	N.A	1
	Ingresos operacionales de empresas beneficiadas por los programas de la CCC crecen en 2016 a tasas superiores a las empresas no beneficiadas	1,33	1,33
	En septiembre de 2016, 3 Iniciativas Cluster están ejecutando sus planes estratégicos a satisfacción de los empresarios	4	4
	Recursos agenciados por la UEP para el desarrollo regional por COP 3.500 millones	0	3254,3
Análisis de competitividad empresarial	Al menos 2 presentaciones en empresas, gremios o instituciones de entorno en 2016	1	2
PLANEACIÓN			
Planeación y nuevos negocios	4 Informes trimestrales de seguimiento al Plan de Acción de las Unidades Competitivas y Corporativas de la CCC entregados en 2016	1	4
	Plan de Acción de la CCC para 2017 presentado en noviembre de 2016	1	1
	6 presentaciones sobre temas y/o actividades relacionados con la gestión de la Cámara de Comercio de Cali	5	19
	Informe de satisfacción de clientes de la Cámara de Comercio de Cali presentado en septiembre de 2016	1	1

Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

- Se validó y proporcionó la información para el **Ranking de las 500 (+200) empresas más exitosas del Valle de El País**
- En edición No. 189 de la **Revista Acción** se realizó el estudio más completo de **la red empresarial de la región** mediante 12 rankings
- se conocieron las empresas con **mayor crecimiento en ventas durante los últimos 20 años**



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

Se identificaron las **20 empresas cuya actividad productiva está más conectada con el mundo**

Las 20+ Internacionales



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

Realización de la Encuesta Ritmo Empresarial II Semestre 2016

5ta Aplicación histórica a la CCC

3ra Aplicación histórica a las CCV

- **1.618** Empresas afiliadas a las CCV
- **448** Empresas afiliadas a la CCC
- 5** Sectores económicos
- 7** Cámaras de Comercio del Valle del Cauca
- 1** Medio de comunicación nacional
- 2** Medios de comunicación regionales



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Plataforma de Desarrollo de producto y acceso a nuevos mercados para las empresas de Macrosnacks del Valle del Cauca. Proyecto en ejecución

Objetivo General

✓ **4 nuevos snacks y 1 nuevo ingrediente desarrollados** o mejorados con validación comercial

✓ Iniciativa *Cluster* de Macrosnacks con modelo de gestión y sostenibilidad definido y en ejecución

Avances

- Análisis de tendencias y atractivo de mercado: **100%**
- Taller de Priorización de mercados: **100%**
- Taller de Generación de Valor e Innovación: **100%**
- Taller de Metodologías de desarrollo de producto Univalle: **100%**
- Viaje de Validación pre comercial a California: **30%**

Entidades de apoyo

Empresas participantes



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Trabajo colectivo para impulsar la competitividad



- En coordinación con la Universidad del Valle, se presentó a los empresarios de la iniciativa *Cluster* de Macrosnacks, el **Boletín de Vigilancia Tecnológica y Comercial** para el Cluster, con el propósito de brindar herramientas de consulta y seguimiento a patentes y desarrollos tecnológicos que pueden ser aplicados en la industria

- La Iniciativa **Cluster de Macrosnacks**, ganó el **Premio Valor Compartido** de la Cámara de Comercio de Bogotá, en la categoría de **Mejor iniciativa Cluster del país**



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Proteína Blanca
INICIATIVA CLUSTER

Centro de Innovación de Proteína Blanca

Proyecto radicado ante la Gobernación del Valle y la espera de aprobación de Colciencias

Objetivo General

Promover la generación y adaptación de conocimiento técnico y científico para impulsar la competitividad, innovación e internacionalización de las empresas del *Cluster* de Proteína Blanca

Avances

- Avance Estructuración: **100%**
- Asignación de predio para la construcción del Centro de Innovación de Proteína Blanca en Buga: **100%**

Empresas participantes



Entidad ejecutora



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Nuevos modelos de negocio para las empresas de la Iniciativa *Cluster* de Bioenergía del Valle del Cauca Proyecto en ejecución

Objetivo General

Estructurar nuevos modelos de negocio para las empresas de la Iniciativa Cluster de Bioenergía, soportados en la utilización de fuentes de biomasa disponibles en el valle del Cauca

Avances

- Caracterización, georreferenciación y cuantificación de la biomasa priorizada en el Valle del Cauca: **100%**
- Evaluación de escenarios logísticos para el aprovechamiento de la biomasa: **50%**
- Modelos de negocio para las empresas de la IC de Bioenergía: **20%**

Empresas participantes



Cofinanciado por



Entidades de apoyo



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Bioenergía
INICIATIVA CLUSTER

Trabajo colectivo para impulsar la competitividad Actividades julio-septiembre 2016

Curso introductorio en generación de Biogás

- Revisión de los desarrollos en países con diferentes materias primas, líquidas y sólidas y en regiones tropicales
- Tecnología del biogás en Colombia para:
 - Solucionar problemas ambientales de agroindustrias y generar valor agregado con efluentes y subproductos
 - Generar gas renovable a gran escala para complementar/sustituir gas natural fósil y/o Red eléctrica nacional, con la biodigestión de pastos y forrajes
- Aplicación a casos del Valle del Cauca

Conferencista: Biotec

Ago 30 de 2016

+30 asistentes

**Conferencista: Institute for
biogas, Alemania**

Nov 9-11 de 2016

30 asistentes de 25 empresas

Seminario de Biogás

PREPARE SU EMPRESA PARA
EL NEGOCIO DEL FUTURO
SEMINARIO DE BIOGÁS

EL *INSTITUTE FOR BIOGAS DE ALEMANIA*, le ayudará a profundizar los conocimientos en el desarrollo de proyectos de Biogás y abrirá nuestros horizontes de crecimiento, en torno a este tipo de energía.

Aprovecha esta oportunidad

INVERSIÓN	
Antes del 31 de octubre:	\$1'170.000 + IVA
Después del 31 de octubre:	\$1'300.000 + IVA

9, 10 y 11 de noviembre
8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Hotel Spiwak
Salón Hacienda-Concepción
Avenida 6D # 36N-18

Inscripciones aquí

Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Congreso BI-ON

Lanzamiento



Bioenergía
INICIATIVA CLUSTER

Concurso de Pósters



Organiza:



Plataforma Cluster



Apoya:



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Innovación en químicos de base Bio para la producción de empaques sostenibles

Proyecto estructurado

Objetivo General

Validar un **proceso sostenible** para la producción de químicos que puedan ser utilizados para manufactura de **bioplásticos** usando insumos locales, para apoyar la innovación y crecimiento de nuevos mercados en los clusters regionales

Modelo de trabajo



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



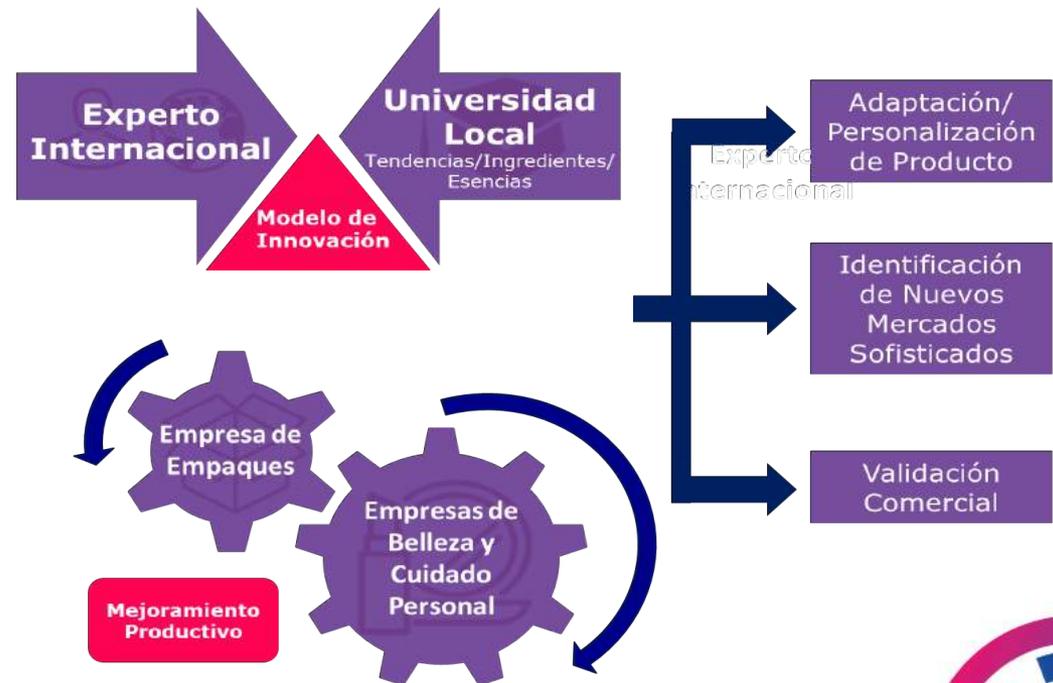
Belleza y Cuidado Personal
INICIATIVA CLUSTER

Proyecto: Impulso a la competitividad y ampliación de mercados de las empresas del Cluster de Belleza y Cuidado Personal Proyecto estructurado

Objetivos

- Fortalecer el conocimiento de las empresas del *Cluster* de Belleza y Cuidado Personal en criterios de compra para productos sofisticados de los países priorizados
- Diseñar e implementar modelos de trabajo para el desarrollo de productos entre la Universidad local y las empresas del *Cluster* de Belleza y Cuidado Personal
- Aumentar los estándares de calidad y productividad de la industria auxiliar del *Cluster* de Belleza y Cuidado Personal (Productor Final – Empaques)
- Diseñar y ejecutar un modelo de sostenibilidad definido para la Iniciativa *Cluster* de Belleza y Cuidado Personal

Modelo de trabajo



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Excelencia Clínica
INICIATIVA CLUSTER

Desarrollo de nuevos servicios y modelos de negocio para la internacionalización de las empresas de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica Proyecto en ejecución 2016

Objetivos

Fortalecer las capacidades de las empresas de la Iniciativa *Cluster* de Excelencia Clínica en el desarrollo de nuevos modelos de negocio para la atención de pacientes internacionales

Empresas participantes



Avances

- Actividades ejecutadas: **95%**
- 8 Clínicas y 1 Facilitadora Médica con Plan de trabajo específicos para el cierre de brechas identificadas según estándares internacionales
- Visita de Seguimiento de TEMOS en 2017

Consultores



Patrocinadores



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Excelencia Clínica
INICIATIVA CLUSTER

Impulso a la competitividad del *Cluster* de Excelencia Clínica a través de la gestión del Conocimiento y la Innovación
Proyecto en ejecución

Objetivos

Nuevos modelos de negocio y desarrollo de productos para las empresas de la Iniciativa Cluster 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)

Avances

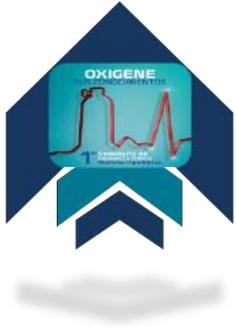
- 5 de las clínicas más grandes de la región trabajando en conjunto
- Cumplimiento **100%** de las Primeras actividades de la Fase I
- Presentación del proyecto a la CRC
- Aplicación de metodología de Evaluación precomercial de los servicios clínicos

Empresas participantes



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Excelencia Clínica
INICIATIVA CLUSTER

Oxigene sus Conocimientos:
1er Seminario de Excelencia Clínica, Medicina Hiperbárica
Proyecto finalizado: Julio 2016

Expertos invitados:

- Dra. Nina Subotina Argentina
- Dra. Maria Coralina Gálvez - Cuba
- Dra. Patricia Reyes - Colombia
- Dra. Flor Alba Rincón - Colombia

55 asistentes, entre empresarios y estudiantes de diferentes áreas de la salud



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Sistema Moda
INICIATIVA CLUSTER

Lanzamiento del Cluster Sistema Moda
se realizó en el principal evento de moda de la región
Nueva Iniciativa Cluster – septiembre 2016

VIVELAMODA
VIVE CALI
CALI EXPOSHOW
SEPTIEMBRE 28 al 30 2016



Lanzamiento



Sistema Moda
INICIATIVA CLUSTER

 **Cámara de Comercio de Cali** | Plataforma Cluster

- Septiembre 29 de 2016
- 4:30 p.m.
- Diamante de Softball Autopista Sur con 37

 **Ver Video**



ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE PLANEACIÓN



Plataforma Cluster



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Sistema Moda
INICIATIVA CLUSTER

Lanzamiento del Cluster Sistema Moda

Empresas participantes

STUDIO F

ANN CHERY
SIEMPRE LA MEJOR

g
grillo's

BAYSIDE

ARROW
USA • 1851

C:
calzatodo

a
antex

CALZADO
ROMULO
EL VERADERO BIENESTAR PARA SUS PIES

NAVY BLUE

f.nebuloni

Ann Michell
YOUR BEST CHOICE

alome
La original

GRUPO
acrián

REINDEER

INTRADECO

azúcar
Lo que tú quieres!

Si
Es tuyo!

bimbi

✓ Participación de 18 empresas

✓ 850 asistentes al desfile

El Cluster Sistema Moda en medios regionales y nacionales



FASHION
NETWORK

Lanzan nuevo clúster Sistema Moda en Colombia

En el marco del segundo día del Cali Exposhow, tal y como habíamos informado previamente en FashionNetwork.com, se realizó el lanzamiento del nuevo clúster Sistema Moda, auspiciado por la Cámara de Comercio de Cali y la alcaldía.

Cámara de Comercio de Cali

Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Definición del Plan de Acción de la Iniciativa Cluster

Diciembre de 2016



Gestores de la
Producción



Branding & Retail



Internacionalización

Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



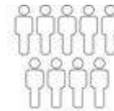
Feria Especializada de Empaques y Gráficas

Agosto 2016

Objetivo General

Impulsar la competitividad de las empresas del Cluster de **Macrosnacks** y **Belleza y Cuidado Personal** a través del fortalecimiento de la industria de proveedores locales

Logros



387 asistentes



191 citas empresariales realizadas con **53** empresas de Macrosnacks y Belleza y Cuidado Personal



\$14.000 millones en **expectativas de negocios** en los próximos 12 meses



65,2% de las empresas de empaques y gráficas identificaron **nuevas líneas de negocio**

Profesores y estudiantes participantes



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

Empresas de Macrosnacks



Empresas de Belleza y Cuidado Personal



Empresas de Empaques y Gráficas





Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016



Seminario de Análisis Sensorial

Proyecto en ejecución

Objetivo: Profundizar conocimientos sobre el proceso de análisis sensorial desde la selección de los evaluadores hasta la aplicación y análisis de pruebas

Asistentes: 36 empresarios de los *Cluster* de Belleza y Cuidado Personal, Proteína Blanca y Macrosnacks

Experto: Grupo Aclab

Inscripción: \$750.000 + IVA

Costo Total: \$40.000.000



Contenido: 5 sesiones presenciales (64h)

- ✓ Evaluación Sensorial
- ✓ Sensometría
 - Análisis Descriptivo
 - Conocimiento del Consumidor
 - Taller Especializado según *Cluster*

Fechas:

- ✓ 1° Sesión: 17 y 18 noviembre
- ✓ 2° Sesión : 1 y 2 diciembre
- 3° Sesión : 26 y 27 enero
- 4° Sesión : 02 y 03 febrero
- 5° Sesión : 9 y 10 febrero



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

Comisión Regional de Competitividad

- **1** Reporte de Competitividad sobre la logística en el Valle del Cauca
- **19** Presentaciones sobre competitividad regional
- **2** Foros sobre las oportunidades de la Narrativa de Competitividad del Valle del Cauca
- **4** Informes de seguimiento a la Narrativa Estratégica de Competitividad
- **+11,8%** de seguidores en twitter en el IV trimestre



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

Comisión Regional de Competitividad

- 4 eventos nacionales sobre la

Narrativa: **Un Valle que se Atreve**



- 56 Reuniones con los actores del ecosistema en temas relevantes de competitividad y CTI



- 1 Comité Ejecutivo de la CRC



Unidad Económica y de Planeación

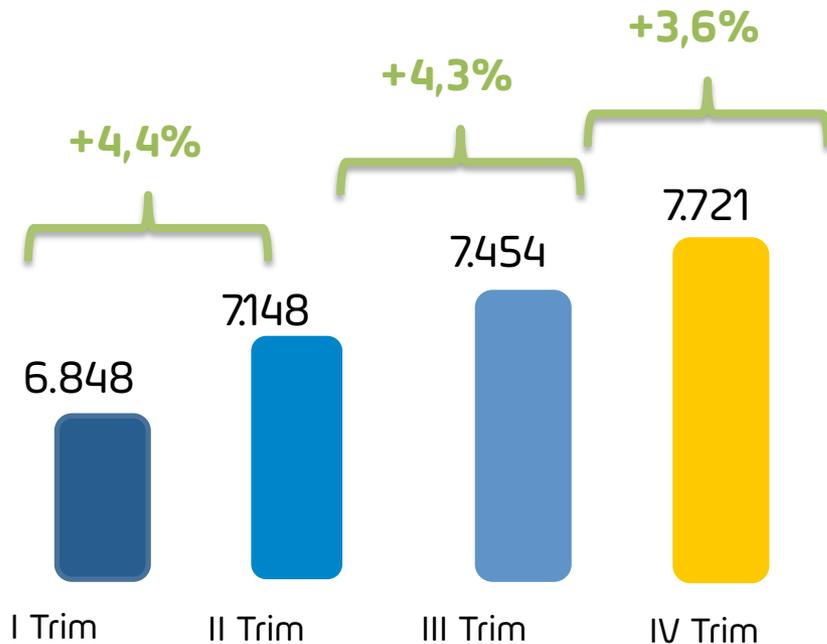
Resultados 2016

Cali Cómo Vamos

- **Incremento en los usuarios** de las publicaciones del Programa en medios virtuales

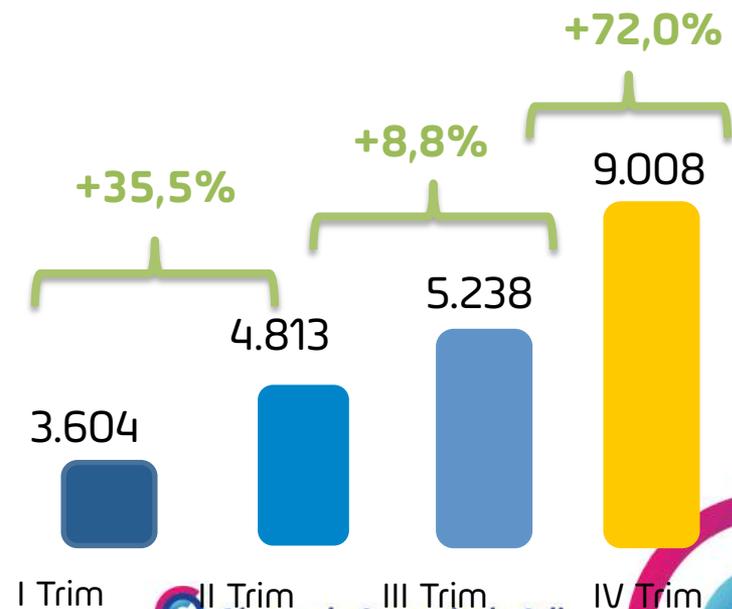
TWITTER

Número de Seguidores



Portal Web

Número de Usuarios



Unidad Económica y de Planeación

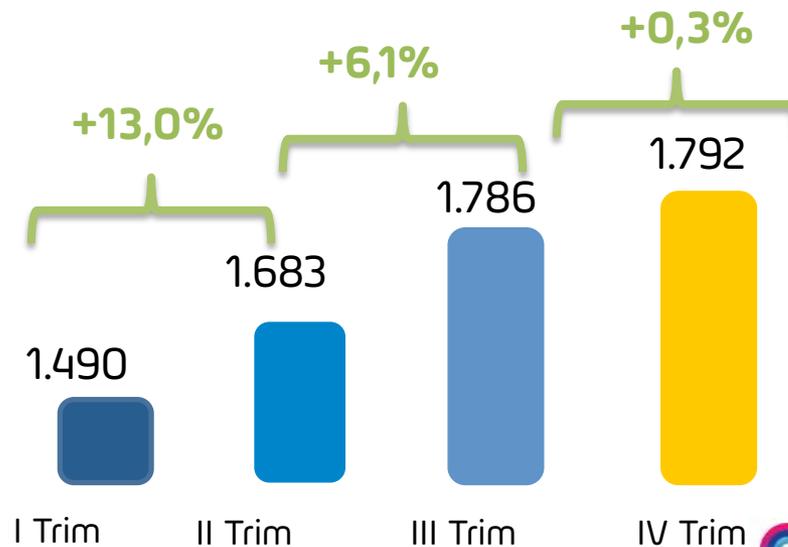
Resultados 2016

Cali Cómo Vamos

- **Incremento en los usuarios** de las publicaciones del Programa en medios virtuales

FACEBOOK

Número de Seguidores



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

Planeación

Resultado Encuesta de Satisfacción

Media General Ponderada de Compañía

1-5

MEDIA

4,4



Unidad Económica y de Planeación

Resultados 2016

Planeación

- **19** presentaciones sobre temas y/o actividades relacionados con la gestión de la CCC
- Reestructuración **Mega Operativa 2014 - 2023**
- **Plan de Acción 2017** de la CCC
- **4** presentaciones de seguimiento al Plan de Acción de la CCC

Secretaría General

Resultados 2016

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
Capacitaciones a colaboradores sobre el proceso de contratación para el desarrollo de sus funciones	4 capacitaciones	14 capacitaciones
Cumplimiento de los tiempos de respuesta para documentos contractuales	95%	95%
Cumplimiento de los tiempos de respuesta para conceptos	90%	95,3%
Incremento anual de los seguidores en Twitter	20%	22%
Incremento anual de los seguidores en Facebook	50%	88%

Secretaría General

Resultados 2016

Logro	Impacto
Automatización en contratación	<ul style="list-style-type: none">.Mayor trazabilidad del proceso contractual..Generación de información estadística..Aprobaciones en línea y desde cualquier lugar con conexión a internet.
Nueva plataforma digital ccc.org.co	<ul style="list-style-type: none">.Adaptable a dispositivos móviles (Responsive).Construida a partir de cómo nos busca el empresario.Búsquedas a menor cantidad de clics.
Gestión en Redes Sociales	<ul style="list-style-type: none">.Crecimiento en interactividad (engagement).76% vs. 2015
Vocería Nacional	<ul style="list-style-type: none">.Del 100% del valor de las notas sobre la CCC, 50% corresponde a medios nacionales.
Índice Global de Reputación	Resultado de 829/1000

Secretaría General

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
ASUNTOS LEGALES Y CONTRATACIÓN			
Contratación	Software de contratación estable y mejorado con reportes que permita consultar estado del proceso, y avisos oportunos sobre vencimientos	3	7
Actividades corporativas transversales	Colaboradores involucrados en el Proceso de Contratación capacitados y sensibilizados, sobre la naturaleza jurídica, proceso de contratación, y los aspectos jurídicos de mayor relevancia para el desarrollo de sus funciones	36	39
	95% de cumplimiento de los tiempos de respuesta para documentos contractuales	95	95
	90% de cumplimiento de los tiempos de respuesta para conceptos	95,7	95,3
	5% de disminución de los requerimientos/devoluciones a las áreas sobre solicitudes de contratación	N/A	15,4
	Eventuales conceptos de ente de control desfavorables sobre cumplimiento de normatividad pertinente	0	0

Secretaría General

Resultados 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	ACUMULADO ANUAL
COMUNICACIONES			
Comunicación Corporativa	30% de incremento en el valor del freepress anual	-25,5%	17,1%
	15% de participación del valor del freepress nacional del total	61%	49%
	90% de índice de percepción mediática positiva y neutra	99%	99%
	25% de incremento anual de los seguidores en Twitter	20%	22%
	50% de incremento anual de los seguidores en Facebook	107%	88%
	15% de incremento anual de las visualizaciones en YouTube	-34%	461%
	Índice de reputación corporativa alcanza un valor promedio de 700 (escala de 0 a 1000) en 2016	829	829
Comunicación Funcional	90% de las solicitudes de las áreas atendidas en los tiempos pactados	91%	88,5%
	Nueva plataforma web transaccional disponible en 2016	100%	100%
	40% de incremento en las visitas a la página web	32%	15%
	40% de porcentaje de rebote	215%	69,3%

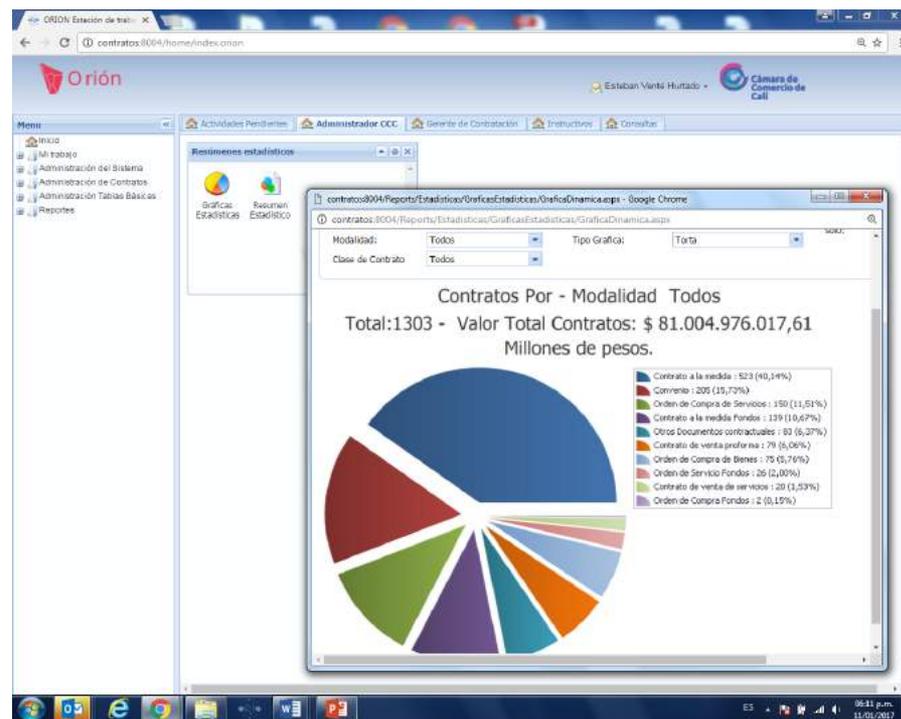
Secretaría General

Resultados 2016

Asuntos legales y contratación

PROCESO DE CONTRATACIÓN
AUTOMATIZADO – SOFTWARE ORION:

- Mayor trazabilidad del proceso contractual.
- Generación de información estadística.
- Aprobaciones en línea y desde cualquier lugar con conexión a internet.
- Integrado con Sistema Mercantil, Sistema Financiero y Sistema de Gestión Documental.



Secretaría General

Resultados 2016

Comunicaciones

- La CCC actualizó su plataforma digital para ofrecerle mejores alternativas digitales a los grupos de interés.
- Contó con un proceso de **investigación y de evaluación** con los empresarios.
- A partir de ello se construyó la estructura de navegación.
- El nuevo portal es adaptable a dispositivos móviles (responsive) para facilitar las transacciones.
- El sitio permite ubicar la información **menor cantidad de clics**.



Secretaría General

Resultados 2016

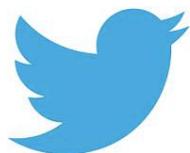
Comunicaciones

Fortalecimiento de la presencia digital de la entidad con el objetivo de generar mayor conversación, esto se mide a través del **Engagement**, que es la suma de las interacciones en una comunidad



Facebook

- **88%** de crecimiento en el número de fans vs. 2015
- **225%** de crecimiento del engagement vs. 2015



Twitter

- **22%** de crecimiento en número de seguidores vs. 2015
- **Segundo** lugar entre las Cámaras de Comercio
- **39%** de crecimiento del engagement vs. 2015



Youtube

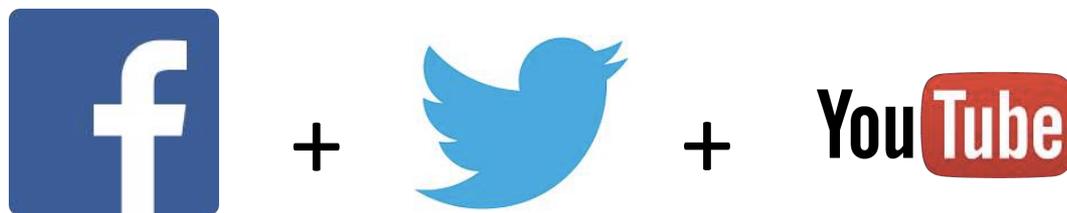
- **461%** de crecimiento en visualizaciones vs. 2015
- **375%** de crecimiento del engagement vs. 2015

Secretaría General

Resultados 2016

Comunicaciones

El objetivo de la presencia digital de la entidad es **generar conversación**. Por lo tanto generamos el indicador Tasa de Interacción, que se obtiene del total de las interacciones sobre la comunidad en cada una de ellas.



Al comparar* 2015 vs. 2016 el **crecimiento de la tasa interacción** de las redes sociales de la CCC es:

76%

Generamos más interacción y conversación (me gusta, compartir, comentar)

*Fuente Reivent: Los datos se compararon entre los meses abril – diciembre de ambos años debido a que en 2015 entre enero y marzo de 2015 no hay información.

Secretaría General

Resultados 2016

Comunicaciones / Vocería Nacional

Con el objetivo de impulsar la Narrativa Estratégica de Competitividad de la Región, la CCC ejerció una activa vocería en los medios de circulación nacional.

.Del total del **valor** de Free Press de la entidad en 2016, el **50%** corresponde medios nacionales.

.Igualmente, del total del **número** de noticias publicadas en 2016, el **30%** correspondió a medios Nacionales.

TOTAL IMPACTO NACIONAL ANUAL 2016				
TOTAL DE NOTICIAS	1587	% VALOR FREEPRESS	\$11.549.760.559	%
Impacto nacional	472	30%	\$5.808.713.450	50%
Impacto Cali	1115	70%	\$5.741.047.109	50%

Revista Semana



El bajo producto diversificado de la región ha permitido que la dinámica económica del departamental registre un comportamiento positivo a pesar de la desaceleración del país. Sigue una nueva generación de empresarios.

El PIB del Valle creció 4,6 por ciento en el primer bimestre de 2016, mientras que el

Portfolio

El aumento en el valor de las remesas, por la devaluación del peso frente al dólar han dinamizado la región, según el presidente de la Cámara de Comercio de Cali. Esto se advierte en el comercio y la construcción. Además, tiene una industria diversificada que le genera más el crecimiento a futuro.

El Valle y los síntomas de su reactivación económica

El Valle y los síntomas de su reactivación económica

El aumento en el valor de las remesas, por la devaluación del peso frente al dólar han dinamizado la región, según el presidente de la Cámara de Comercio de Cali. Esto se advierte en el comercio y la construcción. Además, tiene una industria diversificada que le genera más el crecimiento a futuro.

El Valle y los síntomas de su reactivación económica

El Valle y los síntomas de su reactivación económica

El Valle y los síntomas de su reactivación económica



Secretaría General

Resultados 2016

Comunicaciones / Reputación

Medición del Índice Global de Reputación IGR, a través del **Centro Nacional de Consultoría**.

- Es un dato entre 0 y 1000
- Resultado obtenido: **829/1000** (relacionamiento racional)
- El índice mide la **percepción de los grupos de interés** de la CCC
- La tabla de medición señala los siguientes rangos
 - 900 relacionamiento emocional
 - **800 relacionamiento racional**
 - 700 desconocimiento
 - 600 disgusto

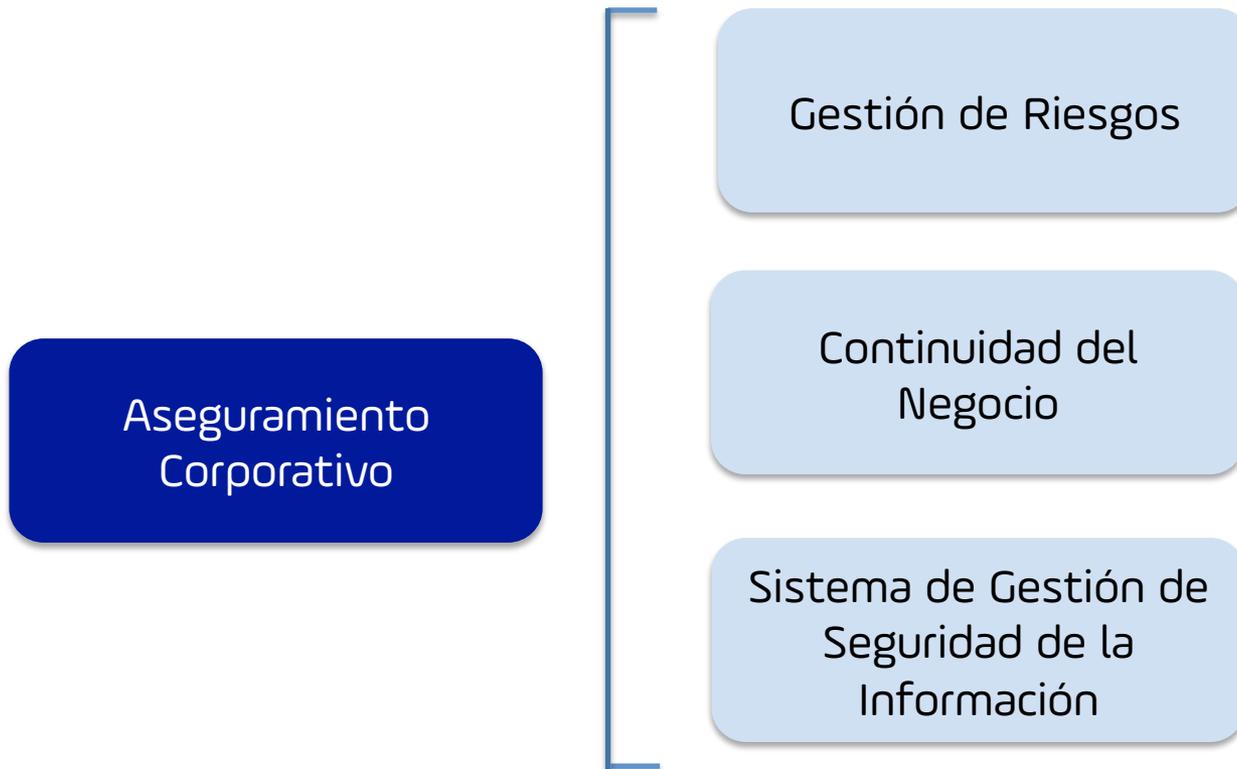
Secretaría General

Resultados IGR



Unidad de Aseguramiento Corporativo

Resultados 2016



Propósito Sistema de Control Interno de la CCC fortalecido para el cumplimiento de la estrategia Corporativa

Unidad de Aseguramiento Corporativo

Resultados 2016

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
Riesgos inadmisibles e importantes priorizados son gestionados a nivel inferior de criticidad	100%	100%
Gestión y acompañamiento a la estructuración del sistema de gestión de riesgos estratégico de la subordinada CEVP	100%	100%
Estrategia de continuidad implementada, probada y actualizada	100%	100%

Unidad de Aseguramiento Corporativo

Sistema de
Gestión de
Riesgos
(SGR)

Sistema de
Gestión de
Seguridad
de la
Información
(SGSI)

Plan de
Continuidad
de Negocio
(BCM)

Propósito: Sistema de Control Interno de la CCC fortalecido para el cumplimiento de la estrategia

Unidad de Aseguramiento Corporativo

Resultados IV trimestre y cumplimiento anual 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IV TRIMESTRE	CUMPLIMIENTO TRIMESTRE (%)	CUMPLIMIENTO ANUAL (%)
GESTIÓN DE RIESGOS				
Sistema de Gestión de Riesgos (SGR)	100% riesgos inadmisibles e importantes monitoreados a diciembre 2016	34%	100%	100%
	100% de los riesgos inadmisibles e importantes priorizados son gestionados a nivel inferior de criticidad a diciembre 2016	43%	67%	86%
	Gestión y acompañamiento a la estructuración del sistema de gestión de riesgos estratégico de la subordinada CEVP a junio de 2016	0%	0%	100%
CONTINUIDAD DE NEGOCIO				
Plan de continuidad de negocio (BCM)	Estrategia de continuidad implementada, probada y actualizada a diciembre de 2016	20%	100%	100%
SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN				
Sistema de Gestión de seguridad de la información (SGSI)	Riesgos de seguridad de la información identificados y valorados a agosto de 2016	50%	100%	100%
	Sistema de gestión de seguridad de la información implementado y operando según alcance, a diciembre de 2016	100%	100%	100%

Unidad de Aseguramiento Corporativo

138 riesgos gestionados en las 3 categorías *

86% de riesgos inadmisibles e importantes priorizados en 2016 son gestionados a un nivel inferior de criticidad (12 de 14 riesgos)

78% es el nivel de mitigación del total de riesgos inadmisibles e importantes en las 3 categorías *

12 riesgos estratégicos definidos y valorados como altos en el CEVP

Sistema de
Gestión de
Riesgos (SGR)

* Categorías de riesgos: estratégicos, de proceso, de continuidad de negocio

Sistema de Gestión de Riesgos CCC

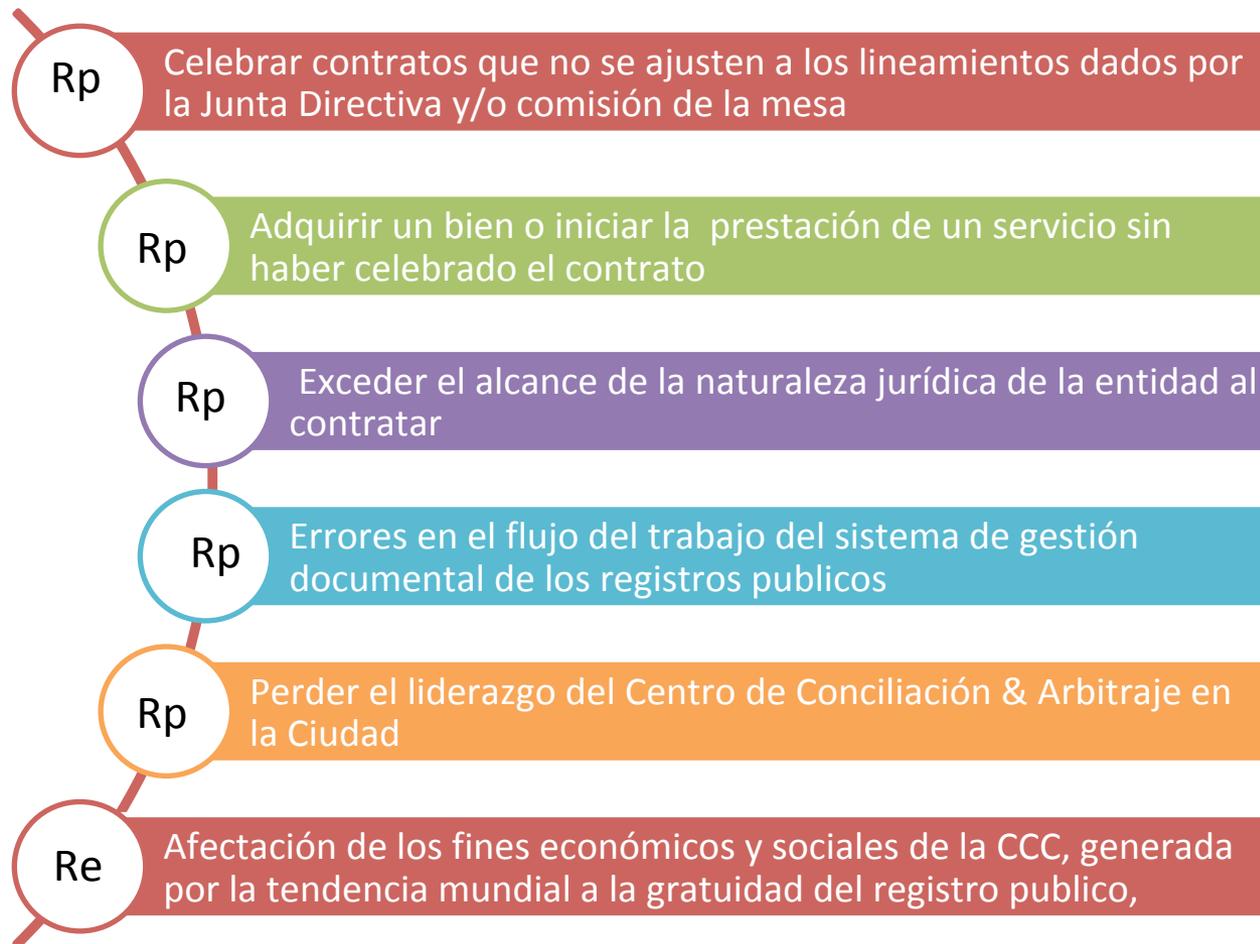
86% de
riesgos **Altos**
priorizados son
gestionados a un
100% a
niveles
inferiores



Re: Riesgo estratégico, Rp: riesgo de proceso, Rcn: riesgo de continuidad de negocio

Sistema de Gestión de Riesgos CCC

86% de riesgos **Altos** priorizados son gestionados a un **100%** a niveles inferiores



Re: Riesgo estratégico, Rp: riesgo de proceso, Rcn: riesgo de continuidad de negocio

Sistema de Gestión de Riesgos CCC

78% es el nivel de cumplimiento de controles propuestos en riesgos **Altos**

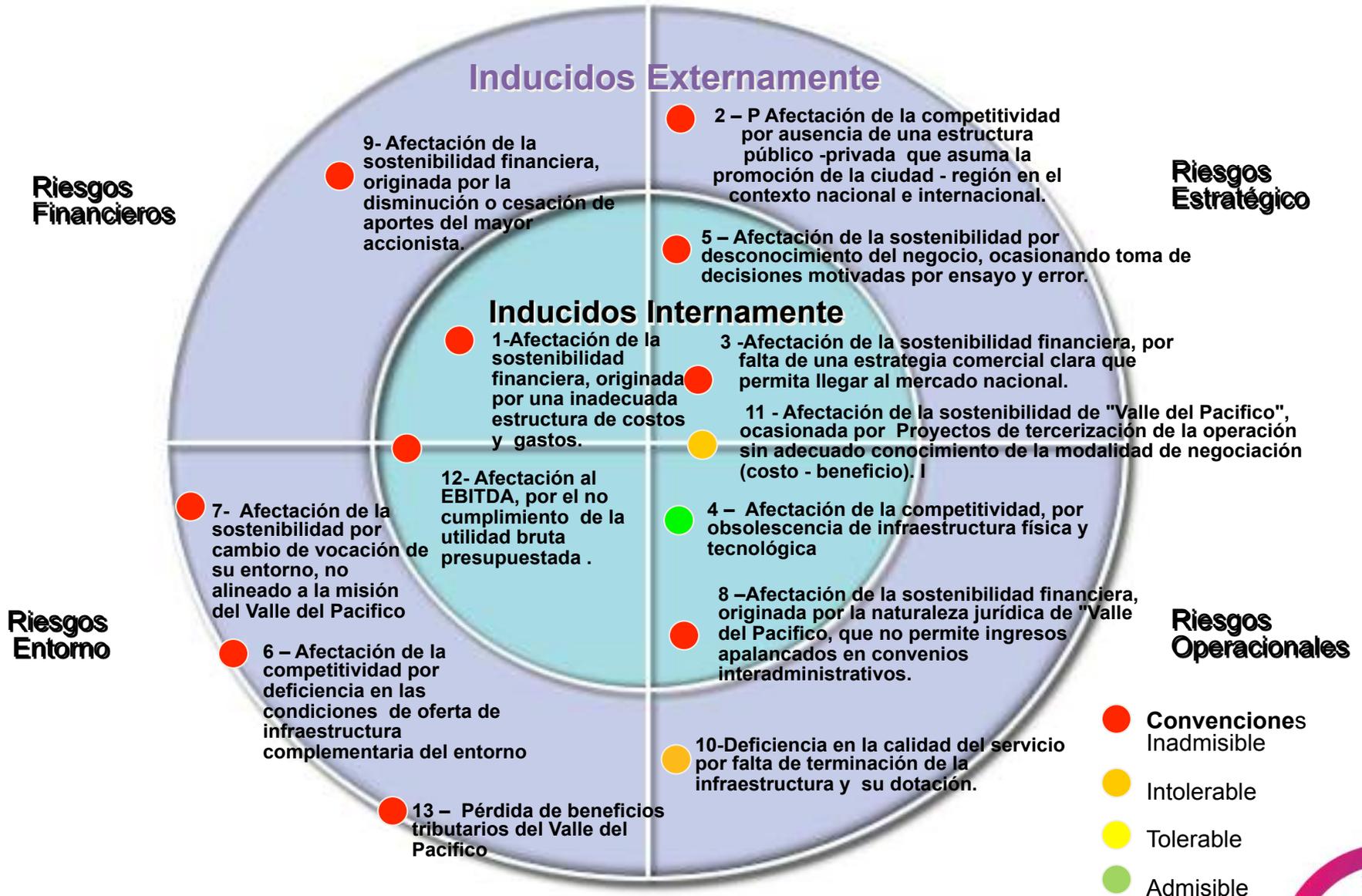
Versus **65%** de cumplimiento de controles propuestos en el **2015**

73% Nivel de mitigación de 19 riesgos estratégicos

95% Nivel de mitigación de 21 riesgos de proceso

66% Nivel de mitigación de 10 riesgos de continuidad de negocio

Sistema de Gestión de Riesgos



Unidad de Aseguramiento Corporativo

253 colaboradores sensibilizados y capacitados en el SGSI

1 manual de seguridad actualizado y **9** nuevos procedimientos

10 riesgos de seguridad de la información de Registros Públicos valorados como importantes sobre **67** activos de información identificados, clasificados y valorados

14 riesgos de seguridad de la información de TI valorados como importantes sobre **89** activos de información identificados, clasificados y valorados

1 prueba de *ethical hacking* realizadas sobre **19** servicios de registros públicos

5 Indicadores definidos para medir el SGSI

1 Plan estratégico de seguridad de la información definido

Sistema de
Gestión de
Seguridad de la
Información
(SGSI)

Unidad de Aseguramiento Corporativo



Plan de Continuidad de Negocio (BCM)

1 taller entrenamiento realizado a los equipos de gobierno de continuidad de negocio al proceso de Registros Públicos

5 pruebas técnicas - funcionales realizadas al plan de continuidad de negocio al proceso de Registros Públicos

1 documento **BCP** definido

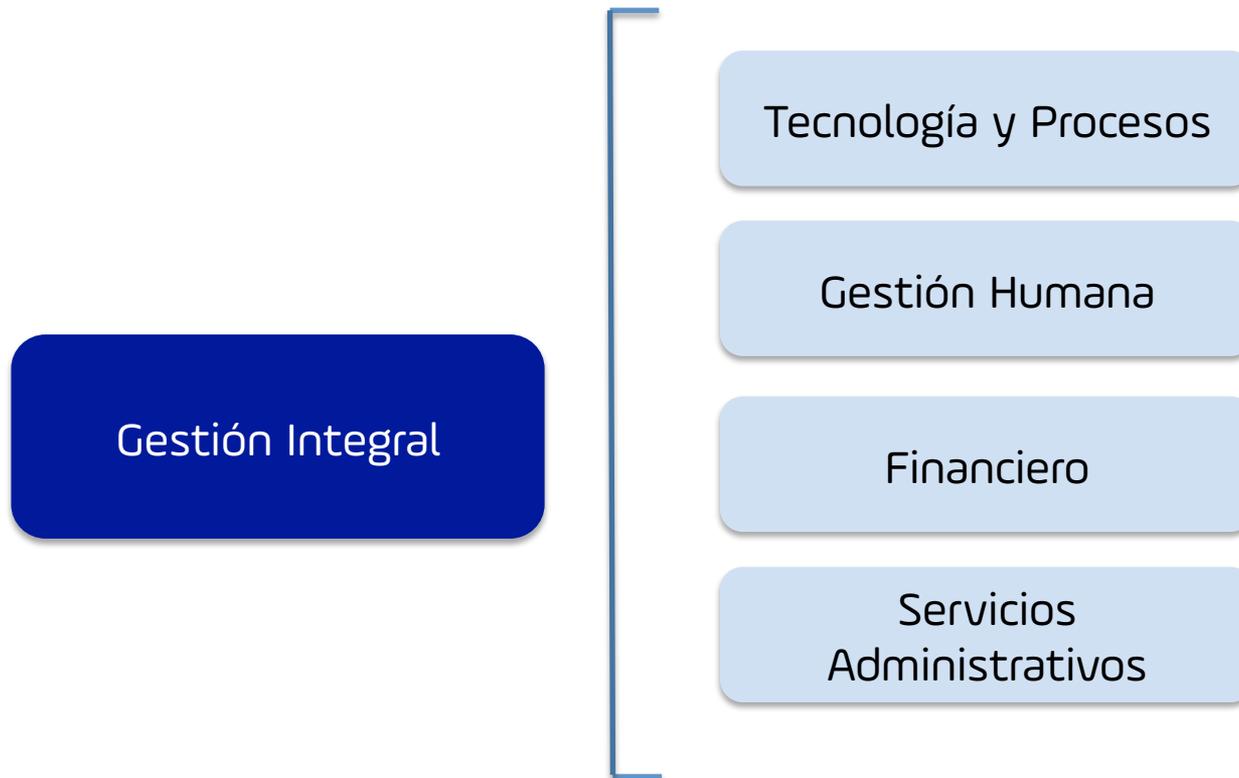
1 documento **DRP** actualizado

BCP: Plan de continuidad de negocio

DRP: Plan de recuperación de desastres

Unidad de Gestión Integral

Resultados 2016



Propósito Recursos gestionados de manera eficiente que habiliten procesos ágiles, monitoreables y generadores de información relevante para el cumplimiento de la estrategia Corporativa

Unidad de Gestión Integral

Resultados 2016

INDICADOR	META ANUAL	RESULTADO ACUMULADO
Plan de fortalecimiento de la infraestructura técnica implementado	100%	100%
Programa de autoconocimiento personal para mejoramiento de competencias de liderazgo	100%	100%
Aporte a entidades según cronograma	100%	100%
Activos renovados para mejorar la prestación del servicio	3	3

Unidad de Gestión Integral

Resultado acumulado tercer trimestre de 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IVTRIMESTRE	AÑO
TECNOLOGIA Y PROCESOS			
Infraestructura	100% del Plan de fortalecimiento de la infraestructura técnica implementado	NA	100%
Virtualización	100% del Plan de requerimientos de ley por virtualización implementado	66%	93,2%
Programa Gestión documental	100% del Plan de gestión documental implementado (vigencia 2016)	48%	100%
GESTIÓN HUMANA			
Modelo de competencias	Desarrollo de un programa de autoconocimiento personal para mejoramiento de competencias de liderazgo	100	100
	Desarrollo de coaching de carácter individual para 30 nuevos jefes de la CCC para mejoramiento de competencias (según cronograma de Gestión humana)	100	100
	100% de los cargos gerenciales de la CCC con competencias y retroalimentación medidas	100	100
	2 programas de mejoramiento para las competencias con mayor brecha en cargos soporte de la CCC desarrollados	100	100
Evaluación de desempeño por competencias	Evaluación de desempeño por competencias al 100% de los cargos en 2016 aplicada	90%	90%
Cultura de trabajo	Plan de trabajo de Cultura Deseada implementado en 2016	100	100
Coaching y liderazgo colectivo	1 actividad de trabajo en equipo para el grupo directivo para reforzar competencias corporativas y específicas	100	100
	Desarrollo de coaching de carácter individual para 5 directivos de la CCC para mejoramiento de competencias	100	100
Programas calidad de Vida	Plan de trabajo diseñado con la Caja de Compensación para el 2016 implementado	100	100
	Encuesta de riesgo psicosocial aplicada	100	100
	Plan de trabajo diseñado en los comités de convivencia y en el de salud ocupacional implementado	100	100

Unidad de Gestión Integral

Resultado acumulado tercer trimestre de 2016

COMPONENTES	INDICADORES	IVTRIMESTRE	AÑO
FINANCIERO			
Invest Pacific	100% de aporte a Invest Pacific en dinero y especie realizado según cronograma	50%	100%
Centro de Eventos Valle del Pacífico	Capitalización en el CEVP realizada de acuerdo con el presupuesto	50%	100%
Asocámaras	100% de aporte a ASOCAMARAS realizado de acuerdo con el presupuesto	25%	100%
Confecámaras	100% de aporte a Confecámaras realizado de acuerdo con el presupuesto	10%	100%
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS			
Servicio Extraordinario	Autoevaluación de las habilidades y aptitudes de los colaboradores realizadas	100	100
	Evaluación <i>in situ</i> por los clientes externos realizada	100	100
Remodelación áreas	3 espacios físicos remodelados	2,25	75
	100% de las Fases del Proyecto sede yumbo culminadas de acuerdo al cronograma de obra	0	0
Activos renovados	5 activos renovados para mejorar la prestación del servicio	100	100

Tecnología, procesos y servicios administrativos

Sistema de Inscripción de Actos y Documentos:
Implementación de ajustes al servicio en línea de
Inscripción de actos y documentos

Sistema de Información de Proponentes: Modificación del
aplicativo web del Formulario del Registro Único de
Proponentes (RUP) para ser más amigable y facilitar la
revisión jurídica de los abogados

Gestión humana

Desarrollo, madurez y fortalecimiento del modelo gestión por competencias

Desarrollo de programas de calidad de vida

Desarrollo de un plan de cultura organizacional
Definición de valores corporativos

Conocemos a las empresas y su entorno

Invertimos en entidades que promueven el desarrollo económico y empresarial de la región y el país



Unidad de Gestión Integral

Resultados tercer trimestre de 2016

Impacto

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.



Si las
empresas **crecen**
la región **crece**



**Cámara de
Comercio de
Cali**

