

Informe de Gestión 2024



Cámara de
Comercio de
Cali

Índice

Introducción.....	3
Gestión misional.....	4
Gestión financiera y administrativa.....	124
Gestión humana.....	133
Gestión de control interno.....	149
Situación jurídica de la entidad.....	153

Introducción

El presente Informe de Gestión 2024 de la Cámara de Comercio de Cali destaca los logros alcanzados a través de los programas, proyectos y servicios que ofrece y entrega la entidad y que reflejan su compromiso con el impulso de los empresarios y las empresas de todos los tamaños.

La Cámara de Comercio de Cali avanza todos los días con determinación y el objetivo de hacer que las cosas pasen para construir una región más competitiva, sostenible y con oportunidades para todos.



Gestión misional



SEGUIMIENTO AL PLAN DE ACCIÓN

Los indicadores de gestión del Plan de Acción 2024 de la Cámara de Comercio de Cali (CCC), registran un promedio de cumplimiento de **92%** frente a las metas establecidas. Este resultado abarca los tres objetivos estratégicos, el Centro de Conciliación y Arbitraje, así como los frentes Corporativo y Transversal.

Objetivo Estratégico	Resultado
Objetivo 1: Soluciones de valor agregado	98%
Objetivo 2: Habilitamos el entorno para los empresarios	96%
Objetivo 3: Transformar la cultura de la CCC	100%
Centro de Conciliación y Arbitraje	96%
Corporativo	81%
Transversal	86%
Total General (promedio ponderado)	92%

Fuente: Cámara de Comercio de Cali – Unidad Gestión Integral

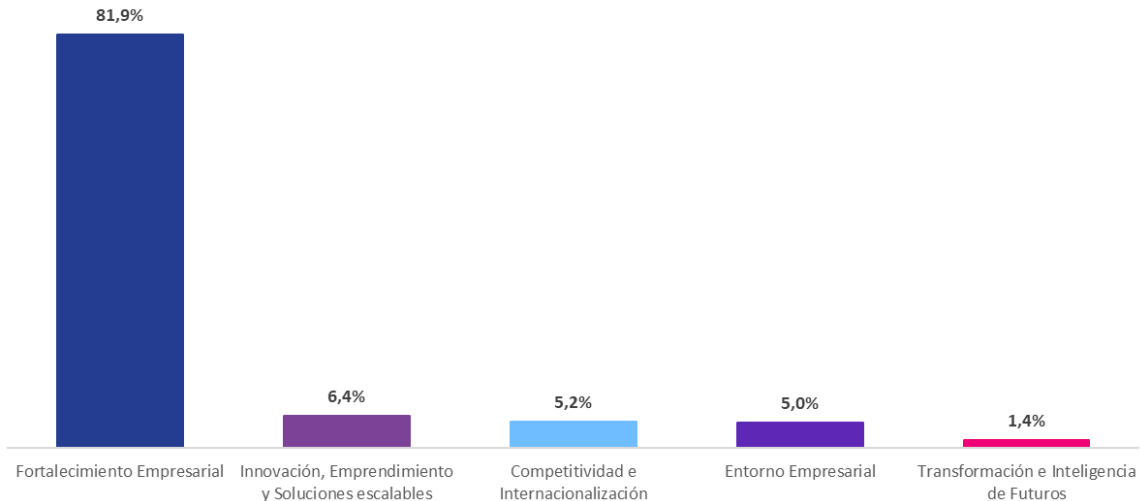
Nota: A partir del año 2023 el cumplimiento promedio del plan de acción se obtiene de realizar el promedio ponderado de cada uno de los objetivos que lo componen. Se entienden por cumplidos al 100% aquellos indicadores cuyo resultado supera dicho nivel, y la ponderación se realiza de acuerdo con la cantidad de programas que integran cada objetivo.

Recursos Agenciados

Las direcciones de la Cámara de Comercio de Cali agenciaron recursos por valor de **\$5.435** millones de pesos en 2024, distribuidos de la siguiente manera:

- **\$ 4.452,9** millones de pesos agenciados por la Dirección de Fortalecimiento Empresarial.
- **\$ 346,6** millones de pesos agenciados por la Dirección de Innovación, Emprendimiento y Soluciones Escalables.
- **\$ 284,6** millones de pesos agenciados por la Dirección de Competitividad e Internacionalización.
- **\$ 272,3** millones de pesos agenciados por la Gerencia de Entorno Empresarial.

- \$78,6 millones de pesos agenciados por la Gerencia de Transformación e Inteligencia de Futuros.



REGISTROS PÚBLICOS Y REDES EMPRESARIALES

A lo largo del año 2024, se realizó trabajo continuo con tecnología y mejoramiento, garantizando la debida ejecución de los requerimientos y ajustes que surgieron durante la operación, ajustes que van desde la visualización y funcionalidades de los aplicativos para los usuarios, hasta el manejo y mejoras del proceso y la usabilidad de los aplicativos internos de los colaboradores, con el objetivo de cumplir con el adecuado proceder de los trámites en curso.

Como resultado de esta gestión, a continuación, se resaltan algunos ítems para tener en cuenta:

- Consultoría para el levantamiento y análisis de la información y toma de datos para la optimización del proceso de Registros Públicos de la entidad, mediante la identificación de oportunidades automatización.
- Consultoría para la optimización del proceso de Registros Públicos de la entidad, que lograron identificar oportunidades mejora para que las operaciones sean eficientes y seguras.
- Continuación del proyecto de optimización y mejoramiento de la operación de registros públicos para disminuir el riesgo operativo del gestor documental

actual, mejorar la productividad del proceso interno y el indicador de tiempos de respuesta

- Estructuración de fuentes de datos para el mejoramiento de la calidad de la información, que facilite la elaboración de reportes internos y externos.
- Automatización para el envío masivo de notificaciones a entidades estatales, disminuyendo los tiempos de operación.
- Renovación: Se diseñó una nueva versión del aplicativo que facilita y simplifica a los empresarios el proceso de renovación desde cualquier dispositivo, buscando mejorar la experiencia:
 - Facilitar el diligenciamiento, firma, pago y descarga del formulario.
 - Incrementar las renovaciones virtuales.
 - Realizar filtros de búsqueda de establecimientos de comercio a nivel nacional por Cámara de Comercio.
 - Generar alertas para la identificación de establecimientos pendientes por diligenciar, firmar y pagar.
 - Enviar mensajes a los empresarios para el aprovechamiento de los beneficios por renovar a tiempo.
- Ajustes e implementaciones funcionales y tecnológicos:
 - Se ajustó el aplicativo de renovación para los campos obligatorios y no obligatorios del formulario del Registro Único Empresarial, RUES.
 - Se implementó el requerimiento de la Circular externa 100-000007 del 31 de octubre de 2023 de la Superintendencia de Sociedades, sobre medidas cautelares en proceso de extinción de dominio.
 - Se implementó la opción para automatizar la solicitud y generación de cartas de respuesta para personas naturales no matriculadas.
 - Se desarrolló e implementó la “*Campaña de nuevos matriculados*” para las personas naturales generando un mensaje de bienvenida automático en las pantallas de los Centros de Atención Empresarial CAE, con el fin de mejorar la experiencia del cliente y generar mayor impacto y cercanía desde el momento de la creación.
 - Se implementó un sistema (robot) para monitoreo frecuente de los servicios virtuales mediante la simulación en tiempo real de experiencias críticas, como la constitución de sociedades por acciones simplificadas (SAS), renovación, entre otros; con el propósito de identificar errores antes de que impacten a los usuarios para garantizar la continuidad operativa y calidad de los servicios.
 - Se implementó la malla de validación para garantizar la calidad, completitud y sincronización oportuna de los datos en los registros públicos, cumpliendo con el convenio RUES.

- Se ajustó la creación de terceros para la completitud de la información exógena en pagos realizados por canales virtuales y físicos.
- Se ajustaron los sistemas y procesos para cumplir con el Decreto 045 de 2024, ajustando las aplicaciones virtuales y presenciales relacionadas con la matrícula y renovación mercantil en UVB, según los activos de los comerciantes.

Cada resultado o ajuste mencionado anteriormente, basó en el análisis y formulación del requerimiento de los grupos de trabajo, junto con el área de Tecnología. Posteriormente se efectuaron las pruebas y validaciones requeridas para garantizar el debido cumplimiento de la solicitud. En dicho proceso de pruebas intervinieron auxiliares de registro, abogados, asesores CAE, entre otros, avalando los cambios solicitados.

Concepto	Volúmenes		Variación
	2023	2024	
Registro Mercantil			
Personas naturales y jurídicas			
Matrículas	19.740	19.719	-0,1%
Cancelaciones	12.731	16.995	33,5%
Renovaciones	88.390	90.601	2,5%
Establecimientos de comercio			
Matrículas	13.193	13.897	5,3%
Cancelaciones	11.512	15.048	30,7%
Renovaciones	74.089	74.471	0,5%
Registro Único de Proponentes			
Inscripciones	577	767	32,9%
Renovaciones	1.387	1.395	0,6%
Actualizaciones	178	225	26,4%
Cesación de efectos	557	589	5,7%
Entidades sin ánimo de lucro			
Constituciones	642	650	1,2%
Renovaciones	5.162	5.232	1,4%

Reuniones y capacitaciones para personal interno y externo de Registros Públicos:

Con el objetivo de desarrollar actividades que contribuyan a la unificación y claridad de la información suministrada a los usuarios y colaboradores de la entidad para la realización de trámites de registro, de acuerdo con los cambios normativos, los procedimientos y los criterios registrales, se realizaron reuniones y capacitaciones que permitieron la actualización y apropiación de dichos temas.

Adicionalmente, se actualizaron procedimientos y formatos con acompañamiento y retroalimentación, se fortalecieron las habilidades del equipo de la Dirección de Registros Públicos, fomentando el desarrollo de competencias y la actualización constante. Las actividades realizadas se detallan a continuación:

- **Socialización de información:**

Actividad	Desde	Hasta	Personas promedio por sesión	Cantidad
Comunicados Abogados y Aux Back y Front	01/01/2024	31/12/2024	100	13
Comité de Registros Públicos	01/02/2024	31/07/2024	100	4
Comité Jurídico	01/02/2024	15/08/2024	20	3
Cámaras del Suroccidente (coordinadas)	07/02/2024	18/12/2024	60	3
Comité de operaciones	22/02/2024	26/11/2024	8	11
Comunicados Cámaras del Suroccidente	02/01/2024	30/12/2024	13	5

- **Capacitaciones dadas al personal interno y al cliente externo:**

Nombre	Mes	Sesiones	Dirigido a	Modalidad
Registro Único de Proponentes	Febrero	2	Externo/Interno	Virtual
Registro Nacional de Turismo	Febrero	2	Externo/Interno	Virtual
Capacitación anual sobre el Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza y descuento directo	Febrero	1	Externo	Virtual
Elaboración de actas de las entidades del sector solidario	Febrero	1	Grupo Unidos conformado por Fondos de Empleados de la región	Presencial
Registro Nacional de Turismo	Febrero	1	Cotelco Valle	Presencial
Requisitos de las actas del Registro Mercantil	Marzo	1	Externo	Virtual

Requisitos de las actas del Registro de Entidades Sin Ánimo de Lucro	Marzo	1	Externo	Virtual
Elaboración de actas de entidades sin ánimo de lucro	Marzo	1	Juntas Administradoras de acueductos rurales, en el evento Mesa de Agua organizado por la Unidad Administrativa Especial de Servicios Públicos UAESP	Presencial
Seminario Nacional sobre el Registro Nacional de Turismo	Abril	5	Cámaras de Comercio	Virtual
Registro Nacional de Turismo	Abril	1	Establecimientos de alojamiento y gastronomía del municipio de Yumbo, en evento organizado por la Policía Nacional – Grupo de Protección al Turismo y Patrimonio	Presencial
Registro Nacional de Turismo	Mayo	1	Gremio turístico, organizada por la Alcaldía de Yumbo	Presencial

Registro Nacional de Turismo	Junio	1	Prestadores de servicios turísticos del sector turismo de romance, organizado por PROCOLOMBIA	Presencial
Diplomado Derecho Societario Contemporáneo Segunda Cohorte con una capacitación en el módulo correspondiente al Registro Mercantil	Agosto	1	Externo	Virtual
Registro Único de Proponentes	Noviembre	1	Externo/Interno	Virtual
Registro Nacional de Turismo	Noviembre	1	Externo/Interno	Virtual
Cámaras de Comercio y los registros públicos	Noviembre	1	Universidad San Buenaventura	Presencial
Plan de capacitación para nuevos abogados y reinducción en Registros Públicos	Noviembre	15	Interno	Presencial

- **Participación en eventos temas jurídico-registrales:**

Durante el año 2024, las jefes jurídicas y abogados de Registros Públicos tuvieron la oportunidad de participar en los siguientes espacios relacionados con la operación registral, con el fin de profundizar o ampliar sus conocimientos en diferentes temas:

Nombre	Mes	Cantidad de sesiones
Seminario Registro Nacional de Turismo de Confecámaras y Cámara de Comercio de Cali	Febrero	5
Seminario Registro Único de Proponentes de Confecámaras y Cámara de Comercio de Cali	Febrero	5
Aspectos generales y particulares de la renovación de los Registros Públicos	Febrero	1
Charla “Renovación de los Registros de Entidades sin Ánimo de Lucro”.	Marzo	1
Semana de los Registros Públicos de Confecámaras	Agosto	5
Taller Nacional de Registros Públicos Santa Rosa de Cabal de Confecámaras	Agosto	2
Sesiones ordinarias del Subcomité Operativo de Registros Confecámaras y Cámaras Coordinadoras	Durante el año	8
Sesiones extraordinarias del Subcomité Operativo de Registros - Unificación de criterios Confecámaras y Cámaras Coordinadoras	Durante el año	3
Sesiones de la Mesa de Trabajo ESAL Fase II Confecámaras y Cámaras Coordinadoras	Durante el año	9
Sesiones de la Mesa de Trabajo RUP Fase III Confecámaras y Cámaras Coordinadoras	Durante el año	11
Sesiones de la Mesa de Trabajo de unificación de criterios-Modelo situaciones de control y grupos empresariales. Confecámaras y Cámaras Coordinadoras	Durante el año	2

Sesiones de la Mesa de Trabajo de unificación- Implementación operativa y tecnológica Decreto 045 de 2024 Confecámaras y Cámaras Coordinadoras	Durante el año	4
Encuentros jurídicos regionales	Durante el año	3
Seminarios de profundización RNT, RUP, ESAL	Durante el año	3
Taller de Registros Públicos de la Superintendencia de Sociedades	Diciembre	1

Programa de Afiliados

Durante el año 2024, la Cámara de Comercio de Cali contó con la afiliación de 529 empresas, las cuales presentan las siguientes características:

TAMAÑO EMPRESA	TOTAL	PART. %
Grande	8	2%
Mediana	46	9%
Pequeña	190	36%
Micro	285	54%
Total	529	100%

CATEGORÍA	TOTAL	PART. %
Persona Jurídica	404	76%
Persona Natural	125	24%
Total	529	100%

Como gestión adicional para esta Campaña de Afiliación, se incorporó la estrategia para lograr nuevamente la vinculación de empresas que habían perdido su calidad de Afiliadas en años anteriores y que a la fecha ya cumplían con todos los requisitos establecidos en la Ley 1727 de 2014. A través de esta estrategia se Afiliaron 152 empresas, que representaron el 29% del total de los nuevos Afiliados 2024.

Debido a la Circular Externa 100-000002 del 25 de abril de 2022 de la Superintendencia de Sociedades con respecto al requisito de antigüedad en la inscripción de libros (requisito adicional para la afiliación), se dio continuidad con la Campaña de Libros con el objetivo de identificar las empresas que no cuentan con el registro de libros (registro de

socios, accionistas y actas) con el objetivo de gestionar la correspondiente inscripción. Durante este año se logró el registro y recuperación de libros de 2.806 empresas.

Por lo tanto, la base de Afiliados al 31 de diciembre de 2024 quedó conformada por 4.376 Afiliados con las siguientes características:

TAMAÑO EMPRESA	TOTAL	PART. %
Grande	274	6%
Mediana	746	17%
Pequeña	1.966	45%
Micro	1.390	32%
Total	4.376	100%

CATEGORÍA	TOTAL	PART. %
Persona Jurídica	3.747	86%
Persona Natural	629	14%
Total	4.376	100%

Campaña de Fidelización:

- Se realizó el Encuentro Anual de Empresas Afiliadas con el objetivo de generar un espacio de conexiones de valor y cercanía con la entidad. En este Encuentro el Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cali realizó la presentación del informe de gestión, además de contar con la presencia de Andrés Rugeles, experto internacionalista para lanzar su libro *“América Latina: la visión de sus líderes”*. Asimismo, en este espacio la CCC entregó el reconocimiento a cinco empresas afiliadas destacadas en las siguientes categorías: 1) Competitividad, 2) Impacto social, 3) Sostenibilidad, 4) Tenacidad empresarial y 5) Orgullo de la región.
- Se continuó con la *“Campaña de Actualización de Datos”* logrando una actualización del 57% de la base total de Afiliados.
- Se logró el cumplimiento de ingresos por concepto de cuota de afiliación del 98% (\$1.412 millones), con respecto al presupuesto y un incremento del 11% con respecto al año 2023.
- Realizamos reconocimiento por la trayectoria empresarial a través del envío de diplomas a 14.506 empresas del Registro Mercantil no afiliadas, a 894 empresas Afiliadas y a 906 Entidades Sin Ánimo de Lucro; que durante el 2024 cumplieron quinquenios de matriculadas. Reconocimiento que ha sido muy bien recibido por parte de nuestros empresarios y empresarias.

- En lo corrido del 2024, 65 empresas afiliadas utilizaron el beneficio exclusivo de visibilización en Portal CRECER de la Cámara de Comercio de Cali para hacer visible sus logros empresariales.
- Se implementó un nuevo beneficio “*Consultas empresariales con expertos*” para los Afiliados; buscando satisfacer las necesidades de nuestros empresarios.

Campaña de Renovación:

- Este año logramos el 92.5% de renovación de la base de Afiliados (Q).
- Recaudamos \$1.316 millones por concepto de cuota de afiliación (101% de cumplimiento vs presupuesto y un incremento del 12% con respecto al 2023).
- Los Afiliados aportaron el 20% (\$8.267 millones) de los ingresos totales de registros públicos por concepto de renovación.
- El 86% de los Afiliados (Q) realizaron todo su proceso en línea, lo que representó el 89% de los ingresos de los afiliados (\$).

Conferencias y eventos ofrecidos a los empresarios y empresarias:

Como estrategia de fidelización para las empresas afiliadas, durante el año 2024 se realizaron 31 eventos para el fortalecimiento y crecimiento empresarial, contando con la asistencia de 4.527 personas, 4.088 empresas y con una calificación del 97% de satisfacción por parte de los asistentes a los eventos.

Cámara Cercana:

Con el objetivo de posicionar el proceso de renovación como referente de crecimiento de las empresas, se realizó entre el 16 de febrero y el 1 de abril, el Programa Cámara Cercana. A través de este programa, se acercaron los servicios de la Cámara de Comercio de Cali a la comunidad, facilitando los trámites a las empresas y empresarios, además de incentivar la renovación virtual. Cámara Cercana estuvo presente a través de módulos de atención en 5 centros comerciales y 19 salidas de la Cámara Móvil así:

Centros Comerciales (16 feb – 1 abr)

Centro Comercial	Ingreso
Chipichape	\$ 289.591.200
Cosmocentro	\$ 197.674.900
La 14 Calima	\$ 245.804.200
La 14 Valle del Lili	\$ 185.044.400
Único	\$ 173.995.400
Total	\$ 1.092.110.100

Cámara Móvil (1 mar – 1 abr)

Fecha	Ubicación	Ingreso
1 mar	Corregimiento Borrero Ayerbe Km 30	\$ 22.032.400
4 y 5 mar	Parque Ricaurte – Dagua	\$ 34.846.600
6 mar	Parque principal - La Cumbre	\$ 25.641.900
7 mar	Parque principal – Vijes	\$ 14.682.600
8 mar	Polideportivo Floralia	\$ 21.223.800
11 mar	Polideportivo Republica de Israel	\$ 25.905.900
12 y 13 mar	Parque de las Banderas	\$ 14.343.400
14 mar	Centro recreativo Tory Castro - Terron Colorado	\$ 3.684.700
15 mar	Polideportivo Ciudadela Comfandi 2 - Cancha de baloncesto	\$ 9.576.600

18 mar	Coliseo Cubierto de Ciudad Talanga	\$ 11.342.800
19 mar	Polideportivo Los Almendros	\$ 13.308.700
20 mar	Polideportivo Villa Colombia	\$ 31.364.900
21 mar	Parque Bolivariano y bueno Madrid	\$ 12.391.300
22 mar	Plazoleta - Centro Comercial Premier	\$ 11.246.600
26, 27 mar y 1 abr	Parque Alameda	\$ 126.958.000
	Total	\$ 378.550.200

Publicaciones de interés:

Se publicaron los siguientes artículos relativos a la función registral en la página web de la Cámara de Comercio de Cali:

Enero 2024:

- Recibe beneficios especiales para impulsar tu empresa este 2024
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/enterate/recibe-beneficios-especiales-para-impulsar-tu-empresa-este-2024/>

Febrero 2024

- La CCC responde las preguntas más frecuentes sobre renovación
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/temas/tramites-de-registros-publicos/la-ccc-responde-las-preguntas-mas-frecuentes-sobre-renovacion/>

Marzo 2024

- Boletín Jurídico No. 12
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/enterate/boletin-juridico-no-12/>
- Guía práctica para renovar tu matrícula.
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/enterate/guia-practica-para-renovar-tu-matricula/>

- Certifica la excelencia de tus procesos, productos y servicios con la norma ISO 9001:
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/capacitate/certifica-la-excelencia-de-tus-procesos-productos-y-servicios-con-la-norma-iso-9001/>

Mayo 2024

- Potencia tu empresa con los beneficios tributarios y financieros de la financiación sostenible
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/enterate/potencia-tu-empresa-con-los-beneficios-tributarios-y-financieros-de-la-financiacion-sostenible/>

Julio 2024

- Boletín Jurídico No. 13
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/temas/acompanamiento-juridico/boletin-juridico-no-13/>

Diciembre 2024

- Tips y beneficios: lo que debes saber para renovar tu matrícula en 2025
Enlace: <https://crecer.ccc.org.co/categoria/enterate/tips-y-beneficios-lo-que-debes-saber-para-renovar-tu-matricula-en-2025/>

Tarifas de los registros públicos:

Los cobros que realiza la Cámara de Comercio de Cali guardan relación con todos los decretos y la normatividad vigente.

Acciones adelantadas frente al sistema de PQRS (numeral 1.1.1.11 Circular Externa de 25 abril de 2022):

- Respecto al sistema de PQRS, la Cámara de Comercio de Cali continúa con el personal dispuesto en todas las sedes para su recepción; a través de la página web www.ccc.org.co, el servicio de información telefónica 602 8861300, chat o mediante los correos electrónicos pqr@ccc.org.co y contacto@ccc.org.co, canales disponibles para dar solución a través del equipo dispuesto para ello.
- Los mecanismos de difusión de los PQRS son: avisos en las áreas de atención al público, página web y en formatos disponibles para algunos trámites.

Gestión comercial renovación:

- Este año continuamos con la contratación de una empresa especializada para realizar el proceso de gestión comercial de cobro vía telemercadeo a las personas jurídicas y naturales que no han renovado su matrícula / inscripción en el registro de la Cámara de Comercio de Cali durante el período comprendido entre los años 2019 y 2023. El resultado de la gestión realizada fue positivo logrando la renovación de 83.399 matrículas.

Gestión comercial COP16:

- Para la COP16 se realizó la comercialización de espacios y estructuración de la agenda en la Casa Empresarial, como estrategia de visibilización y conexiones de valor para empresarios, empresas y aliados; aprovechando la zona de influencia del evento en el edificio de la Sede principal de la entidad y la ubicación estratégica de la Casa de Sociedad de Mejoras Públicas, ubicación alterna con que contó la CCC para su agenda empresarial.
- Desde la Gerencia de Fidelización se realizó la comercialización de dichos espacios, logrando el 107% de la meta establecida (meta: 70% recuperación de costos logísticos). Se alcanzó la ocupación de 61 espacios, de los cuales 44 fueron de aliados externos y 17 de actividades internas.

Experiencia del Cliente

Durante el año 2024, la gerencia de Experiencia del Cliente consolidó importantes avances orientados a mejorar la interacción con los empresarios y fortalecer los servicios ofrecidos. Este informe presenta los principales logros y proyectos implementados, con un enfoque en la innovación, la centralización de la información y la escucha activa de los empresarios.

En el 2024 se inició el **Proyecto de Visión 360**, este esfuerzo permitió desarrollar una visual centralizada de la información de los empresarios inscritos en la Cámara de Comercio de Cali, el cual tiene como objetivo:

- **Centralización de datos:** que consta de la integración de información clave en una plataforma única, facilitando el acceso a datos relevantes sobre la empresa, comunicaciones, servicios utilizados de la cámara, contactos, PQRS e intereses de los empresarios.

- **Mejorar toma de decisiones:** La herramienta permitirá que se realice un análisis más completo y preciso para mejorar la relación con los empresarios teniendo en cuenta la saturación de información enviada.
- **Eficiencia operativa:** Se espera que para el 2025 se realice una reducción de la duplicidad de datos y optimización de procesos internos para esos equipos que realizarán el piloto.

Nuestro **Programa de Voz del Cliente** continúa siendo una de las principales estrategias para monitorear la percepción y experiencia de los empresarios. En este programa se realizaron:

- **Encuestas transaccionales:** Estas encuestas se llevaron a cabo de manera continua tras cada interacción clave con los empresarios, permitiendo identificar y actuar rápidamente sobre posibles puntos de mejora. Durante este año se lograron realizar 21.747 encuestas con el objetivo de medir en vivo la experiencia que los empresarios tuvieron con la CCC. Los indicadores de estas mediciones se distribuyen de la siguiente manera:
 - El índice Neto de satisfacción (INS) fue de 89%
 - El índice Neto de Recomendación (NPS) fue de 87%
 - El nivel de esfuerzo del cliente (CES) fue de 7%

Este año se implementaron diversas mejoras basadas en las lecciones aprendidas recogidas durante el 2023, lo que permitió mantener un alto nivel de satisfacción. Además, se logró incrementar en 4% el indicador de recomendación y reducir el esfuerzo en las interacciones de los empresarios con nosotros, pasando de 10% a 7%, reflejando el compromiso con una experiencia de los empresarios.

- **Encuesta Relacional Anual:**

Evaluando la Experiencia de los Empresarios con la Cámara de Comercio de Cali

Con el propósito de medir y comprender la experiencia general de los empresarios con la Cámara de Comercio de Cali, la gerencia de Experiencia de Cliente realizó la Encuesta Relacional Anual. Esta herramienta proporciona información clave sobre lo que realmente viven y perciben los empresarios y usuarios, reflejado en los siguientes indicadores:

- **Índice Neto de Satisfacción (INS):** 90.4%
- **Índice Neto de Recomendación (NPS):** 78.5%
- **Nivel de Esfuerzo del Cliente (CES):** 14.6%

De acuerdo con los resultados obtenidos, es posible concluir que diversas iniciativas y estrategias implementadas por la CCC han sido claves para fortalecer su relacionamiento con las empresas, empresarios y empresarias. Entre ellas se destacan:

- El enfoque en sostenibilidad y nuestra participación en eventos relevantes como la COP 16.
- La atención personalizada brindada por nuestros colaboradores en cada punto de contacto, ya sea en eventos, programas o a través de la excelencia de nuestros mentores.
- Iniciativas como la estrategia **Barrios Vibrantes – Cámara a la Calle** y la calidad de los servicios ofrecidos en nuestros centros de atención.

Estas acciones han transmitido cercanía y han resaltado el valor del portafolio de servicios en el fortalecimiento empresarial. El informe refleja los siguientes resultados:

- Incrementar el **INS** en un 5%.
- Elevar el **NPS** de 72.7% a 78%.
- Mantener un nivel de esfuerzo controlado que demuestra la eficiencia en nuestra atención.

Otros resultados de Experiencia de Cliente

- **Canales de atención:** Durante el año 2024, los canales de atención de la Cámara de Comercio de Cali han operado de manera activa bajo la administración de un proveedor externo, encargado de gestionar las interacciones por llamadas, chat y email marketing. Estos canales han sido fundamentales para mantener una comunicación efectiva con los empresarios.

Los principales indicadores que reflejan el desempeño y calidad de estos canales son los siguientes:

Volumen de Interacciones:

- Se atendieron 80.276 llamadas entrantes y 40.028 chats, alcanzando un total de 120.304 interacciones gestionadas en el call center.

Niveles de Servicio:

- Al cierre de 2024, el nivel de servicio que mide el porcentaje de llamadas y chats atendidos en menos de 20 segundos, se mantuvo en 94% para llamadas entrantes y 98% para chats, en comparación con el año 2023.

Nivel de Atención:

- Se logró un nivel de atención del 99,42% en llamadas entrantes y del 98% en chats, lo que evidencia la efectividad y consistencia en la gestión de los canales.

Gestión de Correos:

- El número total de correos gestionados fue de 6.107 y un porcentaje de cumplimiento de gestión del 100%. (Correo requisitosytarifas@ccc.org.co)
- En cuanto a número de campañas realizadas por Email y SMS durante el 2024 fue de 1.079 y 188 respectivamente, con niveles del cumplimiento para envíos de SMS de un 98% y email del 100%.

El nivel de atención y servicio se ha sostenido gracias a que se tiene implementado un protocolo de seguimiento a cada uno de los agentes, que incluye un proceso diario de auditoría. Este sistema permite identificar oportunidades de mejora, tomar acciones correctivas inmediatas y planificar formaciones específicas para optimizar continuamente la calidad del servicio.

En 2024, se dio inicio al proceso de diseño y desarrollo de un nuevo canal de atención: **WhatsApp con reglas e inteligencia artificial (IA)**. Este canal está diseñado para ofrecer una alternativa más rápida y accesible a los empresarios, permitiendo realizar gestiones inmediatas como consultas relacionadas con servicios registrales, participación en programas y descarga de certificados. Su lanzamiento está previsto para 2025 y se espera que complemente los canales existentes, contribuyendo a generar buenas experiencias a nuestros usuarios.

	Indicador	Resultado
Medición relacional	Nivel de satisfacción INS	2023: 85% ↑ 2024: 90%
	Nivel de Recomendación NPS	2023: 72% ↑ 2024: 78%
	Nivel de Esfuerzo CES	2023: 14% → 2024: 14%
Canales de atención unificados (Inbound – Chat)	Nivel de Servicio NA	2023: 95% → 2024: 95%
	Nivel de Atención NS	2023: 99% → 2024: 99%
	Cumplimiento de envíos	2023: 100% → 2024: 100%

Centro de conciliación, arbitraje y amigable composición

Conciliación:

En el servicio de conciliación, se generó un ingreso de \$456.199.079 pesos en el año 2024, con un total de 859 solicitudes de Conciliación radicadas.

Para impulsar el servicio, se realizaron los siguientes eventos:

- 2 jornadas de Conciliación Gratuitas, beneficiando con atención gratuita a más de 200 personas naturales y jurídicas en estratos 1, 2 y 3.
- 2 jornadas de Conciliación Empresarial, donde se atendieron solicitudes de conciliación de empresarios y de la comunidad en general con tarifas preferenciales.
- 2 actividades de Educación Continua con nuestros operadores.

Arbitraje y Amigable Composición:

Durante el año 2024, se radicaron 40 demandas arbitrales y 3 solicitudes de amigable composición ante este Centro. Los ingresos generados por el servicio de arbitraje fueron de \$510.020.558 pesos, mientras que para el servicio de amigable composición ascendieron a la suma de \$263.197.421 pesos.

Durante este año, se realizaron actividades de educación continua y divulgación de los servicios, a través de tertulias y desayunos que contaron con la participación de árbitros y profesionales de las listas del Centro, tratando temas como: la contratación sostenible, contratación internacional, resolución de conflictos, propiedad rural en Colombia, derecho deportivo y derecho corporativo.

Se realizó la octava versión del Concurso de Arbitraje Nacional, cuya organización se hizo en conjunto con el apoyo del Comité Colombiano de Arbitraje y el Instituto Colombiano de Derecho Procesal. En este espacio se contó con la participación de más de 25 estudiantes de derecho de universidades de Bogotá, Medellín, Cali, Popayán y Barranquilla. Además, se contó con la colaboración de árbitros de las listas del Centro como jurados, y con el patrocinio de firmas de abogados destacadas a nivel regional y nacional.

Insolvencia de Persona Natural no Comerciante:

En 2024 el servicio de Insolvencia de Persona Natural no Comerciante generó ingresos por \$103.943.567 pesos y se atendieron 46 nuevos trámites. Para efectos de difundir este servicio, se realizaron 2 Conciliaciones durante el año donde se ofrecieron tarifas preferenciales para este servicio; así como 96 consultas personalizadas.

Formación Jurídica:

Durante 2024, en formación jurídica se generó un ingreso de \$123.735.253 pesos, y se logró capacitar a 163 usuarios, a través de:

- 3 diplomados de formación, actualización y profundización
- 1 curso especializado
- 1 Webinar

Para la realización de estos programas se implementaron las siguientes alianzas estratégicas.

- Instituto de Análisis Societario IDEAS: 3ra Cohorte del Diplomado de Derecho Societario Contemporáneo
- Instituto Colombiano de Derecho Procesal

Proyectos MASC:

Durante el 2024 se continuó con la ejecución del proyecto contratado por parte de Chemonics International Corporation ejecutado en Unión Temporal con las Cámaras de Comercio de Bogotá y de Medellín para Antioquia, logrando con ello ingresos por \$564.400.000 pesos.

Con este proyecto se busca incrementar la oferta y el uso de los Métodos de Resolución de Conflictos a través de la formación de Actores Ancla Regionales, Organizaciones de la Sociedad Civil y Juntas de Acción Comunal con capacidad de réplica, mediante la coimplementación de la Caja de Herramientas en 11 municipios.

FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

- **Centro de transformación digital**

Ruta de Transformación Digital, Digitalízate

En el marco del programa Centro de Transformación Digital, en el 2024 se desarrolló el proyecto *Economía del Dato para Pymes en América Latina y el Caribe* y el programa *Ruta de Transformación Digital: Digitalízate*. Estas iniciativas permitieron impulsar la adopción de soluciones digitales alineadas con las necesidades de las empresas, fomentar la cultura digital y fortalecer la productividad, reduciendo las barreras para la apropiación tecnológica.

La Ruta de Transformación Digital: Digitalízate, es una iniciativa que permite a las empresas medir su nivel de madurez digital y acceder a formación, asesoría y acompañamiento para adoptar soluciones tecnológicas estratégicas. Esta ruta busca que herramientas como sistemas ERP, facturación electrónica o CRM sean medios para mejorar los procesos y no solo soluciones aisladas. Los empresarios inician el proceso con un autodiagnóstico adaptativo que evalúa ocho dimensiones clave para la transformación digital, obteniendo un plan de trabajo personalizado que pueden gestionar mediante los componentes FormáTE y TransformáTE.

FormáTE ofrece contenido educativo asincrónico según el grado de madurez digital de cada empresa, mientras que TransformáTE promueve entre los empresarios la adopción de tecnología mediante eventos especializados donde pueden llegar a conectarse con los proveedores, con quienes se logrará la orientación en el proceso de implementación.

Durante el 2024, de las empresas que realizaron el autodiagnóstico se identificó que el 77% se encuentra en un nivel principiante respecto a su digitalización. Es decir, son empresas que están explorando el mundo digital, tienen conocimientos básicos de tecnología, pero aún no han profundizado en su uso, ni en su integración a nivel estratégico. Tan sólo el 4% de las empresas se encuentra en el nivel Transformadas o Líder.

Estos resultados evidencian la necesidad de acompañar a las empresas en su proceso de digitalización, brindándoles herramientas y conocimientos que les permitan avanzar más allá del nivel principiante. Por ello, diseñamos diferentes bootcamps orientados no solo a resaltar el valor estratégico de las soluciones digitales, sino también a garantizar que las empresas las instalen y las apropien en su operación.

En ese sentido, se desarrollaron iniciativas específicas para responder a las necesidades identificadas en el autodiagnóstico, entre ellas:

- **Luces, cámara y sabor:** se brindó asesoría a las empresas para diseñar su estrategia digital y herramientas para crear sus contenidos. (contó con la participación de 235 empresas)
- **Vendele al son que te compran tus clientes:** espacio de tres sesiones donde los participantes implementaron un CRM, aprendieron a generar reportes para tomar decisiones basados en datos. (109 empresas asistentes y 36 implementaciones).
- **De Cero a Teso:** En este bootcamp las empresas generaron su plan de pauta y manejo de la plataforma de Meta Ads. (238 empresas asistieron a la sesión principal y 44 empresas participaron de las sesiones especializadas)
- **Crea tu tienda en línea:** En este bootcamp las empresas crearon con el apoyo de expertos su página web, completamente funcional y con carrito de compras. (45 empresas participaron y crearon su página web.)

Además de los bootcamps, se fortaleció la oferta digital mediante la firma de ocho convenios con empresas proveedoras de soluciones digitales, alineadas con las necesidades identificadas en los autodiagnósticos. Gracias a estos acuerdos, los empresarios beneficiarios de la ruta pudieron acceder a descuentos entre el 20% y el 30% del valor total de la inversión, facilitando la adopción de herramientas clave para su transformación.

A través de estas acciones se logró que el 63,8% de las empresas que participaron en los bootcamps de la Ruta de Transformación Digital apropiaron al menos una solución digital y evidenciaron mejoras en su desempeño. Algunas de ellas registraron un crecimiento de hasta el 94% en sus capacidades digitales, logrando avanzar de un nivel intermedio a avanzado. Esto significó un cambio tangible en su operación, pasando de utilizar herramientas básicas, como redes sociales para difusión, a implementar estrategias más sofisticadas de marketing y pauta digital. **Otros datos importantes sobre la Ruta durante el 2024:**

- Durante el 2024 se realizaron 665 autodiagnósticos que generaron un plan de transformación digital a cada empresa, donde participaron 138 mujeres como líderes de empresa (20,7%) lo que permitió identificar oportunidades que permitan reducir las brechas de género en educación y madurez digital.
- Se entregaron 452 herramientas digitales a empresarios y se brindaron 240 asesorías en diferentes temas de transformación digital a empresarios de la Ruta.
- Más de 1.470 asistentes hicieron parte de los diferentes eventos realizados durante el año.

- El 63% de las empresas que iniciaron la ruta de transformación digital se encontraban matriculados en la Cámara de Comercio de Cali.

El Proyecto Economía del Dato para Pymes en América Latina y el Caribe tuvo como objetivo Profundizar la transformación digital de las PYME en Colombia, El Salvador y Uruguay, a través del desarrollo de estrategias y habilidades para la explotación de los datos, fomentar el diseño y puesta en marcha de nuevos modelos de negocio basados en datos.

Durante el 2024 se ejecutó la segunda fase del proyecto en la cual se sensibilizaron 600 empresas y sus equipos de trabajo en el aprovechamiento y explotación de datos para crear los cimientos de una economía de los datos, se vincularon y acompañaron **50** empresas en el uso de herramientas para el análisis de datos.

El proyecto Economía del Dato para Pymes fue diseñado para enfrentar la falta de conciencia empresarial sobre el valor estratégico de los datos, ofreciendo un enfoque híbrido, ágil y práctico, adaptado a las necesidades de este segmento. A través de una oferta especializada en analítica y ciencia de datos.

Gracias a este enfoque, las empresas lograron:

- Identificar qué datos son realmente útiles para su negocio, descartando aquellos que no aportan valor.
- Desarrollar la capacidad de transformar datos en información medible para fundamentar la toma de decisiones.
- Comprender que el verdadero desafío no es solo recopilar datos, sino interpretarlos y aplicarlos eficazmente en su operación diaria.

Estos avances impulsan el compromiso continuo de la Cámara de Comercio de Cali para apoyar a las empresas en su evolución tecnológica, generando un ecosistema empresarial más competitivo, conectado e inclusivo.

Centros de Reindustrialización Zasca

Los Centros de Reindustrialización son una estrategia del Gobierno Nacional, liderada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e iNNpulsa Colombia, que articula las políticas de reindustrialización, emprendimiento, innovación y productividad para fomentar el crecimiento empresarial.

Los Centros de Reindustrialización ZASCA permiten la articulación de los sectores productivos, la academia, el estado y la comunidad para posibilitar una oferta integral de servicios con el fin de impulsar el crecimiento empresarial, la productividad, la innovación,

la apropiación tecnológica y la generación de valor por parte de las unidades productivas de la economía popular. Estos centros están divididos en tres líneas estratégicas que permiten impactar diferentes sectores económicos y llegar a diversos tipos de población. La estructura metodológica de los Centros de Reindustrialización ZASCA está compuesta por tres enfoques de intervención: desarrollo del ser, desarrollo productivo sostenible y desarrollo comunitario.

Los Centros de Reindustrialización cuentan con tres tipos de enfoques: Productivo, Tecnológico y Renacer:

- **Vocación Productiva:** Los Centros de Reindustrialización ZASCA de vocación productiva se fundamentan en el desarrollo territorial, de acuerdo con los sectores priorizados en cada una de las regiones. Estos centros buscan cerrar brechas para MiPymes y/o unidades productivas en el uso y apropiación de tecnologías propias de los sectores, la transferencia de conocimientos para el desarrollo empresarial y la asistencia técnica especializada para la transformación de bienes y servicios, logrando así mayor competitividad en el mercado. Esta línea pretende fortalecer y atender principalmente los sectores de manufacturas, agroindustria y metalmecánica, sectores con gran potencial de desarrollo económico, generación de empleo y cobertura a nivel nacional.
- **Tecnologías:** Los Centros de Reindustrialización ZASCA de Tecnología buscan desarrollar capacidades habilitadoras, promover la innovación y la apropiación tecnológica e incentivar el crecimiento empresarial a través de la formación, uso e implementación de tecnologías en unidades productivas, jóvenes y/o MiPymes vinculadas a la economía popular, de acuerdo con su nivel de madurez. Bajo esta línea se cuentan con dos servicios especializados de intervención:
 - i. Desarrollo de capacidades y formación de competencias básicas para la promoción del talento tecnológico y alfabetización digital.
 - ii. Apropiación y transformación tecnológica con asesoramiento personalizado a las MiPymes en uso estratégico de la tecnología y optimización de procesos.

La Cámara de Comercio de Cali es el aliado estratégico del Gobierno Nacional en la región para operar cinco Centros de Reindustrialización ZASCA, los cuales a la fecha se encuentran operando. A través de esta estrategia se han sensibilizado a más de 500 unidades productivas, generado planes de fortalecimiento y acompañado a 346 unidades productivas con las siguientes vocaciones:

- **Dos centros con enfoque de manufactura:** Se atienden unidades productivas del sector moda, operando en Cali en alianza con la Caja de Compensación Familiar

del Valle del Cauca ANDI – Comfandi, acompañando a 88 unidades productivas, y con la Fundación Academia de Dibujo Profesional, donde se han acompañado 66 unidades productivas.

- **Dos centros de enfoque agroindustrial:** Ubicados en Florida y La Paila – Zarzal, operados por la Fundación Caicedo González – Riopaila Castilla, acompañando a 45 unidades productivas en cada uno, para un total de 90.
- **Un centro con enfoque tecnológico:** Operado por la Cámara de Comercio de Cali en alianza con la Alcaldía de Santiago de Cali, ubicado en el Laboratorio de Innovación Digital de la terminal Paso del Comercio y un centro satélite en la Biblioteca del Estadio Pascual Guerrero. Hemos acompañado a 100 unidades productivas y entregado 35 soluciones digitales.

Centro de Crecimiento Empresarial

Durante el año 2024, el Centro de Crecimiento Empresarial se consolidó como un aliado estratégico para empresarios y emprendedores de la región, brindando una oferta integral de servicios orientados a su fortalecimiento y desarrollo. Entre los servicios destacados ofrecidos a nuestros usuarios se encuentran la orientación personalizada para garantizar accesibilidad y atención oportuna; la conexión directa con los servicios y programas de la Cámara de Comercio de Cali, facilitando su vinculación y aprovechamiento; además de espacios como la maratón de asesorías realizadas en nuestras sedes, donde los empresarios pudieron resolver inquietudes específicas con expertos; los espacios de networking, como Re-conéctate, diseñados para promover conexiones empresariales y fortalecer redes de negocio.

Frente a los indicadores del programa:

Se superó la meta establecida de 2.500, logrando un total de 2.987 usuarios que accedieron a información, orientación y conexiones estratégicas. Se esperaba impactar a 850 empresas, y se alcanza un total de 1.337 empresas, un 57% por encima de la meta. De estas, 1.148 son microempresas, reflejando el compromiso de la Cámara de Comercio de Cali con el desarrollo de pequeños negocios.

El 60% de las conexiones realizadas resultaron en una vinculación exitosa con programas de la CCC o aliados estratégicos del ecosistema empresarial. Se tuvo acompañamiento en el registro de marca, impulsando la formalización y protección de los activos intangibles de las empresas; a 573 empresas y orientación en áreas estratégicas como gestión comercial, estrategia empresarial y análisis de costos,

esenciales para el crecimiento sostenible; y conexión con aliados clave como Invima y Dian, fortaleciendo el cumplimiento normativo y la competitividad de las empresas.

El Centro de Crecimiento Empresarial atendió una amplia diversidad de modelos de negocio en 2024, reflejando las necesidades y tendencias del ecosistema empresarial local.

Sectores predominantes:

- **Servicios profesionales:** 712 empresas (consultorías, servicios de mantenimiento, salud, entre otros).
- **Alimentos:** 638 empresas, destacándose restaurantes y negocios relacionados.
- **Moda:** 411 empresas, incluyendo confecciones, diseño y comercialización. Ubicadas principalmente en las comunas 2, 17, y 19, mientras que las comunas 5, 11 y 21 presentaron menor participación, señalando áreas de oportunidad para el próximo año.

Participación por género: El 62% de las personas atendidas fueron mujeres, reflejando un creciente liderazgo femenino en el ámbito empresarial, mientras que el 38% correspondió a hombres, evidenciando un espacio inclusivo para ambos géneros.

Alianzas realizadas del Centro de Crecimiento Empresarial

En el 2024 se generaron alianzas estratégicas con entidades aliadas del ecosistema, las cuales permitieron fortalecer la oferta de servicios para las empresas:

- CATI de Univalle en el cual se brinda acompañamiento a los usuarios y empresarios interesados en realizar proceso de registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio - SIC.
- INVIMA: Se desarrollan espacios sobre la gestión de registros sanitarios y etiquetado, y productos cosméticos. Adicional en espacios alienados en la ruta de empresas turísticas estrategia de preparación para la COP16.
- DIAN: se ejecutaron cuatro charlas a lo largo del año, dando a conocer a los empresarios temáticas como Régimen Simple de Tributación y facturación electrónica.
- CVC: el Centro de Crecimiento Empresarial trabajó en conjunto con esta entidad brindando información sobre Registro de Marca y orientaciones sobre los servicios institucionales.
- Universidad Icesi: piloto para la resolución de temas legales empresariales a través del consultorio jurídico
- Universidad Javeriana: acompañamiento a través del consultorio empresarial.

- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible: se realiza una sensibilización a empresas sobre la ley de plásticos de un solo uso (Ley 2232 de 2022), obteniendo la asistencia de 175 personas.

Fábricas de Productividad y Sostenibilidad

Durante el 2024 se finalizó la quinta versión del programa, en la cual se acompañaron 225 empresas de los departamentos del Valle del Cauca, Cauca, Nariño y Putumayo.

Principales resultados de las empresas:

A lo largo de los últimos 5 ciclos se han obtenido los siguientes resultados:

- Las empresas que han pasado por el programa lograron incrementar en promedio su productividad en un 31,5%, superando la promesa de valor del programa (variación mínima del 8%).
- Se han realizado más de 900 intervenciones a lo largo de los cuatro ciclos del programa, en las que se han ejecutado 59,720 horas de intervención, donde el 100% de las empresas intervenidas han logrado aumentar su productividad en al menos un 8%.

Para el segundo semestre del 2024 inició la sexta versión del programa, donde se acompañaron 250 empresas, distribuidas en cuatro departamentos para 11 Cámaras de Comercio del Suroccidente Colombiano de la siguiente manera:

Cámara de Comercio	No. de empresas
Cali	169
Pasto	25
Palmira	12
Putumayo	12
Cauca	10
Tuluá	6
Buga	6
Cartago	3
Buenaventura	3
Ipiales	2
Tumaco	2
TOTAL	250

En esta sexta versión del programa se dio continuidad, como pilar fundamental, a la sostenibilidad ambiental, estableciendo como objetivo principal del programa *“Mejorar la productividad, sostenibilidad ambiental, competitividad o rentabilidad de las empresas, para que produzcan más y mejor a través de asistencia técnica y acompañamiento especializado de hasta sesenta (60) horas con la metodología de extensionismo tecnológico.”*

Dando continuidad a la promesa de valor del programa, las empresas beneficiarias de este sexto ciclo recibirán, cada una, 60 horas de acompañamiento especializado y asesoría personalizada, lo que corresponde a 15.000 horas de intervención; enfocadas en la transferencia de modelos y herramientas que permitan su productividad de al menos un 8%.

Otros logros del programa Fábricas de Productividad y Sostenibilidad

Durante el 2024 se trabajó en el fortalecimiento de la comunidad de los empresarios que hacen parte del programa, por lo cual se realizó la cuarta versión de **Valientes**, el cual tiene como objetivo fomentar el desarrollo de habilidades en liderazgo, para que los gerentes o directivos establezcan las bases necesarias para gestionar sus empresas de forma rentable y sostenible, y construir conexiones de valor entre los empresarios. Durante esta versión se beneficiaron 26 empresarios.

Como complemento a esto, y al acompañamiento técnico que reciben las empresas, se brindó, en patrocinio del aliado del programa, Colombia Productiva, un curso de sostenibilidad, enfocado en brindar a los empresarios conocimientos fundamentales en temas de sostenibilidad, buenas prácticas sostenibles, beneficios de llevar la sostenibilidad en el ADN empresarial y tendencias del mercado en estos temas; de este curso se lograron beneficiar más de 130 empresarios del quinto ciclo del programa. Adicionalmente, se han desarrollado diferentes espacios presenciales de conexión, para que los empresarios del programa, que hayan participado en los diferentes ciclos, generen interacciones y relaciones orgánicas; con el fin de establecer alianzas comerciales entre los participantes de la comunidad, donde se han beneficiado o impactado a 79 empresarios y empresarias. Finalmente, y aras garantizar el normal desarrollo y la calidad del programa, se realizaron espacios de formación y capacitación a los extensionistas del programa, donde se contó con la participación de más de 30 consultores.

Alianzas realizadas

Se desarrollaron alianzas con 10 cámaras de comercio del suroccidente del país, permitiendo tener mayor cobertura e impacto del programa. Esta relación se ha conservado desde el ciclo 1 del programa:

- Valle del Cauca (5): Cartago, Tuluá, Buga, Palmira, Buenaventura
- Cauca (1)
- Nariño (3): Pasto, Tumaco e Ipiales
- Putumayo (1)

Triaje Empresarial

Durante 2024, implementamos el triaje empresarial como una herramienta para orientar a los usuarios interesados en la oferta de programas y servicios de la Cámara de Comercio de Cali. A través de un cuestionario diseñado para identificar necesidades y fortalezas empresariales, conectamos a los empresarios con las rutas de acompañamiento más adecuadas para su crecimiento empresarial.

Este mecanismo nos permite actuar como un canal efectivo entre los empresarios y la oferta de la entidad, facilitando su acceso a soluciones empresariales. Al cierre del año, aplicamos el triaje a 1.544 empresarios, generando 3.059 recomendaciones sobre programas y servicios de la Cámara de Comercio de Cali. Además, la información recolectada nos ha permitido comprender mejor los principales retos y áreas de interés de los empresarios que acuden a la Cámara de Comercio de Cali:

Principales desafíos para el crecimiento: El 42% de los empresarios identifica la falta de capital como su principal obstáculo, seguido por un 13% que señala dificultades en el desarrollo de estrategias efectivas para atraer nuevos clientes y mercados.

Áreas de mayor interés: El 30% de los empresarios prioriza el fortalecimiento de sus prácticas financieras y la organización interna de sus negocios, mientras que el 25% busca mejorar sus estrategias de mercadeo.

Déficit en prácticas financieras: En promedio, los empresarios reportan solo un 30% de conocimiento y aplicación de buenas prácticas financieras, lo que evidencia una oportunidad clave para el fortalecimiento de esta área.

El triaje empresarial se consolida así como una estrategia clave para optimizar el acceso a soluciones empresariales y fortalecer la toma de decisiones informadas por parte de los empresarios.

Programa Barrios Vibrantes:

En el año 2024 continuamos con la metodología nuevamente en el proceso que se lleva a cabo en cada uno de los territorios a alcanzar, se dividió en dos etapas: La primera es la que denominamos '*Conociendo el Territorio*' (Toque 1) y representa el primer contacto que tenemos con el empresario, donde una brigada de la entidad recorre el territorio mapeando e invitando a empresarios matriculados como no matriculados a la segunda etapa; esta segunda etapa denominada, '*Entregando y Afianzando Valor*' (Toque 2), donde la Cámara de Comercio de Cali, hace presencia en el territorio con su equipo logístico y de expertos, para ofrecer: asesorías empresariales, charlas y conferencias, portafolio amplio de soluciones digitales y la oferta de programas y servicios gratuitos de Cámara, entre otros. Se llevo presencia en 17 territorios de la jurisdicción (5 municipios, 1 corregimiento, 11 barrios de Cali).

En la metodología se establecieron dos etapas:

- *Conociendo el territorio*: Conocimos y aprendimos las dinámicas de los negocios en cinco (5) Municipios (Dagua, Vijes, La Cumbre, Yumbo, Jamundí), un (1) Corregimiento (Km 30 – Borrero Ayerbe) y once (11) territorios en Cali (República de Israel, Villa Colombia, Siloé, Ciudadela Comfandi, Limonar, Junín, Brisas de los Álamos, Villa del Prado, Floralia, Poblado 2, Ricardo Balcázar)
- *Entregando y afianzando valor*: se acercó la oferta de programas y servicios de la Cámara de Comercio y entidades del ecosistema en cada uno de los territorios afianzando nuestro compromiso.

Resultados:

- 3.001 negocios visitados.
- 1.928 empresarios asistentes al toque 2.
- Se visibilizaron 18 empresarios en medios tradicionales y/o digitales.
- 2 aliados articulados (Tecnoparque y Fondo Emprender – SENA)
- Se articularon a 201 de los asistentes al toque 2 de Barrios Vibrantes con el SENA para recibir acompañamiento en temas empresariales y de emprendimiento. (Tecnoparque 59 – Fondo Emprender 142).
- Se realizaron 622 conexiones de los empresarios con oferta de CCC a través de la estrategia conocida como Triage Empresarial.
- Se realizó el sondeo Barrios Vibrantes encuestando 740 empresarios de 17 territorios (incluidos Municipios, Barrios y Corregimientos de la jurisdicción).

- Se realizó encuesta de percepción con su respectivo informe. La encuesta fue realizada a 493 empresarios que participaron en las jornadas de Barrios vibrantes en 15 territorios de la jurisdicción. Se realizaron entrevistas con 9 líderes de los territorios visitados.
- Se realizaron 9 talleres DEI donde 97 empresarias participantes mejoran sus capacidades en liderazgo, autoconfianza y reconocimiento de violencias basadas en género.
- Se realizaron 5 talleres financieros con la participación de 81 empresarios en conjunto con el área de financiamiento.
- Se conformaron 2 Bankomunales en la Comuna 17 de Cali en conjunto con el área de financiamiento.
- Resultados obtenidos en los espacios y eventos que realizamos en conjunto con financiamiento este año, logrando registrar el número de conexiones efectivas y los recursos movilizados vía crédito/inversión, evidenciando un impacto significativo en el ecosistema empresarial.

Espacio/evento de conexión financiera	Conexión efectiva	Banco Agrario	Total general
Conexión Financiera Banco Agrario Barrios Vibrantes La Cumbre	2	\$ 17.200.000	\$ 17.200.000
Conexión Financiera Banco Agrario Barrios Vibrantes Vijes	5	\$ 41.400.000	\$ 41.400.000
Conexión Financiera Banco Agrario Barrios Vibrantes República de Israel	2	\$ 13.500.000	\$ 13.500.000
Conexión Financiera Banco Agrario Barrios Vibrantes Jamundí	1	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
Conexión Financiera Banco Agrario Barrios Vibrantes Yumbo	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Conexión Financiera Banco Agrario Barrios Vibrantes Junin	1	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000
Conexión Financiera Banco Agrario Barrios Vibrantes Brisas de los Álamos	1	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000
Total general	13	\$ 119.300.000	\$ 119.300.000

Programa de Formalización focalizada

- Brindamos 1.548 asesorías a informales de los cuales se formalizaron 1.504 para una efectividad del 97%.
- Se logró que el 58% de los formalizados en el 2023, renovaran en el año 2024.
- Se realizó el trabajo de acompañamiento en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali articulado con las respectivas Alcaldías, en temas de creación de empresa, pasos en formalización según El Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana.
- En acompañamiento con Prospera, se realizaron 21 charlas informativas sobre constitución de empresa impactando a 402 emprendedores.
- Se asesoraron a 176 emprendedores para formalizar su empresa, que fueron remitidos por el Centro de Crecimiento Empresarial.

- Se realizó asesoría en creación de empresa a 84 emprendedores remitidos por el Call Center de la Cámara de Comercio de Cali.
- Realizamos 772 triage empresarial conectando los empresarios con oferta de la Cámara de Comercio de Cali.
- Se ofrecieron 27 charlas informativas sobre formalización empresarial en diferentes instituciones de nuestra jurisdicción impactando a 829 emprendedores.
- Logramos articular a 4 de nuestros formalizados con el SENA para acompañamiento en Tecnoparque y 6 a Fondo Emprender.
- Se continúa con la alianza institucional con las Alcaldías de Jamundí, Vijes, Dagua y la Cumbre para el cruce de base de datos de los inscritos en Industria y Comercio frente a los registrados en Cámara de Comercio de Cali y así tener un método para estimación del potencial de comerciantes informales en nuestra jurisdicción.
- Se acompañaron los siguientes eventos, llevando la oferta de la Cámara de Comercio de Cali y asesoría en Formalización: feria empresarial en el Centro Intégrate Móvil, ferias de servicios de la Alcaldía en el Barrio Mariano Ramos y Boulevard del Oriente, feria de empleabilidad y emprendimiento en INTENALCO, Feria de emprendimiento Villa del Prado, Sinapsis Day 2024 Universidad Autónoma, Feria de emprendimientos Universidad San Buenaventura, jornada servicios a emprendedores en el Centro de Integración Ciudadana del Corregimiento Borrero Ayerbe Km 30 junto con la Alcaldía de Dagua, jornada de servicios junto a la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Cali para los emprendedores caleños interesados en participar en el circuito de la Biodiversidad COP16 y jornada de servicios a emprendedores junto con Alcaldía de la Cumbre.

Programa Prospera

- **Compromiso Valle - Prospera Fortalecimiento**

A través de (10) cohortes de acompañamiento entre los meses de febrero y diciembre de 2024, se vincularon **1.685 Empresas** en procesos de formación y acompañamiento, a través de las tres (3) líneas de atención (Crecé 62%, ConsoliDA 27% y Conecta 11%) con las que cuenta la ruta de fortalecimiento empresarial. En este mismo año, se implementó una nueva clasificación de los empresarios vinculados a la ruta de Fortalecimiento + C, dividiéndolos en tres líneas según los resultados obtenidos a partir de un test que evalúa las prácticas empresariales implementadas en las empresas Prospera. Esta clasificación permitió ofrecer un acompañamiento personalizado adaptado a las necesidades

específicas de cada empresario con 8, 7 y 6 horas de asesoría, según el caso. El objetivo principal de esta estrategia fue reducir los niveles de deserción observados en años anteriores, brindando un soporte más enfocado y eficaz para cada cohorte.

Durante el desarrollo de la ruta de acompañamiento se desarrollaron **417 Talleres de formación empresarial** donde se generaron **9.193 asistencias**, por parte de **1.955 participantes** en las siguientes temáticas: Habilidades Emprendedoras, Direccionamiento Estratégico, Mercadeo, Marketing Digital, Administración, Finanzas, Tributario, Repensando el modelo de negocio, Formalización empresarial, y una fase de preparación de Alistamiento Financiero.

Durante este año **1.172 microempresas** recibieron **7.623,5 horas de acompañamiento** empresarial de manera personalizada, a través de **4.411** sesiones de asesorías empresarial en componentes empresariales como Costos y finanzas, Organización empresarial, y Comerciales.

1.291 microempresas participaron en **32 eventos de conexión empresarial** con **2.854 asistencias** generando más de **10.795** conexiones en los siguientes espacios:

- **3** encuentros con Empresas Exitosas (1 con **enfoque DEI**) – **345** Asistentes, **1.068** conexiones.
- **3** conexiones con Entidades de Financiamiento – **658** Asistentes, **1.067** conexiones.
- **3** encuentros de Generación de Alianzas (2 con enfoque DEI) - **323** Asistentes, **1.833** conexiones.
- **6** ferias Comerciales - **520** Expositores, donde lograron generar ventas superiores a los **\$\$ 142.118.883**, movilizando a través de esas ventas **7.487** productos, también logrando generar **5.548** contactos nuevos
- **2** eventos de conexión con nuevos Proveedores – **561** Asistentes, 816 conexiones de proveeduría.
- **1** encuentro con Mentores - **43** Asistentes.
- **306** participantes de diversos sectores en espacios de **construcción de buenas prácticas empresariales**.
- **304** participantes de en espacios de aprendizaje para la **conexión con nuevos mercados**.

Se realizaron **5 Bootcamps Prospera Valientes**, en el que participaron **164** Empresarios, y en el cual cada uno de los participantes se sumergieron durante un día en un espacio de entrenamiento por parte de expertos en liderazgo que los guiaron a través de diferentes actividades diseñadas especialmente para reflexionar sobre su papel como líderes y agentes de cambio, reconociendo que el fundamento de un liderazgo consciente y

efectivo es asumir, en primer lugar, la responsabilidad sobre sí mismos. Al tomar control de sus decisiones, acciones y resultados, no solo fortalecen su autenticidad e integridad personal, sino que también generan confianza en sus equipos y en las personas a quienes guían.

- **Línea de Atención Empresarial Prospera**

La Cámara de Comercio de Cali, está comprometidos con proporcionar el mejor servicio para aportar al éxito de la comunidad empresarial. La Línea de Atención Empresarial Prospera es nuestra respuesta rápida y eficiente para brindar información inmediata a los empresarios en sus necesidades más urgentes. Los empresarios vinculados al programa pueden acceder para recibir información y orientación rápida sobre temas relacionados con su emprendimiento o microempresa y el programa Prospera en general. Durante 2024 se brindaron **2.078 atenciones** desde su lanzamiento en junio del 2024.

- **Rutas diferenciales implementadas en Prospera**

En el año 2024, el programa Prospera consolidó diversas rutas de atención estratégicamente diseñadas para abordar las necesidades específicas de emprendedores(as) y empresarios(as), considerando las distintas etapas de desarrollo en las que se encuentran. Dentro de este enfoque, se definieron los siguientes diferenciadores clave para su participación:

Ruta Idea y Emprende:

- **Activa tu ADN emprendedor**: Esta línea busca ayudar a los emprendedores a alinear su proyecto de vida con su visión empresarial, descubriendo y potenciando su ADN emprendedor.
- **De la Idea al Negocio**: Dirigida a **quienes tienen una idea clara de negocio**, pero aún no han iniciado ventas. El objetivo es aumentar las posibilidades de éxito y fortalecer el ecosistema emprendedor.
- **Conecta tu Emprendimiento**: Para **emprendimientos en marcha con menos de un año de antigüedad** y que ya generan ventas. Se enfoca en conectar con nuevos mercados y abrir oportunidades comerciales que fortalezcan el panorama empresarial.

Ruta Fortalecimiento +C:

- **Crece tu Microempresa**: Ofrece herramientas para fortalecer y consolidar negocios con más de un año de ventas, abarcando temáticas clave como

estrategias de marketing, gestión financiera, liderazgo y desarrollo de equipos. Duración: **4 meses y medio**.

- **Consolida tu Microempresa**: Fortalece las prácticas empresariales, permitiendo a los empresarios estructurar su negocio y facilitar su conexión con el mercado. Duración: **2 meses**.
- **Conecta tu Microempresa**: Proporciona herramientas especializadas para acceder a recursos prácticos y relevantes diseñados para impulsar la empresa y conectarla con nuevos mercados, respaldado por asesorías personalizadas. Duración: **2 meses**.

- **Conexiones generadas con enfoque de género e inclusión**

Durante el año 2024, el Centro de Desarrollo Empresarial Prospera implementó diversas actividades enfocadas en promover conexiones empresariales con un marcado enfoque de género e inclusión. Estas iniciativas lograron generar **758 conexiones** que fortalecieron la participación equitativa de mujeres y poblaciones diversas en el ecosistema empresarial de la región.

Entre las acciones destacadas, se llevaron a cabo encuentros empresariales que facilitaron la interacción de más de **130 empresarios y empresarias**, fomentando un ambiente propicio para el intercambio de experiencias y la creación de alianzas estratégicas.

Además, se integró la perspectiva de género en **11 iniciativas empresariales**, enfocándose en aspectos como el acceso a recursos económicos y el fortalecimiento de capacidades, con el objetivo de construir un entorno más inclusivo y lleno de oportunidades.

Estas actividades reflejan el compromiso de Prospera en promover la equidad de género y la inclusión social, reconociendo la importancia de brindar espacios que impulsen el desarrollo empresarial de todas las personas, sin distinción de género, etnia o condición social.

- **Laboratorios del consumidor (acceso a nuevos mercados).**

Desde el Centro de Desarrollo Empresarial Prospera, buscamos crear espacios que fortalezcan las habilidades y les generen nuevas herramientas que puedan implementar en sus empresas o emprendimientos. Por lo cual, se crearon los Laboratorios del Consumidor, los cuales son espacios de aprendizaje y construcción colectiva en los que los empresarios pueden analizar el comportamiento del consumidor, los motivos de compra, como responden a diferentes estímulos del marketing y conocer herramientas y estrategias para la exhibición y distribución de sus productos. Lo anterior, les permite a los empresarios no solo conocer cómo piensa su

cliente, también pueden consolidar acciones para replicar en sus empresas, puntos físicos y con sus clientes.

Durante el 2024 se realizaron **tres (3) laboratorios del consumidor** contando con la participación de **111 empresarios** en las siguientes fechas: 9 de agosto, 17 de octubre y 21 de noviembre. Iniciando con una convocatoria previa de un mes antes de cada fecha asignada, invitando a los empresarios que tienen puntos físicos o se encuentran en tiendas multimarca a participar en estos espacios de aprendizaje.

Día	Mes	Fecha	Hora inicio	Nombre Evento	Lugar	Asistentes oficiales
Viernes	Agosto	9-ago	9:00 a. m.	LABORATORIO DEL CONSUMIDOR	Salas Múltiples 2 y 3	39
Jueves	Octubre	17-oct	2:00 a. m.	LABORATORIO DEL CONSUMIDOR	CC. Unicentro	32
Jueves	Noviembre	21-nov	9:00 a. m.	LABORATORIO DEL CONSUMIDOR	Obrero	40

- **Laboratorio de Ideas – Tejiendo soluciones**

El Centro de Desarrollo Empresarial Prospera, busca crear espacios que fortalezcan las habilidades y les generen nuevas herramientas que puedan implementar en sus empresas o emprendimientos. Por lo cual, se crearon los Laboratorios de Ideas Tejiendo Soluciones, los cuales son espacios de aprendizaje y construcción colectiva en los que los empresarios realizan un proceso de revisión y análisis de los problemas que tienen en su sector. Se busca que el laboratorio se desarrolle a través de la metodología *Desing Thinking* que permite durante el proceso poder identificar los problemas y por buscar posibles soluciones al problema.

Durante el año 2024 se realizaron **tres (3) espacios de laboratorios** en los cuales participaron **121 empresarios**, para el desarrollo de los laboratorios se establecieron los sectores económicos y las fechas en la que se realizaría la actividad. Por lo cual, para cada uno de los laboratorios requerimos consultores distintos que facilitarían el proceso, el contacto con cada uno se realizaba aproximadamente mes y medio antes de la actividad. Las fechas y sectores quedaron de la siguiente forma:

- 31 de mayo 2024: Sectores COP16 (Gastronomía, hotelería, turismo y artesanías)
- 29 de agosto 2024: Sector de Alimentos
- 14 de noviembre 2024: Sector Moda (Ropa, accesorios, marroquinería)
- 11 de diciembre 2024: Sectores turismo

Día	Mes	Fecha	Hora inicio	Nombre Evento	Lugar	Asistentes oficiales
Viernes	Mayo	31-may	8:00 a. m.	LABORATORIO DE BUENAS PRÁCTICAS-IDEAS	Unicentro	19
Jueves	Agosto	29-ago	9:00 a. m.	LABORATORIO DE BUENAS PRÁCTICAS-IDEAS	Obrero	39
Martes	Noviembre	14-nov	2:00 a. m.	LABORATORIO DE BUENAS PRÁCTICAS-IDEAS	Unicentro	25
miércoles	Diciembre	11-dic	3:00 p. m.	LABORATORIO DE BUENAS PRÁCTICAS-IDEAS	Yumbo	38

- **Prospera - CoNexo:** "*Uniando fuerzas, transformando vidas*"

El ciclo de formación empresarial "*Uniando fuerzas, transformando vidas*" se realiza en alianza entre la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) en Colombia y la Cámara de Comercio de Cali a través de su programa Prospera, en el marco de CoNexo, proyecto financiado por la Agencia de Cooperación Internacional de Corea (KOICA), el cual busca contribuir al desarrollo sostenible en Colombia mediante el triple nexo humanitario, de desarrollo y paz.

Como parte de una de sus líneas de acción, CoNexo impulsa proyectos de generación de ingresos, fortaleciendo a refugiados, migrantes y comunidades anfitrionas con capital semilla. Este enfoque promueve la inclusión y sostenibilidad económica, contribuyendo al desarrollo conjunto y equitativo de las comunidades.

Este ciclo tiene como objetivo identificar y fortalecer 120 emprendimientos en etapa de escalamiento. Mediante un acompañamiento personalizado, se busca potenciar sus planes de negocio y brindarles herramientas que impulsen su escalabilidad. De estos emprendimientos, 70 serán seleccionados en colaboración con la OIM para recibir un fortalecimiento en especie, garantizando recursos clave que promuevan su desarrollo sostenible.

Adicionalmente, estos 70 emprendimientos contarán con un seguimiento continuo durante la entrega de los recursos en especie y el periodo posterior, incluyendo un acompañamiento psicosocial enfocado en fomentar su bienestar y crecimiento integral.

El ciclo se desarrolla a través del modelo de atención de los Centros Próspera de la Cámara de Comercio de Cali, que ofrecen un enfoque integral para atender las necesidades empresariales de manera efectiva. Este modelo resuelve problemáticas concretas y reta a los negocios a crecer y consolidarse de forma sostenible. Durante el año 2024, se logró ejecutar el 60% del proyecto, destacando los siguientes hitos:

Convocatoria y Vinculación de Emprendimientos:

- Se vinculó a **120 microempresas** para apoyar la consolidación de sus emprendimientos y convertir sus ideas de negocio en unidades productivas generadoras de ingresos.

Preparación y Formación:

- En octubre se dio inicio a la segunda fase, centrada en la preparación para la entrega de capital semilla.
- Se ofrecieron **10 sesiones formativas**, distribuidas en:
 - 2 sesiones sobre habilidades emprendedoras.
 - 6 sesiones para estructuración del modelo de negocio y plan de inversión.
 - 2 sesiones dedicadas a la construcción del pitch para la sustentación del modelo de negocio ante un jurado evaluador.
- Además, se brindaron **720 horas de asesorías personalizadas**, distribuidas en **360 sesiones** dirigidas a los **120 emprendedores** participantes.

Evaluación y Selección:

- Durante noviembre y diciembre, **105 emprendedores sustentaron** sus propuestas de inversión ante el jurado evaluador. De ellos, **70 emprendimientos fueron aprobados** para recibir capital en especie de hasta \$7.000.000, destinado al fortalecimiento de sus negocios.

Entrega de Activos y Seguimiento:

- La entrega de los activos comenzará en febrero de 2025.

- A partir de esta fecha, los beneficiarios recibirán 8 horas de asesoría personalizada por parte del equipo de expertos para implementar las estrategias de crecimiento definidas en sus modelos de negocio y planes de inversión.

Este esfuerzo refleja el compromiso de promover el desarrollo sostenible, fortalecer el ecosistema empresarial y garantizar un impacto positivo en las comunidades beneficiadas.

- **Prospera Ideación – Compromiso Valle**

En el año 2024 se implementaron tres (3) nuevas líneas de atención para el acompañamiento de los emprendedores que se encuentran vinculados al programa en la "*Ruta Idea y Emprende*", la cual está diseñada para emprendedores en diferentes etapas de desarrollo:

- **Activa tu ADN emprendedor:** Esta línea busca ayudar a los emprendedores a alinear su proyecto de vida con su visión empresarial, descubriendo y potenciando su ADN emprendedor.
- **De la Idea al Negocio:** Dirigida a quienes tienen una idea clara de negocio, pero aún no han iniciado ventas. El objetivo es aumentar las posibilidades de éxito y fortalecer el ecosistema emprendedor.
- **Conecta tu Emprendimiento:** Para emprendimientos en marcha con menos de un año de antigüedad y que ya generan ventas. Se enfoca en conectar con nuevos mercados y abrir oportunidades comerciales que fortalezcan el panorama empresarial.

Los principales logros de esta ruta han sido:

- **1.067** Emprendedores se postularon, adquiriendo herramientas básicas de emprendimiento.
- **1.016** emprendedores vinculados durante el **2024** a procesos de formación y acompañamiento para el emprendimiento.
- **443** emprendedores recibieron **1.623,5** horas de asesoría en emprendimiento, a través de **1.102** sesiones de acompañamiento personalizado.
- **410** modelos de negocios estructurados con los emprendedores.
- **371** planes de inversión elaborados
- **464** conexiones generadas a emprendedoras con enfoque de género e inclusión, a través de 2 eventos de conexión.

Durante el 2024 se desarrollaron **131 Talleres de formación** en estructuración de modelos de negocios, generando **3.046** asistencias por parte de **1.049** emprendedores, en las siguientes cinco sesiones temáticas:

- Habilidades Emprendedoras 1: Autoconocimiento y Autodesarrollo, Inteligencia emocional y Adaptabilidad al cambio.
- Habilidades Emprendedoras 2: Perseverancia, Toma de decisiones, Facilidad en las relaciones interpersonales y Trabajo en equipo.
- Modelo de Negocio 1: Oportunidades, Público objetivo, Relaciones, Canales de atención y Competencia.
- Modelo de Negocio 2: Solución y Propuesta de valor.
- Modelo de Negocio 3: Actividades, Recursos y Aliados Claves.
- Modelo de Negocio 4 Financiero.
- Modelo de Negocio 6 Mercadeo.

Durante el desarrollo de esta ruta de acompañamiento a los emprendedores se han desarrollado alianzas con entidades que tienen procesos en los territorios como: Propacífico, World Vision International, Heartland Alliance International, Consejo Noruego para Refugiados y Fundación SIDOC.

En alianza con **Heartland Alliance** International un total de 60 empresarios vinculados a las rutas de emprendimiento fueron acompañados en la estructuración de sus modelos de negocio y la identificación de su plan de inversión inicial para recibir por parte del aliado un capital semilla por un valor total de \$212.800.000 pesos Por entregas de capital semilla que oscilaron entre \$3.800.000 pesos y \$5.300.000 pesos.

20 empresarias y empresarios que participaron en la Ruta de Fortalecimiento +C fueron referidos a **World Vision** para el proyecto "Más Allá de las Fronteras", cuyo objetivo es fortalecer a las microempresas lideradas por migrantes que generan empleo en nuestro territorio.

60 empresarias y empresarios que participaron en la ruta fueron referidos a **USAID** para el proyecto "Oportunidades sin Fronteras", cuyo objetivo es fortalecer a los empresarios migrantes y población de acogida en el área comercial, que les permita acceder o posicionarse en nuevos mercados. El proyecto incluye beneficios como apoyo en registros, diseño de marca, etiquetado, certificaciones, Invima, entre otros.

Durante la Ruta Emprendé, **Rebel Business School**, 130 emprendedores participaron activamente, de los cuales el 82,4% fueron mujeres y el 17,6% hombres. La mayoría de los participantes (94,7%) eran colombianos, mientras que un 4,6% tenía nacionalidad venezolana, lo que refleja la diversidad cultural del grupo.

Los emprendimientos abarcaron áreas como ventas al detal, comida/catering y belleza/estilo de vida, destacando la riqueza del ecosistema emprendedor de Cali. Durante el proceso, se identificaron barreras comunes para emprender, como la falta de capital (47%) y las habilidades digitales limitadas (10%).

La metodología utilizada, basada en el enfoque de Rebel Business School, se centró en eliminar obstáculos y ofrecer un aprendizaje práctico desde el primer día. Esto permitió a los participantes fortalecer áreas clave como ventas, gestión financiera simplificada y presencia digital, motivándolos a actuar y transformar sus ideas en proyectos viables.

- **Indicadores de seguimiento Prospera:**

A continuación, se presentan los principales logros de las empresas que han participado en las rutas de Prospera fortalecimiento empresarial de las líneas Compromiso Valle:

- El **78%** de los empresarios **implementaron por lo menos una nueva practica** después de pasar por el programa y el **85%** implementan como mínimo 3 prácticas empresariales.
- El **57%** de las empresas **incrementaron sus ventas** al finalizar el programa.
- El **14%** de las empresas fortalecidas **generó al menos un nuevo empleo** luego de pasar por el programa y el **60%** mantuvo el mismo número de empleados.
- El **16%** de las empresas **cumplieron con un nuevo trámite** al finalizar la ruta, y **72%** presentaron un cumplimiento constante.
- El **11%** de las empresas evidenciaron **mejoras en el cumplimiento de sus impuestos** y el **82%** lo mantuvieron constante.
- El **96%** de las empresas **cuentan con medios de pagos electrónicos** al finalizar el programa.
- El **92%** de las empresas **cuentan con redes sociales empresariales** al finalizar el programa.
- El **83%** de las empresas generaron al menos 1 conexión comercial luego de pasar por el programa.
- El **76%** de las empresas registran sus ventas en un medio electrónico como Excel o software contable al finalizar el programa.

- El **72%** de las empresas que no usaban mecanismos confiables para llevar sus cuentas implementaron al menos un después de pasar por el programa.

En cuanto a emprendimiento, se presentan los principales logros en las rutas de Prospera Ideación Compromiso Valle:

- El **95%** de los emprendedores de ideación que no analizaban costos al iniciar el proceso, los analizaron después de pasar por el programa.
- El **95%** de los emprendedores que no identificaban clientes, después de pasar por el programa, empezaron a identificarlos.
- El **97%** de los emprendedores que no identificaba sus competidores en el inicio, al finalizar el proceso los identificaron.
- El **95%** de los emprendedores que no tenían establecidas metas financieras al iniciar el proceso, después de pasar por el programa finalizaron estableciéndolas.

- **Consultorio Jurídico Universidad San Buenaventura - Prospera**

El Consultorio Jurídico de la Universidad de San Buenaventura Cali ofrece asesorías legales gratuitas a personas de escasos recursos y poblaciones vulnerables en el suroccidente colombiano. Este servicio es brindado por estudiantes de los últimos años de la carrera de Derecho, bajo la supervisión de profesores y abogados en ejercicio.

Una de las sedes del Consultorio Jurídico se encuentra en las sedes Aguablanca, Obrero y Unicentro del programa Prospera, liderado por la Cámara de Comercio de Cali. Está dirigido a empresarios y emprendedores, y ofrece acompañamiento y asesoría en conciliación o procesos legales, con un equipo de abogados y practicantes jurídicos. Durante el año 2024 se brindaron **442** asesorías jurídicas en las siguientes temáticas de derecho: administrativo, civil, comercial, derechos humanos/acciones constitucionales, familiar, laboral, migratorio, penal, seguridad social y tributario.

Los servicios están dirigidos a personas que no cuentan con los medios económicos para contratar servicios legales privados, así como a sujetos de especial protección constitucional y personas en situación de vulnerabilidad o indefensión.

- **10 años de Prospera: Celebración de Impacto y Compromiso Regional**

El pasado 20 de junio de 2024, la Cámara de Comercio de Cali (CCC) celebró una década de transformaciones empresariales con el evento "*En Cali Todo Prospera*". Durante este evento contamos con la participación de **1.375 asistentes** entre empresarios, entidades y

organizaciones. Este aniversario marcó un hito en la consolidación de un programa que ha sido fundamental para el desarrollo de las microempresas y la generación de empleo en el Valle del Cauca, estableciendo un modelo de impacto colectivo que integra alianzas públicas y privadas.

Compromiso Institucional y Regional

En el marco del evento, se firmó un trascendental acuerdo entre el Banco de Desarrollo de América Latina y del Caribe (CAF), la Gobernación del Valle del Cauca, las alcaldías de Cali, Jamundí, Yumbo, Dagua, Vijes, La Cumbre, y la CCC. Este pacto busca promover políticas inclusivas para fortalecer las microempresas, que representan el 94% del tejido empresarial en la región. El presidente de la CCC, destacó que la alianza garantiza el compromiso hacia las microempresas por los próximos diez años, asegurando un apoyo integral para su crecimiento sostenible.

Impacto y Resultados del Programa Prospera

En sus primeros 10 años, Prospera ha acompañado a más de 40.000 personas y fortalecido a 17.000 microempresas, generando un impacto tangible en la economía regional. Entre los resultados más destacados, se encuentran:

- Un 56% de empresarios acompañados reportaron incrementos en sus ventas.
- El 70% implementó medios de pago digitales.
- El 65% adoptó herramientas de gestión financiera confiables.
- Un 86% logró al menos una conexión comercial relevante.

Además, se presentaron testimonios de empresarios como Elcilia Murillo de LissyNatural y Janeth Chaguendo de Yumbo Wash, quienes compartieron cómo el programa transformó sus negocios, desde la capacitación hasta la creación de oportunidades comerciales.

Apoyo y Visión a Futuro

Durante el evento, líderes como Alejandro Eder, alcalde de Cali, y Dilian Francisca Toro, gobernadora del Valle, ratificaron su compromiso con el fortalecimiento empresarial. Entre las iniciativas anunciadas destacan:

- "Encadénate con mi Cali Bella", un programa para conectar microempresas con grandes corporaciones.
- Políticas fiscales como la eliminación del ICA para nuevas empresas en Cali.

- El Hub de Ecommerce, diseñado para capacitar y facilitar el acceso de las MIPYMES a mercados internacionales.

Por su parte, Sergio Díaz Granados, presidente de la CAF, propuso incorporar enfoques de sostenibilidad y digitalización en el próximo ciclo de Prospera, en línea con los compromisos de la COP16.

Celebración y Reconocimientos

El evento contó con espacios como una tienda multimarca de empresas Prospera, laboratorios de acceso a mercados y una emotiva intervención de la artista Goyo, quien compartió su experiencia como empresaria. La CCC también presentó a la gata "REPSO", una nueva figura en el Boulevard del Oriente que simboliza el espíritu del programa.

Prospera recibió reconocimientos de diversas entidades por su impacto en la formalización, inclusión y generación de empleo. Este programa se ha consolidado como un ejemplo a nivel nacional e internacional, demostrando cómo la colaboración interinstitucional puede transformar vidas y comunidades.

El décimo aniversario de Prospera no solo celebra los logros alcanzados, sino que reafirma el compromiso de la CCC y sus aliados con el desarrollo empresarial en el Valle del Cauca. Esta iniciativa, que ha generado un cambio estructural en el ecosistema empresarial, continuará siendo un pilar para la inclusión, la sostenibilidad y el progreso económico de la región. Prospera es, sin duda, un símbolo de que, en Cali, todo prospera.

- **Programa Turismo Sostenible Yumbo 2024, convenio Alcaldía de Yumbo**

A través del convenio de asociación No. 104.11.03.003-2024 celebrado entre la Alcaldía municipal de Yumbo y la Cámara de Comercio de Cali, se implementó el programa **Turismo Sostenible Yumbo – en el marco de Prospera**, con el fin de apoyar el fortalecimiento y sostenibilidad de los empresarios con micronegocios o emprendimientos del sector turismo, ubicados en el municipio de Yumbo, permitiendo afianzar sus capacidades y habilidades organizativas, comerciales, digitales y financieras, a partir de contenidos diseñados especialmente para este sector en el marco de la COP16.

Desarrollo de habilidades y competencias empresariales

- **Capacitación y Formación:** La convocatoria incluyó como parte complementaria el programa de fortalecimiento empresarial Prospera, que tiene entre los contenidos a brindar para los empresarios, temas afines al fortalecimiento de sus negocios enfocados al turismo con capacitación en habilidades empresariales,

habilidades técnicas para la gestión y el liderazgo, mejorando la competencia y la confianza de los emprendedores.

Las temáticas diseñadas para brindar durante el proceso de fortalecimiento a los 40 empresarios del sector turismo, se enfocó en la siguiente parrilla de contenidos, los cuales iniciaron el 16 de septiembre con el primer espacio de formación en habilidades empresariales:

Temas	Fecha
Habilidades blandas 1	sep-16
Habilidades blandas 2	sep-18
Sostenibilidad rentable Prepárate para la COP16 – estrategias sostenibles	sep-25
Estrategias efectivas de servicio al cliente para enamorar turistas	oct-02
Herramientas de traducción en línea	oct-09
Marketing Verde el poder del mercado Verde COP16	oct-16
Luces, Cámara y Sabor: Mejora la producción de tus contenidos para redes y pauta digital	nov-13
Soluciones digitales para el manejo de inventarios y relación con proveedores	nov-6

Espacios de conexión Empresarial Prospera

Evento de Conexiones de Valor: octubre 8 de 2024

Este evento que se realizó en el marco de certificación de la ruta de empresas turísticas COP16 tuvo como propósito brindar un primer espacio de conexiones para los empresarios del sector turismo de Yumbo, donde conozcan las actividades y estrategias que se plantearon las empresas del sector para recibir a los visitantes de la COP16, y cómo prepararse para este gran evento. De igual manera, pudieron conocer la oferta de proveeduría de diferentes empresas del sector y entidades de financiamiento para las microempresas.

Evento de encuentro con empresarios exitosos: noviembre 28 de 2024

Este espacio de conexión brindó a los empresarios la oportunidad de conocer nuevas experiencias, interactuar con empresarios que como ellos iniciaron desde muy pequeños y hoy cuentan con empresas consolidadas y reconocidas en el mercado, adicionalmente tienen la oportunidad de generar conexiones empresariales con otros empresarios de la

jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali y visibilizar sus negocios a través de un ejercicio de intercambio de información con posibles clientes, proveedores y aliados.

Evento Laboratorio de ideas para la ruta de turismo: diciembre 11 de 2024

En este espacio de conexión disruptivo se trabajó a través de la metodología design thinking el desarrollo de habilidades para generar ideas e innovar en sus negocios. Fue un espacio compartido con empresarios de las rutas de prospera de Yumbo y Vijes.

De igual manera, los empresarios tuvieron la oportunidad de participar de más espacios desarrollados por otros programas de la Cámara de Comercio de Cali, que se estaban brindando para los diferentes sectores, especialmente el sector turismo a los cuales se les instó a asistir y aprovechar la oferta de contenidos de cara a la COP16, y durante las dos semanas que duro este importante evento, se les compartió la agenda de actividades para animarlos a participar.

Evento de Entrega de Capital Semilla en especie y cierre del programa



Durante el evento de entrega de capital semilla, el 17 de diciembre, en el coliseo Carlos Alberto Bejarano, se adelantó el espacio de cierre y certificación a los empresarios, donde celebramos el trabajo en equipo entre la Cámara de Comercio de Cali y la Alcaldía de Yumbo, que permitió fortalecer a 40 empresas del sector turístico con apuestas sostenibles en este municipio. De esta forma, se hizo entrega de certificados de participación a todos los empresarios que participaron y se capacitaron a través del programa Turismo Sostenible.

Adicionalmente, durante el evento, se realizó la entrega de 10 millones en activos para el crecimiento de estas microempresas.

Resultados generales del programa:

- 151 empresarios inscritos, y acompañados en la formulación de sus planes de inversión cumplimos con más del 100% de la meta establecida (100).
- 131 empresarios acreditados para pasar a la fase de evaluación de los proyectos
- En total se brindaron 24 horas de formación en temas diseñados para el sector Turismo
- Participación en 3 eventos de conexión
- 40 empresarios certificados y capitalizados con \$10MM en activos para el fortalecimiento de sus empresas, para un total de \$400 MM en activos.
- 40 empresarios asistentes al evento de cierre y entrega de activos.

- **Piloto de Empleabilidad - Programa Conectando Propósitos**

Este programa realizado en convenio Propacífico (Compromiso Valle), la Fundación Corona, la Fundación Smurfit Kappa Colombia y la Cámara de Comercio de Cali, es una iniciativa en alianza con actores del ecosistema empresarial para el fortalecimiento de las condiciones del empleo en las Mipymes, para acompañar a las micros y pequeñas empresas, y los jóvenes en condiciones de vulnerabilidad del municipio de Yumbo, con la entrega de soluciones ágiles y pertinentes para el fortalecimiento de competencias gerenciales, habilidades blandas y competencias laborales, que faciliten el acceso a oportunidades de empleo en el municipio de Yumbo, logrando contribuir al cierre de brechas entre los jóvenes y las microempresas.

Para este propósito, se realizó de igual manera, una alianza con la Alcaldía de Yumbo a través de la Secretaría de desarrollo económico, la Secretaría de bienestar social y la agencia Pública de empleo IMETY.

Con una meta de **120 Mipymes** fortalecidas, **60 jóvenes vinculados** al programa y **24 jóvenes empleados** que continúen vinculados a un empleo a los 3 meses de su contratación, el proyecto inició su ejecución en agosto y tuvo un corte anticipado a noviembre 30 de 2024 para revisar la estrategia.

Proceso adelantado con los jóvenes:

- Fortalecimiento grupal en temas de Mentalidad y Cultura Colaborativa (trabajo en equipo, conciencia colectiva).
- Fortalecimiento grupal en temas de Empleabilidad (proyecto de vida, orientación vocacional, hoja de vida, confianza, marca personal, LinkedIn, entrevistas).
- Fortalecimiento grupal en habilidades para la vida (autoconocimiento, inteligencia emocional, autoestima, resiliencia).

- Gestión y participación de ferias de empleo (Feria Único – Imety, Feria Comfandi)
- Acompañamientos personalizados para el fortalecimiento de hoja de vida, habilidades y competencias laborales.
- 140 Jóvenes inscritos: de los cuales 91 realizaron diagnóstico, 48 entrevista individual, 52 pruebas técnicas.

Espacios de formación con expertos:

- 1er Taller Puentes al Futuro (13 nov): Consultor Mauricio Mera
- Taller Marca Personal (19 nov): Consultora Ana del Pilar Marín
- Taller “Laboratorio teórico práctico de entrevistas” (22 nov): Consultora Liliam Llanos
- 2do Taller Puentes al Futuro (26 nov): Consultor Mauricio Mera

Logros:

- 17 jóvenes participaron en espacios de fortalecimiento grupal y personalizado.
- 17 jóvenes postulándose a ofertas de empleo.
- 2 jóvenes en proceso de selección y vinculados laboralmente.

Proceso adelantado para las empresas:

Convocatoria y vinculación de empresas:

- Publicación por páginas y Redes sociales de la Cámara de Comercio de Cali, Compromiso Valle, grupos de interés.
- Cuñas radiales en emisora del municipio de Yumbo.
- Se envió link de inscripción por correo electrónico a 718 microempresas y 511 pequeñas empresas.
- Se envió link de inscripción vía WhatsApp a grupos de comerciantes de Yumbo: Ascomy (130 miembros) y Comercio Yumbo (181 miembros)
- Invitación a los proveedores de FSKC a participar del proceso.
- Llamadas telefónicas a 117 empresas.
- Visitas de acompañamiento: visitas a empresas para presentación del programa y vinculación al proceso.
- 30 empresas inscritas (17 de Yumbo y 13 empresas ubicadas en otros municipios (No tiene operación en Yumbo)

Espacios de formación con expertos:

- Espacios con consultores para el fortalecimiento de los microempresarios del municipio y apoyo de convocatoria.

- Marketing como acelerador de ventas (Ana del Pilar Marin)
- Taller de reclutamiento y selección del mejor talento (Victoria Restrepo)

Logros:

- 13 empresas realizaron diagnóstico.
- 17 microempresas participaron de los espacios de formación y fortalecimiento.

Con el objetivo de dar continuidad al Piloto a través de una mejor estrategia de vinculación de las empresas, se decidió hacer una pausa en noviembre para reiniciar nuevamente su implementación en febrero de 2025.

- **FortaleSER: Programa para el desarrollo productivo y del ser.**

En el año 2024, la Cámara de Comercio de Cali, en colaboración con iNNpulsa Colombia, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Fontur, culminó el desarrollo del programa FortaleSER con el propósito de fortalecer a 360 unidades productivas de la economía popular y comunitaria en Cali, Palmira y Puerto Asís (Putumayo). Este esfuerzo se enmarcó en el Convenio de Cooperación suscrito con iNNpulsa y respondió al compromiso de la Cámara de promover la competitividad con sostenibilidad e impacto social.

Contexto y propósito:

FortaleSER nació como una iniciativa para apoyar a microempresas con potencial de crecimiento y sostenibilidad. Este programa buscó fomentar mejores prácticas empresariales, impactando a sectores como ferretería, farmacia, cosmética, alojamiento, gastronomía, entre otros, en los municipios de Cali, Yumbo y Jamundí, Palmira y Putumayo. Los beneficiarios fueron seleccionados bajo criterios rigurosos, incluyendo tener al menos dos empleados, operar desde un establecimiento fijo y demostrar potencial de crecimiento mediante un diagnóstico inicial.

La iniciativa respondió a una necesidad urgente de fortalecer a las unidades productivas de la economía popular, cuyo rol es fundamental en la dinamización económica de la región, especialmente en un entorno pospandemia que exigió soluciones innovadoras y sostenibles para pequeños empresarios.

Objetivos técnicos del proyecto:

- **Objetivo General:** Promover mejores prácticas empresariales en las unidades productivas con potencial de crecimiento y sostenibilidad a través de procesos de acompañamiento, capacitación, asistencia técnica especializada y herramientas de gestión. Esto busca mejorar la productividad y avanzar en el proceso de

crecimiento empresarial, fomentando que las empresas sean dinámicas, sostenibles y resilientes frente a los retos del entorno.

- **Objetivo Específico:** Implementar una ruta de fortalecimiento empresarial de 50 horas, basada en la asistencia técnica para el desarrollo productivo, financiero, comercial y del ser. Este enfoque permitió impactar a 360 micro y pequeñas empresas ubicadas en Cali, Yumbo y Jamundí, así como trabajar en colaboración con al menos dos cámaras de comercio aliadas, priorizadas por iNNpulsa Colombia, para garantizar la replicabilidad y escalabilidad del modelo en otras regiones.

Estrategia de intervención:

La implementación del programa siguió una ruta metodológica estructurada en las siguientes fases:

- **Diagnóstico inicial:** Evaluación del estado actual de cada unidad productiva mediante un instrumento especializado para identificar áreas críticas y potencial de mejora.
- **Capacitación grupal:** Talleres enfocados en liderazgo, gestión empresarial, cooperativismo y sostenibilidad, diseñados para fomentar competencias colectivas.
- **Asistencia técnica especializada:** Consultores expertos acompañaron a los beneficiarios en áreas clave como finanzas, marketing, sostenibilidad y desarrollo organizativo, asegurando intervenciones personalizadas.
- **Laboratorios prácticos:** Espacios dinámicos para trabajar temas como desarrollo comercial, gestión de talento humano, organización y sostenibilidad empresarial.
- **Mentorías:** Empresarios exitosos compartieron su experiencia y brindaron orientación estratégica, fortaleciendo las redes de conocimiento y colaboración.
- **Relaciones comerciales:** Organización de eventos y espacios de networking que facilitaron la conexión de las microempresas con nuevos mercados y oportunidades.
- **Asistencia financiera:** Conexión de las unidades productivas a ofertas de financiamiento formal, acompañadas de asesorías personalizadas en gestión financiera.
- **Desarrollo del ser y comunitario:** Promoción de habilidades blandas y resolución de conflictos, fortaleciendo la comunicación y la cohesión a nivel individual y comunitario.

Relación con Cámaras de Comercio aliadas:

Una característica destacada del programa fue la colaboración entre cámaras de comercio bajo los roles de "*Cámara Coordinadora*" y "*Cámara Aliada*":

- **Cámara Coordinadora:** La Cámara de Comercio de Cali firmó el convenio con iNNpulsa Colombia y asumió el liderazgo en la ejecución del programa, tanto en

su región como en las jurisdicciones de las cámaras aliadas. La Cámara Coordinadora fue responsable de garantizar el cumplimiento del convenio, liderar la transferencia metodológica y apoyar el desarrollo de la microempresa en las cámaras aliadas.

- **Cámaras Aliadas:** Las Cámaras de Comercio de Palmira y Putumayo participaron como aliadas, recibiendo la transferencia metodológica de la Cámara de Comercio de Cali. Estas cámaras implementaron el programa en sus regiones y asumieron la responsabilidad de entregar los resultados de las empresas beneficiarias de su jurisdicción. Es importante señalar que no existió vínculo contractual entre las Cámaras Aliadas e iNNpulsa Colombia; la relación fue gestionada directamente con la Cámara de Comercio de Cali.

Resultados Relevantes:

El impacto del programa FortaleSER se evidencia en los siguientes logros:

- **Cobertura total:** 362 microempresas ingresaron a la ruta, alcanzando el 100% de la meta.
- **Permanencia alta:** Del total de microempresas que ingresaron a la ruta, 349 se mantuvieron activas, y de estas 248 se certificaron con al menos el 80% de la participación.
- **Incremento en ventas:** Las microempresas reportaron un aumento promedio del 20% en sus ventas mensuales.
- **Crecimiento empresarial:** Se logró un incremento del 18.5% en las capacidades empresariales, superando la meta proyectada del 15%, según la evaluación de las dimensiones de desarrollo de los negocios, que incluyeron sostenibilidad, organización, talento humano, comercial, habilidades del ser y comunitario.
- **Cumplimiento de horas:** Se implementaron 18,657 horas de intervención, lo que representa un 104% de la meta programada.

Conclusiones específicas del programa:

- **Desarrollo Comercial como eje clave:** Las microempresas que participaron en el componente de desarrollo comercial lograron implementar prácticas de diversificación de productos y servicios, especialmente en sectores como turismo y gastronomía, generando un aumento promedio del 20% en ventas mensuales.
- **Optimización del talento humano:** Las capacitaciones en talento humano promovieron el liderazgo interno y la delegación efectiva de tareas, fortaleciendo la operación diaria de las microempresas y aumentando la productividad.
- **Asistencia financiera innovadora:** El acompañamiento financiero permitió a gran cantidad de microempresas formalizar sus procesos de acceso a crédito,

habilitando inversiones clave en maquinaria, inventario y digitalización de servicios.

- **Desarrollo del ser y la comunidad:** Se identificó una mejora tangible en la resolución de conflictos y la cohesión de equipos, lo que incrementó la satisfacción laboral de los empleados y la estabilidad operativa de las empresas.
- **Prácticas sostenibles:** En el ámbito de desarrollo sostenible, las empresas adoptaron procesos como la gestión adecuada de residuos y el uso eficiente de recursos, especialmente en sectores con alta dependencia de insumos como la cosmética y la agroindustria.
- **Fortalecimiento de redes regionales:** Las redes de comercialización local se potenciaron a través de eventos y conexiones entre territorios, facilitando nuevas oportunidades de colaboración entre microempresas en Cali, Palmira y Putumayo.

Impacto social y económico:

FortaleSER trascendió la entrega de herramientas empresariales al integrar un enfoque holístico que fomentó el desarrollo de habilidades blandas como el liderazgo, la resiliencia y el trabajo en equipo. Este enfoque integral fortaleció las capacidades individuales y colectivas, promoviendo redes de cooperación entre los beneficiarios. Además, el programa contribuyó significativamente a la formalización y sostenibilidad de microempresas, impactando positivamente la economía popular en la región.

Lecciones aprendidas y retos:

El acompañamiento personalizado fue uno de los mayores diferenciadores del programa, permitiendo adaptarse a las necesidades particulares de cada unidad productiva. Por otro lado, los talleres grupales demostraron ser espacios valiosos para el intercambio de ideas y buenas prácticas. Sin embargo, el programa también enfrentó desafíos, como la necesidad de ampliar la cobertura geográfica y fortalecer el uso de tecnologías digitales en las intervenciones.

Sostenibilidad

- **Triple Impacto**

Con el objetivo de ampliar su alcance y asegurar pertinencia en el contenido del acompañamiento el programa Triple Impacto se transformó para el 2024. Anteriormente, el programa se centraba en la transformación de modelo de negocio de las empresas participantes a un modelo de sostenibilidad económica, ambiental y social y se solía organizar grupos de entre 25 y 35 empresas por cohorte, lo que limitaba su capacidad de expansión.

Para superar esta limitación, se definió como objetivo fomentar la sostenibilidad como un pilar estratégico en las empresas del territorio, promoviendo la adopción de buenas prácticas empresariales, optando por implementar una metodología basada en rutas de formación. Esta nueva estructura no solo permitió entregar contenidos de valor diferenciados, siempre con un enfoque sólido en la sostenibilidad ambiental, sino que también facilitó la llegada a un mayor número de empresas, contribuyendo a la multiplicación del impacto positivo en las organizaciones participantes.

Además, las rutas de formación fueron diseñadas para adaptarse a las diversas necesidades y características de las empresas, asegurando una mayor efectividad en el aprendizaje y la implementación de prácticas sostenibles. Este cambio metodológico marcó un paso significativo hacia la consolidación de un programa más inclusivo, escalable y alineado con los desafíos globales actuales.

Para el cumplimiento del objetivo se ejecutaron las siguientes iniciativas:

Sensibilizados:

Biodiversidad y Conservación (31)

- Los participantes podrán comprender la relevancia de la biodiversidad en sus modelos de negocio, destacando cómo la protección y el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales no solo contribuyen a la conservación ambiental, sino que también generan oportunidades de innovación, mejora de la eficiencia y mayor competitividad.

Economía circular y gestión de residuos (108)

- Fomentar el aprendizaje y la implementación de principios de economía circular en las Mipymes, con el fin de mejorar la eficiencia en el uso de recursos, reducir residuos y minimizar el impacto ambiental a lo largo de sus operaciones. Este enfoque no solo contribuye a la sostenibilidad ambiental, sino que también permite a las empresas optimizar sus costos, aumentar su resiliencia frente a la escasez de recursos y generar una ventaja competitiva en un mercado cada vez más consciente de la responsabilidad social y ecológica.

Entendiendo la sostenibilidad (359)

- Informar y entregar herramientas a los participantes para que identifiquen las oportunidades que la sostenibilidad ofrece en términos de eficiencia operativa, innovación y competitividad, a la vez que logran cumplir con los estándares ambientales, sociales y económicos actuales. De tal manera que puedan tomar decisiones informadas que favorezcan el desarrollo de negocios sostenibles y

alineados con las demandas de un mercado cada vez más responsable y consciente de los impactos a largo plazo

Impacto ambiental (170)

- Proporcione a los empresarios las herramientas necesarias para comprender la sostenibilidad, así como los requisitos legales y normativos relacionados con el impacto ambiental de sus operaciones. A través de este espacio, se busca sensibilizar a los participantes sobre el impacto que sus empresas generan en el medio ambiente, destacando las implicaciones legales y sociales de no cumplir con las regulaciones vigentes.

Financiamientos sostenible (104)

- Abordar los requisitos y las oportunidades de algunos mecanismos de financiamiento disponibles para el 2024, ayudando a los participantes a identificar las opciones de financiamiento más adecuadas para apalancar sus proyectos, reducir su impacto ambiental y mejorar su competitividad en un mercado cada vez más enfocado en la sostenibilidad.

Reporte y comunicación de Sostenibilidad (81)

- Capacitar a los participantes en la importancia del impacto ambiental, social y económico de sus operaciones, así como en el uso de estándares y marcos internacionales para elaborar informes de sostenibilidad claros.

Contenido digital:

- **Sostenibilidad: construyendo un presente y futuro próspero:** Este, brindo las herramientas para entender la sostenibilidad, sus pilares (ambiental, social y económico) y cómo integrarla en el modelo de negocio para garantizar un futuro próspero y responsable.
- **“¿Cómo exponer tu modelo de negocio” (Infografía)** Esta, brindo las herramientas para entender ¿qué es un modelo de negocio y cómo la empresa crea y captura valor? Identificar los elementos clave para diseñarlo eficazmente.

Profundización (Rutas):

- i. **Domina el Arte de Reportar:** Enfocada en la entrega de capacidades para la construcción del Reporte de Gestión BIC para las empresas que cuentan con esta condición, y tomaran este documento como una herramienta para empezar a medir la sostenibilidad de sus empresas e identificar retos y oportunidades de mejora en sus prácticas sostenibles. Aprendieran acerca de los estándares internacionales de informes de sostenibilidad que aplican para realizar su Reporte de Gestión BIC y entendieran los lineamientos de la Superintendencia de Sociedades. **Se contó con la participación de 15 empresas.**
- **Entregable:** Estructura del Reporte de Gestión BIC.

- ii. **Prepárate ambientalmente:** Fortalecer la capacidad de las empresas y organizaciones para comprender y adoptar prácticas sostenibles, alineadas con los estándares internacionales, mediante la sensibilización sobre los beneficios tributarios, la sostenibilidad ambiental y la gestión estratégica del impacto empresarial frente al cambio climático y el sobregiro ambiental. **Se contó con 56 asistentes a este espacio.**
 - **Entregable:** Calendario

- iii. **Capitalismo Consciente:** Promover en los empresarios un liderazgo consciente y transformador, alineado con los principios de sostenibilidad y biodiversidad, mediante el fortalecimiento de su conciencia ambiental y la implementación de prácticas empresariales responsables en el marco de la COP16. **Se conto con la participación de 69 empresas**
 - **Entregable:** Guía de capitalismo consciente y acceso a un curso de capitalismo consciente para determinar el propósito superior de la empresa

- iv. **Oportunidades de financiamiento:** El objetivo de esta ruta era que las empresas participantes comprendieran las diferentes opciones de financiamiento sostenibles disponibles, como préstamos bancarios, capital de riesgo, financiamiento colectivo, subvenciones y programas gubernamentales, identificarán cómo presentar su impacto social y ambiental en sus proyectos para aumentar las posibilidades de financiamiento, especialmente con inversores socialmente responsables. Por último, conocer los beneficios tributarios que pueden acceder por utilizar tecnologías que disminuyan el consumo de recursos naturales, por temas de transición energética, manejo eficiente del agua, entre otros. **Se contó con la participación de 38 empresas.**
 - **Entregable:** Documento con la información de oferta financiera sostenible y beneficios tributarios.

- v. **Triple Impacto:** Promover la sostenibilidad en el mercado colombiano mediante la divulgación de tendencias globales, la enseñanza de estrategias clave para implementar prácticas responsables en las empresas y el impulso de la transformación empresarial hacia un futuro más sostenible. **Se conto con la participación de 21 empresas.**
 - **Entregable:** Guía de integración de la sostenibilidad en el corazón del negocio. Da el paso a paso.

- **Rueda de conexiones Triple Impacto:**

Esta Rueda de Conexiones fue un espacio de apertura y preparación para los empresarios de cara al gran evento de biodiversidad del que Cali fue anfitriona: la COP16. En esta Rueda, 1.500 personas se reunieron para aprender sobre tendencias en sostenibilidad y conectar con actores del ecosistema. Cabe destacar que el 58% de estos asistentes fueron empresas, de las cuales alrededor del 64% afirmó estar implementado prácticas ambientales. Los asistentes encuestados manifestaron haber generado en promedio 4 conexiones durante el evento, así mismo, el 42% de ellos manifestó que esperan crear nuevas oportunidades de negocios entorno a la biodiversidad y sostenibilidad en el marco de la COP16.

Lo anterior evidencio que cada vez más el tejido empresarial de la región está comprometido con la sostenibilidad, construyendo juntos un camino más verde y responsable.

- **Diagnóstico de Sostenibilidad:**

En el 2024 pusimos en marcha piloto de diagnóstico de sostenibilidad, herramienta que permitió por medio de un cuestionario comprender de manera el estado actual del tejido empresarial en términos de brechas, necesidades, oportunidades y niveles de madurez en sostenibilidad con foco ambiental. Este ejercicio estratégico reveló las temáticas de mayor interés para los empresarios, identificó los desafíos específicos que enfrentan y sentó las bases para diseñar iniciativas adaptados a las particularidades de 112 empresas. Gracias a este piloto, se obtuvieron insumos clave para orientar los esfuerzos hacia iniciativas que promuevan la competitividad y la innovación sostenible para el 2025.

Los hallazgos del piloto reforzaron el rol de la organización como un articulador clave del ecosistema empresarial en sostenibilidad, fortaleciendo su capacidad para alinear recursos y acciones con las prioridades estratégicas del sector empresarial. Además, este ejercicio permitió identificar posibles alianzas con actores relevantes, evaluar el impacto de las intervenciones realizadas y consolidar la reputación de la organización como promotora de desarrollo económico sostenible y resiliente.

- **Estrategia COP16 de la Cámara de Comercio de Cali (CCC).**

La 16ª Conferencia de las Partes (COP16), conocida como la Conferencia de las Partes del Convenio sobre la Diversidad Biológica, representó una oportunidad estratégica para la región del Valle del Cauca al posicionarse como epicentro global de discusión sobre la sostenibilidad y el cambio climático. Este evento internacional buscaba reunir a aproximadamente 12.000 delegados y observadores de 196 países miembros de la convención, impactando de manera directa a más de 150.000 personas.

La COP16 no solo buscó establecer agendas y compromisos relacionados con la conservación de la biodiversidad y los servicios ecosistémicos, sino también abordar retos como la crisis climática, la pérdida de hábitats naturales y la sobreexplotación de recursos. La participación incluyó una amplia gama de actores, como gobiernos, organizaciones intergubernamentales, comunidades locales, pueblos indígenas y representantes del sector privado.

En este contexto, la Cámara de Comercio de Cali (CCC) diseñó e implementó una estrategia integral para maximizar el impacto de este evento en la ciudad y la región, alineándose con los objetivos de promover la competitividad regional y fortalecer la sostenibilidad empresarial.

Objetivo de la estrategia de la CCC:

Institucionalmente, la CCC se enfocó en *“Aprovechar la sede de la COP16 para el posicionamiento de la región como un territorio que promueve la sostenibilidad y asegurar que este evento deje capacidades instaladas en el tejido empresarial para aumentar la competitividad a través de una apuesta por la biodiversidad”*.

La realización de la COP16 en Cali representó una oportunidad única para que la CCC asumiera un rol activo en capitalizar los beneficios económicos, sociales y ambientales del evento. Al ser un punto de encuentro global, la COP16 no solo atrajo la atención de actores internacionales, sino que también creó un escenario propicio para:

- **Impulsar la competitividad empresarial:** Ayudando a las empresas locales a adoptar prácticas sostenibles que aumenten su resiliencia frente a los desafíos climáticos y aprovechen las oportunidades económicas emergentes.
- **Fortalecer las capacidades locales:** Equipando al tejido empresarial con herramientas y conocimientos para enfrentar retos ambientales mientras se maximizan sus ventajas competitivas.
- **Visibilizar la región:** Aprovechando el alcance global del evento para posicionar al Valle del Cauca como líder en sostenibilidad y conservación de la biodiversidad, lo que fortalece su atractivo para inversiones y proyectos estratégicos.

De esta manera, la Cámara asumió la responsabilidad de articular esfuerzos entre diferentes actores, movilizar recursos y garantizar que la COP16 no solo fuera un evento temporal, sino un catalizador para transformaciones profundas y duraderas en la región.

Estructura de la estrategia COP 16 de la CCC:

La estrategia de la CCC se desarrolló en torno a tres grandes ejes:

a) Hub de información. Con este primer eje estratégico se buscó ser referentes en el ecosistema empresarial con información actualizada y práctica para que los empresarios conocieran y se beneficiaran de la COP16, a través de los siguientes componentes:

- i. **Centro de información:** Brindar información oportuna y constante a los empresarios en torno a la COP16, a través de medios digitales y atención presencial, para que estuvieran actualizados de los contenidos y actividades propias y de demás actores del ecosistema regional y nacional.
- ii. **Centro de formación:** Brindar formación en conocimiento práctico empresarial relacionado con COP16, generando conciencia sobre la utilidad de la sostenibilidad en el desarrollo empresarial y fortaleciendo las habilidades necesarias para maximizar las oportunidades derivadas de la COP16.
- iii. **Centro de conexiones:** Facilitar la búsqueda y conexión entre el proveedor principal de la Zona Verde y los posibles proveedores locales, a través de un directorio digital que los reunió de una manera autónoma, y conectar la oferta del ecosistema durante la COP, con el fin de promover el desarrollo económico de los empresarios.

b) Impulso empresarial. Este segundo eje estratégico se enfocó en realizar acompañamiento a los empresarios para su preparación, alistamiento y conexión para la COP16. Se desarrollaron los siguientes componentes:

- o **Empresas receptoras:** Se orientó a alistar a las empresas del sector turístico para recibir de manera óptima a los visitantes de la COP16, buscando mejorar la calidad de los servicios, fomentando la sostenibilidad e innovación, creando experiencias memorables para los participantes. De esta manera, se contribuyó al fortalecimiento de la competitividad de las empresas y al impulso de la región como un destino turístico que le apuesta a la sostenibilidad.
- o **ADN sostenible:** Se enfocó en agrupar a segmentos específicos que compartían características, valores, madurez en la implementación de actividades de impacto positivo, intereses, conexión profunda con las tradiciones y congruencia en pensamiento o comportamiento. Con este componente se buscó acompañar y sensibilizar a las empresas sobre la importancia de la sostenibilidad y la biodiversidad, alineándolas con los compromisos internacionales rumbo a la COP16, a través de programas de formación, talleres interactivos y campañas de concienciación, propendiendo porque las empresas adoptaran prácticas sostenibles que no solo redujeran su impacto ambiental, sino que también impulsaran su competitividad.

c) Posicionamiento de la región. Finalmente, desde el tercer eje se buscó posicionar a la CCC en los grupos de interés (gobiernos locales, regional, nacional, medios de

comunicación y entre las empresas usuarias de la CCC) como plataforma de información y conexiones empresariales en el marco de la COP 16 para impulsar la competitividad regional. Lo anterior se dividió en dos componentes:

- **Plataforma de comunicaciones:** Se enfocó en informar activamente a las empresas acerca de las acciones que ejecuta la CCC y las oportunidades que presenta el entorno.
- **Plataforma de relacionamiento “Casa empresarial”:** Desde donde la CCC se propuso ser promotora de eventos clave, propiciando y facilitando la participación de aliados, organismos y empresas interesadas en realizar eventos en el marco de la COP 16.

Implementación de la estrategia COP 16 de la CCC:

- **El rol de la Cámara de Comercio de Cali como aliada oficial de la COP16:**

La Cámara de Comercio de Cali fue reconocida como una de las 12 entidades aliadas oficiales de la COP16, un logro que reflejó su liderazgo y compromiso con el desarrollo sostenible. Este reconocimiento posicionó a la CCC como un actor estratégico clave en la ejecución de actividades y en la generación de impacto durante el evento.

Como sede oficial de la agenda político-académica, el edificio de la CCC se convirtió en un centro neurálgico de operaciones, acogiendo a delegados, representantes internacionales y el Media Center para la Zona Verde. Este espacio fue esencial para la coordinación de actividades y para garantizar el éxito logístico de la cumbre. Además, la CCC desempeñó un rol fundamental en la gerencia de la Zona Verde, liderando la visibilización de empresas comprometidas con la sostenibilidad e impulsando el diálogo sobre biodiversidad y cambio climático.

- **Escenarios de participación de la CCC durante la COP16:**

La CCC desempeñó un rol fundamental en varios escenarios estratégicos durante la COP16, cada uno diseñado para fortalecer la sostenibilidad empresarial y destacar las capacidades de los empresarios de la región:

- **Green City: Experiencia sostenible.**

En el espacio de Green City, la CCC creó una experiencia interactiva que incluyó la Casa Corona, vehículos eléctricos Brenson y la Huerta Urbana de Dos Mundos. Este escenario ofreció una muestra tangible de cómo las prácticas sostenibles podrían integrarse en los entornos urbanos, inspirando a los asistentes a adoptar enfoques más responsables en sus negocios y comunidades.

- **Circuito de la Biodiversidad: Punto Verde.**

Durante la COP16, la Alcaldía de Cali impulsó el Circuito de Biodiversidad, un espacio para destacar iniciativas sostenibles. En esta, la CCC lideró el “Punto Verde”, ofreciendo servicios de apoyo al emprendimiento y herramientas basadas en inteligencia artificial para optimizar procesos empresariales. Este espacio conectó a las empresas con soluciones innovadoras en sostenibilidad, fortaleciendo su competitividad y compromiso ambiental.

- **Zona Verde: Visibilización de empresas.**

En la Zona Verde, la Cámara habilitó un stand para destacar a 20 emprendimientos verdes (con ADN sostenible), además de 4 stands adicionales donde 48 emprendedores locales tuvieron la oportunidad de vender sus productos.

- **Casa Empresarial CCC: Plataforma de relacionamiento.**

La Casa Empresarial se convirtió en un punto de encuentro para charlas, talleres y mentorías dirigidas a empresarios. Este espacio fue clave para facilitar conexiones estratégicas entre actores del ecosistema empresarial, fomentando la colaboración y el desarrollo de alianzas que impulsan la sostenibilidad en los negocios.

- **Edificio CCC: Sede oficial de la COP16.**

El edificio (sede principal) de la CCC se convirtió en el epicentro de la agenda político-académica de la COP16. Además de ser la sede de operaciones del evento, funcionó como media center para la Zona Verde, consolidando su rol como un espacio estratégico para la discusión y toma de decisiones sobre sostenibilidad.

- **La participación histórica del tejido empresarial en las COP:**

La participación de los empresarios y empresarias fue un pilar fundamental en la implementación de la estrategia COP 16 liderada por la Cámara de Comercio de Cali. Por primera vez en la historia de una COP, las empresas tuvieron un rol protagónico, lo que marcó una transformación cultural hacia la sostenibilidad en el tejido empresarial regional. Este compromiso empresarial dejó capacidades instaladas que impulsarán nuevos negocios verdes y prácticas sostenibles en la región.

Resultados y legado de la COP 16:

La implementación de la estrategia de la Cámara de Comercio de Cali durante la COP16 dejó resultados significativos que marcaron un impacto duradero en la región:

- **Impacto empresarial:** Los emprendedores visibilizados por la CCC en la Zona Verde lograron un incremento del 257% en sus ventas promedio, lo que refleja el

impacto positivo de las estrategias implementadas durante la COP16. Además, la generación de 100 alianzas estratégicas entre empresas y organizaciones clave y 847 contactos con nuevos clientes potenciales, fortaleció el ecosistema empresarial permitiendo a más de 200 empresas de la región beneficiarse de las actividades organizadas.

- **Participación empresarial y conexiones:** Con una participación de 480 asistentes en conferencias con expertos nacionales e internacionales, la CCC logró promover espacios de aprendizaje y crecimiento para los empresarios. Asimismo, se concretaron 180 negociaciones comerciales y se incluyeron 30 empresas proveedoras de ingredientes naturales en la Expo Bioingredientes, promoviendo oportunidades significativas de negocio.
- **Participación en espacios de la Cámara de Comercio de Cali:** La entidad lideró 195 eventos en el Edificio (sede principal) CCC y la Casa Empresarial, logrando reunir a un total de 13.812 asistentes durante la COP16. Estos espacios se consolidaron como escenarios clave para promover la sostenibilidad, generar conexiones estratégicas y visibilizar el compromiso de la región con la biodiversidad.
- **Impacto mediático y digital:** Las actividades de la CCC generaron un alcance digital de 75 millones de personas, con un aumento del 230% en el impacto mediático respecto a los resultados habituales de la entidad. Además, se logró un valor equivalente a \$7.259 millones en cobertura mediática gratuita, lo que amplificó la visibilidad de la región y sus iniciativas sostenibles.
- **Impacto en Infraestructura:** La inversión de \$2.300 millones por parte de la CCC permitió la adecuación del Centro de Eventos Valle del Pacífico (CEVP), interviniendo 37.000 m² de zonas externas y 3.500 m² de áreas internas. Estas mejoras no solo facilitaron la realización de la COP16, sino que dejaron un legado tangible para futuros eventos de gran magnitud en la región.
- **Contribución al impacto económico regional:** La COP16 generó una derrama económica de USD 66 millones en la región, con USD 37 millones provenientes del turismo y USD 27 millones relacionados con alojamiento, gastronomía y entretenimiento. Además, la ocupación hotelera alcanzó un promedio del 92%, con un pico del 97% durante los días del evento, impulsando la economía local.

Estos resultados reflejan cómo la estrategia implementada por la CCC no solo fortaleció al tejido empresarial, sino que también contribuyó al posicionamiento del Valle del Cauca como un referente internacional en sostenibilidad y competitividad. Además, los empresarios locales demostraron su capacidad para liderar iniciativas sostenibles y transformadoras, sentando las bases para un futuro empresarial más verde y resiliente.

El éxito de esta preparación no solo se reflejó en el fortalecimiento empresarial, sino también en la consolidación de la región como un modelo de sostenibilidad y competitividad. Los empresarios de Cali y el Valle del Cauca asumieron el liderazgo como agentes de cambio, mostrando al mundo el potencial transformador de la sostenibilidad empresarial.

EMPREDIMIENTO, INNOVACIÓN Y SOLUCIONES ESCALABLES

Mentalidad y Cultura:

1. Modelo de Atención para inclusión Financiera

Bajo mentalidad y cultura se trabaja el modelo de atención para la inclusión financiera que busca reducir las brechas en conocimientos financieros y acceso a fuentes de financiación para el tejido empresarial, partiendo del entendimiento de su perfil y etapa empresarial, con el propósito de conectar a cada unidad productiva con soluciones efectivas que respondan a sus necesidades y retos financieros. De esta manera, se promueve la toma de decisiones informadas y conscientes, generando un impacto positivo en la calidad de vida, el crecimiento económico y el bienestar general.

A continuación, se presentan los indicadores de cumplimiento del modelo.

Modelo de Atención para la Inclusión Financiera			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
Microempresas y unidades económicas preparadas para solicitar recursos de crédito	500	564	104,8%
Microempresas y unidades económicas que reciben educación financiera	1000	1280	128,0%
Empresarios impactados a través de espacios de financiamiento	200	201	100,5%
Oferentes financieros integrados al continuo de capital de la región	6	8	133,3%
Programas y proyectos de la CCC con líneas base de financiamiento	40%	40%	100,0%
Empresas conectadas con productos y/o servicios financieros o no financieros	30%	131%	436,7%
Grupos de ahorro (bankomunales) constituidos	20	20	100,0%

Educación financiera:

Teniendo en cuenta que según el Banco de La República, el 40% de las Mipymes en Colombia no cuentan con un plan financiero adecuado, esta situación incrementa significativamente su riesgo de insolvencia. Adicionalmente a estos datos, apenas el 28% de las empresas acceden a programas formales de educación financiera. Frente a este panorama, se habilitaron los espacios de educación financiera, tanto virtuales como presenciales, diseñados para cerrar estas brechas y fortalecer la gestión financiera de las empresas, impulsando su sostenibilidad y crecimiento.

El **alistamiento financiero** permite a poblaciones vulnerables acceder a estrategias que les posibilita crear planes de ahorro e inversión para enfrentar la inestabilidad económica, además permite a las **mujeres** disminuir brechas de desigualdad, ya que al tener mayores tasas de desempleo con respecto a los hombres se convierten en las principales fundadoras de emprendimientos de subsistencia que requieren de estos espacios para fortalecer sus negocios.

Desde este eje, se beneficiaron 1.280 microempresas y unidades económicas en temas como ahorro, deuda, presupuesto, optimización de costos y margen operacional, planeación financiera, herramientas de gestión financiera, pagos y recaudos, entre otros; esto en el marco de iniciativas territoriales como Barrios Vibrantes y no territoriales como Campus Virtual y Capital Summit. Así como 201 pequeñas y medianas empresas en temas como desafíos económicos, medios de pago y cierres fiscales.

Canal de intervención 1:1 de Asesoría Personalizada y Grupos de Ahorro (Bankomunales)

El **canal de intervención 1:1** se desarrolló como una estrategia clave para abordar la falta de formación financiera adaptada a las necesidades específicas de las empresas, este acompañamiento personalizado permite a las empresas optimizar su capacidad para tomar decisiones informadas y gestionar sus recursos de manera sostenible.

Por otro lado, los grupos de ahorro y crédito, como los **Bankomunales**, han demostrado ser una solución efectiva para poblaciones vulnerables, según informes de inclusión financiera realizados en Colombia por Banca de las Oportunidades. Estos grupos son fundamentales, ya que solo el 35% de los microempresarios tienen acceso a productos financieros formales, mientras que el 65% depende de fuentes informales que los exponen a tasas de usura y riesgos que afectan su estabilidad financiera, familiar y física. Los Bankomunales no solo mitigan estos riesgos, sino que también fomentan la solidaridad, la confianza comunitaria y el acceso al autofinanciamiento, generando un impacto positivo en la calidad de vida y en la sostenibilidad de sus negocios.

En materia de educación financiera se destaca:

- La activación del canal de intervención individual donde 88 empresarios/as solicitaron asesorías financieras personalizadas.
- La constitución de **20 Grupos** de ahorro (Bankomunales), una metodología de educación financiera práctica comunitaria dirigida a emprendedores de economía popular que fomentó los lazos de confianza y solidaridad en la zona rural y urbana de Cali y Yumbo, así como el ahorro y el autofinanciamiento entre sus miembros. En conjunto ahorraron \$46.570.000 y movilizaron créditos por la suma total de \$116.922.098 para las 236 unidades económicas y socios; logrando así promover la **inclusión financiera** de poblaciones desatendidas como mujeres, adultos mayores y jóvenes.

Alistamiento financiero:

La limitada adopción de prácticas financieras adecuadas es una de las principales causas por las que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en Colombia enfrentan dificultades para acceder a financiamiento formal. Según la Banca de las Oportunidades, solo el 20,6% de los microempresarios en Colombia obtuvo un crédito formal en el segundo semestre de 2024. Sin embargo, la Gran Encuesta Pyme (GEP) indica que la tasa de aprobación de créditos para pequeños y medianos empresarios fue del 94% en el mismo período. Esta disparidad sugiere que, aunque las entidades financieras están dispuestas a otorgar créditos, muchas Mipymes no cumplen con los requisitos necesarios, principalmente debido a una gestión financiera inadecuada. Por lo tanto, es fundamental que las empresas adopten procesos de **alistamiento financiero**, que les permitan mejorar sus prácticas contables y financieras, facilitando así el acceso a fuentes de financiamiento formal y contribuyendo a su crecimiento y sostenibilidad.

En consecuencia, se beneficiaron **564 microempresas y unidades económicas** en espacios formativos especializados sobre herramientas y buenas prácticas para solicitar recursos de crédito enmarcadas en iniciativas como Los Centros de Desarrollo Empresarial Prospera y Fonder Valle: fondo constituido desde la estrategia de la Gobernación del Valle que busca impulsar el crecimiento de los negocios y empresas Vallecaucanas.

Conexiones financieras:

Se lograron 92 **conexiones efectivas**, es decir 92 adquisiciones de productos financieros como créditos o mecanismos de pago por parte de **unidades de la economía popular y MiPymes**. Empresarios(as) accedieron a recursos tipo deuda y crédito convertible por \$928.412.000 COP por parte de entidades financieras como Banco Agrario, Banco Mundo Mujer, Cooperativa Financiera de Antioquia, Coomeva Fundación, Gestora de Proyectos y la Fintech Monet así como a QRs y datáfonos de Tpage, Monet y Bancolombia.

Las entidades mencionadas fueron vinculadas formalmente al área de financiamiento como aliados al igual que Minka, plataforma de banca abierta; Bancolombia y Fundación WWB.

Finalmente, cabe destacar que, dentro del trabajo de conexiones realizado en territorio 74 microempresas y unidades económicas recibieron créditos por un total de \$123.300.000 por parte de Banco Agrario y Banco Mundo Mujer mediante los toques de Barrios Vibrantes en La Cumbre, Vijes, República de Israel, Jamundí, Yumbo, Junín y Brisas de los Alamos.

Fomento a la inversión

Otra línea de acción de Mentalidad y Cultura fue el fomento a la inversión, una iniciativa que impulsa la inversión en la región mediante la creación de conexiones de valor, transferencia de conocimiento y el acompañamiento de inversionistas interesados en proyectos de inversión empresariales.

Fomento a la Inversión			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
Inversionistas acompañados	100	132	132,0%
Proyectos de inversión activos	50	98	196,0%
Actividades realizadas para la promoción de inversión extranjera que propicie la transferencia tecnológica	2	2	100,0%
Agendas internacionales implementadas para la gestión con inversionistas	10	10	100,0%

Polux:

La Red Polux es una comunidad que fomenta la cultura de inversión en la región, conectando inversionistas y futuros inversionistas a través de espacios de sensibilización, formación y networking estratégico. Su propósito es promover el acceso al capital de riesgo y apoyar empresas y startups con alto potencial de crecimiento, fortaleciendo así el ecosistema empresarial local e impulsando el desarrollo de proyectos innovadores que generen impacto en la región.

Durante 2024, la Red Polux acompañó 100 inversionistas y potenciales inversionistas mediante la escuela de inversión y aliados representativos de la región como **Invest Pacific**, Bancolombia Ventures y el evento de la Cámara de Comercio de Cali, el Capital Summit. Se realizaron 2 espacios para la promoción de inversión extranjera con inversionistas de Estados Unidos e inversionistas de la región y 10 agendas

internacionales para la gestión con inversionistas implementadas con países como *Canadá, Noruega, Holanda, México, Nueva York, Perú y Estados Unidos*.

Escuela de inversión:

Iniciativa que impactó a más de 200 emprendedores locales, ángeles inversionistas y potenciales inversionistas interesados en formar parte de la red de inversión Polux, impulsada por la Cámara de Comercio de Cali. Este programa brindó las herramientas necesarias para identificar, evaluar y financiar startups con alto potencial de crecimiento, enfocándose en aspectos clave como el análisis de modelos de negocio, gestión estratégica de portafolios y diseño de estrategias para maximizar el retorno de inversión en etapas tempranas. A través de espacios de sensibilización, talleres prácticos, seminarios especializados y webinars en formato híbrido, los participantes fortalecieron sus capacidades y accedieron a oportunidades reales de inversión en el ecosistema de startups.

Proyectos de inversión:

En el marco de Capital Summit, se seleccionaron 98 proyectos de inversión de alto potencial en Latinoamérica para ser presentados a la red de inversionistas de Polux, así como a otros inversionistas nacionales e internacionales. Entre los destacados se encuentra **Muta**, una startup de economía circular que logró captar una inversión de más de 63.900 USD por parte de la red de mujeres ángeles inversionistas más grande del mundo **Epic Angels**, marcando un hito en la atracción de capital internacional para emprendimientos de la región. **Epic Angels** decidió abrir un capítulo en América Latina debido a su alianza con la Cámara de Comercio de Cali, y la Cámara lideró todo el proceso que llevó a la inversión en Muta.

Capital Summit 2024

Finalmente, en la gestión del eje de mentalidad y cultura está el **Capital Summit**, evento organizado por la Cámara de Comercio de Cali, se ha consolidado como uno de los más importantes de América Latina para la comunidad emprendedora y de inversión de alto riesgo. Este espacio no solo es un epicentro de conexiones estratégicas entre inversionistas, emprendedores, corporativos y entidades del ecosistema, sino que también representa una plataforma para fomentar la inversión nacional e internacional en emprendimientos con alto potencial de crecimiento. A lo largo de sus ediciones, el evento se ha convertido en un punto de encuentro clave para impulsar el desarrollo de startups, promover la innovación y fortalecer el ecosistema empresarial en la región.

Capital Summit			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
Número de conexiones efectivas que inicien proceso de financiamiento o inversión entre inversionistas, startups y corporativos.	300	825	275,0%
Número de actividades realizadas para la promoción de inversión extranjera que propicie la transferencia de tecnológica.	3	3	100,0%
Invitaciones de seguimiento para creación de data room para conexión con el ecosistema de venture capital	100	100	100,0%

Se contó con la participación de **1906 asistentes** de los cuales 303 fueron startups, 97 inversionistas, 409 empresarios, 213 aliados y 884 asistentes generales. De las startups participantes se destacaron los siguientes sectores: Software y Hardware (32%), servicios financieros (24%) y otros sectores que se centran en industrias como Huleche/Biotech (4.8%). En cuanto al enfoque de lente de género se destaca que el 44% son mujeres fundadoras y el 22% son empresas cuyas principales consumidoras son mujeres. Las cifras permitieron evidenciar que contamos con una fuerte comunidad femenina dentro del ecosistema del Venture Capital, que durante el Capital Summit 2024, se logró fortalecer por medio de actividades y competencias, demostrando el potencial de los modelos de negocio.

En el **Capital Summit**, contamos con una amplia diversidad de perfiles de inversionistas que participaron activamente en las dinámicas del evento. Entre ellos, destacaron Fondos de Inversión (32%), Ángeles Inversionistas (17%) y Fondos de Impacto (13%), mientras que el 35% restante incluyó perfiles como fondos corporativos, Family Offices, Micro VCs, Clubes de Ángeles y otros actores clave del ecosistema.

En cuanto a los intereses específicos, el 43% de los inversionistas mostró preferencia por el **Track Venture Capital**, el 29% por el **Track Corporate Venture Capital**, y el 28% por el **Track Impact Venturing**, reflejando un equilibrio en las áreas de enfoque estratégico para las inversiones.

Adicionalmente, se realizó un mapeo de intención de inversión la cual se incrementó con respecto a 2023 de USD\$ 20 millones a USD\$ **68 millones de USD** distribuidos en dos

espacios de comité de inversión: el primero interesado en startups en serie preseed y seed y el segundo interesado en startups de serie A en adelante.

Conexiones Capital Summit y Capital House:

El **Capital Summit** conecta a los actores del ecosistema de **Venture Capital**, facilitando relaciones que pueden traducirse en desembolsos de capital. En su última edición, se lograron **343 citas efectivas** en el networking abierto y **108 citas** en los **Investor Dates**, fortaleciendo vínculos entre emprendedores e inversionistas.

Las encuestas de satisfacción destacaron que antes de Capital Summit no había espacios especializados para que emprendedores en etapas tempranas o de escalamiento accedan a financiamiento y feedback estratégico. El evento se consolida como una plataforma esencial que suple estas necesidades y fomenta conexiones valiosas, creando puentes entre emprendedores y fuentes como ángeles inversionistas, corporativos, fondos y entidades del ecosistema, contribuyendo así al desarrollo y fortalecimiento de los emprendimientos.

Teniendo en cuenta las necesidades de los empresarios en el año 2024 en el marco del Capital Summit la Cámara de Comercio de Cali lanza la estrategia **Capital House** la cual es una iniciativa pública-privada diseñada para impulsar el ecosistema de startups en Latinoamérica. Con el desarrollo de esta estrategia se busca aumentar las conexiones efectivas y aumentar el flujo de capital hacia startups. Se suma a la iniciativa Polux para conectar empresas de alto impacto con capital inteligente, facilitando la identificación, capacitación, agrupación y conexión de inversores y emprendedores.

Actividades orientadas a la promoción de inversión extranjera que fomenten la transferencia de tecnología y el fortalecimiento de capacidades innovadoras en el ecosistema empresarial:

En el marco del Capital Summit se diseñaron espacios de conexión especializados para facilitar encuentros estratégicos entre startups e inversionistas. En el **Investment Committee**, startups en etapas Preseed y Seed, previamente seleccionadas, se reunieron con fondos de Venture Capital nacionales e internacionales. En el **Investor Committee**, estas mismas startups conectaron con ángeles inversionistas de alcance global. Además, en los **Investor Dates**, se llevaron a cabo citas preagendadas que vincularon a startups, inversionistas y corporativos, generando oportunidades concretas de colaboración y financiamiento.

Herramientas para Innovar:

- **Oferta de innovación empresarial**

La primera línea de acción de herramientas para innovar es la Oferta de innovación empresarial. Esta iniciativa se enfoca en diseñar y poner una oferta de innovación enfocada en la pequeña y mediana empresa, las cuales pueden estar lideradas por hombres, mujeres y comunidades diversas, al igual que puede incluir aquellos que se encuentran en economía popular; que cuentan con un nivel de madurez básico/medio/avanzado. El propósito de es apalancarse en las señales de futuro aplicables, con enfoque en el impacto social y ambiental, que promuevan el crecimiento de las empresas jalonadoras de la región.

Oferta empresarial de innovación			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
Empresas participantes en programas de innovación	600	634	105,7%
Empresas que desarrollan innovaciones en proceso, producto, modelo de negocio o comercialización en el marco del programa	30	39	130,0%

Durante el año 2024, la **oferta empresarial de innovación**, estuvo enfocada en proporcionar herramientas y sensibilización sobre tendencias del entorno actual, con un énfasis especial en innovación e inteligencia artificial (IA) al tejido empresarial regional, principalmente para las MiPymes de múltiples sectores de la economía, logrando un alcance de **634 empresas** únicas de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali que participaron de las actividades de innovación ofertadas y descritas a continuación:

- Jornadas articuladas de sensibilización y acompañamiento sobre la importancia de implementar y gestionar la innovación al interior de sus organizaciones, pudiendo mejorar o rediseñar productos, servicios o los modelos de negocio, con el objetivo de mantener una propuesta de valor vigente y diferenciadora, conforme a los constantes cambios del entorno. Esta estrategia de acompañamiento permitió gestar los siguientes 5 espacios de formación en los cuales se impactó un total de **111 empresas**:

- Crecimiento a través de la innovación
- Innovar para Vivir

- Re innovando el futuro empresarial
 - Rediseñando el futuro empresarial
 - ¿Qué tan innovadores somos?
- Adicionalmente, y en coherencia con el objetivo principal de entregar a los empresarios capacidades que les permitiera estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías y el mundo de la innovación, para que, a su vez pudiesen ser competitivos y sostenibles en el tiempo, **255 empresas** únicas, recibieron acompañamiento especializado en la siguiente serie de módulos que les permitió fortalecer sus habilidades y capacidades, principalmente, frente al uso de la IA:
 - Inteligencia Artificial al alcance de todos
 - Inteligencia Artificial Generativa (IAG)
 - Toma de decisiones de negocio con IA
 - Jornada Técnica ¿Cómo rentabilizar la IA?
 - Impulso digital: Marketing y ventas con IA
 - El programa ejecutivo Liderazgo en la Era de la IA, permitió seleccionar a **14 de las compañías más representativas** de la jurisdicción de la Cámara de comercio de Cali, para que sus **presidentes y/o gerentes**, recibieran, de la mano de Freddy Vega, CEO de Platzi y su equipo especializado, capacitación presencial en **implementación de la IA** en la cotidianidad empresarial, la **importancia de su adopción** y el acompañamiento personalizado para el **desarrollo de sus planes estratégicos** con los que empezaron a plantear el proceso de acción de esta tecnología de vanguardia al interior de sus modelos de negocio.
 - En el marco del Capital Summit, la oferta de innovación tuvo participación mediante las **Casas de Éxito**, espacios delimitados en donde se entregó contenido de vanguardia en temas de innovación empresarial abierta (Casa Corporativos); Inteligencia Artificial y su aporte a la productividad en las organizaciones (Casa Platzi); y estrategias de articulación interinstitucional que sirvieran de insumo para apalancar la competitividad regional (Casa NIDO). Con estos espacios, se logró impactar a **144 empresas** únicas que recibieron capacidades al respecto.
 - Finalmente, con el propósito de visibilizar a las empresas de la ciudad-región que han comprendido que, desde sus organizaciones pueden generar grandes impactos en la sociedad en la medida en que los empresarios lo integren en su modelo de negocio, realizamos 5 **Cali Meet Ups** que permitieron impactar a

110 empresas a lo largo del año 2024 y en los cuales se manejaron los siguientes ejes temáticos: El poder de la colaboración empresarial; Biodiversidad y buenas prácticas ambientales sostenibles; aportes de la IA en los modelos de negocio; la transformación digital en la nueva Era empresarial.

Por otro lado, y comprometidos con acompañar a un grupo de empresas en la implementación de procesos de innovación que impactaran directamente sus productos, servicios o modelos de negocio, se desarrollaron a lo largo del año dos programas que dejaron los siguientes logros:

- **18 MiPymes** de la región se beneficiaron del proyecto **Fusión i3 Valle**, desarrollado en alianza con Reddi Colombia, con el objetivo de fortalecer la capacidad de innovación en el tejido empresarial regional. A lo largo del proceso, estas empresas recibieron herramientas **para identificar un total de 23 retos de innovación tecnológica** en sus modelos de negocio. Además, contaron con consultoría especializada para priorizar y validar dichos retos. En colaboración con grupos de investigación de las universidades del departamento del Valle del Cauca, trabajaron en el diseño e implementación de **prototipos mínimos viables** que dieron solución a sus necesidades.
 - Finalmente, en alianza con la Pontificia Universidad Javeriana, se llevó a cabo el **Startup Weekend**, un programa de emprendimiento e innovación que ofreció una jornada inmersiva de tres (3) días. En esta experiencia que contó con 54 horas de construcción colaborativa en donde participaron **21 empresarios** de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali, junto con otros emprendedores, los cuales conformaron equipos interdisciplinarios y una operación al estilo de startups, **desarrollaron prototipos tecnológicos** con un enfoque especial en **IA y DeepTech**.
- **Potenciamiento empresarial con Inteligencia Artificial (IA)**

La segunda línea de Herramientas para innovar fue la iniciativa de Potenciamiento empresarial con IA. Desarrollo de habilidades de base tecnológica, con énfasis en inteligencia artificial para el trabajo y seguridad de la información.

Potenciamiento empresarial con IA			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
Unidades productivas formadas	650	703	108,2%
Colaboradores de las unidades productivas y empresas formados	1100	977	88,8%

Durante el año 2024, la Cámara de Comercio de Cali fue la primera entidad de su gremio en apostar a ser un catalizador para el crecimiento y la innovación empresarial al proporcionar a las empresas, de manera masiva, las herramientas y conocimientos necesarios para aprovechar al máximo el potencial de esta nueva tecnología.

La estrategia **Potenciamiento empresarial con IA**, tuvo como objetivo formar diferentes segmentos de empresas en **habilidades técnicas y no técnicas de Inteligencia Artificial (IA)** para mejorar su productividad, alcanzando un impacto a **703 empresas** de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali.

Para esto, se entregaron **977 licencias individuales de formación virtual** en la plataforma Platzi, con las que los colaboradores de las empresas o unidades productivas formadas, tuvieron acceso a contenidos que los guiaron por el proceso de aprendizaje en el que se abarcó la formación desde la apropiación y conocimiento de la IA desde cero, pasando por la aplicación de la misma en áreas como Marketing digital, Finanzas, toma de Decisiones Estratégicas, Ciberseguridad; al igual que, un contenido más especializado para los equipos técnicos sobre Data Science, Modelos de difusión, IA para desarrolladores web y grandes Modelos de Lenguaje.

Los principales logros de gestión de la estrategia fueron:

- **703 empresas** de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali **beneficiadas** por el programa.
- **977 empresarios formados** en habilidades técnicas y no técnicas de Inteligencia Artificial y su adopción en el contexto empresarial.
- **12.360 cursos** completados y aprobados por los beneficiarios.
- Más de **2.000 horas** de estudio en la plataforma.
- **80%** de las empresas beneficiadas son **micro y pequeñas**. Y, el **55%** pertenecen al sector de **comercio y servicios**.
- El **96%** de los empresarios participantes consideran que la IA ha contribuido a ser **más eficientes** en sus tareas laborales. De estos, el **70% ahorran 3 o más horas semanales** en promedio, después de adoptar IA en sus labores.

- Después de su paso por el programa, el **54% de las empresas** que antes no utilizaban IA, tomaron la decisión de **implementarla** en sus organizaciones. Mientras que, el **70%** de estas, tienen planeado para 2025, **invertir** parte de su presupuesto **en herramientas y soluciones con IA** que mejoren su productividad.
- Al cierre 2024, el **Índice Neto de Satisfacción (INS)** para la estrategia conjunta fue de un **95%**.

3. ValleImpacta:

ValleImpacta			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
Número de planes o modelos de negocio estructurados o ajustados	20	19	95%

La tercera línea de acción de herramientas para innovar es ValleImpacta. En el 2024 finaliza gran parte del acompañamiento de ValleImpacta en la versión 10, un programa que se realiza en alianza con Fundación Bolívar Davivienda. De las 20 empresas seleccionadas para este proceso de transformación, 19 culminaron exitosamente su participación, mientras que una de las empresas decidió retirarse voluntariamente.

Este programa logró acompañar a 19 empresas en su transformación como organizaciones de alto impacto, a través del direccionamiento estratégico, la identificación del problema que le resuelven al mercado, escogencias y renuncias estratégicas, la definición de una MEGA empresarial ambiciosa y la incorporación de componentes propios de un modelo de negocio de impacto. Las empresas estructuraron un total de 19 planes de crecimiento. Estos planes no solo establecen la ruta que las empresas seguirán para su desarrollo en los próximos años, sino que también detallan las acciones y estrategias específicas que implementarán para lograr un crecimiento sostenido y continuo. Estos planes no solo establecen la ruta que las empresas seguirán para su desarrollo en los próximos años, sino que también detallan las acciones y estrategias específicas que implementarán para lograr un crecimiento sostenido y continuo. Adicionalmente, las empresas comenzarán a ver reflejados sus resultados de crecimiento durante el 2025, como evidencia del impacto generado por la implementación de estos planes y su compromiso con el desarrollo y sostenibilidad empresarial de la región.

- **Conexiones de Valor:**

La cuarta línea de acción de Herramientas para Innovar es Conexiones de Valor. Esta línea de acción busca facilitar y fortalecer los vínculos o interacciones que se crean entre los actores del ecosistema empresarial. Estos vínculos brindan un valor agregado en el crecimiento o apalancamiento de las partes involucradas a partir de sus interacciones (intercambio de conocimientos y experiencias como mentorías, obtener/prestar servicios, establecer acuerdos comerciales, ampliar sus redes de contacto, colaboración en proyectos, capital económico o capital social).

Conexiones de valor			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
# de horas donadas por los mentores de la red de mentores de la ccc	800	1165,5	145,6%
# de conexiones gestadas con aliados (que beneficien las empresas de la región)	5	5	100%
# de emprendedores enrutados en programas de emprendimiento	400	402	100,5%

Facilitar y fortalecer los vínculos entre los actores del ecosistema empresarial es fundamental para conectar la experiencia de los expertos con las necesidades de las empresas. Estos vínculos aportan un valor agregado al crecimiento y apalancamiento de las partes involucradas a través de sus interacciones, como el intercambio de conocimientos y experiencias mediante mentorías, la obtención y prestación de servicios, el establecimiento de acuerdos comerciales, la ampliación de redes de contacto, la colaboración en proyectos, y el acceso a capital económico o social.

Esta estrategia se implementó de manera transversal en toda la Cámara de Comercio, brindando acompañamiento a programas como Present, ValleImpacta, Innovación con propósito, Rueda de Conexiones de Triple Impacto, Zona E, en sus dos cohortes, Mentor Café, y Mentorías 1 a 1. Además, se introdujo un nuevo servicio para los empresarios de todas las categorías con la aplicación "Maratón de Mentorías" y se lograron grandes avances con la implementación de estrategias de visibilización y fidelización para los mentores, incluyendo actividades como "El Mentor del Mes" e "Impulsa tu potencial como mentor".

Se donaron 1165,5 horas de mentoría a lo largo del 2024 por medio de la aplicación de diferentes estrategias:

- Mentorías grupales por medio del programa PREZENT grupo 1 para la donación de 370,5 horas de mentorías en el 2024.
- Mentorías grupales por medio del programa PREZENT grupo 2 para la donación de 181 horas de mentorías en el 2024.
- Mentorías 1 a 1 en el marco del mentor café para la donación de 42 horas de mentorías en el 2024.
- Mentorías grupales entregadas por el grupo de ValleInnova para la donación de 14 horas de mentorías en el 2024.
- Mentorías 1 a 1 en el marco de la maratón de mentorías aplicadas a lo largo del año para un total de 508 horas de mentorías donadas en el 2024.
- Mentorías 1 a 1 para la donación de 50 horas de mentorías donadas en el 2024.

Se gestaron 5 conexiones con aliados que permitieron la implementación de estrategias y programas a lo largo del 2024 para beneficiar a los empresarios del ecosistema. Se logró gestar conexiones con Kognitions (CANADA), la delegación de Perú, Cemprende, Sugar Valley y Platzi.

Se enrutaron a 402 emprendedores en programas de emprendimiento por medio de la aplicación de diferentes estrategias:

- 17 empresas enrutadas a programas de emprendimiento a través de PREZENT grupo 1.
- 10 empresas enrutadas a programas de emprendimiento a través de PREZENT grupo 2.
- 41 empresas enrutadas a programas de emprendimiento a través de su participación en mentor café.
- 4 empresas enrutadas a programas de emprendimiento a través de su participación en mentorías ValleInnova.
- 306 empresas enrutadas a programas de emprendimiento a través de su participación en maratón de mentorías.
- 24 empresas enrutadas a programas de emprendimiento a través de su participación en mentorías 1 a 1.

Actualmente, la Red de Mentores, actor principal de la estrategia de conexiones de valor, cuenta con 388 miembros, de los cuales 96 se unieron en el último año y abarca más de 10 áreas del conocimiento, tales como contabilidad y finanzas, estrategia y toma de decisiones gerenciales, estrategias comerciales y nuevas líneas de negocio, transformación digital, innovación, planeación estratégica, asuntos legales y tributarios,

marketing, publicidad y comunicaciones, logística, gestión humana y gobierno corporativo.

La estrategia de conexiones ha demostrado ser altamente efectiva para las empresas, con un 100% de ellas generando conexiones de valor y permitiéndoles lograr aumentar sus ventas, utilidades o rentabilidad. Además, el 83% de las empresas accedieron a nuevos mercados, diversificando su portafolio, y un 59% desarrolló nuevos productos o servicios, destacando la capacidad de innovación fomentada a través del acompañamiento estratégico. Estos resultados subrayan la importancia de las conexiones en el crecimiento y éxito empresarial.

Innovación Disruptiva:

Innovación Disruptiva			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
# de oportunidades de mejoras identificadas en diferentes procesos de Cámara de comercio de Cali que permita la generación de eficiencias innovadoras a partir de la tecnología.	1	1	100%

Por medio de esta iniciativa, se da paso a la exploración de oportunidades de desarrollo de productos o servicios que resuelvan necesidades de los empresarios, apoyen la transformación organizacional, y favorezcan el desarrollo estratégico y tecnológico de la entidad, asegurando así su sostenibilidad, relevancia y monetización a través del uso de datos. Este año pudimos identificar una (1) oportunidad de mejora de asesorías financieras masivas personalizadas 24/7 que permite generar eficiencias innovadoras a partir de la tecnología, aumentando exponencialmente el impacto en empresarios sin depender de mentores aliados, con trazabilidad de conexiones y oportunidades para capital, ahorro y deuda.

Formación Empresarial:

1. Campus Virtual

El campus virtual de la Cámara de Comercio de Cali es una plataforma en la que confían empresarios, emprendedores e instituciones para aprender habilidades y conocimientos prácticos empresariales necesarios para afrontar entornos cambiantes y retos de la vida empresarial.

El área de Formación Empresarial de la Cámara de Comercio de Cali tiene como objetivos:

- Desarrollar servicios de formación, promoviendo la escalabilidad y el impacto, aprovechando la plataforma de campus virtual y otras.
- Promover el uso y apropiación del campus virtual por aliados internos y externos del ecosistema empresarial.

En esta medida, el área de formación cuenta con dos grandes pilares de cifras que se presentarán a continuación:

- Cifras propias de servicios desarrollados exclusivamente por el área de formación.
- Cifras consolidadas con el apoyo de otras áreas internas y aliados de la CCC.

Campus Virtual			
Descripción: Servicios de conocimiento, formación a través del campus virtual (con Webinars, cursos virtuales, píldoras y otros). Enfocado en conocimiento no profundo, multitemático y multisectorial. Incluye trabajo con cámaras aliadas a través de "Campus colaborativos" y "Campus espejos".			
Indicador	Meta	Resultados	% cumplimiento
Cobertura (Empresas atendidas)	5.594	5.348	95,6%
Servicios usados	55.943	62.322	111,4%

Cifras propias de servicios desarrollados por el área de formación:

- **Cobertura (empresas atendidas):** Se tuvo una meta de **5.594** y un resultado de **5.348** con un **95,6%** de cumplimiento debido a que se priorizaron otras actividades durante la COP 16 que impidieron que se cumpliera la meta establecida al iniciar el año.
- **Servicios usados:** Se tuvo una meta de **55.943** y un resultado de **62.322** con un **111,4%** de cumplimiento debido a la buena asistencia en los diferentes eventos durante el año.

Ejes temáticos y principales webinars ofertados por el área de formación:

En 2024 se desarrollaron **275 webinars** que suman más de **219 horas** de charlas brindadas por expertos en diversos ejes temáticos, impactando a **28.277 asistentes** a este tipo de formato.

El consumo de los servicios relacionados a estos webinars presenta los siguientes pilares temáticos priorizados: **Administrativo; 34%, mercadeo y ventas; 26%, COP 16; 17%, financiero y tributario; 11%, desarrollo del empresario; 8%, emprendimiento e innovación; 2%, tributario; 1%, jurídico; 0,4%, ESAL; 0,4%.**

Top 3 de webinars con más usos de servicio presentados en 2024:

- Jornadas de actualización de datos (**URR**) realizado el 6 de marzo del 2024 (**1.136 asistentes**).
- IA para vender de todo. Realizado el 22 de marzo del 2024 (**1.077 asistentes**).
- Facebook ads: Estrategias que impulsan resultados. Realizado el 4 de abril del 2024 (**781 asistentes**).

Participación en género:

Comprometidos con la equidad de género y ofreciendo servicios diseñados para generar un impacto positivo en todo tipo de público, nos complace destacar el papel y la participación de las mujeres. Su compromiso en el desarrollo de habilidades y conocimientos prácticos en el ecosistema empresarial es notable. El análisis de asistencia revela que las mujeres constituyen el **61% de la participación en webinars, cursos y el consumo de la biblioteca digital del Campus Virtual.**

Creando comunidad a nivel nacional de la mano de otras Cámaras de Comercio del país:

Reconocemos que el trabajo colaborativo es fundamental para generar economías de escala y aumentar el impacto alcanzado a través de los servicios.

Este año representó grandes avances en la búsqueda de trabajo colaborativo, integrando y manteniendo la **alianza con 10 cámaras de comercio del país** que le apuestan al desarrollo de conocimientos y habilidades en el tejido empresarial de sus regiones, a través de servicios de formación virtual en una misma plataforma, permitiéndonos ser más escalables y con la visión de potencializar ese esfuerzo conjunto que propenda por más y mejores servicios en el 2025.



La Cámara de Comercio de Cali ha apoyado a estas cámaras con servicios ofrecidos para todas las comunidades de las regiones aliadas y de esta manera cumplir con la promesa de valor de convertirnos en una cámara integradora, que genera beneficios a nivel nacional y promueve un trabajo colaborativo de gran impacto para nuestro tejido empresarial regional.

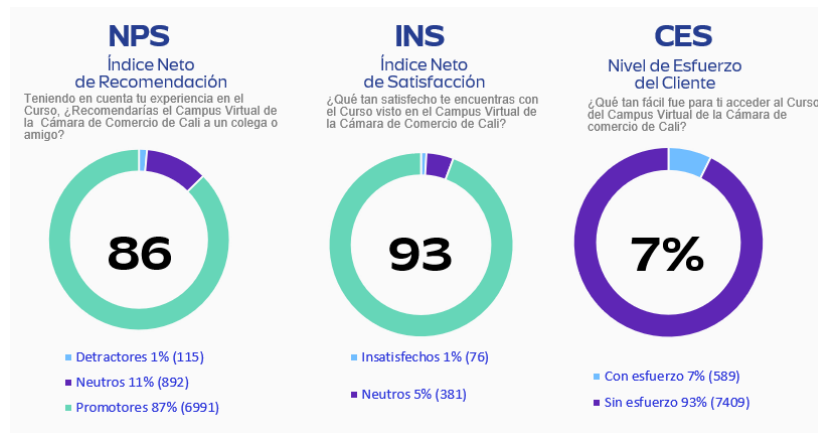
Por otra parte, gracias a nuestras alianzas, el Campus virtual tuvo presencia en **202 municipios y 28 departamentos del país**. En el ranking se encuentran: Cali, Bogotá, Yumbo, Jamundí, Armenia, Palmira, Medellín, Popayán, Cartago, Barranquilla, Manizales y Buga. También se tuvo presencia en **25 países** como Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Estados Unidos, Francia, Panamá, Uruguay, entre otros.

Cifras 2024 consolidadas del Campus Virtual (no incluye impactos de las cámaras Aliadas, únicamente los de Cámara de Comercio de Cali – Formación y otras áreas de CCC)



Cifras de satisfacción por parte de usuarios del Campus Virtual en el 2024

El campus virtual obtuvo un NPS de satisfacción de 86, un INS de 93 y un CES, nivel de esfuerzo en la navegación, de solo 7%. Para 2025, se espera seguir mejorando estos indicadores, consolidando una plataforma cada vez más intuitiva y satisfactoria para los usuarios.



Formación virtual en la COP 16:

Alcance Total: Se registraron **6.598 usos** de nuestros contenidos (webinars y biblioteca), impactando a **1.331 NITS únicos (49% recurrentes)** y **1.482 cédulas únicas (40% recurrentes)**. Las micro con un **69%** fueron las que más consumieron este contenido y el sector más representativo fue comercio al por mayor y al por menor **24%** e Industrias manufactureras **24%**.

Capacitación Interna: Se lanzaron 2 cursos sobre COP16 con una inscripción total de **329 colaboradores**. Si bien el primer curso tuvo un índice de finalización del **64%**, el segundo presentó un **14%**.

Alcance Externo: La ruta de COP16 para externos fue completada por **208 usuarios únicos (44% NITS únicos)**. Además, se creó una ruta de píldoras post-COP16 con 6 videos, alcanzando a **58 usuarios únicos (47% NITS únicos)**.

- **PSEAG – Planeación, seguimiento, evaluación, analítica y gestión del conocimiento**

Sistematización de Líneas Base

Indicador	Meta	Resultados	% de cumplimiento
Líneas Bases priorizadas estandarizadas	100	100	100,0%

El propósito del proyecto fue consolidar y gestionar las líneas bases generadas de la ejecución de las iniciativas de la oferta empresarial, para garantizar la disponibilidad de los datos e información necesaria para la toma de decisiones estratégicas

- Se adelantó un proceso articulado con los diferentes equipos de la CCC de manera que pudieron priorizarse los procesos que requerían el levantamiento de las líneas base.
- Se acompañó el diseño de instrumentos necesarios para capturar la información de las líneas base
- De acuerdo con la información capturada se definen los elementos comunes que permiten estandarizar las líneas base, y se diseñó una plantilla en la plataforma Alchemer que puede ser replicada para los equipos que lo requieren
- Finalmente se generó un proceso de socialización del diseño de líneas base alineado con los procesos de medición y seguimiento, de manera que los equipos puedan disponer de la información diseñada.

- **Inteligencia de Futuros:**

Indicador	Meta	Cumplimiento de meta acumulado	% de cumplimiento
Formulario de seguimiento señales de futuro consolidado	1	1	100,0%
Cantidad de señales del futuro publicados	100	113	113,0%
Número talleres realizados	5	5	100,0%
Generación de un nuevo radar de tendencias para la entidad	1	1	100,0%

En el marco de la implementación de procesos de inteligencia de futuros se busca proveer información de valor, recopilando, analizando e interpretando posibles tendencias, desarrollos, desafíos y oportunidades futuras, para tomar decisiones que permitan responder a las necesidades de los empresarios y los cambios de un entorno volátil, incierto, complejo y ambiguo anticipadamente.

En el marco de este proceso se busca fortalecer las capacidades de la organización y sus colaboradores, de manera que la inteligencia de futuros se configure como insumo estratégico en la toma de decisiones y la generación de conocimiento.

- Cantidad de señales del futuro publicados: La identificación de señales se configura como un pilar dentro del proceso, permite a los equipos incorporar la prospectiva en sus iniciativas, programas y proyectos; de esta manera para 2024 se propuso como meta la identificación de 100 señales que fueron registradas y consolidadas a través de un informe final para toda CCC.
- Formulario de seguimiento señales de futuro consolidado: En línea con la identificación de señales se dispuso de un instrumento para hacer el registro de las mismas, de manera que los colaboradores además de identificarlas pudieran generar un análisis exploratorio de la información, vinculándolo con variables clave como el lugar de aparición de la señal, el año en que podría darse y a qué categoría STEPA (Sociedad, Tecnología, Economía, Política, Ambiente) corresponden.
- Número talleres realizados: se dio la realización de 5 talleres en los que se aplicaron metodologías de futuros como Escenarios, Backcasting, Forecasting, Análisis Causal en Capas y Rueda de Futuros. En los talleres se dio la participación de diferentes equipos, con la intención de generar insumos para diferentes equipos. La mayoría de los talleres se dio de manera presencial utilizando diferentes herramientas, tanto análogas como digitales.
- Generación de un nuevo radar de tendencias para la entidad: Mediante la plataforma Futures Platform se generan diferentes radares para generar análisis desde diferentes temáticas, y la generación de señales alrededor del mismo.

- **Gestión del conocimiento:**

Indicador	Meta	Cumplimiento de meta acumulado	% de cumplimiento
Fichas temáticas generadas de las líneas estratégicas de la CCC	3	3	100,0%
Estudio de mapeo del ecosistema realizado	1	1	100,0%

Consolidar y promover el uso de conocimiento de cara a la oferta empresarial para la toma de decisiones estratégicas de la organización, que generen valor a la entidad y el ecosistema empresarial.

- Fichas temáticas generadas de las líneas estratégicas de la CCC: Las Fichas de Conocimiento son una herramienta que busca centralizar y organizar datos y conocimiento sobre los programas, proyectos e iniciativas alineados con la estrategia corporativa de la Cámara de Comercio de Cali (CCC). Las fichas, diseñadas como una base y primera versión, se estructuraron en los ejes estratégicos de competitividad, impacto social e impacto ambiental. Este modelo fue un punto de partida para iteraciones futuras, garantizando información confiable y actualizada que fortalezca la consolidación del conocimiento institucional y su uso estratégico.
- Estudio de mapeo del ecosistema realizado: se realizó es estudio denominado Colombia Tech Report 2023-2024 es un informe clave que analiza el ecosistema emprendedor y tecnológico de Colombia, realizado en conjunto con KPMG y otros aliados nacionales. Este reporte presenta un panorama detallado el ecosistema de emprendimiento tecnológico en el país, abordando temas claves como: caracterización de startups, tendencias de inversión, adopción de tecnologías emergentes y avances en sostenibilidad. Este reporte fue socializado en espacios estratégicos como el Capital Summit, la Rueda de Conexiones Triple Impacto y la Red Regional de Emprendimiento del Valle.

ENTORNO EMPRESARIAL

A través de esta área promovemos la consolidación de un entorno positivo para los negocios en nuestra ciudad región, incidiendo sobre factores externos que influyen en su crecimiento. Para lograrlo, generamos conocimiento sobre el contexto en el que se desarrollan las empresas, propiciamos cierre de brechas en el talento humano y gestionamos redes de trabajo público-privado que le faciliten la vida a los empresarios.

Calidad de Vida Urbana



Promovemos una ciudadanía informada, responsable y participativa a través de un seguimiento periódico y sistemático a la calidad de vida de la ciudad. Para ello, en 2023 se tuvo un rol de liderazgo en los programas:

- **Cali Cómo Vamos:**
 - **1 informe de calidad de vida:** Es un análisis anual que visibiliza el desempeño de Cali a través de diversos indicadores que reflejan la calidad de vida de sus habitantes. El Objetivo del Informe: proporcionar una visión completa y transparente de la realidad de Cali, promoviendo una ciudadanía informada y participativa. Capítulos y Áreas Temáticas: incluimos 10 capítulos asociados a 13 áreas temáticas de la calidad de vida, con la valiosa opinión de expertos al final de cada uno.
 - **1 encuesta de percepción ciudadana (Septiembre de 2024):** Es una herramienta que refleja la percepción de los ciudadanos sobre diversos aspectos de la ciudad, incluyendo el acceso, calidad y satisfacción de bienes y servicios básicos, así como su situación en aspectos determinantes de la calidad de vida. Además, recoge la opinión de los ciudadanos sobre los resultados de la gestión de la Alcaldía en estos temas. El propósito de la encuesta es identificar las demandas ciudadanas y evaluar tanto la calidad de vida de los habitantes como la gestión de la Administración Municipal en dichos ámbitos.

- **11 informes especiales.** En este espacio se encuentran los informes generados de forma especial que en ocasiones no obedecen a las temáticas establecidas por el programa, pero que complementan información relacionada a los temas de calidad de vida en la ciudad. En 2024 se trabajaron temas como seguridad, movilidad, turismo, población migrante, empleo
- **17 boletines** infográficos de seguimiento a la calidad de vida. A través de estos boletines se realiza seguimiento periódico (mensual y trimestral) del comportamiento de los principales indicadores en temáticas relacionadas con la calidad de vida en la ciudad de Cali y su área de influencia.
- **2 informe de seguimiento al plan de desarrollo:** monitorea el avance en las principales metas propuestas por la administración pública.
- **17 fichas de grupos poblacionales.** En este espacio se encuentran recopiladas una serie de fichas informativas que a su vez se complementan con infografías de índole interactiva, en las que se evidencian los datos principales (2021 - 2022) de cada grupo poblacional perteneciente a la ciudad de Cali A.M. (infancia, primera infancia, adolescencia, juventud, adultez y vejez). Adicionalmente, se presentará información según grupos étnicos y una ficha especial sobre las mujeres, hombres y población diversa.
- **Encuesta Virtual del MIO en asociación con la Cámara de Comercio:** A través de una encuesta virtual indagamos por temas como: El MIO y su Impacto sobre la calidad de vida de los caleños, cómo usan las y los caleños el MIO, Seguridad en el MIO, Propuestas ciudadanas para mejorar el MIO, Sondeo Empresarial Mypes.
- **Yumbo Cómo Vamos:**
 - **1 encuesta** de percepción ciudadana

Área Metropolitana del Suroccidente (AMSO)

En 2024 la región decidía sobre la conformación de un área metropolitana donde participaron 3 ciudades de nuestra jurisdicción (Cali, Dagua y Jamundí). Considerando la importancia que tiene la implementación de este instrumento de planificación, para promover el desarrollo económico, social y urbano de una región,

realizamos una campaña de difusión online para informar a nuestros empresarios sobre la importancia de participar en la consulta popular para definir la conformación del Área Metropolitana del Suroccidente. Así mismo, realizamos un encuentro virtual con nuestros colaboradores para brindarles información sobre la consulta.



Participamos en un panel con representantes de algunos de los municipios que tendrían la opción de conformar AMSO, donde se discutieron algunos beneficios y ventajas potenciales de la conformación de áreas metropolitanas.

Plan de Ordenamiento Territorial de Santiago de Cali

La ciudad de Santiago de Cali se encuentra actualmente en el proceso de revisión y ajuste del Plan de Ordenamiento Territorial-POT, con el propósito de brindar a nuestros afiliados información sobre la herramienta de planificación territorial, ejecutamos en conjunto con la Alcaldía de Santiago de Cali, el webinar “Importancia del POT para el desarrollo de las actividades empresariales”., este espacio permitió a los asistentes transmitir sus inquietudes o propuestas sobre el tema a la Administración local y recibir retroalimentación sobre aplicación de las normas urbanísticas y de uso del territorio.

Articulación Público-privada

Lideramos, promovemos y gestionamos la articulación entre el sector público y privado, para influir positivamente sobre la toma de decisiones de políticas que impacten el entorno para los negocios.

- Ejercemos la secretaría técnica de la Mesa Regional de Economía Circular, donde logramos priorizar la plataforma “Hub Regional de Economía Circular” como proyecto central para trabajar desde la Mesa y trabajar en la formulación del mismo. Además, participamos en actividades en el marco de la Mesa como la visita al Parque Ecoindustrial Zona Franca del Cauca, la visita al Centro de Desarrollo Sostenible de Ciudad Limpia y el Simposio “Territorios Circulares y Biodiversidad”.

- Gestionamos con la Gobernación del Valle del Cauca, la Alcaldía Distrital de Santiago y con el concurso de la Cámara de Comercio de Cali, el estudio de cierre de brechas en competitividad para el Valle del Cauca, el resultado del estudio proporciona elementos para que la región avance en varios indicadores clave en los Índices de Competitividad Departamental-IDC y en el índice de Competitividad de Ciudades-ICC.

Facilidad para hacer negocios

Trabajamos de forma articulada con la Alcaldía de Jamundí y la Alcaldía de Yumbo para generar memorandos de entendimiento que permitan generar compromisos recíprocos, para el establecimiento e implementación de acciones y mecanismos de cooperación mutua, con el propósito de realizar actividades conjuntas que permitan optimizar trámites y servicios en las entidades.

Cámara Coordinadora

Propiciamos el fortalecimiento de las cámaras de comercio del suroccidente a través de la coordinación de estrategias e iniciativas conjuntas entre las cámaras de comercio del suroccidente colombiano que favorezcan la competitividad de la región.

- **2** transferencias de buenas prácticas a las cámaras de comercio del suroccidente. Rueda de Negocios Retail Connect con las cámaras de comercio de Cartago, Buga, Palmira y Putumayo. Campus virtual colaborativo con las cámaras de comercio de Sevilla, Buenaventura y Tumaco. Además, se firmó convenio con la Cámara de Comercio de Ipiales para el Programa Fábricas de Productividad.
- **2** capacitaciones y **1** seminario con los colaboradores de las cámaras de comercio del suroccidente: Taller “Toma de decisiones informadas en el marco del ecosistema cameral”, Capacitación “SAGRILAF” y Seminario de Comunicación Estratégica.
- **1** informe consolidado de indicadores de constitución empresarial en el suroccidente colombiano. Se presentó y se encuentra con línea el informe en forma de visor con datos de empresas constituidas, canceladas; Entidades Sin Ánimo de Lucro-ESALES, establecimientos, sucursales y agencias, tomadas de la información del registro mercantil de cada una de las 12 cámaras del suroccidente colombiano: Buenaventura, Buga, Cali, Cartago, Cauca, Ipiales, Palmira, Pasto, Putumayo, Tumaco, Tuluá y Sevilla.
- **4** jornadas para establecer acciones en favor de la seguridad del sector empresarial con el Departamento de Policía Valle y las cámaras de comercio de Palmira, Buga, Tuluá y Cartago.

- Generación de espacios de articulación entre las cámaras de comercio del suroccidente: Conferencia Semana del Emprendimiento (Buenaventura), Reunión COP16 con Gobernación del Valle (Buga), Reunión discusión borrador decreto tarifas, Socialización Clúster Cafés especiales en Sevilla, Ejercicio co-creación Retail Connect, etc.

Encuentros Bloque Regional y de Congresistas del Valle del Cauca

BLOQUE REGIONAL Y DE CONGRESISTAS DEL VALLE DEL CAUCA

Propiciamos consensos entre representantes del sector público y privado del departamento para promover y hacer seguimiento a los proyectos priorizados en la región para el desarrollo y el bienestar de los vallecaucanos.

- **7** encuentros con participación de los gobernantes, congresistas, gremios, cámaras de comercio y entidades que apoyan el desarrollo. Se contó con participación de Ministros: Defensa Nacional, Transporte, Comercio y Medio Ambiente.
- **2** audiencias realizadas con empresarios y gremios: Audiencia avalúo catastral e impuesto predial y Audiencia Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca, para analizar la afectación con un proyecto de ley que afectaría el patrimonio de la corporación, producto de la gestión adelantada, el proyecto fue archivado en el Congreso de la República.

Entre los temas analizados en los encuentros del Bloque se destacan: COP 16 Paz con la naturaleza, Tren de Cercanías, Presentación técnica sobre los avances en proyectos de infraestructura y Seguridad para la COP16, contando con la participación del Ministro de la Defensa Nacional y la cúpula Militar.

Laboratorio ciudadano Mi Cali Contrata Bien



Ejercicio de participación que tiene como objetivo aunar esfuerzos para contribuir al fortalecimiento de la competitividad regional, la sostenibilidad, la seguridad jurídica, la integridad en el manejo de los recursos públicos y el desempeño de la gestión pública local, mediante la Alianza por una Cali más Transparente y Participativa.

- **2 informes de contratación** de la Alcaldía de Cali que reflejan las licitaciones públicas.
- **63 ciudadanos asistentes** a 3 talleres sobre contratación pública en la ciudad de Santiago de Cali.
- **1 Informe** sobre dos casos de estudio particulares en cuanto a la modalidad de contratación, seguimiento a la ejecución contractual y trazabilidad del gasto.

Comisión Regional de Competitividad e Innovación



Es la instancia de coordinación y articulación departamental a diferentes niveles con el propósito de desarrollar y promover actividades e iniciativas en torno a los temas de competitividad e innovación de acuerdo con el Sistema de Competitividad Nacional. En este sentido, trabajamos en la implementación de la Estrategia Regional de Competitividad e Innovación basada en las fortalezas de la región, a través de la consolidación de las Apuestas Productivas Departamentales, la divulgación de información relevante, el seguimiento a la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación y la estructuración y ejecución de proyectos que apalanquen la competitividad e innovación del Departamento. Los principales resultados de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación en 2024 se presentan a continuación:

- Implementación de la Estratégica de Internacionalización del Valle del Cauca, articulando actores de los sectores público y privado que inciden en la región logrando consolidar 6 planes de trabajo con el propósito de impactar e impulsar la internacionalización del departamento, así mismo los miembros lograron articularse y en el marco de la COP16 se desarrolló el evento de Green Business Forum



Green Business Forum 2024 | 25th October 3:30 p.m. Cali, Valle del Cauca Colombia

Organized by: Invest Pacific, Cámara de Comercio de Cali, Alcaldía de Santiago de Cali

Meet the experts leading the discussion on **'Regenerative Agriculture'**
Panel: Regenerative Agriculture

Rob Cameron
Global Head of ESG Engagement, Nestlé.

Natasha Santos
Head of Sustainability & Strategic Engagement, Bayer Crop Science

Brian Nash
Vice President, Corporate Sustainability, Ingredion

Anke Kwast
VP Regenerative Agriculture & Climate Frameworks, Yara

Moderator: Adrian Zamora, Director, Corpovalle.

Join the live stream and be part of the sustainable future!

COPI6 | YouTube | Join the live stream and be part of the sustainable future!

In partnership with: AMCHAM, ProPacífico, ANDI MAS SECCIONAL VALLE DEL CAUCA, Cal Valle Center

- Se logró la Firma del decreto Departamental NO. 1.22-1996 el cual establece las funciones y la conformación de la CRCI Valle.
- 2 procesos de actualización de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación del Valle del Cauca alineado a la metodología de MinCIT y la política de reindustrialización del gobierno nacional con el componente de subregionalización.
- Se logró la articulación entre gobierno departamental y el CPC para revisar y realizar ajustes en el cálculo de los indicadores del pilar de Infraestructura del IDC.
- 6 publicaciones del Boletín de la CRCI donde se tratan temas relacionados a lo que está sucediendo en términos de Competitividad del departamento

- Implementación y activación de las redes Sociales de la CRCI (LinkedIn, Instagram, X, Canal de Whatsapp)
- Se definieron las bases y el consultor para la construcción de la estrategia de competitividad del Valle del Cauca.

COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN

Analítica y Estudios Económicos

Realizamos un monitoreo constante del ritmo económico de las principales regiones y departamentos del país, enfocado en identificar dinámicas clave que afectan el desarrollo económico y empresarial. Este análisis incluye el seguimiento a indicadores macroeconómicos, la evaluación de políticas públicas y su impacto en la competitividad regional, así como el estudio detallado de sectores estratégicos.

Además, llevamos a cabo un análisis profundo de la coyuntura económica, identificando oportunidades y riesgos emergentes tanto a nivel nacional como internacional, lo que nos permite ofrecer una visión integral sobre las tendencias que están moldeando el mercado. En este sentido, trabajamos en el estudio de sectores clave y cadenas de valor que son relevantes para las empresas de Cali y el Valle del Cauca, impulsando la toma de decisiones estratégicas basadas en datos y proyecciones confiables.

A través de estas acciones, promovemos una visión innovadora y sostenible para el crecimiento de las empresas en un entorno dinámico y globalizado. Concretamente, nuestros esfuerzos se reflejan en:

- **36** informes publicados en los portales web correspondientes al área de Analítica y Estudios Económicos y entregados vía email al público objetivo. En estos informes se presenta información coyuntural del mercado laboral, comercio exterior, comportamiento del sector empresarial adscrito a la Cámara de Comercio de Cali y desempeño y dinámica del sector financiero a nivel regional y nacional.
- **6** intervenciones con presentaciones que han abordado diversas temáticas como el panorama económico y desafíos del Valle del Cauca, coyuntura y perspectivas económicas de Colombia y regional, identificación y caracterización de la red empresarial en el Valle del Cauca, revisión de audiencia y narrativa CCC competitividad regional. Estas presentaciones estuvieron dirigidas a empresarios, gremios y/o universidades.

- **2** encuestas Ritmo Empresarial (ERE) aplicadas en los meses de febrero y agosto. En la última versión del mes de agosto, se logró la participación de 25 cámaras de comercio y se evaluó la percepción de 46.234 empresas afiliadas, aplicando 7.219 encuestas, con una cobertura de 27 áreas de jurisdicción de las cámaras en el país.
- Se realizó el seminario **ANIF-Fedesarrollo-CCC** con una asistencia de 804 participantes por las plataformas de streaming: 1.985 en las redes sociales (X, Facebook y YouTube), y presencialmente con una participación de 230 asistentes. Los temas que se abarcaron dentro de este fueron historia de recuperación del Valle, perspectivas empresariales, sondeo de la reforma pensional, competitividad, sostenibilidad e impacto social para la región.
- Se realizó el seminario económico regional **Universidad Javeriana-CCC** “Internacionalización para el crecimiento” en la cual se planteó como temas centrales las perspectivas económicas, competitividad, así como estrategias e importancia del comercio internacional de las empresas regionales para el crecimiento, fomentando entre participantes y estudiantes las iniciativas de desarrollo mencionadas.
- Diseño y construcción de **2** sondeos coyunturales. El primero fue el Sondeo del Fenómeno del Niño con 323 encuestas realizadas a empresas inscritas a las Cámaras de Comercio del Valle del Cauca, pertenecientes a los clusters de Macrosnacks, Proteína Blanca y Energía Inteligente, con el objetivo de conocer el impacto percibido por ellas a raíz de las afectaciones generadas por el fenómeno climático. El segundo fue el sondeo de movilidad – MIO con 613 encuestas realizadas a directivos y personal a cargo de las micro y pequeñas empresas (Mypes) con el objetivo de analizar la percepción del servicio de transporte entre los colaboradores de la empresa.
- Construcción y/o actualización de **5** Visores Interactivos de Analítica Empresarial (Visor de exportaciones e importaciones – versión BETA, Visor Interactivo de Registro Empresarial, Encuesta Ritmo Empresarial y Afiliados, y de Perfiles Municipales de la Jurisdicción de la CCC).
- Construcción de **1** solución basada en datos con el objetivo de optimizar tiempo en el proceso de consulta de información del RUES (Registro Único Empresarial). Se creó un BOT en el lenguaje de programación Python que permite hacer un proceso de Web Scrapping y consolidación de datos de la página web del RUES para uso interno de verificación de información, permitiendo una optimización de

tiempo mayor al 50% con respecto al anterior método de verificación (manual), además de reducir la probabilidad de error humano en la actividad desarrollada.

- Elaboración de **1** presentación que hace seguimiento a la situación laboral, caracterización y panorama de los micronegocios de la población NARP (Comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras) en el área metropolitana de Cali.
- Elaboración de **6** perfiles municipales de municipios de la jurisdicción de la CCC en los cuales se incluyen características económicas, sociales y empresariales que permiten obtener una visión integral de las características económicas, sociales y empresariales de los municipios, permitiendo una toma de decisiones informada y estratégica al identificar fortalezas y oportunidades, permitiendo fomentar la atracción de inversiones al destacar el potencial económico, y que se pueda apoyar el diseño de políticas públicas efectivas alineadas con las necesidades locales.
- Análisis técnico y dos presentaciones del Índice Departamental de Competitividad (IDC) y el Índice de Competitividad de Ciudades (ICC).

Internacionalización Empresarial

Potenciamos las oportunidades de exportación y facilitamos el desarrollo de negocios internacionales para las empresas del Valle del Cauca mediante un portafolio integral de servicios, que abarca actividades de formación y fortalecimiento empresarial, proyectos de acompañamiento personalizado, ruedas de negocio y misiones comerciales, promoviendo así la generación de nuevas alianzas estratégicas.

Estas acciones se articularon a través de tres líneas de trabajo fundamentales: **la Ruta de Internacionalización, el Desarrollo de Mercados y la Plataforma Empresarial del Pacífico**, las cuales contribuyeron al cierre de brechas en comercio exterior y al posicionamiento internacional de las empresas de la región.

A continuación, se detallan los principales resultados del área de Internacionalización Empresarial:

- **Ruta de Internacionalización:**

La Ruta de Internacionalización tiene como objetivo ofrecer un acompañamiento integral y continuo a las empresas, adaptado a su nivel de desarrollo y momento empresarial, para que puedan iniciar o fortalecer sus procesos de exportación. Este enfoque permite

atender las necesidades específicas de cada empresa mediante actividades personalizadas o grupales que facilitan su acceso a mercados internacionales.

La Ruta de Internacionalización comienza con la aplicación del *diagnóstico de madurez empresarial para la internacionalización*, una herramienta clave que permite evaluar las capacidades y características de las empresas interesadas en conquistar nuevos mercados o incrementar sus ventas externas. Este diagnóstico determina el nivel de preparación de las empresas para internacionalizarse, las clasifica en cuatro segmentos (Principiantes, Junior, Senior y Top) e identifica las áreas que requieren fortalecimiento. A partir de estos resultados, las empresas son orientadas hacia actividades y programas, tanto del área de internacionalización como de otras áreas, que les permiten avanzar estratégicamente en su proceso de expansión internacional.

Durante 2024, se logró diagnosticar a *ciento setenta (170) empresas*. De estas, treinta y ocho (38) fueron direccionadas a actividades y programas específicos de la Ruta de Internacionalización, distribuidas de la siguiente manera:

- *Formación para futuros exportadores*: Esta metodología consiste en espacios de asesoría y formación individuales, dirigidos a empresas clasificadas en los segmentos Junior y Senior, en los que se abarcan herramientas y conocimientos en comercio exterior para realizar procesos de exportación. Los temas tratados incluyen: Trámites de exportación y documentación, medios de pago e incoterms, herramientas digitales, arancel de aduanas, investigación de mercados, pitch comercial y técnicas de negociación, y certificación de origen.
De las empresas diagnosticadas, veintitrés (23) fueron dirigidas a esta actividad. De esas, *dieciocho (18) culminaron satisfactoriamente la formación en 2024*, mientras que las otras cinco (5) continúan en formación o dejaron sus asesorías en pausa.
- *Plan de internacionalización*: es un programa de acompañamiento personalizado dirigido a empresas clasificadas en los segmentos Junior y Senior, que ofrece diseñar el plan de internacionalización de la empresa beneficiaria, en el que se determina una línea de producto a internacionalizar, tres mercados internacionales objetivo, el cliente al que se llegará y la propuesta de valor, así como los objetivos, estrategias, indicadores, actividades y tiempos en los que se ejecutará el plan.

De las empresas diagnosticadas, *quince (15) fueron dirigidas a esta actividad y finalizaron con éxito sus actividades en 2024*, quedando con su plan de internacionalización definido.

En 2024, bajo la Ruta de Internacionalización se impulsó la participación en eventos y webinars diseñados para preparar a las empresas en comercio exterior y cerrar brechas en su proceso de expansión internacional. Además, se contó con una oferta de fortalecimiento empresarial dirigida a aquellas compañías que aún no se encuentran listas para exportar o no consideran esta meta viable en el corto plazo. Esta oferta permitió a 193 empresas prepararse para acceder a nuevos mercados locales mediante formación en contratación pública.

La siguiente tabla resume el número de empresas beneficiarias de la Ruta de Internacionalización, así como los centros de costo del área correspondientes:

Actividad	Nombre de la actividad	Número empresas beneficiarias (finalizaron con éxito)	Modalidad	Centro de Costos
Diagnóstico	Diagnóstico de Internacionalización	179	Virtual	101160
Formación y asesoría	Formación para futuros Exportadores	18	Virtual	101160
Programa	Plan de internacionalización	15	Virtual	101150
Formación	Webinar: Retos Aduaneros	16	Virtual	101160
Eventos	Invest	42	Presencial	101160
Formación	Espacios de formación en contratación pública	188	Mixta	101160

- **Desarrollo de Mercados**

El Desarrollo de Mercados trabaja con un enfoque de propósito compartido y de trabajo colaborativo, facilitando el aumento de las exportaciones de los empresarios a través de la participación en eventos de conexión y la profundización en mercados o segmentos específicos. Al mismo tiempo, contribuye a visibilizar la región mediante el posicionamiento de su tejido exportador. En 2024 contó con tres programas: **Destino Venezuela, Macrorrueda 100 de ProColombia y soluciones escalables.**

- *Destino Venezuela:* Se continuó la exploración del mercado venezolano, motivados por el creciente interés de los empresarios en conocer los requisitos necesarios para operar efectivamente con clientes de este país. Se llevaron a cabo un evento presencial y uno virtual, donde se abordaron temas clave como las formas de recibir pagos de clientes venezolanos y el comportamiento de consumo en el mercado local. Además, se gestionó la visita de un comprador de Venezuela, brindando a los empresarios participando en *Retail 2024* la oportunidad de participar en reuniones comerciales. Complementariamente, se publicaron dos estudios: uno sobre el sistema moda en Venezuela y otro sobre belleza y cuidado personal. La siguiente tabla resume el número de empresas beneficiarias de Destino Venezuela.

Actividad	Nombre de la actividad	Número empresas beneficiarias	Modalidad
Conferencia	¿Cómo está el consumo en Venezuela?	11	Presencial
Webinar	Transacciones sin fronteras	32	Virtual
Conectados	Cita con comprador venezolano durante el evento <i>Retail 2024</i>	11	Presencial
Informes	Análisis sobre los sectores: *Belleza en Venezuela *Sistema moda en Venezuela	NA	Disponibles en página web de CCC

- *Macrorrueda 100 ProColombia:* es un evento de conexiones estratégicas que ofrece a los empresarios la oportunidad de presentar sus productos y servicios a compradores internacionales, en un formato de rueda de negocios, con el objetivo de establecer relaciones comerciales que puedan derivar en ventas inmediatas o a futuro. Para el área de Internacionalización Empresarial, este evento representa una plataforma clave, por lo que fomenta la participación de los exportadores del Valle del Cauca, brindándoles acompañamiento especializado.

A través del programa de Acompañamiento para la Macrorrueda 100, el área proporcionó apoyo a los empresarios vallecaucanos inscritos en la rueda de negocios, preparándolos adecuadamente para la jornada. El programa incluyó dos webinars sobre participación exitosa en ruedas de negocios y envió

internacional de muestras, un taller sobre la cadena de valor internacional y dos sesiones de asesoría personalizada en pitch comercial y cadena de valor internacional. Además, brindó apoyo durante el evento, suministrando góndolas de exhibición a empresas seleccionadas. Como resultado, un total de 115 empresas recibieron acompañamiento.

En este evento, la Cámara de Comercio de Cali participó como aliada, con un stand comercial en la Macrorrueda 100, que tuvo lugar del 22 al 26 de abril en Cartagena. El evento reunió a 1.706 exportadores de 30 departamentos y 798 compradores internacionales de 52 países. Gracias a este espacio, 255 empresas vallecaucanas pudieron establecer contactos comerciales, generando ventas inmediatas por US\$ 4,6 millones y expectativas de negocio por más de US\$ 56 millones.

Actividad	Nombre de la actividad	Número empresas beneficiarias / Resultado	Modalidad
Programa	Acompañamiento para la Macrorrueda 100	115	Mixto
Resultados del Valle	Número de participantes	255	Presencial
	Ventas inmediatas	USD 4,6 millones	NA
	Expectativas de ventas	USD 56 millones	NA

- *Soluciones escalables:* Este proyecto fue desarrollado de manera colaborativa entre ProColombia y MinTIC, con el objetivo de capacitar a empresarios de las industrias 4.0 en la exportación de servicios. La formación abarcó temas clave como protección y manejo de la propiedad intelectual, investigación de mercados, estrategias de internacionalización, costeo internacional y aspectos fundamentales en la exportación de servicios digitales. *Un total de 20 empresas se beneficiaron de esta iniciativa.*

- **La Plataforma Empresarial del Pacífico:**

La Plataforma Empresarial del Pacífico surge como una iniciativa para articular esfuerzos entre sectores públicos y privados, conformada por la RAP Pacífico; las cámaras de comercio de Tumaco, Chocó, Cauca, Buenaventura y Cali con el fin de fomentar la

competitividad y la proyección internacional de las empresas locales. Este espacio busca posicionar a la región como un epicentro de desarrollo económico y social, aprovechando su ubicación estratégica y diversidad cultural.

Para lograr este objetivo, la Plataforma se ha propuesto varios objetivos estratégicos que refuerzan su enfoque integral. En primer lugar, se busca impulsar el crecimiento de las empresas a través de su inserción en mercados nacionales e internacionales, fomentando su competitividad y capacidad para adaptarse a las demandas globales. Además, la Plataforma reconoce la riqueza biológica y cultural de la región como un activo valioso, por lo que también trabaja en la conservación y promoción de esta diversidad como una ventaja competitiva en el mercado internacional. Finalmente, se ha establecido como prioridad realizar una radiografía empresarial que identifique tanto el potencial como las brechas de las empresas de la región, permitiendo diseñar intervenciones más efectivas y alineadas con las necesidades específicas de cada sector (se viene utilizando el diagnóstico de internacionalización y en los números reportados anteriormente se incluyen los de las empresas de pacífico).

Durante el 2024, en el marco de esta iniciativa se realizaron principalmente dos actividades; una rueda de negocios denominada Pacific NextRoom y una misión empresarial con destino Atlanta.

- *Rueda de Negocios Pacific NextRoom*: se llevó a cabo en el marco del XXVIII Festival de Música del Pacífico Petronio Álvarez, reuniendo a emprendedores y empresarios del Pacífico colombiano con compradores destacados en sectores como belleza, macrosnacks, moda, artesanías y luthería. Este evento, que buscó fomentar el crecimiento y desarrollo industrial afrocolombiano, contó con la participación de 32 oferentes y 29 compradores, tanto nacionales como internacionales, generando un total de 292 conexiones efectivas. Entre los principales logros se destaca la primera exportación de Maraval Cosmetics S.A.S. BIC a Ecuador por un valor de COP \$11 millones y ventas superiores a COP \$5 millones generadas durante la actividad.
- *Misión Empresarial Atlanta 2024*: organizada en el marco del proyecto "Acceso a Mercados Internacionales", tuvo como objetivo principal conectar a las empresas del Valle del Cauca con potenciales clientes y socios comerciales en el mercado estadounidense. Este evento, que se realizó del 2 al 5 de octubre en Atlanta, Georgia, está diseñado para facilitar la entrada y expansión de las empresas participantes en un mercado de alto potencial. Se seleccionaron seis empresas de clústeres como belleza, macrosnacks, artesanías, moda e industrias 4.0, quienes participarán en dicha misión de intercambio en Atlanta con empresarios afrodescendientes de la diáspora internacional invitados por

la Cámara de Comercio Negra de Atlanta. La Cámara de Comercio de Cali, en el marco de la Plataforma Empresarial del Pacífico, desarrolló una ruta de preparación para cerrar brechas en habilidades de negociación, pitch comercial y logística de exportación. Como resultado, el 83% de las empresas lograron validar sus productos en aspectos clave como marca, mercadeo y empaques, fortaleciendo sus posibilidades de éxito en el mercado internacional.

La siguiente tabla resume el número de empresas beneficiarias de la Plataforma Empresarial del Pacífico:

Actividad	Nombre de la actividad	Número empresas beneficiarias	Modalidad
Rueda de Negocios	Rueda de Negocios: Pacific NextRoom	32	Presencial
Intercambio de experiencias	Misión Empresarial Atlanta	6	Mixta

Plataforma *Cluster*

La Gerencia de *Clusters* y Transformación Productiva es el área encargada de coordinar la Plataforma *Cluster* de Cali – Valle del Cauca, en la cual se identifican, estructuran y ejecutan actividades y proyectos que impulsan la innovación, el desarrollo tecnológico y la internacionalización de las empresas relacionadas con las principales cadenas productivas de la región.

En la Plataforma *Cluster* se han invertido más de COP \$9.826 millones entre 2020 y 2024, para la ejecución de más de 230 proyectos y actividades relacionados con formación especializada, estudios sectoriales, proyectos de desarrollo de negocio y posicionamiento estratégico, en los cuales han participado más de 5.425 empresas.

A continuación, se describen los proyectos y actividades de la Plataforma *Cluster* ejecutados en 2024:

Formación especializada

Durante 2024 se realizaron 28 actividades de formación especializada en temáticas priorizadas por las empresas de las 9 apuestas productivas de Cali – Valle del Cauca, en las cuales participaron 1.724 asistentes. En estos espacios los asistentes tuvieron la oportunidad de fortalecer sus conocimientos y capacidades, de la mano de expertos

nacionales e internacionales, en innovación, desarrollo tecnológico e internacionalización.

Iniciativa Cluster	Número de actividades de formación	Número de asistentes
Experiencias	1	46
Energía Inteligente	3	80
Macrosnacks	2	149
Proteína Blanca	1	35
Excelencia Clínica	8	411
Belleza	4	412
Sistema Moda	4	425
Hábitat Urbano	2	24
Economía Digital	3	142
Total	28	1.724

Proyectos

En total se iniciaron 12 proyectos durante el transcurso del 2024, de los cuales 9 fueron ejecutados y 3 continúan en ejecución. Estos proyectos tuvieron como fin aumentar la competitividad y productividad de las empresas participantes y permitieron que un total de 147 empresas de la ciudad-región fueran beneficiadas. Algunos de estos proyectos se realizaron en alianza con diferentes actores como Colombia Productiva y Cámaras del Suroccidente Colombiano. Los proyectos correspondientes se presentan a continuación:

Nombre del Proyecto	Iniciativa Cluster	# empresas participantes	Estado	Entidad externa que cofinanció
Identificando nuevas oportunidades: Feria Belleza y Salud 2024	Belleza	10	Ejecutado	N/A
Plan de expansión para la atención de pacientes internacionales 2.0	Excelencia Clínica	5	Ejecutado	N/A
Posicionamiento de la industria de sistema moda en Distrito Moda 2024 - Rueda de negocios	Sistema Moda	27	Ejecutado	N/A
Rumbo a Colombiamoda 2024	Sistema Moda	8	Ejecutado	N/A
Fortalecimiento de proveedores para la atención de pacientes internacionales: baja y mediana complejidad	Experiencias	18	Ejecutado	N/A
Ruta de preparación en habilidades comerciales para la participación en la rueda de negocios Qualinn 2024	Experiencias	26	Ejecutado	N/A
Ruta de Internacionalización de Productos y Servicios Tecnológicos Digitales a Ecuador	Economía Digital	8	Ejecutado	N/A
ANDICOM 2024	Economía Digital	10	Ejecutado	N/A
Promoviendo oportunidades comerciales en Alimentec 2024	Macrosnacks	10	Ejecutado	N/A

Alistamiento para la exploración de nuevos mercados de las empresas de la Iniciativa Cluster de Macrosnacks: EE.UU.	Macrosnacks	10	En ejecución	Colombia Productiva
Estrategia Comercial y Posicionamiento de Marca	Proteína Blanca	5	En ejecución	N/A
Generación de Biogás en el Valle del Cauca	Energía Inteligente y Proteína Blanca	10	En ejecución	Colombia Productiva

Inteligencia competitiva sectorial

- Se elaboraron y publicaron 9 informes económicos sobre el desarrollo de los *Cluster* de la región:
 1. La innovación habilita el crecimiento del Hábitat Urbano
 2. La Transición Energética se hace con Renovables
 3. Cali: Destino de Excelencia Clínica y Turismo Médico
 4. El turismo como herramienta para el crecimiento económico de Cali - Valle del Cauca
 5. La industria de la moda desempeña un papel crucial en la economía global
 6. La industria de la belleza y cuidado personal ha enfrentado importantes desafíos, marcados por los efectos de la postpandemia
 7. Industria de Macrosnacks: Cambios Recientes, Retos Emergentes y Respuestas Estratégicas
 8. Innovación, sostenibilidad y oportunidades para el desarrollo de la industria de Proteína Blanca en el Valle del Cauca
 9. Claves para abordar el potencial de exportaciones de servicios de industrias 4.0 a Ecuador

Eventos de posicionamiento estratégico

- En noviembre de 2024 se llevó a cabo Qualinn: Simposio de Innovación en Excelencia Clínica, un espacio diseñado para promover el conocimiento y el relacionamiento en la industria de la salud. Clínicas, empresas de servicios complementarios,

universidades y diversas entidades participaron activamente en esta edición que ofreció un enfoque integral sobre temáticas clave como el turismo de salud, la medicina preventiva y las tendencias globales en turismo médico, explorando las oportunidades y desafíos que enfrenta este sector en crecimiento.

El simposio presentó un robusto programa académico con 11 conferencias y un panel de discusión, liderados por expertos nacionales e internacionales. Este contenido de alto nivel, junto con las zonas de interacción, atrajo a más de 400 asistentes únicos, quienes aprovecharon la oportunidad para establecer conexiones estratégicas en un entorno propicio para la colaboración.

Además, el evento se destacó por sus áreas temáticas especializadas que ofrecieron espacios dinámicos para el aprendizaje y la interacción:

- **Zona de Innovación:** 15 empresas expositoras mostrando desarrollos tecnológicos avanzados para el sector salud.
- **Zona Comercial:** 10 empresas destacadas presentaron sus productos y servicios.
- **Zona de Experiencias:** 2 empresas ofreciendo demostraciones interactivas y prácticas.
- **Zona de Networking:** Reunió a 15 empresas compradoras y 30 empresas oferentes, logrando concretar más de 140 citas de negocio. En estos encuentros, se identificaron aliados estratégicos, retos, soluciones y nuevas oportunidades comerciales.

Qualinn 2024 reafirmó su posición como un evento clave para el desarrollo y la innovación en el sector salud, ofreciendo un espacio único para el intercambio de ideas y el fortalecimiento de la industria de la salud.

- Durante los días 28 y 29 de agosto de 2024, el Cluster de Energía Inteligente de la Cámara de Comercio de Cali realizó Bi-ON 2024: Congreso Nacional de Energía Inteligente en el Centro de Eventos Valle del Pacífico. Este es un evento que reúne a los principales actores de la cadena de energía y movilidad sostenible de Colombia y que se ha consolidado como el epicentro de las energías renovables en el país. En este evento, los asistentes pueden acceder a conocimiento especializado de expertos nacionales e internacionales, conocer diferentes productos, servicios y tecnologías relacionadas con proyectos de energía y movilidad sostenible, y generar conexiones estratégicas que estimulen nuevos modelos de negocio. Este Congreso contó con 6 zonas: agenda académica, zona comercial, rueda de negocios, zona de innovación social, conferencias especializadas y la zona Green City. Se logró una participación de más de 1000 asistentes, más de 180 citas de negocios, 25 conferencistas nacionales e internacionales, una amplia exposición comercial de productos y servicios y una muestra de ciudades sostenibles donde las empresas pudieron conocer las últimas

tecnologías en torno a la industria de la energía y la movilidad sostenible hacia la transición energética.

Conexiones empresariales:

- El evento *Retail Connect* reunió a empresas de los *Clusters* de Belleza, Macrosnacks y Proteína Blanca con el objetivo de generar conexiones de valor entre proveedores de alimentos, productos de belleza y cuidado personal con supermercados, grandes superficies, tiendas especializadas y distribuidores de todo el país. La jornada incluyó una Ruta de Preparación, donde las empresas mejoraron sus habilidades de negociación, un Minimarket que permitió la visibilización de productos de estas industrias y una Rueda de Negocios que facilitó el contacto directo entre oferentes y compradores. Además, tuvo una participación de 273 asistentes, 79 empresas oferentes, 48 compradoras y 721 citas de negocio generadas. Este evento se consolida como un espacio clave para el fortalecimiento y posicionamiento de las industrias en el mercado nacional.
- En el marco de la COP 16, se realizó Expo Bioingredientes una feria especializada en productos de ingredientes naturales que se destacó como un espacio para visibilizar el portafolio de productos con base de ingredientes naturales colombianos, generando oportunidades de negocio basadas en biodiversidad, sostenibilidad ambiental y bioeconomía. Este evento, dirigido a empresarios, inversionistas, Gobierno Nacional y local, agremiaciones y productores, ofreció cinco zonas de interacción: un museo interactivo de ingredientes naturales, una zona de conocimiento, una rueda de negocios, una zona de innovación y una zona comercial. Durante el evento, se contó con la participación de más de 480 asistentes, 50 empresas compradoras y 30 oferentes en la rueda de negocios, en la cual se lograron 180 citas comerciales. Además, participaron 26 empresas en la zona de innovación y 12 en la zona comercial, generando un negocio cerrado por COP 80 millones, expectativas de negocio por COP 275 millones y ventas totales por COP 3 millones en la zona comercial.
El evento también incluyó 12 conferencias y paneles con expertos nacionales e internacionales, consolidándose como un escenario estratégico para posicionar la oferta de ingredientes naturales en mercados clave.
Adicionalmente, participaron 9 empresas en la zona Greencity y 20 en la zona stand de la Cámara de Comercio de Cali en la “zona verde”, generando 2 negocios cerrados por COP 13 millones y expectativas de negocio por COP 85 millones.

Palancas de competitividad

Impulsamos la competitividad regional mediante el apoyo a entidades que buscan la atracción de empresas con vocación exportadora en la región, la promoción de la región como destino turístico y el desarrollo de actividades de ciencia, tecnología e innovación. En 2024 se aportó a:

- **Invest Pacific:** Entidad que facilita la atracción de empresas con alta vocación de comercio exterior que puedan insertarse en las cadenas productivas de la región. Entre sus logros en 2024 se resalta: 22 proyectos acompañados con un monto de inversión estimada de USD 225,7 millones y 2.070 empleos.

En lo corrido del año, se llevaron a cabo 11 misiones de atracción de inversión, logrando contacto con 120 empresas y generando 61 nuevas oportunidades de inversión. Además, se identificaron 107 oportunidades adicionales provenientes de otras fuentes, alcanzando un total de 168 nuevas oportunidades identificadas. Paralelamente, se registraron 7 misiones de promoción, fortaleciendo los esfuerzos de posicionamiento y desarrollo de la región.

- **Cali Valle Bureau:** Entidad que promociona al Valle del Cauca y a Cali como destino turístico de eventos de talla nacional e internacional. Entre sus logros en 2024 se resalta: Participación en 10 eventos clave, tanto nacionales como internacionales, enfocados en la promoción del destino. Estas acciones han fortalecido la industria turística, gastronómica y de reuniones en la región.
- **Reddi:** Agencia de Desarrollo Tecnológico de la región (REDDI) entidad que conecta a los actores clave del ecosistema de Ciencia, Tecnología e Innovación para identificar oportunidades y desafíos en el tejido empresarial. Con el propósito de que la región cuente con empresas competitivas que alcancen un nivel superior de innovación y puedan competir con éxito en la economía global. Entre sus logros en 2024 se resalta: la realización de 62 identificaciones y evaluaciones de nuevas tecnologías y promoción de la participación de 61 empresas en programas de innovación, a través de iniciativas como el proyecto Fusiona Valle, el Programa Sácale Jugo a Tu Patente 5.0, el Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación (CATI), así como el desarrollo de eventos como el Experience Day y de iniciativas como el Agrifoodtech Challenge.

GOBIERNO CORPORATIVO

Asuntos Legales

- **Costumbre mercantil:**

Promovimos la investigación de las siguientes tres (3) prácticas mercantiles, con la finalidad de determinar la viabilidad de ser certificadas como costumbres mercantiles en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali:

- *“En la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali es costumbre mercantil que el canon de arrendamiento de local comercial incluya el valor de la administración”.*
- *“En la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali es costumbre mercantil que en los contratos de suministro y/o compraventa de medicamentos los proveedores o distribuidores mayoristas de productos farmacéuticos cambien sin ningún recargo a los pequeños distribuidores (droguerías, farmacias, depósitos de drogas, etc.), los medicamentos que se encuentren próximos a vencer”.*
- *“En la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali, es costumbre mercantil que, en los contratos de licenciamiento de software como servicio, el pago de la licencia se realice de manera anticipada.”*

- **Programa de datos personales:**

La Cámara de Comercio de Cali es una institución propende por el tratamiento adecuado de los datos personales de los ciudadanos que se encuentran en nuestras bases de datos y archivos.

Es por esto que, ha hecho esfuerzos importantes para cumplir las disposiciones vigentes sobre protección de datos personales, impactando sus procesos, actividades, capital humano y activos tecnológicos. Actualmente, contamos con el programa integral de gestión de datos personales que se enfoca en garantizar la protección y seguridad de la información personal de sus usuarios.

Bajo esa línea, en el año 2024 la Cámara desarrolló actividades que contribuyeron al mejoramiento, seguimiento y mantenimiento del Programa, con el apoyo de una oficina externa especializada en privacidad y seguridad de la información, que hace las veces de oficial de datos personales en la entidad, y con la cual se trabajaron y

gestionaron aspectos clave tales como el programa de sensibilización en datos personales, políticas y procedimiento en la materia, presentación de informes, gestión de inventario de bases de datos, sistema de riesgos en la materia, gestión de encargados, entre otros.

Nuestro compromiso es proteger la privacidad de toda nuestra comunidad y garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables en materia de protección de datos.

- **Cumplimiento de tiempos de gestión:**

El área de Asuntos Legales y Contratación tuvo un cumplimiento en los tiempos establecidos para gestión de documentos contractuales y otras solicitudes jurídicas del 93%, el cual está un 3% por encima de la meta establecida para la vigencia 2024.

- **Mejoras en el aplicativo de gestión contractual:**

Se realizó mejora en el sistema de Gestión Contractual, con el objetivo de adaptar la herramienta a los nuevos trámites virtuales, para optimizar y agilizar los tiempos de respuesta de área.

Comunicaciones

En la Cámara de Comercio de Cali (CCC), entendemos que la comunicación es un factor clave para fomentar la integración y el trabajo en equipo, elementos esenciales para propiciar un desarrollo sostenible, competitivo y con impacto social en nuestra región. Nos hemos propuesto generar una comunicación inspiradora y potente, que visibilice el valioso aporte de las empresas y de nuestra entidad al desarrollo regional.

Nos apasiona gestionar y proteger la identidad, imagen y reputación de la **Cámara de Comercio de Cali** haciendo visible a nuestros públicos de interés cómo impulsamos la competitividad de la región, fortaleciendo la sostenibilidad y el crecimiento y desarrollo del tejido empresarial.

Para lograrlo, avanzamos con una estrategia de comunicación orientada a cuidar y fortalecer la narrativa institucional, consolidar nuestros canales de comunicación y asegurar una adecuada visibilidad, lo que contribuye a la construcción de credibilidad y confianza en nuestros grupos de interés.

La estrategia de comunicación de la CCC se fundamenta en tres frentes clave:

- i. **Comunicación Institucional**, que guía la vocería de la entidad, gestiona su reputación y asegura la coherencia de su narrativa.
- ii. **Comunicación para el Mercadeo**, enfocada en gestionar la visibilidad de programas, servicios y convocatorias, así como en promover la identidad de la CCC.
- iii. **Comunicación Interna**, que acompaña los procesos de alineación organizacional y refuerza la cultura interna, asegurando que todos los miembros de la organización estén comprometidos con la estrategia y los valores de la entidad.

En el frente **comunicación institucional** el indicador de impacto mediático tiene un incremento significativo frente a otros años, enmarcado especialmente por las notas que generó la Cámara de Comercio de Cali como vocera y aliada en la COP16. La entidad generó un total de 2.013 noticias en medios de comunicación, 664 más que en el 2023 y 801 más que el 2022. Del total de las noticias que presentaron información sobre la CCC en el 2024, 1.257 son categorizadas de impacto nacional o Tier1, frente a 849 en 2023, lo que permitió visibilizar la gestión de la entidad en una audiencia mucho más amplia y de mayor impacto.

Este impacto se ve reflejado en el cumplimiento del indicador del área que busca al final del año lograr que en promedio el 60% de las publicaciones de la CCC estén en este tipo de medios priorizados como Tier 1. Al finalizar el 2024, el promedio de publicaciones fue de 64%, superando la meta, utilizando distintas vocerías desde el presidente de la entidad, hasta voceros técnicos de cada una de las áreas.

Los meses con mayor impacto mediático Tier1 fueron julio con 236 notas, septiembre con 269 y octubre con 447. De estas un total de 716 fueron publicaciones relacionadas con anuncio y cubrimiento de la COP16.

Mes	Noticias	Tier 1	Cumplimiento
Enero	53	35	66
Febrero	123	76	62
Marzo	162	92	57
Abril	104	61	59
Mayo	100	66	66
Junio	174	110	63

Julio	236	166	70
Agosto	150	82	55
Septiembre	269	116	43
Octubre	447	282	63
Noviembre	113	104	78
Diciembre	82	67	82
Totales	2013	1257	64

De acuerdo con el análisis y monitoreo mediático realizado por las agencias SM Digital y Siglo Data, la presencia mediática de la CCC se potenció con un incremento en su indicador de free press del 27%, superando los 6 mil millones en valor estimado, resultado de la estrategia comunicacional y de narrativa realizada para la COP16.

El micronoticiero ‘Cámara a la Calle’, que se implementó en el 2023 y que registra las actividades y novedades de la CCC, sigue demostrando acogida en las redes corporativas a nivel orgánico, siendo Instagram la red que más alcance registra con 30.207 usuarios alcanzados.

Se cumplió en diciembre con 22 emisiones emitidas y registros de alcance en Facebook por 5.613, en LinkedIn 3.660 y en X 3.130.

RED SOCIAL	ALCANCE	LIKES	INTERACCIONES
Instagram	30.207	1.419	1.618
Facebook	5.613	201	219
LinkedIn	3.660	57	62
X (Twitter)	3.130	37	293
Total	42610	1714	2192

En el caso del programa Empresarios Vibrantes, programa que lideraba el presidente CCC Luis Fernando Pérez con el objetivo de acercarse más a las historias y testimonios de los

empresarios, presentó una buena interacción en redes sociales, incluso mejor que el micronoticiero. Con un total de 174.637 impresiones en redes versus las 42.610 del micronoticiero, presentó mayor acogida en Instagram, X y LinkedIn.

RED SOCIAL	TOTAL DE PUBLICACIONES	IMPRESIONES	LIKES	COMENTARIOS	COMPARTIDOS	GUARDADOS	INTERACCIONES
Instagram	10	66.529	1.045	59	74	36	1.214
Facebook	10	8.608	449	15	43		507
LinkedIn	10	30.284	523	29	49		5,81%
X (Twitter)	8	69.216	43	3	6		3704
Total	38	174.637	2.060	106	172	36	5.425

Consolidación de la Reputación y Liderazgo Empresarial

La **gestión de la reputación** es un pilar fundamental de nuestra estrategia de comunicación institucional. Sabemos que la reputación de la CCC debe ser cuidadosamente gestionada, ya que una reputación sólida es la base para construir relaciones duraderas y generar confianza. Por ello, nos enfocamos en cuidar de manera constante nuestra imagen y en gestionar la percepción pública de forma responsable y coherente con nuestros valores y acciones.

El año 2024 marca un hito histórico para la CCC, al alcanzar el mejor resultado en el Índice Global de Reputación (IGR) desde su primera medición en el 2016, medición realizada por el Centro Nacional de Consultoría, donde se obtuvo un resultado de 848 sobre 1000 puntos. Este logro refleja la gestión efectiva de cierre de brechas reputacionales y el esfuerzo continuo por fortalecer la percepción pública, consolidando la posición de la entidad como un interlocutor confiable y representativo del sector empresarial, tanto a nivel regional como nacional.

El IGR 2024 nos proporciona una valiosa retroalimentación sobre la percepción de nuestros grupos de interés, permitiéndonos identificar fortalezas, áreas de mejora y oportunidades para optimizar nuestro relacionamiento. A continuación, se presentan los aspectos más relevantes del informe:

Mejoras en la Percepción de la CCC

El IGR 2024 refleja una mejora significativa en la percepción de la CCC entre sus grupos de interés, lo que se debe principalmente a la coherencia entre nuestras declaraciones y acciones. Este avance se traduce en una reputación sólida y confiable.

A continuación, los resultados generales del IGR 2024



Índice Global de Reputación

	2018	2021	2024	Peso 2024 %
Empresas matriculadas y no afiliadas	768	729	837	24
Empresas afiliadas a la CC de Cali	833	820	845	15
Junta Directiva CC de Cali	913	896	736	10
Gobierno	892	807	843	10
Colaboradores	929	946	971	10
Medios de comunicación	917	817	852	6
Organizaciones aliadas	779	792	835	9
Recién formalizados	719	763	747	3
Proveedores	759	802	889	5



Entre los aspectos más destacados:

- **Incremento en la percepción de las empresas matriculadas y no afiliadas:** Este grupo, que representa el mayor peso en el IGR, experimentó un aumento de más de 100 puntos en su evaluación, lo que tuvo un impacto positivo en el indicador global.
- **Fortalecimiento de relaciones con proveedores, aliados, medios de comunicación, colaboradores, gobierno y empresas afiliadas:** Se observa una mejora en la percepción de estos grupos, reflejando una gestión transparente y un relacionamiento efectivo.
- **Altas calificaciones en factores reputacionales clave:** Los factores "Técnicamente rigurosa" (853) e "Influyente y articuladora" (842) obtuvieron puntuaciones cercanas al IGR global, destacando la capacidad técnica de la CCC y su rol fundamental como articuladora del desarrollo empresarial.

Oportunidades y Áreas de Mejora

El IGR también ha permitido identificar áreas clave para seguir fortaleciendo el relacionamiento con nuestros grupos de interés. Entre los principales retos se destacan:

- **Comunicación efectiva de la visión estratégica a la Junta Directiva:** Es necesario un relacionamiento basado en datos y indicadores, con una comunicación clara de los objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- **Transmitir la oferta de valor del registro mercantil a los recién formalizados:** Es crucial comunicar de manera clara los beneficios de la formalización, para evitar generar expectativas que no se puedan materializar.
- **Fortalecer la cercanía con las mipymes y aumentar la visibilidad de los impactos generados:** La CCC debe intensificar sus esfuerzos por acercarse a las micro, pequeñas y medianas empresas, y comunicar de manera efectiva los resultados de su gestión.
- **Mantener la independencia frente a presiones políticas:** La neutralidad de la CCC es clave para mantener la confianza de nuestros grupos de interés. Es vital continuar trabajando para preservar nuestra autonomía.

Perspectivas y Compromiso con el Futuro

El IGR 2024 no solo evidencia una mejora en la percepción pública de la CCC, sino que también consolida su liderazgo en el sector empresarial. La entidad se proyecta como un actor independiente y un articulador clave del ecosistema de desarrollo regional, siendo reconocida por su impacto positivo en la competitividad y el bienestar de la comunidad.

En los próximos años, la CCC continuará trabajando para fortalecer su reputación y consolidar su rol como líder del sector empresarial. Para ello, se implementarán estrategias orientadas a:

- Profundizar el relacionamiento con los grupos de interés, a través de una comunicación transparente y efectiva.
- Aumentar la visibilidad de los impactos generados por la CCC en el desarrollo económico y social de la región.
- Consolidar la entidad como un referente en materia de innovación y emprendimiento.

En el frente de comunicación para el mercadeo, destacamos los resultados del ecosistema digital de la Cámara de Comercio de Cali. En 2024, se registraron **2.661.776 visitas (sesiones) y 1.327.552 visitantes** al ecosistema digital de la Cámara de Comercio de Cali y un porcentaje de conversión del **9,7%** (Un promedio de 10.207 registros de personas, interesadas en nuestros servicios y/o programas).

Asimismo, contamos con una potente comunidad digital en nuestras redes sociales integrada por:

- **67.489** seguidores en Facebook
- **33.580** seguidores en X
- **51.036** seguidores en Instagram
- **38.002** seguidores en LinkedIn

Este año logramos un promedio mensual de alcance de la conversación generada en canales distintos a los activos digitales de la CCC, **de 57.793.795 de personas**, con una participación mayormente positiva o neutra que nos permiten cerrar el año con una buena salud de marca en digital.

Un hito importante para el logro de estos resultados fue el rol destacado que tuvo la Cámara de Comercio de Cali desde el tercer trimestre del año 2024 como aliada oficial y líder en la conversación de sostenibilidad empresarial en el marco de la COP16, a través de una estrategia de comunicaciones que contempló diversas acciones y contenidos para divulgar actividades como rutas de formación disponibles, casos de éxito empresarial, oportunidades de conexión, entre otros.

Una de las principales herramientas que la CCC dispuso para que los empresarios se prepararan para este evento, fue la página web en donde se consolidó información de la agenda empresarial más relevante, espacios de innovación, conexión y convocatorias para emprendimientos de la región durante la COP16, logrando 167.205 visitas y 58.914 visitantes que interactuaron con los diferentes contenidos.

*** Visitas: Número de vistas acumuladas que realizan los usuarios a una página**

***Visitantes: Número de usuarios que visitan y realizan acciones en la página**

El evento permitió que la Cámara alcanzará un crecimiento del 23% en exposición digital en comparación con su promedio diario habitual. Este incremento se logró, en gran parte, gracias a la visibilidad de sus voceros, quienes impulsaron el alcance digital mediante intervenciones y declaraciones que resonaron ampliamente en redes y otros canales online.

La conversación en línea también experimentó un crecimiento significativo, con un aumento del 31% en volumen, destacando principalmente los aportes de la Cámara de Comercio a las empresas de la región. La conversación se centró en aplaudir los espacios de apoyo y los canales de atención que la Cámara pone a disposición del empresariado local, reforzando su papel como facilitador en la construcción de un ecosistema empresarial sostenible.

Finalmente, en el frente de Comunicación Interna se dio continuidad al fortalecimiento de los canales formales a través de una comunicación transparente y cercana. En ese sentido, en la Intranet que tiene la condición de ser una red social interna, contamos con la participación de 318 usuarios activos mensuales con un resultado del 46% de tasa de engagement, superando en más de 15 puntos porcentuales la meta de la entidad.

Participaron e interactuaron con los contenidos divulgados en la intranet el 74% de los colaboradores. Resultado que está por encima de otras empresas con intranet colaborativas similares, que en este indicador presentan un resultado promedio de 30% en tasa de interacción. Además, se logró un aumento significativo en el programa de reconocimientos, más de 140% frente al año anterior. Asimismo, realizamos 4 espacios de comunicación presenciales denominados Cómo Vamos, liderados por el presidente de la entidad, para compartir los resultados de los principales indicadores, así como escuchar las inquietudes y preguntas de los colaboradores en momentos desafiantes.

También realizamos el lanzamiento de nuestra primera red de embajadores, contamos con la participación de 15 colaboradores(as) voluntarios que quisieron ir más allá de su rol laboral y ser parte de la divulgación de nuestra cultura CCC a través de nuestra intranet corporativa. Además, tuvieron la oportunidad de desarrollar su marca personal a través del experto en marca personal y comunicación, Harold López.

Así mismo, se realizaron activaciones presenciales en torno a la estrategia DEI con el fin de divulgar el Manual de Comunicación Inclusiva, lanzar el Protocolo de Prevención, Atención y Sanción de la Discriminación y Acoso Sexual, implementar el Buzón de lo que nadie pregunta y finalmente socializar nuestra política DEI.

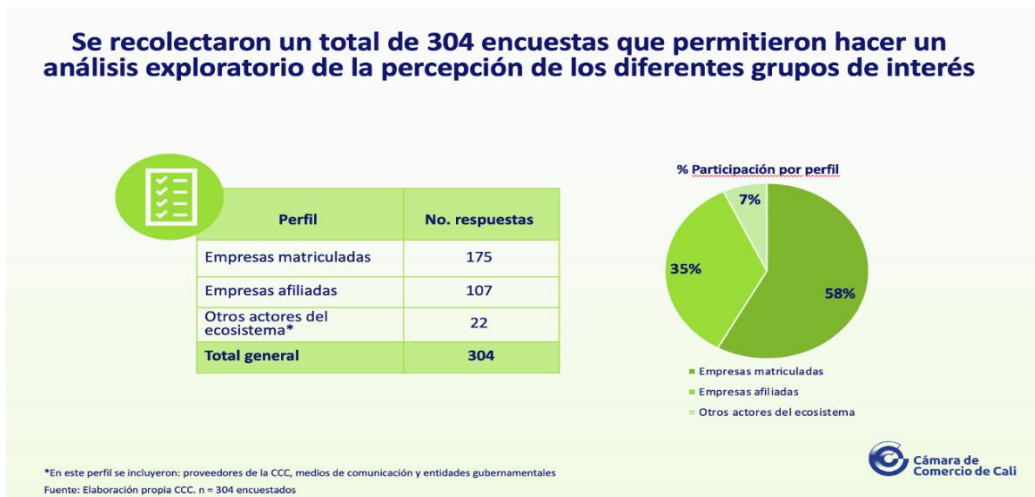
Análisis impacto reputacional COP 16

Luego de la gestión de la entidad durante la COP 16, se realizó un sondeo reputacional para revisar si esta gestión fue percibida por los grupos de interés priorizados: Empresas Matriculadas, Empresas Afiliadas y Otros actores del ecosistema (Periodistas, Gobierno local, regional y nacional).

Esta medición se realizó verificando 4 objetivos:

- Evaluar si la CCC, como sede oficial de la COP16, logró fomentar espacios de participación activa y garantizar una gestión eficiente de los recursos.
- Evaluar la generación de contenidos de la Cámara de Comercio de Cali, su impacto y reconocimiento antes y durante la COP 16.
- Conocer la influencia y percepción de la Zona Verde de la COP16 para los grupos de interés.

- Identificar si la Cámara de Comercio de Cali es facilitadora de oportunidades y del entorno para que los empresarios y emprendedores le apunten a la competitividad regional.



A continuación, se reseñan los resultados de este sondeo:

Objetivo 1

Más del 80% de los encuestados afirmó que los recursos dispuestos por la entidad fueron una guía efectiva para la participación en el evento y en general contribuyeron significativamente al éxito de la COP16

¿Los materiales, documentos o recursos proporcionados por la CCC fueron una guía efectiva?

Perfil	No	Sí
Empresas matriculadas	19%	81%
Empresas afiliadas	11%	89%
Otros actores del ecosistema	13%	88%
Total general*	16%	84%

¿La disposición de recursos económicos, técnicos y humanos por parte de la CCC contribuyó al buen desarrollo de la COP16?



"Me parece que la comunicación de la cámara logró explicar el significado y la importancia de la biodiversidad para nuestro país"
- Empresa matriculada.

*Esta pregunta se realizó a las personas que efectivamente participaron en el evento, el cual representa 46% del total de encuestados
Fuente: Elaboración propia CCC. n = 139 encuestados



Objetivo 2

El 72% de los encuestados afirmó haber identificado comunicaciones de la Cámara de Comercio de Cali relacionadas con la COP 16, calificándolas con un promedio de 4,29/5 de efectividad (relevante y muy relevante)

¿Observó alguna comunicación por parte de la Cámara de Comercio de Cali sobre el evento de la COP 16?

Perfil	No	Sí
Empresas matriculadas	37%	63%
Empresas afiliadas	18%	82%
Otros actores del ecosistema	14%	86%
Total general	28%	72%

Medio por el que observó las comunicaciones generadas



Fuente: Elaboración propia CCC. n = 304 encuestados





Objetivo 3

La Zona Verde fue valorada con un promedio de 4,49/5 por su relevancia en el desarrollo del ecosistema empresarial. Además, el 95% de los encuestados destacó que cumplió su objetivo de impulsar la participación en la conservación de la biodiversidad.



La COP16 cumplió con el objetivo de fomentar la protección y conservación de la diversidad biológica



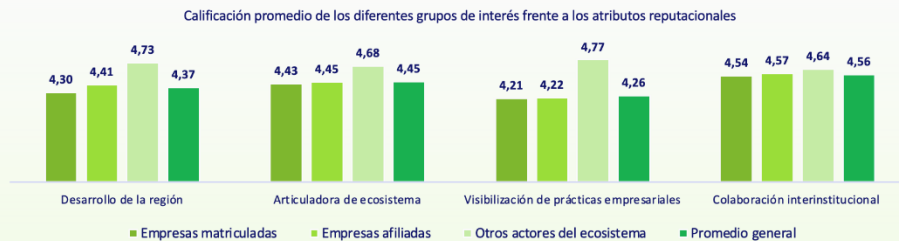
“Creo que el evento de COP16 con el objetivo de la biodiversidad Biológica nos agrupó a todos los sectores civiles, públicos y privados y nos llevó a tener un enfoque de unión y participación ciudadana a todos los caleños. Muchas gracias”
- Empresa matriculada

*Esta pregunta se realizó a las personas que efectivamente participaron en el evento, el cual representa 46% del total de encuestados
Fuente: Elaboración propia CCC. n = 139 encuestados



Objetivo 4

Los encuestados valoraron positivamente el papel de la CCC en la promoción de la competitividad regional y el desarrollo empresarial en el contexto de la COP 16, con una calificación promedio de 4,41/5 (relevante y muy relevante).



- **Desarrollo de región:** ¿Considera que la participación de la Cámara de Comercio de Cali durante la COP16 contribuye de manera significativa al desarrollo económico, social y cultural de la región y el país?
- **Articuladora de ecosistema:** ¿Qué tan de acuerdo está con que la Cámara de Comercio de Cali fomente la colaboración efectiva entre entidades públicas y privadas para abordar temas estratégicos de la región?
- **Visibilización de prácticas empresariales:** ¿En qué medida considera que la Cámara de Comercio de Cali promueve y destaca las mejores prácticas empresariales de la región en el marco de la COP16?
- **Colaboración interinstitucional:** ¿Qué tan de acuerdo está con que la Cámara de Comercio de Cali colabore activamente con otras instituciones para impulsar el desarrollo empresarial en la región?

Fuente: Elaboración propia CCC. n = 304 encuestados

De estos resultados, se tienen las siguientes conclusiones:

- Los resultados reconocen la percepción de que la Cámara de Comercio de Cali (CCC) desempeñó un papel estratégico y de alto impacto en la COP16, consolidándose como un actor clave en la promoción de la biodiversidad y la competitividad regional.
- La participación en la COP16 incrementa la expectativa de los grupos de interés frente al rol de la CCC en los temas de sostenibilidad, especialmente ambiental. Esto nos exige tener una oferta clara sobre estos temas.
- La CCC ejerció un rol de liderazgo y articulador institucional. Ese ejercicio se reconoce en el estudio y va en línea con las expectativas identificadas en el IGR.
- Se reconoce la capacidad técnica de la entidad, a través de la entrega de la información correcta y a tiempo y su liderazgo en la conversación en sostenibilidad empresarial en el marco de la COP16.



Gestión financiera y administrativa



GESTIÓN FINANCIERA

Síntesis financiera (expresada en millones de pesos)

Estado de Situación Financiera

Estado de Situación Financiera

- Los activos de la Cámara de Comercio de Cali presentaron un saldo de \$176.908 millones, incrementando 20% frente al año 2023, \$29.845 millones.
- El activo corriente presentó un incremento del 18%, \$7.193 millones, fundamentalmente explicado por aumento en los otros activos financieros a costo amortizado en \$5.567 millones, como consecuencia de la colocación de los excedentes de tesorería del año 2023 y el crecimiento en los ingresos durante el año 2024
- El activo no corriente presentó un crecimiento del 21%, \$22.652 millones principalmente por:
- El incremento del 20% en las inversiones contabilizadas bajo el método de participación, equivalente a \$12.180 millones, se debe principalmente a la aplicación de este método sobre los resultados de la subordinada Centros de Eventos Valle del Pacífico. Para el año 2024, dicha entidad obtuvo utilidades por \$4.734 millones y llevó a cabo un avalúo de terrenos y construcciones, registrando en otros resultados integrales un valor de \$9.333 millones.
- El aumento en Propiedad, Planta y Equipo por \$6.837 millones se debe principalmente al impacto de los avalúos realizados en 2024 para terrenos y construcciones.
- El aumento del 198% en los activos por derechos de uso, equivalente a \$2.183 millones, se debe al nuevo contrato para la homogenización de la red de la entidad y la renovación del contrato de arrendamiento de los equipos de cómputo de la entidad.
- Crecimiento del 14% en las propiedades de inversión, que obedece al reconocimiento a valor razonable por medio de avalúo de \$1.344 millones.
- Los pasivos alcanzaron un saldo de \$18.006 millones, reflejando un incremento del 52%, \$6.181 millones en comparación con 2023. Este crecimiento se debe principalmente al aumento del 38%, \$4.062 millones en el pasivo corriente, impulsado por un mayor saldo en cuentas por pagar al cierre de 2024 y por los fondos derivados de convenios para la ejecución de actividades. Adicionalmente, los pasivos no corrientes registraron un aumento del 175%, \$2.118 millones, explicado por el incremento en arrendamientos a largo plazo.

Estado de Resultados

- La operación de la Cámara de Comercio de Cali en el año 2024 arrojó un excedente de ingresos sobre gastos netos de \$9.030 millones.
- Los ingresos por actividades ordinarias ascienden a \$80.515 millones y presentan un crecimiento respecto al año anterior del 9%, \$6.920 millones, explicado principalmente por los mayores ingresos de registros públicos.
- Los otros ingresos fueron de \$2.132 millones, aumentando un 431% respecto al año 2023, \$1.730 millones; fundamentalmente por el registro del ingreso por reconocimiento al valor razonable de las propiedades de inversión, \$1.344 millones.
- En el año 2024, se registró un ingreso por el método de participación por \$3.717 millones debido al reconocimiento de la participación en los resultados del ejercicio del Centro de Eventos Valle del Pacífico (CEVP). Durante este período, la sociedad CEVP obtuvo utilidades gracias a la realización de la Conferencia de las Partes del Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) de las Naciones Unidas (COP16).
- El total de gastos de operación ascendió a \$74.376 millones, presentando un incremento del 20% frente al año anterior, \$12.537 millones. Este comportamiento obedece principalmente a una mayor ejecución en los programas y servicios desarrollados por la Cámara de Comercio de Cali en el año 2024 y mayores gastos de funcionamiento que soportan el cumplimiento del objeto social de la entidad.
- Después del cierre del ejercicio a la fecha de la generación de este informe no se relacionan acontecimientos importantes acaecidos.

GESTIÓN DE TECNOLOGÍA

Evolución informática

A continuación, se describen los proyectos, acciones y logros más relevantes en cuanto a Gestión Tecnológica para el año 2024.

- **Nuevos servicios habilitados:**

- **Mejorar la experiencia del empresario:**

- **Link de pagos:** Permite realizar el pago de la cuota de afiliación a los inscritos afiliados a la entidad de forma ágil y segura a través de del servicio link de pago.
 - **Renovación de matrícula en línea:** mejorando la experiencia del usuario utilizando la herramienta de renovación que facilite el diligenciamiento de la información. Hacer que el usuario sienta amigable la interacción con un portal de renovación, que no solamente sea atractivo visualmente, sino también por

su rapidez, sencillez, compatibilidad y funcionalidad en las opciones y contenidos que allí se presentan. Que contenga un conjunto de facilidades cuya finalidad sea capturar la atención del usuario para que realice el proceso en línea: Facilitar el diligenciamiento, la firma, el pago y la descarga al Público en General. Proporcionar una herramienta segura y confiable debido al código de validación incorporado que garantiza la integridad del contenido del formulario con la firma digital de persona jurídica.

- Se implementó una mejora en la experiencia del cliente en el servicio de matrícula de personas naturales mediante la integración de MUSICAR, que permite mostrar un **mensaje de bienvenida** en las pantallas del Centro de Atención Empresarial (CAE). El enfoque principal fue recibir a los usuarios como nuevos empresarios registrados de la Cámara de Comercio de Cali, generando un impacto positivo y fortaleciendo su relación con la entidad desde el inicio.

Aumento de la productividad:

- La **Implementación de un Robot** de monitoreo, el objetivo principal es fortalecer los procesos digitales mediante la simulación en tiempo real de experiencias críticas, como la constitución de sociedades por acciones simplificadas (SAS). Esto nos permite identificar y alertar sobre errores o novedades antes de que afecten la experiencia de los usuarios, asegurando la continuidad de la operación y manteniendo los estándares de calidad en los servicios virtuales.
- Estructuración del proyecto de **migración del gestor documental del archivo electrónico de los Registros Públicos** referente a la arquitectura y componentes técnicos del modelo, para asegurar que la estructura de carpetas, metadatos, relaciones entre documentos se implementen en el nuevo sistema de acuerdo.

Disminución de riesgos: Dar cumplimiento a las disposiciones legales.

- Implementación de ajustes a los campos obligatorios **formulario de renovación**, revisados en comité técnico de RUES de diciembre de 2023.
- **Implementación de ajustes para dar cumplimiento a la Circular Externa** del 25 de abril de 2022: **extinción de dominio** recepción del trámite, registro de la inscripción y dar publicidad en el certificado.
- Implementación de la **mallá de validación** dando cumplimiento al convenio RUES donde las Cámaras de Comercio que deben asegurar la completitud de la información de los registros públicos y su oportuna sincronización en el sistema centralizado de RUES, así como velar por la calidad de los datos de las operaciones que integran los registros públicos.

- Inicio del proyecto de **Gobierno de Datos** para la Cámara de Comercio de Cali en el entregable de diseñar la hoja de ruta para consolidar a la CCC como una entidad centrada en el dato, siguiendo el planteamiento del DAMA_DMBOK.
 - Implementación de ajustes para asegurar la completitud de la **información exógena** presentada por personas jurídicas y naturales, sobre las realizadas por los canales virtuales o físicos que tiene la entidad para el pago de los tramites y/o servicios.
 - Inicio del proyecto de **Plan de continuidad del Negocio** para la Cámara de Comercio de Cali en el entregables se analizará el estado actual, generar BIA, RIA y estimar nuevos tiempos del proceso para RTO y así garantizar la continuidad del servicio.
 - Implementación del **decreto 045 del 30 de enero de 2024** Artículo 2.2.2.46.1.1. Derechos por registro y renovación de la matrícula mercantil. La matrícula de los comerciantes y su renovación en el registro público mercantil, las cuales serán liquidadas en unidades de valor básico-UVB y en función de los activos ordinarios de los comerciantes. Se ajustaron las aplicaciones virtuales de renovación, matrícula, constitución y autoliquidación, además de las aplicaciones de atención en los centros de atención a empresarios.
- **Fortalecimiento de la infraestructura tecnológica:**
 - **Migración de Servidores Onpremise a Cloud - IaaS – DRP.** A finales del 2023 y principio del 2024 se realizaron POC “Prueba de concepto” con diversos proveedores, donde se logró de forma interna un análisis de la operatividad en la infraestructura en la nube, siendo este positivo y logrando mejor costo eficiencia en el servicio, por lo cual se procede a migrar los servidores de DRP a una infraestructura IaaS pública con Amazon, quedando en operación el primer trimestre del 2024.
 - **Migración de Servidores Onpremise a Cloud - IaaS – PPAL, DEV y QA.** Durante el segundo y tercer trimestre del 2024, se realizó la migración de los servidores de desarrollo, calidad y producción de ON-Premise a Cloud privado. Mejorando la seguridad, disponibilidad, conectividad e infraestructura de servidores con equipos de última generación y ubicados en un datacenter Tier IV impactando significativamente el desempeño de los aplicativos de la entidad.
 - **Fortalecimiento de la ciberseguridad.** Durante el cuarto trimestre se realizó la migración del Centro de Operaciones de Seguridad – SOC a fortisiem para correlacionar eventos y también cambio de proveedor por un aspecto en gestión alertas de seguridad a través del monitoreo y mitigar posibles amenazas que están llegando a los diferentes equipos de la infraestructura, con el fin de informar y aplicar correctivos a tiempo.

- **Renovación de Seguridad Perimetral.** Se modernizó y estandarizó en una marca líder “Fortinet” la solución de seguridad perimetral, equipos de borde y acceso a nivel de red en las sedes de Yumbo, Aguablanca, Obrero, Unicentro, San Antonio, Jamundí y Centro. Esta solución permite prevenir, mantener y fortalecer la postura de seguridad y minimizar los riesgos de ataques que hoy en día se presentan a diversas empresas.
 - **Cambio de router de red canal principal.** Se actualizaron los equipos finales del proveedor principal de comunicaciones (Router) para garantizar una conexión entre las sedes y acceso a internet. Esta solución permite mejorar la velocidad de respuesta entre los componentes y seguridad.
 - **Migración de aplicaciones a Weblogic 14:** Se realizó la migración des 16 aplicaciones de tramites virtuales para los empresarios de la versión 12 a 14. Disminuyendo riesgos de seguridad.
 - **Actualización de equipos de cómputo de usuarios finales:** Se realizó el cambio de 260 equipos mejorando las características técnicas y dando cumplimiento a la política de reposición.
 - **Evento de COP16.** Apoyo y soporte técnico, asignación de equipos y parametrización de la infraestructura de red para el evento de COP16.
- **Ratificación de la certificación del sistema de gestión de calidad:**

En el 2024, se realizó la auditoría de renovación de la certificación al Sistema de Gestión de Calidad por parte del ICONTEC bajo la norma NTC ISO 9001:2015, con cero no conformidades y renovando la certificación para los servicios de Registros Públicos, Conciliación y Arbitraje.

GESTIÓN DOCUMENTAL

Se desarrollaron las actividades del Plan de Gestión Documental propuesto para el año 2024:

- Se actualizó el Cuadro de Clasificación Documental de las series de la función privada.
- Se elaboró el Diagnóstico y Plan de Trabajo para el mejoramiento de la organización documental de la serie contrato.
- Se diseñaron y/o actualizaron los procedimientos y/o instructivos relacionados a 3 procesos de la gestión documental.
- Se ejecutó el plan de transferencias primarias al archivo central.
- Se ejecutó el plan de conservación documental.
- Se ejecutó el plan de capacitación al personal técnico de gestión documental.

- Se ejecutaron las actividades y/o fases de los siguientes proyectos que continúan en el año 2025:
 - Mejoramiento de la organización documental de la serie de contratos.
 - Plan de organización de los archivos de gestión electrónicos.
 - Rediseño del proceso de Gestión y Trámite (PQRs, Registros y Correspondencia)
 - Migración del Archivo Electrónico de los Registros Públicos al nuevo gestor documental.
 - Actualización de las Tablas de Retención Documental de la función privada.

GESTIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS

En el transcurso del año 2024, el área de Inteligencia de Mercados continuó consolidando su papel como generador de valor estratégico para las empresas. Este objetivo se materializó mediante la comercialización y promoción de productos y servicios, tanto propios como aquellos derivados de convenios estratégicos, convirtiendo el conocimiento y la información en activos accesibles y beneficiosos para el sector empresarial.

El enfoque en el entendimiento profundo de las necesidades de nuestros clientes y el análisis competitivo del mercado ha sido clave para lograr resultados concretos. La capacidad de identificar tendencias emergentes y necesidades específicas del entorno empresarial nos permitió ejecutar estrategias promocionales efectivas, generando valor tangible para las empresas vinculadas a la Cámara de Comercio de Cali.

La detección proactiva de oportunidades de negocio representó un eje central en nuestras operaciones. Este esfuerzo posibilitó la exploración de nichos y áreas de crecimiento estratégico, brindando a las empresas asociadas herramientas para capitalizar estas oportunidades y fortalecer su posición en el mercado.

Hemos reforzado nuestro compromiso con la colaboración interinstitucional, trabajando de la mano con otras Cámaras de Comercio a nivel nacional. Estas sinergias nos han permitido ampliar el alcance de nuestras operaciones, especialmente en el negocio de venta de información, diversificando nuestras fuentes de ingresos y consolidando nuestra presencia en el sector.

Logros clave en 2024:

- **Fortalecimiento del negocio de venta de información:** Este segmento, dirigido principalmente a entidades financieras y Burós, demostró su sostenibilidad y adaptabilidad a los cambios del entorno, garantizando relaciones comerciales estables y de largo plazo.

- **Atención empresarial:** A lo largo del año, brindamos soluciones y servicios a más de 137 empresas de diferentes tamaños y sectores en la región suroccidental del país. Aunque esta cifra representa una disminución en comparación con 2023, esto se debió a la demora en la legalización del contrato de colaboración comercial con Certicámara. A pesar de ello, mantenemos proyectos con alto potencial multiplicador en esta unidad de negocio, buscando una mayor penetración en el mercado regional.

En un entorno dinámico, continuamos ofreciendo acompañamiento a nuestros empresarios, proporcionando soluciones que les permitieron garantizar la continuidad de sus operaciones económicas. Esto incluyó la optimización de plataformas virtuales y la implementación de herramientas que respondieran a sus desafíos específicos.

Capacitamos a través de un webinar especializado en contactos inteligentes, a más de 104 empresas del suroccidente colombiano, promoviendo el desarrollo de competencias clave para la optimización de sus estrategias de mercado.

Logramos la vinculación y renovación de un grupo destacado de empresas, fortaleciendo nuestra base de clientes con organizaciones de gran relevancia, como:

- Empresas de servicios: Finesa, Global Latam, Surtidora de Gas del Caribe S.A., Gases de Occidente S.A., PriceSmart Colombia, Experian Colombia, Informa Colombia, ISI Emerging Markets Colombia SAS, entre otras.
- Aliados estratégicos en sectores clave: Cámara Regional de la Construcción Valle – Camacol, Comfandi, Comfenalco, El País, Universidad Javeriana, Funeraria y Camposanto Metropolitano, Bancoomeva, Cámara de Comercio de Bogotá, entre otros.
- Empresas de otras ciudades: Postobón, Teled Medellín, Universidad Antonio Nariño, Los Olivos, Quirón Salud, BYSPRO, y SATLOCK.

Se realizaron más de 360 sesiones de venta consultivas enfocadas en temas de transformación digital, dirigidas a empresarios de la región. Estas sesiones se centraron en identificar oportunidades, personalizar soluciones y acompañar a las empresas en su proceso de digitalización, contribuyendo a la modernización de sus operaciones.

En términos de ingresos, el área generó un total de \$888.713.129, logrando un cumplimiento del 100 % del presupuesto asignado para 2024, lo que refleja la efectividad de nuestras estrategias comerciales y la confianza depositada por nuestros clientes.

La gestión del área de Inteligencia de Mercados en 2024 reafirma el compromiso de la entidad con el crecimiento empresarial, la innovación y la sostenibilidad, estableciendo las bases para un 2025 lleno de nuevas oportunidades y logros.

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

Durante el 2024 se llevaron a cabo los siguientes proyectos:

- Se acondicionaron 2 salas de reuniones para el piso 3ro con capacidad de 9 personas cada una.
- Se renovaron tecnológicamente las salas del piso 6 y 18, dotándolas de pantallas inteligentes de 75”, controlador táctil Maxhub y acondicionamiento acústico; para la sala del piso 9 se dotó de un controlador táctil Maxhub.
- Suministro e instalación de división móvil acústica para las salas múltiples 2 y 3, puertas acústicas para sala 1, 2, 3 y paneles acústicos para la sala de juntas del piso 3ro.
- Se renovaron tecnológicamente las salas múltiples 1 y 3, dotándolas de pantallas inteligentes de 86”, sistema de conexión inalámbrico y audio; y la sala múltiple 2 y de juntas del piso 3ro, se dotaron de sistema de conexión inalámbrico y audio.
- Mejoramiento paisajístico en las zonas verdes y zonas duras del parque Paseo de las Gatas que consistió en: Recuperación del sendero peatonal, suministro y siembra de prado y siembra de aproximadamente 2.400 plantas para restaurar la barrera viva.



Gestión Humana



GESTIÓN HUMANA

- **Desarrollo y fortalecimiento del modelo de formación:**

Durante el 2024, 465 colaboradores de diferentes áreas fortalecieron las competencias técnicas relacionadas con sus roles, con el objetivo de optimizar los procesos a su cargo; las temáticas abordadas fueron:

- Liderazgo y Alta Dirección
- Direccionamiento estratégico
- Administración de Riesgos
- Experiencia del cliente - Certificación Internacional ADCX Advanced Customer Experience Certification
- Actualización en nuevas Tendencias de Gestión Humana
- Taller de Violencias Basadas en Genero
- Inteligencia Artificial
- Team Building Competencias Corporativas
- Actualización en Conciliación y Arbitraje

Estas capacitaciones y actualizaciones permiten que se preste un servicio de calidad y que los colaboradores cuenten con herramientas actuales para responder los diferentes desafíos de su labor.

- **Cultura Organizacional:**

El 2024 se consolidó como un año estratégico para nuestra organización en la transformación de su cultura y el fortalecimiento de la experiencia del colaborador. Este informe presenta los principales logros alcanzados, las iniciativas implementadas y su impacto en la consolidación de una cultura alineada con nuestros objetivos estratégicos y en la mejora de nuestros procesos internos.

Diagnóstico y calibración de la Cultura CCC:

Simplificamos nuestra narrativa cultural con tres valores fundamentales, definidos bajo la identidad única del “caleño”:

- **En parche lo hacemos mejor.**
- **Le buscamos la comba al palo.**

- **Le sacamos el jugo a la diferencia.**

Estos valores, unidos por el hilo conductor “*Vos sabés que somos confiables*”, fortalecen nuestra esencia como una organización confiable, colaborativa e innovadora.

Divulgación y apropiación cultural:

Realizamos eventos claves dirigidos a nuestros colaboradores:

- **Líderes:** Un encuentro enfocado en entregar herramientas prácticas que refuercen el liderazgo alineado con la nueva cultura.
- **Colaboradores:** Un evento para toda la organización que alineó los valores con la experiencia del colaborador.
- **Rituales culturales:** A través de *spots de cultura*, promovimos prácticas que refuercen la vivencia de los valores en el día a día.





Logros y Resultados:

- Incremento en el reconocimiento y vivencia de los valores organizacionales.
- Consolidación de los valores: Todos los colaboradores identifican claramente los tres valores y los asocian con sus actividades diarias.
- Incrementos en indicadores clave: En el *Pulso de Cultura* realizado al cierre del año, se evidenció una variación positiva en los ítems relacionados con:
 - Calidad de las conversaciones internas.
 - Percepción del liderazgo.
 - Orgullo personal de trabajar en esta organización.
- Cultura como un activo vivo: Los equipos comenzaron a identificar rituales que refuerzan los valores organizacionales y fomentan la cohesión; en este sentido realizamos un piloto “Esto es con Vos”.
- **Reconocimiento en la CCC:**



- **Formación y Liderazgo:**
 - **Líderes que movilizan Cultura (Comité Directivo):** Acompañamos a los líderes a elevar su nivel de consciencia en la responsabilidad que tienen de cautivar el talento y su manera de llevarlo a la acción como actores de la cultura. Esta metodología buscó generar una transformación colectiva e individual que dispone a los líderes a crear entornos donde los equipos puedan desarrollarse, estar comprometidos, motivados y entregar todo su potencial.
 - Dentro de los puntos desarrollados se obtuvo un Informe de capacidades del Plan de acción de liderazgo de cada líder y equipo frente a la cultura y Fortalezas intrínsecas y extrínsecas de cada líder y equipo frente a la cultura.

Transformación generada:

- Compañía con claridad en los compromisos adquiridos por los líderes para poderlos acompañar y desarrollar en el accionar de la cultura.
- Líderes con consciencia y empoderados de su propio desarrollo y el de sus equipos.
- Líderes conectados con su “potencial” interior y con las herramientas para ponerlas al servicio de la organización y de sus equipos.
- Líderes con prácticas de conversación que les permitirán acompañar a sus equipos a entregar la contribución esperada (qué), acompañados por los comportamientos esperados (cómo) en la cultura.

Escuela de Líderes (Nivel 2) fue uno de los pilares del 2024, enfocada en:

- Mejorar las conversaciones dentro de los equipos, haciendo énfasis en la empatía y la asertividad.
- Capacitar a los líderes en herramientas para gestionar el cambio, reforzar la confianza y promover un liderazgo inclusivo.



- **Fortalecimiento de procesos de coaching Individuales:**

La organización consolidó los procesos de coaching individual para apoyar a los colaboradores que asumieron nuevos retos o roles estratégicos. Este enfoque tiene como propósito principal cerrar brechas de desarrollo, acelerar su adaptación al entorno organizacional y, en casos específicos, facilitar una transición exitosa en posiciones de mayor complejidad y exigencia.

- **Experiencia del Colaborador:**

En la Cámara de Comercio de Cali, durante el 2024 dimos pasos significativos hacia la consolidación de un modelo sólido de experiencia del colaborador. Nos enfocamos en identificar aquellos procesos críticos y oportunidades de mejora – nuestros "mangos bajitos" que impactan directamente en el día a día de nuestra gente.

A través de la implementación de mejoras en diferentes procesos, logramos optimizar acciones, fomentar un ambiente de trabajo más colaborativo y establecer prácticas que nos acercan a nuestra meta de brindar una experiencia más enriquecedora y satisfactoria para nuestros colaboradores.

Estas acciones no solo fortalecieron nuestro compromiso con el bienestar y el desarrollo de nuestra gente, sino que también nos permitieron sentar las bases de un modelo más sostenible, alineado con los valores y objetivos de nuestra organización.

Seguimos avanzando con la certeza de que una experiencia positiva para nuestros colaboradores es clave para cumplir con nuestra misión de impacto en la región y construir un lugar de trabajo que inspire, motive y transforme.

Logros:

- **Optimización de los procesos de selección:** Logramos una disminución del **22% en los tiempos de respuesta** en los procesos de selección, mejorando la percepción y experiencia de nuestros clientes internos.
- Implementamos una nueva **plataforma de selección con Magneto**, que nos permitió:
 - Reclutar candidatos más alineados con los perfiles requeridos.
 - Ofrecer una experiencia ágil y positiva a los participantes al comunicar oportunamente el estado de sus procesos.
 - Fortalecer nuestra marca empleadora mediante una experiencia cercana y profesional para los candidatos.

- **Modelo de desempeño:** Iniciamos la **definición y estructuración de un nuevo modelo de desempeño**, que incluyó:
 - Actualización y revisión del mapa de procesos de la entidad.
 - Redefinición de descripciones de cargo, estableciendo objetivos claros y responsabilidades alineadas con los indicadores de cada rol.
 - Diseño de una evaluación enfocada en resultados, brindando claridad a los colaboradores sobre sus metas y su impacto en la organización.

Resultados:

- Mayor eficiencia en los procesos de selección y una experiencia mejorada tanto para candidatos como para clientes internos.
- Un marco más claro y objetivo para medir el desempeño, alineado con los objetivos organizacionales.

- **Crecimiento y Desarrollo Profesional**

Durante 2024 se han logrado avances significativos en la implementación de la estrategia de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI), posicionándola como un eje de sostenibilidad para el fortalecimiento de nuestra organización y su impacto en el ecosistema empresarial. A través de acciones concretas, hemos consolidado una cultura organizacional más equitativa y promovido oportunidades de desarrollo para las mujeres.

A continuación, se presentan los principales logros alcanzados en las distintas iniciativas.

- **Avance en el Plan de Cierre de Brechas de Equidad de Género de la CCC:** Se diseñó y ejecutó un plan integral para cerrar las brechas de equidad de género en la organización, con dos focos principales: interno y externo. El resultado fue una implementación total (100%) del plan, evidenciando nuestro compromiso y liderazgo en la creación de un entorno más inclusivo.
- **Fortalecimiento de la cultura interna:** Implementamos acciones orientadas a continuar con la formación de nuestros colaboradores(as) en Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI), con énfasis en equidad de género y diversidad étnico racial. Entre los logros destacados:
 - Aprobación Política de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI), de la Cámara de Comercio de Cali.
 - Diseño y aprobación de paquete de beneficios con enfoque DEI para los y las colaboradoras: Licencias de Paternidad y Maternidad Ampliadas y flexibilidad para el cuidado de los y las colaboradores (as) y sus familias.

- 77% de los y las colaboradoras de la CCC formados en violencias basadas en género.
- 44% de los y las colaboradoras de la CCC formados en diversidad étnico-racial.
- Implementación del Manual de Comunicación Inclusiva.
- Lanzamiento del Protocolo de Prevención, Atención y Sanción de la Discriminación y Acoso Sexual Laboral.
- Implementación del Buzón de lo que Nadie Pregunta, una herramienta para fomentar el diálogo seguro y anónimo.
- Diagnóstico de la gestión y proceso de compras a Proveedores de la CCC
- Realización de feedback a colaboradores (as) que participaron en procesos de Plan Carrera. Se les comparte resultados obtenidos en las pruebas aplicadas según cada caso, se analizan las oportunidades de mejora y se solicita que definan un plan de trabajo para cerrar las brechas identificadas.
- Transversalización de enfoque de género en los eventos para colaboradores (as), como: día de la Mujer, día de la Madre y día del Padre. También en procesos internos de Gestión Humana, como: indicadores de género sobre los y las colaboradoras e integración de lente de género en procesos de reclutamiento y selección.
- **Impacto en el ecosistema empresarial:** Promovimos estrategias diversas para fortalecer la participación de las mujeres en el ámbito empresarial, con foco en 9 iniciativas empresariales.
- **Iniciativas dirigidas a empresarios(as) que integran lente de género en la CCC:** En el ámbito externo, definimos una apuesta transversal enfocada en aumentar la participación y las oportunidades para las mujeres en el ecosistema empresarial. Esto se logró integrando la perspectiva de género en nueve (9) iniciativas estratégicas, alineadas con los siguientes objetivos:
 - **Acceso a recursos económicos:** Facilitar oportunidades de financiamiento y apoyo.
 - **Mejora de capacidades:** Proveer herramientas y formación que amplíen las oportunidades de las mujeres.
 - **Mobilización cultural:** Abordar sesgos y estereotipos que limitan el crecimiento y la inclusión.

Las iniciativas que integraron esta perspectiva son:

- **Prospera**
- **Red de Mentores**
- **Educación Financiera**
- **Barrios Vibrantes**
- **IA para CEO's**
- **Capital Summit**

- Valle Impacta
- COP16
- Proveduría CCC

Estas acciones fortalecen el ecosistema empresarial al promover condiciones más equitativas para las mujeres.

- **Participación en iniciativas nacionales y proyectos de impacto**

En el marco de nuestra apuesta por la equidad y la inclusión, participamos en iniciativas relevantes a nivel nacional:

- **Proyecto H: liderar para incluir, del CESA**, donde más de 60 líderes empresariales hombres comparten experiencias, buenas prácticas y desafíos relacionados con la Diversidad, Equidad e Inclusión.
- **Liderazgo de Mujeres en Juntas Directivas**, una iniciativa nacional del CESA para promover la participación femenina en los espacios de decisión estratégica.
- **Mejora en la Capacidad Estratégica de Base Tecnológica (Apropiación de IA en los Colaboradores)**: Con el objetivo de incrementar las competencias tecnológicas de nuestros colaboradores(as), se llevó a cabo un proceso formativo en Inteligencia Artificial (IA), implementado a través de la plataforma Platzi. Este proceso incluyó dos rutas de aprendizaje:
 - **Bases en Inteligencia Artificial.**
 - **Ciberseguridad.**

Se logró una cobertura del 118,6%, superando ampliamente nuestras expectativas iniciales. Este resultado refleja el alto interés y compromiso de los colaboradores(as) por adoptar herramientas tecnológicas que potencien su desempeño profesional.

- **Desarrollo de programas de calidad de vida:**

Se mantuvo una comunicación constante con los colaboradores mediante la intranet corporativa y actividades presenciales como el “Cómo Vamos”. Estas iniciativas tuvieron como propósito informar a los equipos sobre los avances estratégicos, resultados, y nuevos desafíos de las distintas áreas, además de fortalecer la comunidad CCC, promoviendo el conocimiento de intereses, gustos y novedades, como nuevos ingresos.

A lo largo del año, se llevaron a cabo diversas actividades dirigidas tanto a colaboradores de planta como temporales. Estas acciones estuvieron orientadas a fomentar el compromiso y la cohesión hacia la Entidad, con un impacto positivo en el ambiente laboral que, a su vez, se refleja en la calidad del servicio brindado al empresariado. Las actividades

priorizaron el reconocimiento y bienestar, involucrando en algunas de ellas a las familias de los colaboradores, destacando así su valioso apoyo en la creación de una cultura laboral enriquecedora.

Entre las actividades realizadas se incluyen:

- **Celebración de fechas especiales:** Bienvenida a la presencialidad, días conmemorativos como el Día de la Mujer, la Secretaria, la Madre, el Padre, así como el Día de los Niños, los cumpleaños de la Entidad, quinquenios, despedidas de pensionados y celebraciones navideñas, todas ellas con enfoque DEI
- **Eventos de bienestar:** A lo largo del año se organizaron 15 actividades enfocadas en el bienestar, impactando a colaboradores directos y contratados a través de agencias de empleo temporal.

Voluntariado CCC Volvamos a mi Cali Bella



De vuelta a la presencialidad



Día 8M



Día de la secretaria



Día de la Madre



Día del padre



Vacaciones constructivas



Cumpleaños CCC



Día de la familia (cine)



¡Disfruta de un día de película con tu familia!

Estimados(As) colaboradoras y colaboradores, en nuestra CCC le apostamos al bienestar de toda nuestra comunidad y sus familias, por eso nos complace informarle que, como parte de nuestro compromiso por fomentar el encuentro y la unión familiar, queremos hacerle entrega de 3 entradas digitales a cine + 1 combo.

¡Queremos que disfruten de un espacio especial en compañía de sus familias!

¿Cómo funciona?

Las entradas digitales de Cine Colombia son fáciles de usar y te permitirán elegir la película y el horario que más te convenga, adicional podrás disfrutar de un combo.

En la Cámara de Comercio de Cali reconocemos y celebramos la diversidad de las familias entendiendo que cada una de ellas es única y valiosa.

¡ Las entradas digitales las encuentras en el adjunto del correo.

Cámara de Comercio de Cali

En pareja
¡hacemos mejor!

¡ Los descubrimos
el juego de
la colaboración!

¡ Los buscamos
¡ el combo
al paso!

Día de los niños CCC



Quinquenios, reconocidos y pensionados



Eventos de fin de año



- **Nómina:** Procesos Transversales.
 - Se realizó el presupuesto 2025 de nómina CCC para personal de planta.
 - Elaboración del informe para medios magnéticos respecto a los formatos obligatorios por parte de Nomina correspondiente al año 2024, presentados dentro de los plazos establecidos y sin novedades, conforme a la normativa vigente de la DIAN.
 - Recalculo semestral de la Retención en la Fuente, realizado en enero y julio de 2024, auditado y con un seguimiento continuo asegurando su correcta aplicación mensual.
 - La consignación de cesantías a los fondos correspondiente a febrero de 2024 se realizó en cumplimiento de la Ley 50 de 1990, efectuándose dentro del plazo establecido por la normativa vigente y sin novedades.
 - Se negociaron las tarifas de Medicina Prepagada para el año 2025 con Suramericana y Coomeva, entidades con las cuales la Cámara de Comercio de Cali tiene convenio colectivo. Adicionalmente, se actualizó el plan de beneficios y

servicios internos de la entidad (D-GH-0117) disponible en Binaps, incorporando aspectos relacionados con los requisitos de los colaboradores.

- Gestión integral del 100% de la cuota SENA, con seguimiento y control continuo para asegurar la correcta ejecución en la compañía.
- Gestión de incapacidades, se definió el procedimiento de incapacidades en Binaps (P-GH-0175), el cual establece de manera clara las responsabilidades y el orden de las acciones para cada una de las partes involucradas en el proceso.
- Gestion Documental, se ha alcanzado un alto nivel de eficiencia en la carga de documentos a SharePoint, superando el 80% en la mayoría de los casos a custodiar del área de Gestion Humana, y en Docunet para Historias Laborales y Prácticas Universitarias, con porcentajes cercanos al 100%.
- Módulo de Autogestión de los colaboradores, disponible a través de la intranet, permanece habilitado para que los empleados puedan autogestionar la descarga de sus desprendibles de pago y certificaciones laborales. Hemos garantizado la actualización e ingreso oportuno de los colaboradores, asegurando un funcionamiento óptimo.

- **Sistema de seguridad social integral**

La Cámara de Comercio de Cali ha cumplido con sus obligaciones de autoliquidación y pago de aportes al sistema de seguridad social integral, encontrándose a paz y salvo al cierre del año 2024.

- **Operaciones celebradas con los administradores**

A continuación, se relacionan los montos globales correspondientes a compensaciones salariales recibidas por el personal clave de la administración de la Cámara de Comercio de Cali:

Concepto	2023	2024
Salarios y prestaciones sociales	\$4.466.670.895	\$4.769.733.985
Total	\$4.466.670.895	\$4.769.733.985



Gestión de control interno



A través del control interno, la Cámara de Comercio de Cali impulsa la ejecución de las actividades programadas conforme a los lineamientos establecidos, promoviendo la mitigación de riesgos que puedan impactar el logro de los objetivos organizacionales. Asimismo, fomenta la identificación de oportunidades de mejora que contribuyen a la optimización de procesos y el uso eficiente de los recursos.

La Cámara de Comercio de Cali, utiliza dentro de su gestión de control interno, modelos y normas técnicas que permiten mejorar la efectividad del sistema de control interno (SCI), contribuyendo al cumplimiento de la estrategia definida.

En el año 2024, se realizaron las auditorías internas que se relacionan a continuación:

- **Auditorías Internas:**

Se realizaron durante la vigencia, auditorías integrales a diferentes procesos de la entidad, así como auditorías específicas de acuerdo con el programa de auditorías de control interno establecido, a saber:

- Plan de Acción 2024
- Unidad Entorno Empresarial
- Centro de Arbitraje y Conciliación
- Protección de Datos Personales
- Registros Públicos y Redes Empresariales
- Tecnología y Procesos
- Transformación e Inteligencia de Futuros
- Arqueos a cajas menores, bases de caja y formularios en las diferentes sedes.
- Indicadores de cobertura y agenciados.
- Revisión de tablas de retención documental.
- Auditoría de Backup's.
- Logs de base de datos de registros públicos.
- Pruebas de Tarifas (Registros públicos, Centro de Conciliación y Arbitraje, Afiliados)
- Pruebas de depuración de registros públicos.
- Revisión de declaraciones tributarias de manera selectiva.
- Seguimiento a planes de acción de los hallazgos de auditoría.
- Revisión de reportes a entes de control previamente acordados.

- **Consultoría en controles y otros:**

Se realizaron acompañamientos, donde se busca, de una manera cercana y preventiva, apoyar a las diferentes áreas y/o unidades en la identificación de riesgos y controles asociados a los proyectos priorizados, algunos de ellos fueron:

- Acompañamiento a proyectos:
 - Clúster Macrosnacks
 - Potenciamiento empresarial con Inteligencia Artificial
 - Centro de Reindustrialización Zasca
 - Prospera - Taller de riesgos
 - Sueño de Cámara
- Realización de pruebas técnicas en la temporada de renovación en las diferentes sedes y puntos, para asegurar el normal funcionamiento.
- Actividades de sensibilización con respecto a la gestión de riesgos, control interno y seguridad de la información, a través del uso de la Intranet y programación de capacitaciones a colaboradores tanto de planta, como temporales.

- **Reportes y atención a entes de control:**

- Consolidación y reporte de Informe Anual consolidado CGR.
- Consolidación y reporte del Informe de Labores a la Superintendencia de Sociedades.

- **Gestión de Riesgos:**

La Cámara de Comercio de Cali, comprometida con el fortalecimiento de su sistema de control interno y el mejoramiento continuo de sus procesos, opta por un Sistema de Administración de Riesgos que permite gestionar riesgos críticos que pudieran impedir el logro de sus objetivos estratégicos, de procesos, de proyectos y que pongan en riesgo la preservación de sus recursos.

En el año 2024 se realizaron actualizaciones y/o seguimientos a los mapas de riesgos de diferentes procesos tales como:

- Registros Públicos y Redes Empresariales
- Tecnología y Procesos
- Conciliación y Arbitraje
- Gestión Humana
- Servicios Administrativos
- Gestión de Mejoramiento
- Gestión de Aseguramiento Corporativo

- **Seguridad de la información:**

La Cámara de Comercio de Cali reconoce la información como un activo estratégico para la Entidad, por eso la seguridad de la información se identifica como un proceso integral, transversal y que genera valor a la misma.

Desde el área de Aseguramiento Corporativo se realizó el análisis de vulnerabilidades y Ethical Hacking a la infraestructura crítica de TI que soporta los servicios de la renovación de la matrícula mercantil.

- **Capacitación equipo auditor**

Durante el año 2024, el equipo de auditoría fortaleció sus competencias mediante la participación en diplomados en Administración de Riesgos y cursos especializados en control interno. Estas capacitaciones abordaron temas actuales y de alta aplicabilidad, contribuyendo al desarrollo de auditorías integrales con un enfoque actualizado y efectivo.



Situación jurídica de la entidad



Los siguientes son los procesos judiciales en los que participa la entidad, y su estado a 2024:

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
Tribunal Superior de Cali - Sala Laboral - Despacho Judicial de Origen: Juzgado Octavo Laboral del Circuito de Cali Radicación: 2015-00336	Resultado: Fallo absolutorio de primera instancia de Juzgado. Estado Actual: Se encuentra en trámite ante el Tribunal Superior de Cali (Sala Laboral) a la espera del fallo de segunda instancia. Al 2024 no se ha corrido traslado a la Cámara de Comercio de Cali para presentar alegatos de conclusión.	Superior a \$35.000.000

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
Tribunal Superior de Cali - Sala Laboral - Despacho Judicial de Origen: Juzgado Cuarto Laboral del Circuito de Cali Radiación: 2015-00324	Resultado: Fallo absolutorio de primera instancia de Juzgado. Estado Actual: Se encuentra en trámite ante el Tribunal Superior de Cali (Sala Laboral) a la espera del fallo de segunda instancia.	Superior a \$35.000.000

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
Tribunal Superior de Cali - Sala Laboral - Despacho Judicial de Origen: Juzgado 19 Laboral del Circuito de Cali Radicación: 2018-00031	Resultado: Fallo absolutorio de primera instancia de Juzgado proferido el 18 de agosto de 2023, absolviendo a la entidad de todas las pretensiones. Estado actual: Se encuentra en trámite recurso de apelación promovido por el apoderado judicial de la demandante. Pendiente el fallo de segunda instancia.	Superior a \$100.000.000

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
Tribunal Superior de Cali - Sala Laboral - Despacho Judicial de Origen: Juzgado Octavo Laboral del Circuito de Cali Radicación: 2022-00506	<p>Resultado: Fallo absolutorio de primera instancia de Juzgado, proferido el 3 de febrero de 2023, a través del cual resolvió absolver de todas y cada una de las pretensiones a la Cámara de Comercio de Cali.</p> <p>Estado actual: Se encuentra en trámite el recurso de apelación promovido por el apoderado judicial de la demandante. Aún el Tribunal Superior de Cali, no ha corrido traslado para presentar alegatos.</p>	Superior a \$50.000.000

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
CONSEJO DE ESTADO - SECCIÓN PRIMERA NULIDAD RELATIVA ARTÍCULO 172 DECISION 486 - PROPIEDAD INTELLECTUAL E INDUSTRIAL No. del proceso: 11001032400020210001 700	<p>Estado Actual: El 18 de abril de 2024 se profiere sentencia de única instancia por parte del Consejo de Estado Sección Primera, por medio de la cual resuelve denegar las pretensiones de la demanda, y se ordena archivar el expediente.</p> <p>Al no existir una relación entre los servicios que identifican las marcas en disputa y que estas pueden coexistir pacíficamente en el mercado, sin generar ningún riesgo de confusión en el público consumidor, la Sala concluyó que no se violaron las normas interpretadas y que le asistió razón a la SIC al conceder la marca "REDDI", para amparar los servicios de las clases 35 y 45 de la</p>	No tiene cuantía.

	Clasificación Internacional de Niza, razón suficiente para que se mantenga incólume la presunción de legalidad que ampara a los actos administrativos acusados.	
--	---	--

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
Consejo de Estado - Sección Tercera Expediente: 76001233300020120027701	<p>Resultado: Fallo favorable proferido por el Consejo de Estado - Sección Tercera.</p> <p>Estado actual: Por medio de auto de fecha 8 de marzo de 2024 se aprueba la liquidación de costas por la suma total de \$45.295.509,00, que deberán ser canceladas por la parte demandante vencida en el proceso. El 16 de diciembre de 2024, el Tribunal Administrativo del Valle del Cauca expide auto interlocutorio en el que resuelve librar mandamiento de pago en favor de la Cámara de Comercio de Cali y en contra de la Agropecuaria Los Robles S.A. y otros por el valor de \$15.098.503, capital.</p>	<p>Cuantía: \$ 40.115.409.301</p> <p>Nota: El demandando principal es la Nación, Rama Judicial, Consejo Superior de la Judicatura, Dirección Ejecutiva de la Administración. La Cámara de Comercio de Cali es parte dentro del proceso en calidad de litis consorcio necesario.</p>

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
Juzgado Catorce de Administrativo Oralidad del Circuito de Cali Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA	<p>Estado Actual: 9 de septiembre de 2024, se profiere auto que resuelve excepciones previas sin terminar proceso.</p> <p>Este proceso se relaciona con un desalojo de los demandantes, en hechos que tuvieron lugar durante la vigencia</p>	<p>Cuantía: 450 SMMLV</p>

No. del proceso: 76001333301320190013000	de un convenio en el que hacía parte la Cámara de Comercio de Cali.	
---	---	--

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
Juzgado Sexto Administrativo del Circuito de Cali Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA Proceso No. 760013333006-2019-00122-00	Estado Actual: El 13 de febrero de 2024 se profiere sentencia de primera instancia que declaró probada la excepción propuesta por las entidades demandadas de “falta de legitimación en la causa por activa” de los accionantes; y negar las pretensiones de la demanda. El 4 de marzo de 2024 se concedió recurso de apelación interpuesto por la parte demandante. El 1 de abril de 2024, el Tribunal Administrativo del Valle del Cauca emite auto y resuelve admitir el recurso de apelación.	Cuantía: \$410.731.217

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
Juzgado Diecinueve Administrativo del Circuito de Cali Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA No. del proceso: 760013333019-2019-00192-00	Estado Actual: El 3 de septiembre de 2024, el despacho profirió auto y resolvió fijar fecha para la audiencia inicial señalada en el art. 180 del CPACA, que se llevó a cabo el día 22 de octubre de 2024. Se estableció el 27 de febrero de 2025 a las 09:00 am para audiencia de pruebas.	Cuantía: \$788.548.408

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p>Juzgado quinto Administrativo de Oralidad del Circuito de Cali</p> <p>Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA</p> <p>No. del proceso: 76001-33-33-005-2019-00135- 00</p>	<p>Estado Actual: El 26 de noviembre de 2024, en audiencia inicial, se fija fecha de audiencia de pruebas para el 26 de marzo de 2025 a las 9:00 am.</p>	<p>Cuantía: \$150 SMMLV</p>

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p>Juzgado veintiuno Administrativo Oral de Santiago de Cali</p> <p>Medio de control: ACCIÓN DE REPARACIÓN DIRECTA</p> <p>No. del proceso: 76001-33-33-021-2019-00083-00 -</p>	<p>Estado actual: Mediante Sentencia No. 177, con fecha 8 de septiembre de 2023, se declararon probadas las excepciones de falta de legitimación en la causa por activa y se negaron las demás pretensiones de la demanda.</p> <p>Mediante Auto de Sustanciación No. 207 del 3 de septiembre de 2024, se resolvió admitir el recurso de apelación interpuesto por el apoderado de la parte demandante en contra la Sentencia No. 177. El proceso continúa en el trámite de segunda instancia ante el Tribunal Contencioso Administrativo del Valle del Cauca.</p>	<p>Cuantía: \$186.677.500</p>

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
-----------	--------------------	---------

<p>JUZGADO 1 CIVIL MUNICIPAL - VALLE DEL CAUCA – CALI</p> <p>No. del proceso: 760014003001-2023-00454-00</p>	<p>Estado actual: El 20 de noviembre de 2024 el juzgado de conocimiento profirió sentencia negando las pretensiones del demandante y condenando en costas a favor de la Cámara de Comercio de Cali (CCC). El 18 de noviembre de 2024 se emite constancia de que la sentencia se encuentra ejecutoriada y emite auto de fijación de costas del proceso. Proceso terminado.</p>	<p>Cuantía: \$117.191.100</p>
--	--	--

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p>JUZGADO SEGUNDO PROMISCUO DE FAMILIA DE BUENAVENTURA</p> <p>No. del proceso: 761093110002-2021-0008-00</p>	<p>Estado actual: el 8 de mayo de 2024 se llevó a cabo la audiencia de que trata el artículo 501 del C.G.P Una vez declarada abierta y legalmente instalada la continuación de la diligencia, el Juez realizó una síntesis de los inventarios y avalúos presentados por el extremo accionante consignando en la PARTIDA TERCERA: Renovación de matrícula mercantil Cámara de Comercio No. 24959 por valor de \$550.000.</p>	<p>Cuantía: Superior a \$550.000</p>

Instancia	Estado del Proceso	Cuantía
<p>Gerencia Departamental Colegiada del Valle del Cauca de la Contraloría General de la República</p> <p>No. del proceso: PRF 80763-2021-40043</p>	<p>Estado actual: Mediante auto del 10 de octubre de 2024, la Gerencia Departamental Colegiada del Valle del Cauca, resolvió cesar la acción fiscal, y en consecuencia, archivar el proceso.</p> <p>Surtido el grado de consulta, mediante auto del 12 de noviembre de 2024, la Contraloría Delegada</p>	<p>Cuantía: \$959.943.596</p>

<p>PROCESO DE RESPONSABILIDAD FISCAL</p>	<p>Intersectorial resolvió confirmar la cesación de la acción fiscal y el consecuente archivo del proceso.</p>	
--	--	--

PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

La Cámara de Comercio de Cali cumple con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor en el desarrollo de su objeto social, contando con la titularidad de los derechos en mención o con las debidas autorizaciones para usarlos y/o explotarlos, cuando a ello haya lugar. Lo anterior, en virtud de los contratos suscritos con los titulares o distribuidores autorizados de los derechos de propiedad intelectual y/o de autor.

A 31 de diciembre de 2024 no tenemos conocimiento de reclamaciones pendientes por parte de autoridades o terceros y que involucren posibles violaciones de las normas de propiedad intelectual o de derechos de autor.

LIBRE CIRCULACIÓN DE FACTURAS

Atendiendo a lo establecido por el parágrafo 2° del artículo 7 de la Ley 1231 de 2008, adicionado por el artículo 87 de la Ley 1676 del 20 de agosto de 2013, la Cámara de Comercio de Cali deja constancia de que no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los proveedores de bienes y servicios de la entidad durante el año 2024.

EVOLUCIÓN PREVISIBLE

La Cámara de Comercio de Cali proyecta para 2025 una evolución empresarial marcada por la excelencia, la innovación y la sostenibilidad. Su estrategia integra la transformación digital y el desarrollo de soluciones especializadas, permitiendo a las empresas fortalecer su competitividad en un entorno global cada vez más exigente. A través de asesorías de alto nivel y herramientas disruptivas, se consolidará un ecosistema empresarial ágil y resiliente.

Con un enfoque en la Cultura del Cuidado, la Cámara impulsará prácticas que optimicen el bienestar de los trabajadores y la sostenibilidad corporativa. La confianza y la estabilidad serán pilares fundamentales para fomentar relaciones empresariales duraderas, garantizando que cada compañía no solo crezca, sino que se transforme en un agente de cambio positivo para la sociedad.

Este compromiso con el tejido empresarial y el impacto social posicionará a Cali y su región como un referente de desarrollo sostenible. La Cámara seguirá siendo el aliado estratégico de los negocios, articulando esfuerzos entre el sector privado, la academia y el gobierno para impulsar una economía vibrante y competitiva, donde la innovación y el bienestar sean la base del progreso.

Finalmente, se destaca que el 19 de febrero de 2025 la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Cali designó a María del Mar Palau Madriñán como nueva Presidenta Ejecutiva.

Cordialmente,



CLARA INÉS CABAL DUQUE
Presidente Ejecutivo Suplente
Cámara de Comercio de Cali