



CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS INFORME DE LABORES 2018 PARA LA SIC

1. Señale el resultado de los indicadores de gestión (anexos) durante la vigencia 2018, incluyendo el análisis cualitativo correspondiente.

Objeto Indicador: Satisfacción del cliente Registro Público

El nivel total de satisfacción del proceso de registros públicos fue de un 93%, medición que incluye nuestro servicio registral en sede principal, oficinas seccionales y servicios CAE. De los 809 usuarios encuestados, logramos una calificación positiva de 754 personas. Se analizaron las observaciones de los 55 encuestados que en alguna de las preguntas de la encuesta nos calificaron negativamente; en general, las observaciones se relacionaron con recomendaciones en cuanto a tiempos de espera en la atención y mayor claridad en la información.

La encuesta aplicada en el primer semestre de 2018 arrojó como resultado 99,16% en el nivel de satisfacción de nuestros usuarios, el más alto desde que se viene haciendo esta medición (año 2004).

Las encuestas son socializadas con los diferentes equipos de trabajo para la retroalimentación de los aspectos que deben mejorarse respecto a la calidad de las asesorías que brindamos; y en cuanto a los tiempos de espera, realizamos un análisis teniendo en cuenta el número de usuarios que atendemos. Dicho análisis nos llevó a la conclusión de que debíamos replantear nuestros horarios de atención al público, los cuales se ajustaron en 2019 de tal forma que podamos contar con mayor disponibilidad de personal para la atención al medio día.

Objeto Indicador: Asesorías para la Formalización

En Manizales la efectividad del Programa Brigadas para la Formalización en 2018 fue del 69%, puesto que, de 702 empresarios sensibilizados, logramos formalizar 484.

En 2017 formalizamos el mismo número de comerciantes, no obstante, la efectividad del programa fue del 61% pues los comerciantes sensibilizados fueron 792.

Como se puede observar en 2018 el programa logró mayor efectividad gracias a ajustes realizados en las diferentes estrategias que aplicamos para convencer a los comerciantes de las ventajas de estar en la formalidad.

En los demás municipios de la jurisdicción, entre los meses de abril y diciembre del año 2018 desarrollamos el programa de formalización empresarial, con el objetivo de sensibilizar y posteriormente formalizar a los empresarios que no cumplían con el requisito de ley.

En algunos municipios como Riosucio y Supía realizamos este programa en alianza con las Alcaldías Municipales para hacer cruces de las bases de datos y realizar un filtro de aquellos que cumplieran parcialmente con su obligación legal.

Como resultado de esta estrategia logramos 288 empresarios sensibilizados y 198 formalizados en los municipios de la jurisdicción, con una efectividad del 68.75%.

A nivel global de la entidad, el nivel de efectividad logrado fue del 68.89%, con un número de asesorías totales de 990 y un total de formalizados de 682 comerciantes.

Objeto Indicador: Virtualización de los Registros

Si bien las transacciones virtuales representan sólo el 2,20% del total de transacciones realizadas durante la vigencia 2018 se presentó un crecimiento del 10.39% en comparación con el año 2017.





Las principales causas por las cuales la mayoría de nuestros usuarios prefieren realizar los trámites de manera presencial son:

- Nuestra ciudad es pequeña y los recorridos de desplazamientos son cortos
- En un gran porcentaje nuestros matriculados corresponden a personas naturales, es decir negocios de único ingreso familiar, por tanto, generalmente el único trámite que realizan es la renovación de la matrícula mercantil y prefieren desplazarse directamente a nuestras sedes o utilizar los servicios de nuestros programas Brigadas para la renovación o renovación a domicilio.
- Una gran mayoría de los comerciantes más pequeños no confían en la seguridad de los pagos a través de internet o no cuentan con tarjetas de crédito o débito.

Adicionalmente, y con la finalidad de incentivar el uso de los trámites virtuales se ofrecen las opciones de pago a través de Baloto, Davivienda y puntos de atención de la empresa local Susuerte S.A.

Objeto Indicador: Comparativo matrículas canceladas

En cuanto a este indicador, entre el 2017 y el 2018 se presentó un aumento en el número de cancelaciones correspondiente al 11%; desde hace algunos años el número de cancelaciones ha venido en aumento debido a la depuración del RUES que hacemos anualmente según lo que dispone la Ley 1727 del año 2014.

Así mismo, cuando se presenta la solicitud de cancelación, en nuestro formato utilizado para este trámite se tienen indicados una lista de motivos por los cuales se cancela la matrícula mercantil; dependiendo de lo que manifieste el usuario, el asesor le indica qué debe hacer y en algunos casos se evita la cancelación.

Objeto indicador: Cobertura del servicio de registro en la jurisdicción

El servicio de registro se presta en los 18 municipios de la jurisdicción a través de la sede principal ubicada en Manizales y de cuatro Puntos de Atención al Comerciante, que operan durante todo el año, ubicados estratégicamente en Anserma para atender Belalcázar, San José, Viterbo y Risaralda; en Riosucio para atender Supía, La Merced y Marmato; en Salamina para atender Marulanda, Aranzazu y Filadelfia; y un punto en Aguadas para atender Pácora.

Así mismo, durante los primeros tres meses del año ubicamos 17 puntos de recaudo en los municipios de la jurisdicción donde no se tiene Punto de Atención al Comerciante para facilitar a los empresarios el trámite de la renovación de la matrícula mercantil.

Igualmente, contamos con programas como Brigadas para la formalización y Plan Amigos, que se ejecutan en toda la jurisdicción y con los servicios virtuales de registro que están disponibles 7x24.

Objeto indicador: Tiempo de respuesta peticiones

La cámara de comercio responde de manera oportuna todas las peticiones que son radicadas de acuerdo a los tiempos establecidos en el Código de procedimiento administrativo y de lo contencioso administrativo - CPACA. Solo el 6,3% de las peticiones son presentadas a través de los medios virtuales que la entidad tiene dispuestos para el efecto.

Objeto indicador: Comparativo quejas y reclamos

Si bien el número de quejas y reclamos que presentan es bajo en comparación con el volumen de personas que atendemos, se observa un aumento del 46% en 2018 comparado con 2017.





Los principales asuntos objeto de las quejas y reclamos presentados fueron:

- Altos tiempos de espera para ser atendido en el horario al medio día
- Asesorías incompletas o poco claras
- Certificado expedido con errores

Las principales medidas adoptadas fueron las siguientes:

- Modificamos los horarios de rotación de los asesores del CAE los primeros meses del año, ampliando con esto el número de asesores para atender al medio día.
- Se analizó la información de nuestro sistema de asignación de turnos para identificar el número de usuarios y el tiempo de espera en el horario adicional, con el fin de plantear otras estrategias que nos permitiera minimizar los tiempos de espera.
- Luego de un análisis detallado de las causas que generaron altos tiempos de espera en la prestación del servicio en el horario del medio día, se decidió modificar nuestro horario de atención al público, a partir del 4 de febrero de 2019, con el fin de tener mayor número de asesores para la atención en este horario.
- Se hizo retroalimentación a los asesores para que brinden a los usuarios un acompañamiento integral en las asesorías que solicitan.
- Se realizó gestión con Confecámaras para que se implementen las acciones de mejora que sean necesarias para que los certificados no se generen con inconsistencias por fallas en el Sistema de Información Registral.

Objeto indicador: Comparativo cumplimiento de capacitaciones gratuitas

Desde las diferentes unidades de la entidad realizamos las capacitaciones programadas en el plan de acción y las que surgieron durante el año derivadas de los diferentes procesos de intervención a las empresas y por temas coyunturales de interés de los empresarios o a petición de éstos o del gobierno.

Unidad de Registro y Asuntos Jurídicos:

En cuanto a las capacitaciones realizadas por esta Unidad, se presentó un aumento del 9% respecto a las realizadas en 2017, así mismo entre el número de capacitaciones programadas para el año 2018 (5) y el número de las capacitaciones ejecutadas en la misma vigencia (12), hubo un crecimiento del 240%. Este aumento tan significativo obedece a que algunas de ellas se hacen por solicitud de Universidades o usuarios y otras sobre temas coyunturales presentados durante el año 2018 tales como: Registro Nacional de Bases de Datos, Factura Electrónica y Régimen Especial de la ESAL.

Área de Innovación:

Desde la Unidad de Innovación y Desarrollo Regional se efectuaron en el marco de la formación Manizales Innova dos eventos de mentalidad y cultura, formación en Manizales Innova, una certificación Innovation Catalyst y desde el Laboratorio de Creatividad e Innovación NeuroCity dos cafés de innovación, se tenía planeado la realización de 8 eventos habiéndose ejecutado 6, ya que por la necesidades adicionales no previstas que se debieron atender desde el laboratorio para la ejecución de nuevos proyectos de mayor impacto, fue necesario disponer de mayor tiempo y dedicación del equipo para atender dichas demandas, alcanzando un cumplimiento del 75%

Unidad de Desarrollo de Medianas y Grandes Empresas:

Para el 2018 se programó la realización de 5 capacitaciones y en el marco del fortalecimiento empresarial realizado durante el año, se identificó la necesidad de realizar





capacitaciones adicionales, por lo cual se cerró con 30 capacitaciones en dicho año, las cuales fueron:

Capacitaciones planeadas: 5

- 1) Programa integral de intervención estratégica
- 2) Gobierno corporativo
- 3) 3 Foros empresariales

- 2 Foros Reputación Empresarial
- 1 Foro Gobierno Corporativo

Capacitaciones adicionales: 25

Dentro de los Programas desarrollados en la unidad para el acompañamiento a los empresarios, se identificaron necesidades colectivas en los grupos de trabajo acompañados, por ello, se vio la necesidad de implementarlos con el fin de mejorar los procesos en cada una de estas iniciativas.

Teniendo en cuenta lo anterior, se generó un incremento con respecto al año 2017 de 4 capacitaciones, las cuales se desprendieron de la actualización en la normatividad vigente y oportunidades identificadas en comercio internacional y de la demanda en un tema estratégico como lo es la Reputación Empresarial.

Las 25 capacitaciones adicionales fueron:

- Programa Desarrollo de Proveedores: 3 capacitaciones
 - Taller gestión de desarrollo de proveedores para la competitividad
 - Capacitación en habilidades de creatividad e innovación
 - Tributaria para no tributarios
- Alianza Procolombia: 2
 - Diseñando mi modelo de negocio para la internacionalización
 - Conquiste los mercados internacionales con un plan comercial
- Normatividad y Oportunidades: 2
 - Pasado, presente y mañana de la regulación aduanera
 - Cómo hacer negocios con Perú: Identifique las oportunidades comerciales, marco legal y regulatorio
- Consultoría Especializada: 11
 - 10 cápsulas de propiedad intelectual ofrecida a los empresarios por demanda:
 - ABC de la propiedad intelectual
- Programa de Antenas Nacionales: 3
 - Manejo de objeciones
 - Presentaciones efectivas - PITCH
 - Inteligencia colectiva
- Clúster de Metalmecánica: 3
 - 2 seminarios en manufacturas lean
 - Formación naval: terminología naval
- Sector Confecciones: 1
 - Costeo para el sector confecciones

Unidad de Desarrollo de Microempresas

Desde el Área de Atención a Municipios de la Unidad de Desarrollo de Microempresas se proyectó en el plan de acción para la vigencia del año 2018, realizar 10 capacitaciones en temas de interés y de coyuntura sobre normatividades para los empresarios de la jurisdicción, meta planteada de acuerdo a las estadísticas de las capacitaciones realizadas en el año 2017, la cual se cumplió con un indicador del 330% dado a que realizamos 33 capacitaciones en los municipios de nuestra jurisdicción.





El incremento de este indicador se da por la petición de los empresarios de capacitarse en temas específicos de los diferentes sectores de la economía y que no se tenían programadas, sin embargo, se realizaron en alianza con entidades como el SENA y Procolombia para dar solución a las necesidades de los empresarios.

Así mismo, desde el Área de Fortalecimiento Empresarial, en el año 2017 se realizaron 12 capacitaciones en temas empresariales y específicos, debido a las necesidades de formación resultantes de sectores empresariales atendidos en otros programas de fortalecimiento. Dado lo anterior, para la vigencia 2018 se programó realizar 5 capacitaciones en temas empresariales generales, dando como resultado un cumplimiento del 240%, el cual se generó por las diferentes alianzas realizadas con otras Instituciones como Confa, INVIMA y Universidades de la región, en temas coyunturales y de obligatorio cumplimiento para los empresarios.

Área de Afiliados

Realizamos dos capacitaciones sin costo para los afiliados, de una que se tenía proyectada, cumpliendo así al 200% con esta actividad. La primera corresponde a un CICLO DE FORMACIÓN SOBRE ASPECTOS PRÁCTICOS PARA LA CONTRATACIÓN Y MANEJO DE PERSONAL, con una intensidad de 35 horas y con una participación promedio de 60 afiliados en cada una de las sesiones realizadas. La segunda corresponde a una conferencia sobre SEGURIDAD EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN DE PERSONAL, con una duración de 2 horas y con una asistencia de alrededor de 30 afiliados.

Objeto indicador: Comparativo cumplimiento capacitaciones con costo

Desde la Unidad de desarrollo de microempresas no se programaron en el plan de acción capacitaciones con costo para la vigencia 2018. No obstante, dada la normatividad de obligatorio cumplimiento en algunos temas, se vio la necesidad de realizar tres capacitaciones con costo en: Sistema de gestión en salud y seguridad en el trabajo, Seminario en actualización laboral - UGPP y un seminario de Facturación electrónica.

Desde la Unidad de Innovación y Desarrollo Regional se programó para el 2018 en el plan de acción una capacitación con costo en el marco del Programa Sistemas de Innovación con un cumplimiento del 100%.

Objeto indicador: Comparativo cumplimiento actividades de emprendimiento

En el año 2018 ejecutamos el programa Empréndelo en alianza con el BID y CONFECAMARAS, que contribuyó a incrementar el número de asesorías en fortalecimiento para empresas en etapa temprana, logrando un cumplimiento del 172%, en relación con las programadas. Estas asesorías se realizaron de acuerdo a las necesidades identificadas de los emprendedores.





CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS INFORME DE LABORES 2018 PARA LA SIC

2. Indique cómo garantizó la cobertura del servicio de registro en su jurisdicción y en caso de que no haya sido en la totalidad de los municipios de la misma, justifique su respuesta.

Además de nuestra sede principal en Manizales, los servicios registrales se prestan de manera permanente a través de nuestras oficinas seccionales denominadas Puntos de Atención al Comerciante - PAC ubicadas en los municipios de Aguadas, Anserma, Riosucio y Salamina.

En los municipios que no cuentan con PAC, realizamos jornadas de renovación móviles en el primer trimestre del año y durante todo el año asesores de la entidad realiza visitas a los comerciantes prestando los servicios registrales, bajo un programa denominado Plan Amigos.





CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS INFORME DE LABORES 2018 PARA LA SIC

3. Relacione y describa las actualizaciones tecnológicas realizadas con el fin de optimizar la prestación de los servicios registrales.

- Implementamos una solución de VLAN para la segmentación de la red de la Entidad, ofreciendo mayor eficiencia y seguridad sobre el sistema de información registral.
- Implementamos una solución de directorio activo para garantizar la seguridad en los equipos de cómputo de usuarios que usan el sistema de información registral.
- Ampliamos el canal de internet para garantizar mayor eficiencia en el uso del sistema de información registral.
- Implementamos una solución de comunicaciones unificadas (Planta Avaya IPO Office) para mejorar el sistema de comunicación telefónica, permitiendo mayor eficiencia en el soporte de usuarios finales que utilizan el sistema de información registral.





CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS INFORME DE LABORES 2018 PARA LA SIC

4. Señale las principales estrategias utilizadas por la Cámara de Comercio para propiciar el fortalecimiento empresarial en los municipios de su jurisdicción.

Laboratorio de Creatividad e Innovación NEUROCIITY:

- **Objetivo:** facilitar la apropiación de la creatividad e innovación en las empresas a través de herramientas y actividades diseñadas a la medida de acuerdo a las necesidades de cada empresa.
Desde NeuroCity concebimos el acompañamiento a los Empresarios como un camino a seguir en el que aprovechamos las capacidades empresariales y nuestro conocimiento en metodologías de creatividad e innovación. El acompañamiento a las empresas se realiza a través de Workshops (talleres) experienciales donde los participantes viven como es el proceso de creación de soluciones innovadoras.
- Logros:
 - Generamos competencias en innovación gracias a los servicios que desde allí brindamos, igualmente efectuamos 73 sesiones de acompañamiento en innovación a empresarios e instituciones de todo el país, NeuroCity fue seleccionado por Colciencias y Confecámaras como operador nacional del Programa Alianzas para la Innovación en su Fase IV; acompañando a 283 empresas de 51 municipios de 7 regiones del país: Caribe, Pacífico, Llanos, Andino Amazónica, Eje Cafetero, Tolima Huila Cundinamarca y Santanderes Boyacá; en la implementación de su proyecto y/o prototipo de innovación. Además de generar capacidades en 86 facilitadores de diferentes regiones de Colombia. La tasa de permanencia de las empresas en el Programa, fue del 97,6%.
 - Participación activa y de manera simultánea, de alrededor de 435 actores, en todo el país.
 - Por cada 100 pesos que Colciencias invirtió en la fase de implementación del Programa en su Fase IV, se logró apalancar 72 pesos con recursos privados, vía recursos en efectivo de las empresas.
 - La ejecución total de recursos estimada fue de \$ 2.335.541.936, de los cuales el 48.5% corresponde a recursos de Colciencias, y el 51.5% a recursos privados aportados por las empresas, entre especie y efectivo.
 - El promedio total de incremento en ventas estimado por las empresas intervenidas, gracias a la implementación de sus prototipos y/o proyectos, fue de \$ 348.441.428
 - El promedio total de ahorro en costos estimado por las empresas intervenidas, gracias a la implementación de sus prototipos y/o proyectos, fue de \$ 65.060.986.
 - Entre las principales capacidades en las que se fortalecieron las empresas en esta fase del Programa fueron:
 - Capacidades tecnológicas
 - Adaptación rápida a condiciones del mercado
 - Gestión de la innovación
 - En un 48,88% las empresas destacan el fortalecimiento de las capacidades del equipo de trabajo, como el área en que el Programa más contribuyó, seguido por la motivación para invertir y/o encontrar nuevas fuentes de





financiación para sus proyectos con un 20,10% y la generación y/o mejora de nuevos productos y procesos con un 19,26%.

Por último, vale la pena destacar el liderazgo, visibilidad y legitimidad que ha ganado el Programa a través del compromiso decidido de sus aliados, ha permitido que sea un proceso de relevancia para la competitividad regional que articula actores del ecosistema de innovación en el territorio

- Asistentes: 1.754 personas impactadas desde NeuroCity
- Aliados: Comité de Cafeteros, Innpulsa

Programa Alianzas para la Innovación:

- Objetivo: Implementar en corto tiempo, su prototipo y/o proyecto de innovación.
- Número de participantes: 51 empresas del Eje Cafetero, 25 de ellas de la jurisdicción de la CCMP.
- Logros:
 - Implementación de sus prototipos y/o proyectos de innovación
 - Gestión de recursos con Colciencias por alrededor de \$ 200.000.000 para apalancar dichas iniciativas.
 - 15 facilitadores del Eje Cafetero, actualizaron sus conocimientos en innovación y acompañaron a las empresas en la implementación de sus prototipos y/o proyectos.
- Aliados: Cámaras de Comercio del Eje Cafetero (Armenia para el Quindío, Pereira, Dosquebradas, Santa Rosa, Chinchiná, Dorada, Puerto Boyacá, Puerto Salgar y Oriente de Caldas, Confecámaras y Colciencias)

Manizales Innova:

- Objetivo: Generar capacidades en innovación especialmente en micros y pequeñas empresas de la ciudad, a través de la estructuración de sus Planes de Innovación.
- Número de participantes: 21 empresarios de la ciudad con 32 participantes
- Logros:
 - Empresas con equipos de trabajo pensando diferente, apropiando competencias y habilidades para hacer de la innovación un proceso permanente en sus empresas.
 - 24 funcionarios de empresas de la ciudad con Certification Innovation Catalys, certificado por el Global Innovation Management Institute (GIMI) - Boston Estados Unidos.
- Aliados: Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales

Sistemas de Innovación:

- Objetivo: desarrollar capacidades para que las empresas establezcan un sistema básico de innovación y generen nuevos productos, servicios, procesos innovadores o nuevos modelos de negocio de forma sistemática
- Número de participantes: 27 empresas del Eje Cafetero, 14 de la jurisdicción de la CCMP
- Logros:
 - Empresas con equipos directivos y de trabajo definiendo su estrategia de innovación, generando impacto en el crecimiento económico de sus negocios.
 - Empresarios apropiando conocimientos y metodologías pertinentes para gestionar su portafolio de proyectos de innovación basado en las





- oportunidades de crecimiento encontradas e implementando prácticas para conectarse con los actores del ecosistema de innovación.
- 89 personas de la región se certificaron en el Programa Gestión de la Innovación Nivel I con el Global Innovation Management Institute (GIMI), empresas con inversiones en Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación (ACTI), que ascendieron a \$ 8.910 MM.
 - Se generaron alrededor de \$6.632 millones en órdenes de compra; a través de un proyecto piloto que permitió desarrollar prototipos de nuevos productos y servicios y generaron 40 nuevas alianzas y conexiones entre empresas participantes del programa, para acelerar su crecimiento y aumentar su competitividad.
- Aliados: Cámaras de Comercio del Eje Cafetero (Armenia para el Quindío, Pereira, Dosquebradas, Chinchiná) y Colciencias

Cooperación Internacional:

- Objetivo: Atraer recursos de cooperación internacional con enfoque de desarrollo empresarial que permita la transferencia de conocimiento, la generación de confianza y construcción de redes, para diversificar y cualificar el tejido empresarial y el posicionamiento de la ciudad.
- Número de participantes: 126 empresas e instituciones beneficiadas.
- Logros:
 - Captación de \$1.066.426.962, un incremento del 81% con respecto al 2017. Por cada peso invertido para la gestión de cooperación técnica y financiera, se están gestionando alrededor de 21 pesos a favor de la ciudad,
 - En alianza con el PUM de Holanda se brindó asistencia técnica a 4 empresas del sector lácteo de Caldas, en la zona rural de Manizales a Lácteos San Martín y en el corregimiento de San Felix (Salamina) a Prolacsa, Multilácteos San Félix y Coopronori. Estas asistencias abordaron temas que les permitieron a los empresarios ampliar la vida útil de los productos, el desarrollo de nuevos productos siguiendo la tendencia de alto valor agregado y direccionamiento hacia el mercado de alto poder adquisitivo, así como el tratamiento productivo y/o ambientalmente responsable del lactosuero, al igual que el desarrollo de nuevos derivados lácteos.
- Aliados: Alcaldía de Manizales, Program PUM de Holanda, Programa CESO -SACO Canadá.

Visit Manizales:

- Objetivo: Promoción nacional e internacional de Manizales como destino de turismo de reuniones que dinamice la economía del territorio.
- Logros:
 - Representación del departamento en diferentes ruedas de negocios de turismo de reuniones, tales como: Procolombia Travel Mart (Bogotá), Zona Mice (Bogotá), IBTM Américas (Ciudad de México), IMEX Américas (Las Vegas).
 - Contactar 50 mayoristas para promocionar el destino.
 - Realización de más de 20 eventos, los cuales generaron una derrama económica de aproximadamente 7 mil millones de pesos y la atracción de 5.000 turistas al territorio.
- Aliados: Alcaldía de Manizales, Gobernación de Caldas y COTELCO Caldas.

Invest in Manizales:





- **Objetivo:** Promover a Manizales como destino atractivo de inversión y negocios a nivel nacional e internacional.
- **Logros:**
 - La atracción de cerca de 31 millones de dólares en inversión con 22 empresas instaladas.
 - Generación de 290 nuevos empleos.
 - Apoya en la instalación de inversionista francés del sector servicios, Inversionista interesado en construir hotel y atracción turística en Anserma Caldas. Se constituye empresa ante la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y se espera comenzar operación en agosto de 2018.
 - Apoyo en la instalación de Inversionista chileno: empresa del sector agroindustrial. Se registra la instalación de la empresa en el norte de Caldas con el cierre de la compra de dos predios en Salamina de 1000 cuadras con una inversión proyectada en 8,5 millones de dólares.
- **Aliados:** Alcaldía de Manizales y Gobernación de Caldas

Programa Integral de Intervención Estratégica - P.I.I.E

- **Objetivo:** Fortalecer a las empresas en temas estratégicos como: estrategia competitiva, generación de modelos de negocio, buen gobierno para la perdurabilidad empresarial y estructuración financiera para crecer.
- **Logros:**
 - 16 empresas fortalecidas en: estructuración financiera, modelo de negocios y gobierno corporativo. El nivel de satisfacción de los empresarios fue del 92%
- **Asistentes:** 16 empresas, 39 asistentes

Gobierno corporativo

- **Objetivo:** Realizar un diagnóstico a empresas afiliadas, con el fin de conocer el estado actual de su código de gobierno corporativo para apoyar con el mejoramiento del mismo y su construcción.
- **Número de participantes:** 23 empresas
- **Logros:**
 - En el 55% de las empresas se dio la entrega generacional
 - El 39% de las empresas recibieron intervención a la medida
 - El 55 % de las empresas quedaron con Gobierno Corporativo y Protocolo de Familia.
 - El 33% de las empresas quedaron con Gobierno Corporativo
 - Al 11% se le realizó un análisis de la situación de la empresa y se le generaron recomendaciones antes de implementar Gobierno Corporativo y Protocolo de Familia

Cierre de brechas a empresas en etapa de consolidación, en temas como gestión de calidad, propiedad intelectual, diagnósticos empresariales, planeación estratégica, costos, marketing digital, entre otros.

- **Objetivo:** Identificar necesidades en los empresarios y realizar asesorías y/o consultorías especializadas de acuerdo al diagnóstico.
- **Número de participantes:** 17 empresas
- **Logros:**
 - 17 empresas atendidas en procesos de cierre de brechas
 - 8 contratos de consultoría (adicional a trámites de registro de marcas)





- 7 procesos de registro de marca (contratos)
- 140 asistentes a cápsulas de Propiedad Intelectual y sensibilizaciones en el tema.
- Alrededor de \$78.601.600 en contratos de consultoría firmados
- 100% de brechas cerradas con el programa
- 92% nivel de satisfacción de los empresarios

Clúster metalmeccánico

- Objetivo: realizar actividades para la sofisticación y cierre de brechas a los sectores priorizados.
- Número de participantes: Más de 75 empresas atendidas desde diferentes programas de fortalecimiento del clúster.
- Logros:
 - 12 empresas preparadas en pitch comercial y en técnicas de negociación. El 83,33% de las empresas definieron su nicho de mercado y diseñaron o rediseñaron su modelo comercial
 - 6 empresas en trámite de solicitud de licencia de explotación comercial con Dimar y 1 empresa ya certificada.
 - 7 empresas realizaron implementación de la norma ISO 9001:2015
 - 24 empresas recibieron formación y consultoría especializada en productividad.
 - Reconocimientos a nivel país con el Clúster Metalmeccánico de Manizales y Caldas: Mejor iniciativa clúster del país en la categoría madurez relativa y Segundo puesto en Valor Compartido de la Cámara de Comercio de Bogotá
 - Realización del Segundo Encuentro Naval, con asistencia de 201 personas y México como país invitado.
 - Unión temporal realizada con 7 empresas del clúster vinculadas firmaron negociación por 3.500 millones de pesos.
- Aliados: Alcaldía de Manizales, Programa de Transformación Productiva PTP

Competitividad

- Objetivo: Mejorar la competitividad del departamento a partir de la articulación y concertación de actores del orden local, regional y nacional para el beneficio de los empresarios.
- Logros:
 - Consolidación del plan de acción y líneas de trabajo de la estrategia de las Mesas para la Competitividad, entendiéndose como la base de la competitividad y gobernanza de la Comisión Regional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación de Caldas
 - Estructuración y definición de roles de la Gobernanza de la Comisión Regional de Competitividad de Caldas (CRC) alineado con el ecosistema de Ciencia, Tecnología e Innovación.
- Aliados: Gobernación de Caldas

Antenas comerciales nacionales para Microempresas de la jurisdicción

- Objetivo: Acompañar a las empresas beneficiarias a conseguir nuevos clientes en nuevos mercados.
- Número de participantes: 20 microempresas
- Logros:





- 16 empresas con agendamiento comercial en ciudades como Bogotá, Ibagué, Armenia, Pereira, Cali, Medellín, Bucaramanga, entre otras.
- Alrededor de 80 citas de negocios realizadas
- El 70% de las empresas generó expectativas de negocios por \$60 millones aprox.
- El 100% de las empresas considera que este programa debe continuar el próximo año como un servicio de la CCMPC.
- El 100% de las empresas encuestadas consideran que el entrenamiento realizado fue útil y de aplicabilidad para la agenda de negocios.
- 70% de las empresas acceden a nuevos mercados.

Antenas comerciales para Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas

Objetivo: Generar estrategias comerciales para las empresas

- Número de participantes: 18 empresas
- Logros:
 - 18 empresas en etapa de consolidación con agendamiento comercial en ciudades como: Pereira, Bogotá, Barranquilla, Medellín, entre otros.
 - Más de 80 citas de negocios realizadas
 - El 60% de las empresas considera que a partir de las citas realizadas ya se han generado expectativas de negocio, (\$100 mill aprox.)
 - El 100% de las empresas considera que este programa debe continuar el próximo año como un servicio de la CCMPC.
 - El 100% de las empresas encuestadas considera que el entrenamiento realizado fue útil y de aplicabilidad para la agenda de negocios.
 - Más de 110 Leads comerciales generados
 - 90% de empresas que acceden a nuevos mercados

Antenas comerciales internacionales

- Objetivo: Generar estrategias comerciales para las empresas
- Número de participantes: 22 empresas
- Logros:
 - Al 31% de las empresas se les realizó un estudio de mercado
 - Más de \$320 millones en cotizaciones en valor de ventas de productos o servicios.
 - 20% de las empresas acompañadas para el ingreso a nuevos mercados
 - Al 4% de las empresas se les brindó apoyo jurídico
 - 131 citas de negocios realizadas
 - Al 68% de las empresas se les apoyó con agenda de negocios
 - El 40% de las empresas generaron negocios por más de \$1 millón de dólares.
 - 13% de las empresas acompañadas con estrategias de posicionamiento de marca.
 - Más de 300 leads comerciales entregados a las empresas

Conformación de Núcleos Empresariales Sector “Confección y Moda en Riosucio”

- Objetivo: Estimular el desarrollo de un municipio o un territorio, identificado sectores económicos estratégicos con potencial de crecimiento, a través de actividades que permitan la sofisticación del sector.
- Logros:





- Una (1) formación en exportación y con implementación de requisitos básicos para realizar el trámite exportador con Procolombia para 26 empresarios.
- 26 empresarios con habilidades en Pitch y conocimientos en contratación laboral.
- 17 empresarios del sector participaron en Colombiamoda 2018
- Apertura, en alianza con el SENA, del curso Técnico en reparación de máquinas de confecciones en el municipio como oportunidad laboral y como mejora del proceso de mantenimiento preventivo y correctivo, el cual es contratado hoy por los empresarios en Medellín.
- Un proyecto en formulación para dar a conocer la oferta textil “Riosucio es Moda” para ejecutar en el año 2019.
- Aliados: Procolombia, SENA, Gobernación de Caldas

Sector “Hoteles del Norte de Caldas”

- Logros:
 - 21 empresarios con formación en mercadeo, publicidad y redes sociales para promoción de la oferta de negocio.
 - 10 hoteles con asesoría en sitio de trabajo en temas financieros
 - Unificación para el registro de huéspedes de acuerdo a la normatividad.
 - Un benchmarking entre todos los hoteles que integran la mesa para identificar buenas prácticas o acciones de mejora.
- Aliados: MICITIO, Alcaldías Municipales

Sector Panaderías y Ferreterías en Manizales:

- Logros:
 - 12 panaderías y 14 ferreterías vinculadas a la mesa de trabajo
 - 17 incrementaron sus ventas a partir del proceso de fortalecimiento
 - 15 aumentaron su productividad
 - 2 crearon nuevos puestos de trabajo
 - 16 adquirieron nuevos clientes
 - 24 fortalecieron las áreas estratégicas de sus empresas
- Aliados: Camacol Caldas

Misiones Empresariales

- Objetivo: fortalecer habilidades comerciales, ampliar la red de contactos, hacer negocios efectivos con proveedores, posibles compradores y conocer nuevas tendencias en el mundo de la moda y del turismo.
- Logros:
 - 20 empresarios de Municipios y 16 empresarios de Manizales participaron en la feria Colombiamoda 2018, 10 empresarios de municipios en la Vitrina Turística de Anato 2018 y 12 empresarios de Manizales asistieron a la Feria Sweet Fair.
 - Se realizaron cerca de 780 nuevos contactos, entre proveedores y posibles compradores.
 - 22 empresarios con negociaciones efectivas en ambas ferias
- Aliados: Colombiamoda, ANATO y Sweet Fair





Programa Vender Más en Manizales:

- **Objetivo:** Desarrollar un programa con 15 empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas a través de la implementación de un esquema de entrenamiento a los dueños de las empresas y su equipo comercial, para incrementar sus habilidades, competencias y actitudes en temas comerciales
- **No. Participantes:** 15
- **Logros:**
 - 4 nuevos puestos de trabajo
 - 14 empresas implementan estrategias de venta por redes sociales
 - 48 nuevos clientes con negociaciones efectivas
 - 3 empresas con equipo comercial estructurado
- **Aliados:** Manizales Más

Programa de Fortalecimiento para Entidades sin ánimo de Lucro – ESALES en la jurisdicción

- **Objetivo:** Asesorar y fortalecer a las ESALES a partir de un diagnóstico en el cual se identifican unas debilidades y necesidades, para desarrollar un plan de actividades que promuevan el cierre de brechas, incrementen su productividad y/o crecimiento.
- **No. Participantes:** 22 ESALES de Manizales y 15 de municipios de la jurisdicción
- **Logros:**
 - 17 rediseñaron el Direccionamiento Estratégico de sus empresas en cuanto a Visión de futuro y Objetivos
 - 21 incrementaron su porcentaje de medición en la implementación de los Estándares Mínimos del SG-SST
 - 19 diseñaron y estructuraron sus Planes de Emergencia
 - 22 con nuevos controles en sus matrices de identificación de peligros y riesgos
 - 15 ESALES con acompañamiento en sitio de trabajo que lograron fortalecer las áreas estratégicas de su organización de acuerdo a las necesidades identificadas.
- **Aliados:** Federación de ONG's de Caldas

Programa empresas en trayectoria MEGA

- **Objetivo:** busca a través de metas retadoras, procesos de fortalecimiento empresarial e intercambio de experiencias de líderes empresariales, el crecimiento acelerado, rentable y sostenido de las organizaciones participantes, en pro del mejoramiento de las condiciones del entorno, hacia un desarrollo económico de la ciudad y de la región.
- **Número de participantes:** 17 empresas
- **Logros:**
 - 12 mentores – empresarios y profesionales con gran trayectoria, entrenados en la metodología MEGA
 - Contamos como la participación de 17 empresas de la ciudad y con más de 6 personas de cada organización
 - 72% de las empresas han creado nuevos puestos de trabajo (entre 2 y 5 puestos creados por empresa).
 - Se han identificado entre 1 y 3 nuevos mercados, canales o nuevos segmentos de clientes en el 54% de las empresas participantes.





- Las ventas crecieron entre el 3% y 25% en un 63% de las empresas MEGA
- El 100% de las empresas que se encuentran participando en MEGA, afirman que:
 - o Su paso por el programa ha sido útil y les ha permitido enriquecer su pensamiento de cómo abordar su empresa en el futuro.
 - o Siguen comprometidas con la meta audaz y retadora definida
 - o Ha identificado motivación del talento, orientado al logro de resultados sobresalientes en su gestión individual y grupal.
- Con el proceso que se lleva de MEGA, las organizaciones al 2018 han fortalecido áreas o procesos como: producción, gestión humana, planeación, gerencia, direccionamiento estratégico, financiera, comercial, cultura interna organizacional.

Programa desarrollo de proveedores

- Objetivo: identificar y fortalecer empresas ancla y sus proveedores para el desarrollo de sus encadenamientos.
- Número de participantes: 2 empresas ancla y 44 empresas proveedoras acompañadas
- Logros:
 - 1 taller con el objetivo de sensibilizar a los empresarios medianos y grandes sobre la importancia de gestionar a sus proveedores como aliados, permitiendo un trabajo colaborativo.
 - 3 encuentros en formación dual, de acuerdo a las necesidades comunes identificadas.
 - 10 empresas proveedoras de Central Hidroeléctrica de Caldas - CHEC acompañadas en fortalecimiento de capacidades. \$30 millones gestionados con la empresa ancla
 - 34 empresas proveedoras acompañadas para ofertar sus productos a 25 operadores del ICBF.
- Aliados: CHEC, ICBF

Área de Afiliados:

Ciclo de formación: “Aspectos prácticos para la contratación y manejo de personal”

- Objetivo: Brindar a los participantes información legal sobre las principales formas de vinculación laboral y manejo de personal de una forma clara y actualizada, combinando los conceptos teóricos con la experiencia empresarial (análisis de casos), de modo que nuestros afiliados pudieran afianzar sus conocimientos en materia laboral y tomar decisiones acertadas para su empresa o negocio.
- No. participantes: 65 en promedio
- Logros:
 - El 93% de los afiliados que participaron, manifestaron haber aplicado lo aprendido (esta medición se hizo 6 meses después de concluir la formación).
 - A través de estos ciclos se logra fortalecer a los afiliados desde las distintas áreas de gestión de la empresa. Los participantes manifestaron que los conocimientos fueron aplicados en sus gestiones de contratación, nómina, relaciones laborales, incapacidades, liquidación, sistema de seguridad y salud en el trabajo, entre otros.





Encuentro de Afiliados de Municipios. Taller: “Atrapando Oportunidades”

- Objetivo: Ampliar el imaginario de los afiliados a partir de experiencias exitosas, con el fin de que reflexionen sobre las oportunidades que ofrece el entorno y que pueden ser aprovechadas por ellos, de modo que se lleven ideas que puedan aplicar en sus negocios y ayudar a generar desarrollo en sus municipios.
- No. participantes: 36
- Logros:
 - El 100% de los participantes considera valioso este espacio para el relacionamiento empresarial.
 - El 29% de los afiliados que tenemos en municipios diferentes a Manizales, han asistido por lo menos una vez a este encuentro y manifiestan que este es un espacio de generación de nuevas ideas para sus propios negocios.





CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS INFORME DE LABORES 2018 PARA LA SIC

5. Informe las actividades realizadas para fomentar la formalización en su jurisdicción. Indique los resultados obtenidos y compárelos con los obtenidos en la vigencia anterior.

La formalización empresarial la fomentamos a través de las siguientes actividades:
En Manizales:

- Ejecución del Programa Brigadas para la Formalización Empresarial a través del cual realizamos visitas a los comerciantes no matriculados y los sensibilizamos sobre los beneficios de ser comerciantes formales, ofreciéndoles la posibilidad de realizar los trámites en su establecimiento de comercio y de esta forma facilitar su tránsito a la formalidad.
- Los días 21 al 24 de agosto, contamos con el apoyo de la Superintendencia de Industria y Comercio, la cual designó a los funcionarios Omar Javier Téllez Jiménez y Sebastián Rincón Valencia, quienes junto con el Coordinador del Programa de Brigadas para la formalización realizaron visitas administrativas en Manizales y Villamaría, con el fin de verificar si los comerciantes, se encuentran matriculados en registro público mercantil, en dichas visitas informaron los deberes a los que están sujetos y las consecuencias de su incumplimiento y a los que se encontraron sin matricular se les otorgó un plazo para que atendieran el marco legal.
- Enviamos comunicaciones a los comerciantes, que habiendo sido visitados por nuestros asesores, siguen sin realizar su registro mercantil, para persuadirlos sobre la importancia de cumplir con este deber y las consecuencias de no hacerlo.
- Enviamos a la Policía Nacional listado de los comerciantes que no realizaron su matrícula mercantil a pesar que fueron contactados por el Programa y recibieron la comunicación.

Los resultados obtenidos en los años 2017 y 2018 fueron:

MUNICIPIOS/AÑOS	EMPRESARIOS FORMALIZADOS	
	2017	2018
Manizales	387	390
Villamaría	83	73
Neira	14	21
Total general	484	484

En los demás municipios de la jurisdicción:

Realizamos actividades para fomentar la formalización empresarial a través de las siguientes estrategias:

- Brigadas de formalización. Este programa lo ejecutamos en alianza con las Alcaldías de los municipios donde identificamos un mayor número de empresarios que estaban registrados en Industria y Comercio, pero no estaban en la base de datos de la CCMPC, así:
 - Riosucio: 48 empresarios sensibilizados y 34 empresarios formalizados
 - Supía: 59 empresarios sensibilizados y 40 empresarios formalizados





- Plan Amigos. Este programa lo realizamos con el fin identificar a los empresarios que no se encontraban formalizados, para sensibilizarlos sobre la importancia de la formalidad, en los siguientes municipios:
 - Aguadas: 15 empresarios sensibilizados y 12 empresarios formalizados
 - Anserma: 56 empresarios sensibilizados y 49 empresarios formalizados
 - Aránzazu: 9 empresarios sensibilizados y 8 empresarios formalizados
 - Belalcázar: 8 empresarios sensibilizados y 5 empresarios formalizados
 - Filadelfia: 4 empresarios sensibilizados y 3 empresarios formalizados
 - La Merced: 4 empresarios sensibilizados y 3 empresarios formalizados
 - Marmato: 5 empresarios sensibilizados y formalizados
 - Pácora: 24 empresarios sensibilizados y 12 empresarios formalizados
 - Risaralda: 12 empresarios sensibilizados y 9 empresarios formalizados
 - Salamina: 17 empresarios sensibilizados y 8 formalizados
 - San José: 3 empresarios sensibilizados y 3 formalizados
 - Viterbo: 24 empresarios sensibilizados y 7 formalizados





CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS INFORME DE LABORES 2018 PARA LA SIC

6. Indique las alianzas estratégicas (públicas o privadas) celebradas durante la vigencia del 2018, con el fin de adelantar actividades de desarrollo regional o empresarial.

Aliado	Nombre Proyecto	Objeto contractual
Confecámaras	Desarrollo de Prototipos y/o Proyectos de Innovación Gestión del Conocimiento y Operatividad de la Alianza a Nivel Regional	Aunar esfuerzos para incrementar el número de empresas con capacidades para generar procesos inductivos de innovación a través del desarrollo de cuarenta (40) prototipos y/o proyectos de innovación bajo la estrategia del Programa Alianzas para la Innovación en su fase IV en la jurisdicción de la Alianza Eje Cafetero en el marco del convenio especial de cooperación No. FP44842-464-2017 suscrito entre la FIDUPREVISORA S.A actuando como vocera y Administradora del Fondo Nacional de Financiamiento para la Ciencia, la Tecnología y la Innovación Fondo Francisco José de Caldas y Confecámaras.
Alcaldía de Manizales	Manizales Innova	Aunar esfuerzos para estructurar planes de innovación en mínimo 15 empresas de Manizales, de tal manera que se dinamice la gestión de la innovación en la ciudad
Confecámaras	Alianzas para la Innovación fase IV - Space Lab	Realizar acompañamiento a doscientos noventa (290) Empresas y Empresarios, para generar procesos inductivos de innovación, a través de la implementación y desarrollo de prototipos y/o proyectos de Innovación, de bajo costo, ejecución inmediata y asesorar a los Facilitadores y Cámaras de Comercio en la metodología propuesta de acompañamiento, en el marco del Convenio Especial de Cooperación FP44842-464-2017





Comité Intergremial de Caldas (CIC)	Realización de Estudio denominado "Como Vamos en Empleo"	Aunar esfuerzos y recursos administrativos y financieros, para la realizar un estudio denominado "Cómo vamos en empleo en Manizales" que abarca de una manera específica el monitoreo y la evolución de los indicadores de la ciudad en tomo a la estructura y dinámica del mercado laboral como componente fundamental de la coyuntura económica y social.
Comité Intergremial de Caldas	Manizales Cómo Vamos	Implementación del programa "Cómo Vamos" en la ciudad de Manizales a través de la unión de esfuerzos entre FUNDACIÓN CORONA, FUNDACIÓN LUKER, CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS, CONFA Y EL COMITÉ INTERGREMIAL DE CALDAS
Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF)	Realizar la Gran Encuesta Pyme (GEP) Módulo Regional Manizales	Establecer las bases de colaboración entre las partes, para realizar la Gran Encuesta Pyme (GEP) Módulo Regional Manizales, mediante la cual se analice el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en la actualidad, de acuerdo a la propuesta de 5 de diciembre de 2017, la cual hace parte integral del presente convenio, así como realizar la presentación de resultados de la encuesta a través de una capacitación.
Alcaldía de Manizales	Diseño y operación de estrategia para gestión de recursos de cooperación nacional e internacional y Diseño y operación de estrategia para la atracción de inversión	Aunar esfuerzos para desarrollar las Estrategias para gestión de recursos de cooperación nacional e internacional y para la atracción de inversión de la ciudad de Manizales Año 2018





Alcaldía de Manizales	"Desarrollo de Manizales en el contexto Internacional (operación de estrategia para la atracción de inversión)	Aunar esfuerzos para desarrollar las estrategias para gestión de recursos de cooperación nacional e internacional
Comité Intergremial de Caldas (CIC)	Estoy con Manizales y Proyectos de Infraestructura COIC	Adelantar acciones conjuntas de cooperación para la promoción de programas de ciudad "estoy con Manizales" y proyectos de infraestructura que impacten el desarrollo del departamento
Federación nacional de comerciantes - seccional Caldas (Fenalco)	Manizales Campus Universitario Centro Histórico de Manizales	Aunar esfuerzos y recursos administrativos y financieros, para impulsar el desarrollo comercial de sectores estratégicos de la ciudad de Manizales.
Asociación hotelera de Colombia Cotelco Capítulo Caldas	Desarrollo y fortalecimiento de la industria hotelera y del sector turístico del departamento de Caldas y el triángulo del café.	Aunar esfuerzos y recursos administrativos y financieros para promocionar el territorio de Caldas como destino turístico, por medio de estrategias que integren y fortalezcan la cadena de valor de esta industria.
Asociación Cívica Centro Histórico de Manizales	Recuperación y conservación del Centro Histórico de Manizales.	Aunar esfuerzos y recursos financieros y administrativos para adelantar acciones conjuntas que promuevan la articulación interinstitucional, el desarrollo comercial y la conservación del patrimonio cultural del Centro Histórico de Manizales.
Gobernación	Operación Invest in Manizales - Visit Manizales	Aunar esfuerzos para contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial de Caldas en tres frentes específicos: Promoción, emprendimiento, inversión y competitividad





Gobernación de Caldas	Competitividad - Comisión regional de competitividad	Aunar esfuerzos para contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial de Caldas en tres frentes específicos: Promoción, emprendimiento, inversión y competitividad
Alcaldía de Manizales Actuar Microempresas	Mesas para la competitividad	Aunar esfuerzos para la dinamización de la agenda de competitividad de Manizales durante la vigencia 2018 a través del trabajo asociado con la Comisión Regional de Competitividad y los líderes sectoriales.
Alcaldía de Manizales	Clúster metalmeccánico	Fortalecer el sector productivo metalmeccánico de la ciudad con el cierre de brechas definidas en la agenda de competitividad
Bancóldex - PTP	Portafolios competitivos para la construcción	Aunar esfuerzos para prestar asistencia técnica a un mínimo de 10 y hasta 15 empresas del sector construcción - programa de transformación productiva PTP
Fiducoldex - PTP	Línea astillera, clúster metalmeccánico	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para cooperar en la ejecución de un proyecto para Fortalecer a mínimo 10 empresas del programa de sofisticación del Clúster Metalmeccánico de Manizales y Caldas, mediante la adopción de estándares de calidad específicos de la industria astillera, la transferencia de conocimiento técnico especializado y el relacionamiento comercial con otros actores nacionales e internacionales de la cadena de valor de la industria astillera.





Alcaldía de Manizales	Encuentro naval	Aunar esfuerzos para contribuir a la realización en Manizales del segundo encuentro marítimo y fluvial para el fortalecimiento de la cadena de valor astillera
Central Hidroeléctrica de Caldas CHEC	Desarrollo de proveedores	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y económicos, para mejorar la productividad y generar habilidades y capacidades de los empresarios, mediante el programa de desarrollo de proveedores de la empresa ancla - CHEC.
Innpulsa - Fiducoldex	Transformación de unidades de desarrollo empresarial en centros tic de desarrollo empresarial	INNPULSA COLOMBIA otorgará recursos de cofinanciación al contratista, para que este ejecute el proyecto No. CTDE005-17 denominado "transformación de unidades de desarrollo empresarial en centros tic de desarrollo empresarial"
Gobernación de Caldas	Convenio de Asociación suscrito entre el Departamento de Caldas y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas – 24012018-0540	Aunar esfuerzos técnicos, humanos, administrativos, financieros, logísticos, y de asistencia técnica, para contribuir al FORTALECIMIENTO DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE CALDAS EN tres frentes específicos: promoción DEL EMPRENDIMIENTO, y la promoción y ATRACCIÓN DE INVERSIÓN, turismo de reuniones a nivel NACIONAL E INTERNACIONAL para el Departamento y MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO A PARTIR DE LA ARTICULACIÓN y concertación DE ACTORES del orden local, regional y nacional.
Alcaldía de Manizales	Convenio de asociación número 1801240138 suscrito entre el municipio de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Apoyar una red empresarial para el logro de sus objetivos: Fortalecimiento de la Red de Emprendimiento de Caldas durante la vigencia 2018





Confecámaras	Dinamización y fortalecimiento de emprendimientos de jóvenes de bajos recursos,” y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	Aunar esfuerzos para la implementación regional del Programa “Dinamización y fortalecimiento de emprendimientos de jóvenes de bajos recursos” en el marco del Convenio de Cooperación Técnica No. ATN/ME-15662-CO, suscrito entre el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO y CONFECÁMARAS.
Universidad Autónoma y Fundación Luker	Manizales Más	Dar continuidad al convenio de cooperación suscrito entre la Fundación Luker, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y la Universidad Autónoma de Manizales, para el “Desarrollo e implementación de una estrategia sostenible de generación del emprendimiento de Alto Impacto de Manizales articulando esfuerzos, capacidades y recursos institucionales que al interactuar contribuyen a lo que se denomina el “ecosistema de emprendimiento” como alternativa de creación de empresas para Manizales como ciudad del conocimiento.”





CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS INFORME DE LABORES 2018 PARA LA SIC

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

- En la actualización del Registro Nacional de Turismo se presentaron dificultades importantes, debido a que de acuerdo a lo establecido en el artículo 2.2.4.1.3.4 del Decreto 229 de 2017 el prestador debía presentar la certificación del pago de la contribución parafiscal expedido por FONTUR; dicha entidad no tuvo capacidad operativa para la expedición de estos certificados a nivel nacional impactando a los prestadores de servicios turísticos que no pudieron obtener su certificado oportunamente. Esta situación generó insatisfacción de los usuarios hacia la Cámara de Comercio.
- Demora en la formalización de las diferentes alianzas y convenios con los aliados públicos, por sus procesos y políticas de contratación, situación que altera el cronograma de la ejecución del plan de acción de la CCMPC.





CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS INFORME DE LABORES 2018 PARA LA SIC

8. De manera concreta, relacione los principales retos planteados por la administración para la vigencia 2019.

Desde la Unidad de Innovación y Desarrollo Regional:

- Esperamos continuar liderando en alianza con actores estratégicos, la gestión de proyectos de innovación y de desarrollo que impacten el departamento, que contribuyan al crecimiento empresarial, y a la competitividad regional.
- Desde el área de Proyectos de Gestión de Innovación esperamos seguir fortaleciendo las capacidades empresariales en innovación en las empresas de la región, acompañando a nuestras empresas para que inviertan y le apuestan a la innovación como motor de crecimiento y desarrollo.
- De la mano del Laboratorio de Creatividad e Innovación - NeuroCity potenciaremos la Implementación de servicios que permitan ver la innovación como un camino hacia el crecimiento y la competitividad empresarial.
- Desde el área de Cooperación impulsaremos la gestión de alianzas de cooperación interinstitucional para el fortalecimiento empresarial y continuaremos promoviendo grandes proyectos de largo plazo y a la región como destino de inversión y negocios a nivel nacional e internacional.
- Buscaremos consolidar el área Estudios Económicos como un soporte transversal a nivel interno en la Entidad, proporcionando información de calidad para la toma de decisiones, y a nivel externo, siendo líder en análisis económico y fuente de información económica útil para el territorio.
- Una vez obtenida la aprobación por parte de iNNpulsa de la participación de la CCMPC en el programa de emprendimiento corporativo para empresas Mega Innovadoras - MEGA I, nuestro reto es ejecutar este proyecto cuyo objeto buscar desarrollar capacidades para la exploración y desarrollo de nuevas fuentes de ingresos en la entidad que permitan la identificación y desarrollo de nuevos negocios, adyacentes o fuera del core para consolidar modelos de crecimiento exponencial.

Desde la Unidad Administrativa y Financiera:

- Desarrollar una herramienta de inteligencia de negocios que permita el seguimiento en tiempo real de las temporadas de renovación. Esta herramienta mostrará indicadores e información en tiempo real, que facilitará la toma de decisiones oportunas en beneficio de todo el proceso de renovaciones de los registros públicos.
- Implementar una solución para el control de fuga de información para los equipos críticos de la Entidad.
- Ejecutar la solución de directorio activo en el 100% de equipos de la Entidad, que permita mitigar los riesgos asociados a la seguridad de la información.
- Implementar una solución de backup en la nube para los equipos (de usuario final) con información crítica de la Entidad, con el fin de garantizar el correcto respaldo de la información y una oportuna recuperación en los casos que sean necesarios.
- Realizar pruebas de vulnerabilidad de la página web de la Entidad con el fin de contar con insumos que permitan tomar acciones que garanticen la correcta seguridad de la información.
- Implementar una solución de troncal SIP Móvil que permita mayor eficiencia en los sistemas de comunicación.





- Poner en marcha la versión 2 del SII (Sistema integrado de información Registral). Dicha versión contará con mejor usabilidad de cara a los usuarios finales del sistema.
- Alinear las competencias del talento humano de la organización con el nuevo Direccionamiento Estratégico de la CCMPC.

Desde la Unidad de desarrollo Empresarial:

- Incrementar la cobertura de los servicios de la Cámara, con el ánimo de que los empresarios de todos los tamaños aprovechen los programas de fortalecimiento empresarial para que se conviertan en empresas con crecimiento rápido, rentable y sostenido.
- Continuar con la estrategia de competitividad sobre los sectores priorizados, con el fin de lograr mejores niveles de productividad e incrementar su competitividad en el contexto nacional. Así mismo, fortalecer el clúster metalmecánico de acuerdo a las líneas estratégicas.
- Buscaremos consolidar la consultoría y formación empresarial, siendo pertinentes a las necesidades de los empresarios y demandas del mercado. Así mismo, serán estrategias de generación de ingresos.
- Lograremos que a través de los diferentes programas de: emprendimiento, fortalecimiento empresarial e internacionalización, los empresarios de toda la jurisdicción logren hechos de crecimiento que impacten sus negocios y crezcan.

Desde la Unidad de Registro y Asuntos Jurídicos:

- Implementar la Ventanilla Única Empresarial - VUE
- Continuar cumpliendo un papel relevante en el Comité de Simplificación de trámites para que Manizales siga ocupando el primer lugar en el Doing Business.
- Seguir optimizando los tiempos del empresario en la realización de sus trámites registrales.

Desde la Presidencia Ejecutiva de la CCMPC:

- Impactos que traerá para las Cámaras de Comercio la implementación del Conpes de formalización, sobre todo en los ingresos derivados de la modificación de las tarifas registrales.

